

Pengaruh *Trust* dan *Commitment* terhadap *Firm Performance* melalui *Collaboration*

Abraham Klaran

Fakultas Bisnis dan Ekonomi, Universitas Kristen Petra

Jln. Siwalankerto 121-131, Surabaya 60236

Email: g.abrahamklaran@gmail.com

ABSTRAK

Dalam tesis ini akan dibahas mengenai pengaruh *supplier relationship* dan *collaboration* dalam meningkatkan *buyer's firm performance* dalam industri pengolahan hasil alam khususnya bidang perikanan di Indonesia. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pengaruh *supplier relationship* dan *collaboration* dalam mempengaruhi *firm performance* dari pihak *buyer*. Hasil dari penelitian ini adalah *collaboration* berpengaruh signifikan dan secara langsung terhadap *frm performance*. *Collaboration* sendiri terbentuk dari *relationship* yang diciptakan sebelumnya yaitu berupa *trust* dan *commitment*. Yang menarik adalah dalam dunia industri perikanan, *supplier* industri perikanan sanga bergantung kepada kondisi alam sehingga dalam hal *commitment* dan *collaboration* kurang dapat berjalan dengan baik. Berbeda dengan industri di bidang manufaktur dan lainnya dimana *supplier* dapat mengontrol bahan baku untuk industri tersebut tanpa adanya ketergantungan dengan alam. Yang menarik lainnya yaitu industri perikanan masih dapat memiliki *performance* yang baik dalam melakukan kegiatan industri tersebut.

Kata Kunci: *Supply Chain Management, Supply Chain Relationship, Collaboration, Industri Perikanan, Firm Performance*

ABSTRACT

In this thesis will discuss the effect of supplier relationship and collaboration in enhancing the buyer's firm performance in industrial processing of natural products, especially the field of fisheries in Indonesia. The purpose of this study was to determine the effect of supplier relationship and collaboration in influencing firm performance from the buyer. The results of this study are significant collaboration and direct influence on the performance frm. Collaboration itself is formed of a relationship that was created previously in the form of trust and commitment. What is interesting is the fishing industry, the fishing industry suppliers rely heavily on natural conditions so that in terms of commitment and collaboration are less able to run well. In contrast to the industry in manufacturing and the other in which the supplier can control the raw material for the industry without dependence with nature. Other interesting that the fishing industry can still have a good performance in the industrial activities.

Keywords: Supply Chain Management, Supply Chain Relationship, Collaboration, Fisheries Industry, Firm Performance

1. INTRODUCTION

SCM (*Supply Chain Management*) muncul dengan latar belakang cara tradisional yang hanya mengutamakan dan meningkatkan profit, namun untuk SCM sudah memperhatikan mitra bisnis serta perubahan lingkungan bisnis (Li & Wang, 2007). Produk atau jasa yang kita gunakan adalah hasil dari serangkaian proses panjang yang melewati

beberapa tahapan fisik maupun nonfisik. Sebuah produk akan sampai ke tangan pemakai akhir setelah setidaknya melalui beberapa proses dari pencarian bahan baku, proses produksi, dan proses distribusi atau transportasi. Proses-proses ini melibatkan berbagai pihak yang berhubungan antara satu dengan yang lainnya. Penyedia bahan baku (pemasok) mensuplai kebutuhan produksi para perusahaan manufaktur yang akan mengolah bahan baku tersebut menjadi produk jadi.

Prinsip aktivitas supply chain menerima masukan dari pemasok perusahaan, memberikan nilai tambah kepada pelanggan (Levi at al (2004) Sebuah rantai pasokan mencakup semua pihak yang terlibat langsung maupun tidak langsung dalam memenuhi permintaan pelanggan. Dalam setiap organisasi, seperti produsen, rantai pasokan mencakup semua fungsi yang terlibat dalam menerima dan mengisi permintaan pelanggan. Fungsi-fungsi ini meliputi pengembangan produk baru, pemasaran, operasi, distribusi, keuangan, layanan pelanggan dan fungsi lain yang terkait untuk melayani permintaan pelanggan (Chopra dan Meindl, 2007).

Menurut Bowersox, (1990) rantai pasokan biasanya memiliki banyak pemain mulai dengan pemasok dan terdiri dari produsen, distributor, pengecer dan konsumen. Sebuah perusahaan harus mengembangkan koordinasi yang efisien dengan cara eksplorasi dari batasan-batasan yang ada untuk memaksimalkan potensi daya saing pada laba (Dyer dan Singh, 1998). Koordinasi yang efektif antara unit-unit dalam rantai pasokan memiliki peran dalam berfokus pada pengembangan produk baru, fleksibilitas dan kecepatan yang diperlukan untuk kompetisi global (fisher 1997 lee 2002).

Industri pengolahan hasil alam merupakan industri yang akan memiliki resiko demikian terhadap supplier. Suatu Industri akan selalu mencari bahan baku untuk diproduksi secara berkelanjutan agar tidak mengalami kerugian akibat berhenti produksi suatu barang. Di sisi lain, supplier mereka memiliki bahan baku yang banyak di waktu tertentu dan memiliki bahan baku yang langka di waktu tertentu. Hal ini akan mempengaruhi harga bahan baku di pasaran sehingga terjadi teori *supply and demand*. Teori *supply and demand* menyatakan Harga dari suatu produk ditentukan oleh keseimbangan antara tingkat produksi pada harga tertentu dan tingkat keinginan dari orang-orang yang memiliki kemampuan membeli pada harga tertentu.

Dalam Penelitian ini akan meneliti pengaruh *trust* dan *commitment* terhadap *collaboration* pihak *supplier* terhadap *buyer*. Dalam hal ini, industri yang akan ditinjau adalah industri proses hasil alam dimana jumlah supply yang dimiliki supplier tidak dapat konsisten karena faktor alam, di sini posisi bargaining power antara supplier dan buyer akan berubah – ubah. Industri mengharapkan supply dari pihak *supplier* tetap konsisten demi kelangsungan produksi industri. Industri ini diteliti karena dalam perjalanan tahun ke tahun selalu mengalami peningkatan dan didukung oleh faktor alam yang baik sehingga industri pengolahan hasil perikanan menjadi industri yang kompetitif di Indonesia juga dalam ekspor mancanegara.

2. LITERATURE REVIEW

2.1. Supply Chain Relationship

Trust adalah modal untuk memenuhi *commitment* sementara *commitment* adalah hasil dari *trust* (Moorman et al., 1992). *Trust* memiliki dampak positif langsung terhadap *commitment*: *Trust* mengurangi risiko yang dirasakan dalam suatu hubungan, dengan demikian mengarah pada *commitment* yang lebih tinggi dalam berhubungan (Ganesan 1994). Hanya ada satu pengecualian untuk aturan ini ketika pemasok memiliki kekuasaan tinggi atas pelanggan, yang biasanya terjadi ketika pemasok berada dalam posisi monopoli tertentu dan dengan demikian sangat sulit atau tidak mungkin untuk digantikan. Dalam hal ini, meskipun

pemasok mungkin tidak baik hati, jujur atau kompeten, pelanggan akan tetap ketergantungan ke pemasok (Ganesan 1994, Kumar, Scheer & Steenkamp, 1995)

Commitment adalah keinginan abadi untuk menjaga hubungan yang dihargai dalam rantai permintaan. Hal ini menentukan keberhasilan dan durasi hubungan kolaboratif antara manufaktur dan distributor (Zineldin dan Jonsson, 2000). Ryu et al; (2009) menemukan bahwa hal *trust* dan *commitment* dikembangkan sebagai hasil dari interaksi antara dua organisasi menuju kolaborasi antara perusahaan dan membantu untuk mempertahankan kolaborasi. Kolaborasi didefinisikan sebagai dua atau lebih perusahaan independen bekerja bersama-sama untuk merencanakan dan melaksanakan operasi *supply chain* dengan sukses. Ryu et al; (2009) juga berpendapat bahwa *commitment* didahului oleh tingginya tingkat *trust* antar organisasi. Anggota harus menunjukkan kemauan untuk *commitment* dengan memberi investasi spesifik kegiatan logistik atau proyek dalam rantai permintaan agar tercipta kolaborasi yang sukses (Chwen, et al; 2006). Hubungan kolaboratif membutuhkan *trust* dan *commitment* untuk kerjasama jangka panjang bersama-sama dengan keinginan untuk berbagi resiko (Sahay dan Maini, 2002) seperti dikutip dalam Sahay, (2003)

Berdasarkan teori yang ada dan hasil penelitian sebelumnya, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah :

H1 : *Trust* berdampak positif dan signifikan terhadap *commitment*.

H2 : *Trust* berdampak positif dan signifikan terhadap *collaboration*.

H3 : *Commitment* berdampak positif dan signifikan terhadap *collaboration*.

2.2.Pengaruh Supply Chain Relationship terhadap Firm Performance

Pengaruh *trust* terhadap kinerja perusahaan tercermin dalam banyak cara. Pertama, *trust* dalam transaksi supply chain yaitu kondisi yang diperlukan untuk memperoleh informasi perdagangan, sehingga mitra bisa merespon positif terhadap perubahan pasar sesuai dan mengurangi risiko pasar akibat efek *Bullwhip* (Bradach dan Eccles, 1989). Kedua, meningkatkan *trust* antara mitra rantai suplai akan mengurangi biaya perdagangan, meningkatkan kemungkinan keberhasilan perdagangan dan meningkatkan profitabilitas (Mayer et al, 1995;. Gefen et al, 2003.). Ketiga, *trust* adalah kondisi yang diperlukan untuk membangun kerjasama jangka panjang. Itu juga merupakan faktor kunci untuk menjaga kemitraan yang berkelanjutan (Ganesan, 1994). *Trust* mengurangi biaya transaksi karena tidak perlu ada sistem mekanisme kontrol yang mahal.

Komitmen adalah kesediaan pihak untuk berinvestasi keuangan, sumber daya fisik atau berbasis hubungan dalam hubungan (Morgan dan Hunt, 1994). Dalam rantai pasokan, itu adalah sikap mitra rantai suplai tentang pengembangan dan pemeliharaan yang stabil, saling hubungan jangka panjang (Anderson dan Weitz, 1992). Terlebih lagi, tingkat komitmen yang tinggi akan baik untuk meningkatkan stabilitas kemitraan dan mengurangi dampak dari kejadian yang tak terduga. Wong dan Sohal (2002) menyatakan *commitment* juga dapat meningkatkan *profit margins* bagi perusahaan.

Lin et al. (2005) menunjukkan bahwa praktek-praktek SCM seperti manajemen mutu dan manajemen hubungan pemasok meningkatkan kinerja organisasi. Praktek SCM yang efektif meningkatkan kinerja pasar organisasi dan kinerja keuangan (Li et al., 2005). Penelitian yang lain menurut (Spekman et al, 1994;. Ntayi dan Eyaa, 2010; Simatupang dan Sridharan 2004) juga telah mendukung hubungan positif antara *collaboration* dan kinerja rantai pasokan. Kolaborasi adalah sumber nilai tambah bagi perusahaan yang ingin mengurangi biaya, meningkatkan kelincahan mereka dan memuaskan klien mereka (Spekman et al., 1994). Ntayi dan Eyaa, (2010) menemukan bahwa ada dampak positif yang kuat dari hubungan kolaboratif pada kinerja supply chain dari UKM

Berdasarkan teori yang ada dan hasil penelitian sebelumnya, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah :

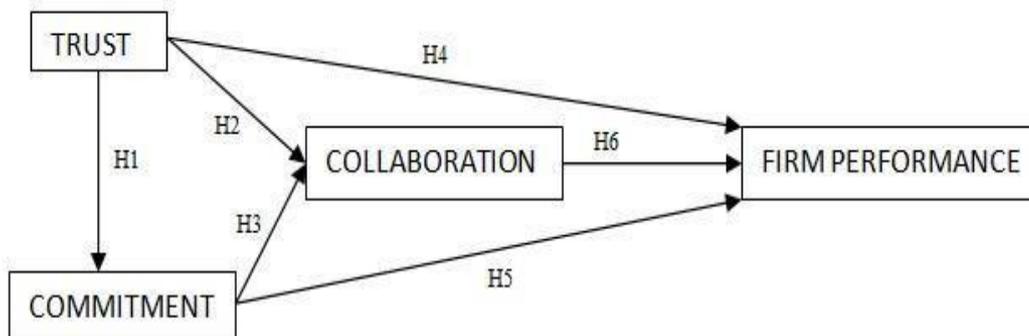
H4 : *Trust* berdampak positif dan signifikan terhadap *Firm Performance*.

H5 : *Commitment* berdampak positif dan signifikan terhadap *Firm Performance*.

H6 : *Collaboration* berdampak positif dan signifikan terhadap *Firm Performance*.

2.3. Model Penelitian

Model penelitian seperti yang terdapat pada Gambar 1.



Gambar 1. Model Penelitian

3. METHODOLOGY

Populasi yang akan dipakai dalam penelitian ini yaitu perusahaan eksportir hasil perikanan Indonesia. Dalam penelitian ini, objek penelitian yang digunakan yaitu divisi *purchasing* perusahaan tersebut. Jumlah sampel perusahaan yang akan digunakan yaitu 50 perusahaan perikanan. Unit Analisis dari penelitian ini adalah industri perikanan. Batasan penelitian unit analisis pada penelitian ini adalah *supplier* yang diperkenankan sebagai objek adalah *supplier* yang telah bekerja sama dalam kurun waktu 6 bulan ke atas

Pengambilan data yang dilakukan yaitu dengan cara penyebaran kuesioner melalui media email maupun *hardcopy* ke seluruh divisi *purchasing* bahan baku perusahaan pengguna hasil alam sebagai bahan baku di Indonesia. Tujuan dari penyebaran kuesioner ini untuk memperoleh data primer yang digunakan dalam pengujian hipotesa sesuai yang dibuat oleh peneliti. Kuesioner ditujukan kepada minimal tingkat supervisor perusahaan agar hasil data tersebut dapat mewakili pemikiran perusahaan *supplier*.

4. RESULT AND DISCUSSION

4.1. Hasil Penelitian

4.1.1. Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Bekerja Sama

Pada tabel 1 di bawah ini menunjukkan karakteristik responden berdasarkan lamanya waktu bekerja sama dengan *supplier*.

Tabel 1. Tabel jenjang waktu perusahaan bekerjasama dengan *supplier*

No	Waktu	Jumlah
1	6 bulan – 2 tahun	13
2	2 tahun – 4 tahun	18
3	4 tahun ke atas	19
	Total	50

4.1.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Perikanan

Pada tabel 2 di bawah ini menunjukkan karakteristik responden berdasarkan jenis perikanan yang dijalani.

Tabel 2. Jenis perikanan *supplier*.

No	Jenis Perikanan	Jumlah
1	Udang Laut	12
2	Udang Tambak	28
3	Ikan Laut	10
	Total	50

4.1.3. Karakteristik responden berdasarkan Lokasi

Bila digambarkan karakteristik responden berdasarkan lokasi responden terdapat pada Tabel 3. Lokasi terbagi atas empat bagian.

Tabel 3. Lokasi *supplier*

No	Lokasi	Jumlah
1	Jawa	21
2	Sumatra	7
3	Sulawesi	10
4	Kalimantan	12
	Total	50

4.2.Uji Validitas dan Realibilitas

Outer model adalah suatu *measurement model* untuk mengevaluasi hubungan antara variabel dengan indikator-indikatornya. Evaluasi *Outer model* menggunakan acuan *Convergent Validity*, *Discriminant Validity*, dan *Composite Reliability*. Setiap acuan ini memiliki fungsinya masing – masing.

Tabel 4. Evaluasi Kriteria Indeks-Indeks Kesesuaian Model Struktural

Kriteria	Hasil	Nilai Kritis	Evaluasi Model
<i>Outer Model</i>			
<i>Discriminant Validity</i>	<i>trust</i> = 0,784 <i>commitment</i> = 0,783 <i>collaboration</i> = 0,791 <i>firm performance</i> = 0,901	AVE 0,5	Baik
<i>Composite</i>	<i>trust</i> = 0,827		

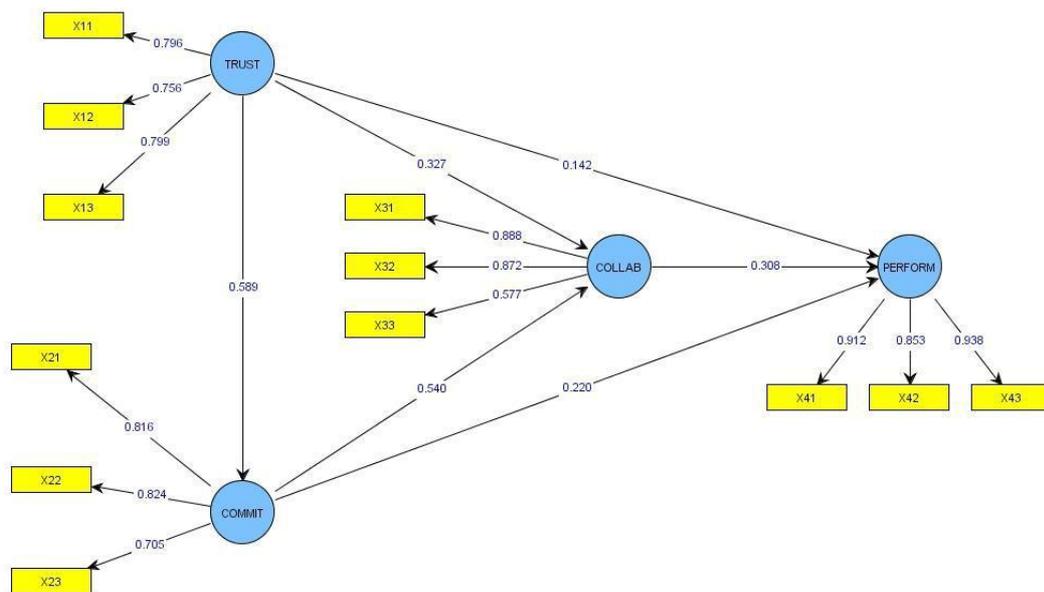
<i>Reliability</i>	<i>commitment</i> = 0,826 <i>collaboration</i> = 0,830 <i>firm performance</i> = 0,929	0,7	Baik
--------------------	--	-----	------

Goodness of Fit Inner Model

Evaluasi *Inner model* dilakukan untuk mengetahui hubungan antar variabel penelitian dengan memperhatikan koefisien determinasi dan *predictive relevance*.

Tabel 5. Nilai *R-Square*

Variabel	<i>R-Square</i>
<i>Trust</i>	
<i>Commiment</i>	0,347
<i>Collaboration</i>	0,606
<i>Firm Performance</i>	0,355



Gambar 2. Hasil Penelitian

4.3. Pengujian Hipotesis Penelitian

Hipotesis yang diterima yaitu, H1 : *trust* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *commitment*; H2 : *trust* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *collaboration*; H4 : *commitment* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *collaboration*; dan H6 : *collaboration* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *firm performance*. Dua hipotesis yang ditolak yaitu H4 : *trust* berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap *firm performance*; H5 : *commitment* berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap *firm performance*. Dapat dilihat pada tabel 6 di bawah ini.

Tabel 6. Result for Inner Weight Output PLS

	original sample estimate	mean of subsamples	Standard deviation	T-Statistic
TRUST -> COMMIT	0.589	0.603	0.091	6.487
TRUST -> COLLAB	0.327	0.323	0.113	2.892
COMMIT -> COLLAB	0.540	0.545	0.085	6.376
TRUST -> PERFORM	0.142	0.177	0.162	0.874
COMMIT -> PERFORM	0.220	0.261	0.195	1.127
COLLAB -> PERFORM	0.308	0.264	0.153	2.012

4.4.Pembahasan

H1 : Trust berpengaruh positif dan signifikan terhadap *commitment*

Hasil penelitian ini terbukti ,melalui hasil analisis data bahwa pengaruh *trust* terhadap *commitment* memiliki nilai *path coefficient* sebesar 0,589 dan signifikan dengan nilai *T-specific* sebesar 6,487 lebih besar T tabel dengan nilai 1,96. Hal ini juga ditunjang dengan adanya penelitian – penelitian terdahulu yang mendukung hipotesis ini. *Trust* memiliki dampak positif langsung terhadap *commitment*: Trust mengurangi risiko yang dirasakan dalam suatu hubungan, dengan demikian mengarah pada *commitment* yang lebih tinggi dalam *relationship* (Ganesan 1994).

H2 : Trust berpengaruh positif dan signifikan terhadap *collaboration*

Hasil penelitian ini terbukti melalui hasil analisis data bahwa pengaruh *trust* terhadap *collaboration* memiliki nilai *path coefficient* sebesar 0,327 dan signifikan dengan nilai *T-specific* sebesar 2,892 lebih besar T tabel dengan nilai 1,96. *trust* memiliki pengaruh kuat terhadap *collaboration* karena dalam sebuah *relationship* selalu dimulai dengan *trust* sebagai fondasi utama untuk melanjutkan ke tingkat *relationship* yang lebih tinggi. Beberapa penelitian terdahulu yaitu Ryu et al; (2009) menemukan bahwa hal *trust* dan *commitment* dikembangkan sebagai hasil dari interaksi antara dua organisasi menuju *collaboration* antara perusahaan

H3 : Commitment berpengaruh positif dan signifikan terhadap *collaboration*

Hasil penelitian ini terbukti ,melalui hasil analisis data bahwa pengaruh *commitment* terhadap *collaboration* memiliki nilai *path coefficient* sebesar 0,540 dan signifikan dengan nilai *T-specific* sebesar 6,376 lebih besar T tabel dengan nilai 1,96. *commitment* memiliki pengaruh kuat terhadap *commitment* karena dalam sebuah *relationship* posisi *commitment* merupakan tingkatan kedua lebih tinggi. Beberapa penelitian terdahulu seperti menurut Nakatani, (2003), *commitment* adalah modal yang diperlukan untuk pembentukan hubungan kolaboratif. Simatupang dan Sridaharn (2002) juga setuju bahwa *commitment* adalah fitur yang paling penting bagi keberhasilan setiap *collaboration* dalam rantai permintaan

H4 : Trust berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap *firm performance*

Hasil penelitian ini tidak terbukti ,melalui hasil analisis data bahwa pengaruh *trust* terhadap *firm performance* memiliki nilai *path coefficient* sebesar 0,142 dan signifikansi dengan nilai *T-specific* sebesar 0,874 lebih kecil dari T tabel dengan nilai 1,96. Beberapa penelitian terdahulu yaitu saling percaya antara mitra rantai suplai akan mengurangi biaya perdagangan, meningkatkan kemungkinan keberhasilan perdagangan dan meningkatkan profitabilitas (Mayer et al, 1995;. Gefen et al, 2003.). *Trust* daripada *supplier* hanya berupa bentuk rasa atau bisa disebut nilai percaya terhadap perusahaan, bukan berupa suatu tindakan atau operasional yang dapat membantu performa perusahaan secara operasional dalam dimensi produktivitas

H5 : *Commitment* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *firm performance*.

Hasil penelitian ini tidak terbukti ,melalui hasil analisis data bahwa pengaruh *commitment* terhadap *firm performance* memiliki nilai *path coefficient* sebesar 0,220 dan signifikansi dengan nilai *T-specific* sebesar 1,127 lebih kecil dari T tabel dengan nilai 1,96. *commitment* tidak memiliki pengaruh yang kuat terhadap *firm performance*. Kwon dan Suh (2004) mengatakan bahwa tingginya tingkan *commitment* adalah kunci dari suksesnya kinerja rantai pasokan. Wong dan Sohal (2002) menyatakan *commitment* juga dapat meningkatkan *profit margins* bagi perusahaan. *Commitment* memiliki bentuk sebagai suatu nilai (*value*) yang sama seperti dengan *trust*. Suatu nilai ini tidak bisa mempengaruhi variabel *firm performance* yang bersifat operasional

H6 : *Collaboration* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *firm performance*.

Hasil penelitian ini terbukti ,melalui hasil analisis data bahwa pengaruh *collaboration* terhadap *firm performance* memiliki nilai *path coefficient* sebesar 0,308 dan signifikan dengan nilai *T-specific* sebesar 2,012 lebih besar T tabel dengan nilai 1,96. *collaboration* memiliki pengaruh kuat terhadap *commitment* karena dalam sebuah *relationship* sebuah *collaboration* merupakan tingkatan yang lebih tinggi dan bersifat operasional, hal ini juga sesuai dengan *firm performance* yang bersifat operasional. Beberapa penelitian terdahulu menyatakan *trust* mengurangi risiko yang dirasakan dalam suatu hubungan, dengan demikian mengarah pada *commitment* yang lebih tinggi dalam berhubungan (Ganesan 1994). Ryu et al; (2009) menemukan bahwa hal *trust* dan *commitment* dikembangkan sebagai hasil dari interaksi antara dua organisasi menuju *collaboration* antara perusahaan dan membantu untuk mempertahankan *collaboration* ini dan bahwa *collaboration* rantai pasokan pada gilirannya meningkatkan kinerja operasional supply chain.

5. CONCLUSION

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan sebelumnya, maka penemuan penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. *Trust* dalam suatu hubungan yang dimiliki *supplier* akan berpengaruh kuat untuk mempengaruhi *commitment* daripada *supplier* itu sendiri.
2. *Trust* dalam suatu hubungan yang dimiliki *supplier* akan berpengaruh kuat untuk mempengaruhi *collaboration* daripada *supplier* itu sendiri.
3. *Commitment* dalam suatu hubungan yang dimiliki *supplier* akan berpengaruh kuat untuk mempengaruhi *collaboration* daripada *supplier* itu sendiri.
4. *Trust* dalam suatu hubungan yang dimiliki *supplier* tidak berpengaruh signifikan untuk mempengaruhi *firm performance* daripada perusahaan
5. *Commitment* dalam suatu hubungan yang dimiliki *supplier* tidak berpengaruh signifikan untuk mempengaruhi *firm performance* daripada perusahaan

6. *Collaboration* dalam suatu hubungan yang dimiliki *supplier* berpengaruh signifikan untuk mempengaruhi *firm performance* daripada perusahaan.

5.2.Saran

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti memberikan beberapa hal yang perlu disempurnakan baik oleh praktisi maupun teoritis, antara lain :

1. *Trust* yang dimiliki oleh pihak *supplier* merupakan sebuah awal untuk membangun *relationship* lebih dalam yaitu menuju ke *commitment* dan *collaboration*
2. *Trust* daripada sisi perusahaan terhadap *supplier* sendiri juga perlu diukur untuk mengetahui pengaruh terhadap *firm performance*. Hal ini dapat melihat timbal balik dari perusahaan terhadap *supplier*.
3. *Commitment* yang dimiliki *supplier* adalah sebuah nilai, bukan sebuah operasional. Dalam *commitment*, ketepatan spesifikasi barang dari *supplier* yang paling rendah karena hasil alam diengaruhi oleh alam yang tidak bisa dikontrol.
4. *Commitment* dari *supplier* juga dapat dipengaruhi oleh kondisi alam yang dapat menyebabkan posisi *bargaining power* daripada perusahaan dan *supplier* berbalik posisi sesuai kondisi alam.
5. *Collaboration* daripada *supplier* hasil perikanan memiliki hambatan akan pengetahuan *supplier* terhadap proses produksi perusahaan beserta dengan rahasia produksi perusahaan agar tidak menyebar informasi ke lain perusahaan pesaing.
6. *Firm Performance* yang memiliki performa yang baik perlu ditinjau lebih lanjut apakah performa baik yang dimiliki berasal dari sistem manajemen perusahaan yang baik atau terdapat faktor yang lain.

REFERENSI

- Ahmed, Dr. Salma, Assad Ullah. 2012. *Building Supply chain Collaboration: Different Collaborative Approaches*.
<http://www.integraluniversity.ac.in/net/journalsAndPublications.aspx>
- Bennet, Roger, Helen Gabriel. 2001. *Reputation, Trust and Supplier Commitment: the Case of Shipping company/seaport relations*. The Journal of Business & Industrial Marketing, 2001;16,6/7;Proquest pg. 424.
- Cerri, Shpetim. 2012. *Exploring Factor Affecting Trust And Relationship Quality In A Supply Chain Context*. Journal of Business Studies Quarterly, 4(1), pp.74-90
- Chao, Chen M., Cheng Tao Y., Bor Wan C., Phen Chen C. 2013. *Trust And Commitment In Relationships Among Medical Equipment Suppliers: Transaction Cost And Social Exchange Theories*. Social Behavior And Personality, 7(41), pp. 1057-1069, <http://dx.doi.org/10.2224/sbp.2013.41.7.1057>
- Chen, Wei, Xumei Zhang, Cheng Peng, Lei Xu. 2012. *Supply Chain Partnership, Knowledge Trading and Cooperative Performance: An Empirical Study Based on Chinese Manufacturing Enterprises*. Journal of Cambridge Studies, 7(2), pp. 129-148
- Christiansen, Tim, Sharon A. DeVaney. 1998. *Antecedents of Trust and Commitment in the Financial Planner-Client Relationship*. Financial Counseling and Planning, Volume 9(2), 1998
- Chu, Suh Y. 2006. *Exploring the Relationships Trust and Commitment in Supply Chain Management*. Journal of American Academy of Business, 9(1), PP. 224-228
- Derek, Friday, Benjamin R. T., Sarah Eyaa. 2012. *The Effect Of Trust And Commitment On Vertical Collaboration And Physical Distribution Service Quality*. International Journal of Business and Behavioral Sciences, 4(2), pp. 49-67
- Habib, Mamun. 2011. *Supply Chain Management (SCM) : Theory and Evolution*. Bangladesh : American International University, pp. 3-14. 2014, 3 Oktober (tanggal km downlod). www.intechopen.com

- Horta, Luciana Hashiba, Luiz Artur Brito, Eliane Zamith Brito. 2009. *Cooperation with Customers and Suppliers and Firm Performance*. POMS 20th Annual Conference Orlando, Florida U.S.A.
- Miguel, Priscila L. de. S, Luiz Artur R. B. 2011. *Supply Chain Management Measurement And Its Influence On Operational Performance*. Journal of Operations and Supply Chain Management 4 (2), pp 56 - 70 57
- Ryssel, Ricky, Thomas Ritter, Hans Georg G.2014. *Trust, Commitment And Value-Creatio In Inter-Organizational Customer-Supplier Relationships*. Impgroup.org. 2014, 11 Oktober.<http://impgroup.org/uploads/papers/115.pdf>
- Storey, Jhon, Caroline Emberson. 2006. *Supply Chain Management : Theory, Practice And Future Challenges*, 26(7), pp. 754-774, www.emeraldinsight.com/0144-3577.htm
- Stuart, F. I., Jacques Verville, Nazim Taskin. 2011. *Trust In Buyer-Supplier Supplier Competency, Interpersonal Relationships And Performance Outcomes Relationships*. Journal of Enterprise Management, 25(4), pp. 392-412, www.emeraldinsight.com/1741-0398.htm
- Sukati, Dr. I., Prof. Dr. Abu Bakar A. H., Assoc. Prof. Dr. Rohaizat Baharun, Dr. Huam Hon. T. Tahun ga ada. *A Study Of Supply Chain Management Practices: An Empirical Investigation On Consumer Goods Industry In Malaysia*. International Journal of Business and Social Science, 4(17), pp. 166-176, www.ijbssnet.com
- Tarigan, Zeplin J. H. 2009. *Dukungan Manajemen Puncak terhadap Strategic Purchasing dalam Berkomunikasi dan Berkolaborasi dengan Supplier untuk Meningkatkan Kinerja Perusahaan*. Jurnal Marketing dan Kewirausahaan, 11(2), pp. 126-133
- Wagner, Stephan M., Andreas Eggert, Eckhaed Lindemann. *Creating and Appropriating Value in Collaborative Relationship*. Journal of Business Research 63 (2010) 840-848
- Walter, Achim, Thilo A. Mueller, Gabriele Helfert. 2012. *The Impact of Satisfaction, Trust, and Relationship Value on Commitment: Theoretical Considerations and Empirical Results*. University of Karlsruhe,IBU. Germany.
- Yap, Lang Ling, Cheng Ling Tan. 2012. *The Effect of Service Supply Chain Management Practices on the Public Healthcare Organizational Performance*. International Journal of Business and Social Science Vol. 3 No. 16 [Special Issue – August 2012]