

STRATEGIC COLLABORATION PENGARUHNYA TERHADAP BUSINESS VALUESERTA DAMPAKNYA PADA BUSINESS PERFORMANCE (STUDI PADA INDUSTRI DAUN TEMBAKAU KERING DI NUSA TENGGARA BARAT)

Submission date: 02-Mar-2021 09:20AM (UTC+0700)
by Handry Athar

Submission ID: 1521856745

File name: Turn_1.pdf (796.22K)

Word count: 3886

Character count: 25105

**STRATEGIC COLLABORATION PENGARUHNYA TERHADAP BUSINESS
VALUESERTA DAMPAKNYA PADA BUSINESS PERFORMANCE
(STUDI PADA INDUSTRI DAUN TEMBAKAU KERING DI NUSA TENGGARA
BARAT)**

Handry Sudiartha Athar

Universitas Mataram

andre_sudiartha@yahoo.com

Abstract : This study aims to determine (1) a study of how Strategic Collaboration, business value and business performance in Industry of Dry Tobacco Leaf in Nusa Tenggara Barat; (2) the results of the influence analyses of Strategic Collaboration to business value; (3) the results of the influence analysis of business value to business performance; (4) the results of the influence analysis of Strategic Collaboration to business performance, both directly or indirectly through a business value. This study used the economy approach, especially of management science with a focus on the management strategy field. This research is descriptive and verification where descriptive research aims to gain an overview of Strategic Collaboration influenced on business value and business performance impact. The collecting technic data used a questionnaire and observation. Based on the analysis showed that (1) Strategic Collaboration categorized as strong. Business Value on company dealing in industry of dried tobacco leaves were already relatively high and the Business Performance relatively low; (2) Strategic Collaboration positively and significantly impact on business value. The better Strategic Collaboration make business value of dried tobacco leaf industry better; (3) Business value had a positive impact on business performance, but the effect was not so significant. This means that business value has not been able to give a good contribution to business performance; (4) Strategic Collaboration positive and significant effect on business performance. When the strategic relationship has been applied in accordance with the expected goals and procedures then it will give a good effect on business performance; Strategic Collaboration indirect effect on business performance through business value. This means that the better implementation of the Strategic Collaboration will increase business value that will have an impact on improving business performance.

Keywords: *Strategic Collaboration, Business Value, Business Performance*

PENDAHULUAN

Komoditas perkebunan dewasa ini masih menjadi sumber devisa non-migas di Indoensia. Produk yang diekspor sangat beragam, mulai dari jenis baku sampai pada produk yang telah mengalami berbagai tingkat pengolahan. Negara-negara yang menjadi tujuan ekspor utama Indonesia adalah Amerika Serikat, negara-negara di kawasan Uni Eropa, Jepang dan Singapura. Pada beberapa tahun terakhir, ekspor produk agroindustri perkebunan juga ditujukan ke negara-negara berkembang di Asia dan Amerika Latin (Valeriana, 2007:1).

10 Tembakau sebagai salah satu komoditas perkebunan pada realitasnya memiliki peran penting dalam perekonomian nasional Indonesia, yaitu sebagai sumber pendapatan bagi petani tembakau, sebagai penyerap tenaga kerja yang cukup tinggi mulai dari pengolahan sampai pabrik rokok dan sebagai sumber pendapatan bagi negara dari bea cukai dan ekspor. Disisi lain yang menjadi permasalahan pokok dalam komoditas ini adalah harga tembakau yang kurang stabil. Adapun jenis tembakau untuk konsumsi dalam negeri antara lain tembakau Virginia (Valeriana, 2007:2).

Tembakau Virginia merupakan komoditi 15 penting dalam perekonomian Indonesia, karena memberikan pendapatan Negara dari cukai tembakau rata-rata 43 trilyun/tahun.

Produksi tembakau Virginia dalam negeri mencapai 59.385 ton/tahun, dengan jumlah impor 20.317 ton/tahun (Kuswanto, 2009: 41). Khususnya di daerah Lombok Nusa Tenggara Barat, tingkat produksi tembakau Virginia sebesar 64% dari produksi Nasional dan merupakan kualitas terbaik ketiga Internasional setelah Brazil dan Amerika (Serinata, 2008: 33). Oleh sebab itu, tembakau Virginia merupakan salah satu komoditi unggulan, karena dapat menyerap lapangan kerja pada kegiatan budidaya, produksi dan transportasi (Halil, 2003:58).

Pada Tahun 2009, komoditi perkebunan rakyat khususnya tanaman tembakau di Provinsi Nusa Tenggara Barat merupakan komoditi yang memberikan *sharing* paling besar dalam tanaman perkebunan di Provinsi Nusa Tenggara Barat. Selain dari pada itu, produksi tembakau Nusa Tenggara Barat dapat memberikan *sharing* 5 terbesar dalam produksi nasional. Hal tersebut dikarenakan masih luasnya kuantitas tanam tembakau virginia di beberapa kabupaten Nusa Tenggara Barat. Pada luas tanam pada kabupaten-kabupaten di Nusa Tenggara Barat dapat dilihat dibawah ini:

Tabel 1. Kabupaten dan Luas Tanam Tembakau Virginia di Nusa Tenggara Barat

No	Kabupaten	Luas Tanam / Ha
1	Lombok Barat	72.95
2	Lombok Tengah	11.730
3	Lombok Timur	17.860
4	Sumbawa	0
5	Dompu	0
6	Bima	0
7	Sumbawa Barat	0
8	Kota Mataram	0
9	Kota Bima	0
10	Lombok Utara	96
Jumlah		29.759

Sumber : Nusa Tenggara Barat dalam Angka (2010).

Realitasnya permasalahan bukan saja terjadi pada kuantitas produksi daun tembakau basah petani, melainkan juga terjadi pula pada perusahaan khususnya mengenai *strategic collaboration* perusahaan yang mengolah daun tembakau basah menjadi daun tembakau kering. *strategic collaboration* merujuk pada semua aktifitas pemasaran yang diarahkan pada pembentukan, pengembangan, dan pemeliharaan keberhasilan hubungan antara perusahaan dengan pelanggannya (Too, dalam Anderson, et al., 1994). *Strategic collaboration* diyakini dapat memberikan manfaat bagi pelanggan, dan memungkinkan untuk mempersulit hambatan persaingan bagi pesaing, sehingga memampukan perusahaan untuk meningkatkan loyalitas (Evans dan Lakin, 1994: 446). Namun yang menjadi permasalahan adalah perusahaan kurang memiliki *strategic collaboration* yang efektif dalam menciptakan *business value* dan *business performance*.

Dussauge dan Garrette (2008:105) mendefinisikan *strategic collaboration* sebagai proyek bersama (*collaborative projects*) yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam industri yang sama. *Strategic collaboration* yang merupakan strategi Industri Daun Tembakau Kering untuk berserikat dengan pihak lain untuk mengembangkan perusahaan (*collaboration*). Berserikat dengan Industri Daun Tembakau Kering yang lain berarti juga membagi resiko. Selain berbagi resiko, banyak keuntungan lain yang diperoleh Industri Daun Tembakau Kering dengan berkolaborasi.

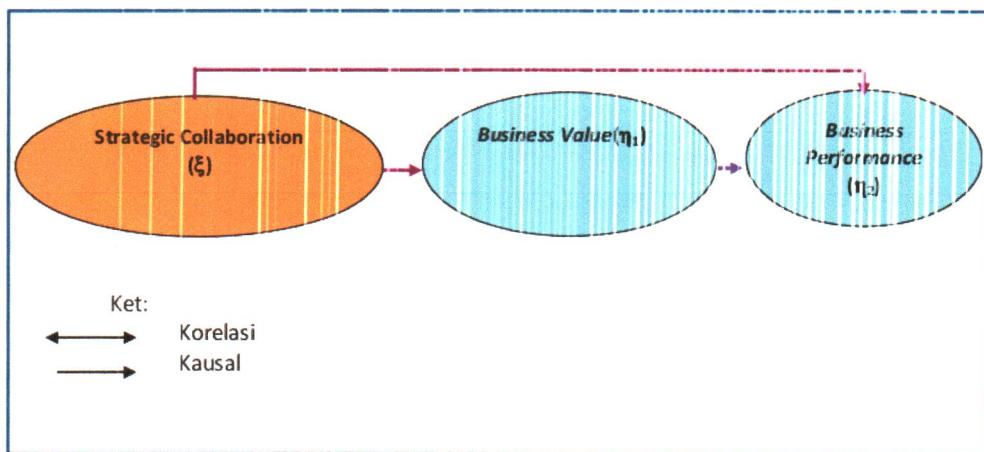
Keberhasilan usaha tani dengan pola kemitraan ini berdasarkan hasil penelitian menurut aspek sosial ekonomi kerjasama antara Universitas Mataram, Dinas Perkebunan Propinsi Nusa Tenggara Barat dan PT. BAT Indonesia menunjukkan bahwa usaha tani Tembakau Virginia di Pulau Lombok telah berhasil meningkatkan kondisi sosial ekonomi masyarakat petani tembakau. Sebagai indikator keberhasilan usaha tani tembakau tersebut antara lain nampak dari kondisi fisik kehidupan keluarga seperti tempat tinggal, pemilikan barang/asset, tingkat kesejahteraan seperti kemampuan menyekolahkan anak, kemampuan untuk melaksanakan ibadah haji dan sebagainya. Namun demikian penggunaan *strategic collaboration* dengan pola kemitraan yang dipilih belum sepenuhnya dapat mengembangkan industri daun tembakau kering, hal ini diketahui dari indikasi masih banyak pengusaha tembakau yang bertransaksi langsung dengan petani baik petani sebagai anggota pola kemitraan maupun petani di luar anggota pola kemitraan.

Pada Industri Daun Tembakau Kering, *business value* memegang peranan penting untuk menciptakan keunggulan kompetitif sehingga untuk menciptakan keunggulan tersebut perlu diperhatikan aspek-aspek dari *business value*. *Business value* ini berkaitan dengan efektivitas organisasi, efisiensi organisasi, produksi ekonomis, inovasi business, hubungan konsumen dan suplier, peningkatan produk dan jasa, koordinasi interpersonal, dukungan pemasaran dan kedinamisan persaingan (Karemer, et al., 2004).

Permasalahan pada *business performance* yang terdapat pada Industri Daun Tembakau Kering pada realitasnya memberikan implikasi pada *business performance* Industri Daun Tembakau Kering. Sebagai contoh pada faktor finansial seperti profitabilitas perusahaan, pangsa pasar dan pertumbuhan penjualan kurang dijalankan dengan tujuan yang sesuai. Selain itu pada faktor non finansial misalnya kurang adanya *customer satisfaction* sehingga dapat berimplikasi pada kurang adanya *customer loyalty*.

Fokus permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya adalah berkaitan dengan fenomena persaingan perusahaan pengolah tembakau untuk mendapat pasokan tembakau Virginia Nusa Tenggara, belum tercapainya *performance* kerjasama yang baik diantara para pengusaha pengolah tembakau dengan petani tembakau Virginia di Nusa Tenggara Barat sehingga diduga perlu ditentukan *strategic collaboration* untuk peningkatan *business value* (*business value*) dan *business performance* (*business performance*) pada Industri Daun Tembakau Kering di Nusa Tenggara Barat.”

Berdasarkan masalah yang teridentifikasi pada *latar belakang masalah* yang telah dipaparkan sebelumnya, maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut: (1) Bagaimana *strategic collaboration*, *business value* dan *business performance* pada Industri Daun Tembakau Kering di Nusa Tenggara Barat? (2) bagaimana pengaruh *strategic collaboration* terhadap *business value* pada Industri Daun Tembakau Kering di Nusa Tenggara Barat (3) bagaimana pengaruh *business value* terhadap *business performance* pada Industri Daun Tembakau Kering di Nusa Tenggara Barat (4) bagaimana pengaruh *strategic collaboration* terhadap *business performance* baik secara langsung maupun tidak langsung melalui *business value* pada Industri Daun Tembakau Kering di Nusa Tenggara Barat.



Gambar 1 : Kerangka Konseptual

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan terhadap industri daun tembakau kering di Nusa Tenggara Barat. Industri tembakau ini bersama-sama petani membentuk pola kemitraan dimana keduanya bekerja sama dalam proses pengadaan tembakau ini baik dari pembibitan, penanaman, pemanenan hingga pengepakan serta pengiriman ke pabrik-pabrik rokok.

Variabel yang diteliti adalah strategic collaboration, business value dan business performance. Jenis dan tujuan penelitian ini bersifat deskriptif dan verifikatif di mana penelitian deskriptif adalah penelitian yang bertujuan untuk memperoleh gambaran tentang strategic collaboration dan business values serta business performance. Sedangkan penelitian verifikatif adalah untuk mengetahui hubungan antar variabel dan pengaruh strategic collaboration terhadap business value serta dampaknya terhadap business performance. Mengingat jenis penelitian ini bersifat deskriptif dan verifikatif. Unit analisis dalam penelitian ini adalah industri daun tembakau kering di Nusa Tenggara Barat. Pengamatan menggunakan cakupan waktu (*time horizon*) bersifat *cross section/one shoot*, artinya informasi atau data yang diperoleh adalah hasil penelitian yang dilakukan pada satu waktu tertentu. Analisis data dengan menggunakan software lah *Partial Least Square* (PLS).

Tabel 2. Desain Penelitian

Desain Penelitian					
Tujuan Penelitian	Jenis Penelitian	Metode yang Digunakan	Unit Analisis	Time Horizon	
T-1	Descriptive	Descriptive kualitatif dan kuantitatif	Industri Daun Tembakau Kering di Nusa Tenggara Barat	One shot - cross sectional	
T-2	Descriptive dan Verificative	Descriptive kualitatif dan kuantitatif	Industri Daun Tembakau Kering di Nusa Tenggara Barat	One shot - cross sectional	
T-3	Descriptive dan Verificative	Descriptive kualitatif dan kuantitatif	Industri Daun Tembakau Kering di Nusa Tenggara Barat	One shot - cross sectional	
T-4	Descriptive dan Verificative	Descriptive kualitatif dan kuantitatif	Industri Daun Tembakau Kering di Nusa Tenggara Barat	One shot - cross sectional	

Keterangan: T-1 sampai dengan T-4 adalah tujuan penelitian

Definisi Operasional Variabel

Strategic Collaboration adalah strategi untuk berserikat dengan pihak lain untuk mengembangkan perusahaan (*collaboration*) Katz dan Martin (2007). Menurut Katz dan Martin (2007:89) bahwa kolaborasi dapat diukur dengan dimensi atau atribut sebagai berikut: (a) Kerjasama; (b) Berpikir positif terhadap partner; (c) Komitmen.

Business Value merupakan nilai yang terkandung dalam suatu kegiatan bisnis yang dapat diberikan kepada pelanggan Sanisalo (2007). Menurut Sanisalo (2007) nilai bisnis memiliki tiga dimensi yaitu: (a) *Operational excellence* (operasional yang istimewa), dimana bisnis menekankan pada pembiayaan yang rendah (low cost), biaya operasional yang rendah (low overhead), respon yang cepat, proses yang terfokus (streamlined proses); (b) *Customer intimacy* (hubungan dengan pelanggan), dimana fokus pada hubungan jangka panjang (lifelong relationship) dan memenuhi kebutuhan individu; (c) *Product and service leadership* (kepeloporan produk dan jasa), yang berlanjut pada inovasi (penemuan) produk dan jasa yang sejalan dengan investasi di dalam pengembangan dan riset.

Business Performance merupakan ukuran keberhasilan atau prestasi yang telah dicapai oleh suatu bisnis yang diukur tiap kurun waktu tertentu (Haris dan Ogbonna, 2001). Haris dan Ogbonna (2001:76) mengungkapkan bahwa kinerja bisnis (*business performance*) dapat diukur sebagai berikut: (a) Faktor finansial, yang berkaitan dengan keuangan perusahaan seperti profitabilitas perusahaan, pangsa pasar dan pertumbuhan penjualan; (b) Faktor non finansial misalnya *customer satisfaction* dan *customer loyalty*.

Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji Validitas Strategic Collaboration

Tabel 3. Uji Validitas Variabel Strategic Collaboration (ξ_1)

N=33

No	Indikator	r _{hitung}	r _{tabel}	Validitas
1	SC1	0,515		
2	SC2	0,616		
3	SC3	0,713		
4	SC4	0,439		
5	SC5	0,515	0,2978	Valid
6	SC5	0,349		
7	SC6	0,396		
8	SC7	0,318		
9	SC8	0,575		

³ Uji Validitas dihitung dengan membandingkan nilai r hitung (*correlated item-total correlation*) dengan nilai r tabel. Jika r hitung > r tabel dan nilai positif maka bujur atau pertanyaan tersebut dinyatakan valid.

Uji Validitas Bussiness Value

Tabel 4. Uji Validitas Variabel Bussiness Value(η_1)

No	Indikator	rhitung	rtabel	Validitas
1	BV1	0,359		
2	BV2	0,480		
3	BV3	0,368	0,2978	Valid
4	BV4	0,519		
5	BV5	0,478		
6	BV6	0,517		
7	BV7	0,552		
8	BV8	0,447		
9	BV9	0,489		

3

Uji Validitas dihitung dengan membandingkan nilai r hitung (*correlated item-total correlation*) dengan nilai r tabel. Jika r hitung > r tabel dan nilai positif maka butir atau pertanyaan tersebut dinyatakan valid.

Uji Validitas Bussines Performance

Tabel 5. Uji Validitas Variabel Bussines Performance(η_2)

No	Indikator	rhitung	rtabel	Validitas
1	BP1	0,614		
2	BP2	0,530		
3	BP3	0,563	0,2978	Valid
4	BP4	0,332		
5	BP5	0,346		

6

Uji Validitas dihitung dengan membandingkan nilai r hitung (*correlated item-total correlation*) dengan nilai r tabel. Jika r hitung > r tabel dan nilai positif maka butir atau pertanyaan tersebut dinyatakan valid.

Uji Reliabilitas

4

Penerapan uji reliabilitas dimaksudkan untuk mengetahui apakah instrumen ukur yang digunakan menunjukkan tingkat ketepatan, keakuratan, kestabilan, atau konsistensi meskipun pengukuran dilakukan pada waktu yang berbeda. Menurut Sekaran (2009:85), reliabilitas dapat dilihat dari nilai koefisiensi alpha dengan kriteria sebagai berikut: (a) $< 0,6$ secara umum reliabilitasnya dikatakan lemah (b) $0,6 - 0,79$ reliabilitasnya dapat diterima; (c) $> 0,8$ reliabilitasnya dapat dikatakan baik.

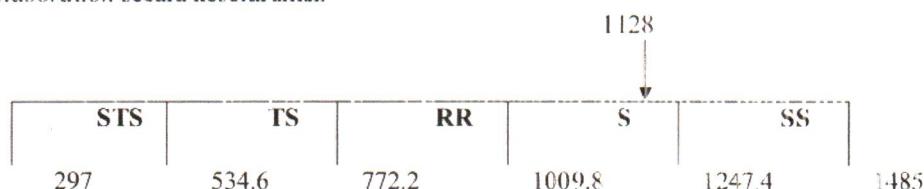
Tabel 6. Uji Reliabilitas variabel ξ_1, η_1, η_2

No	Aspek Variabel	Cronbach's Alpha	Standard	Reliabilitas
1	<i>Strategic Collaboration</i>	0,670		
2	<i>Bussiness Value</i>	0,681	>0,6	Reliabel
3	<i>Bussiness Performance</i>	0,686		

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategic Collaboration

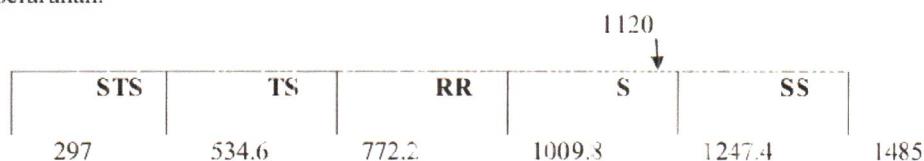
Secara umum jawaban responden yang terdiri dari tiga dimensi *strategic collaboration* dapat dipetakan pada garis interval berikut ini untuk melihat kondisi *strategic collaboration* secara keseluruhan.



Hasil interval di atas memberikan gambaran secara umum bahwa kuesioner *strategic collaboration* berada dalam kategori "Setuju". Hal ini menunjukkan bahwa *strategic collaboration* yang terjalin antar Industri Daun Tembakau Kering sudah sangat kuat. Dari tiga dimensi *strategic collaboration* yang telah diungkapkan di atas terlihat bahwa dimensi komitmen mempunyai andil yang cukup besar terhadap *strategic collaboration*.

Business Value

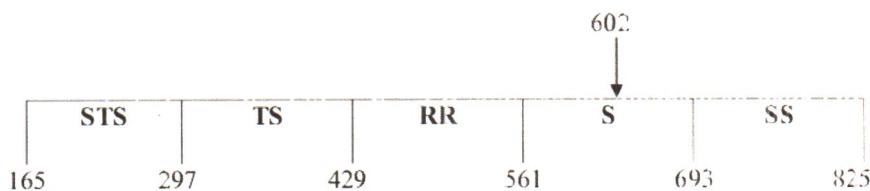
Secara umum jawaban responden yang terdiri dari tiga dimensi *Bussiness Value* dapat dipetakan pada garis interval berikut ini untuk melihat kondisi *Bussiness Value* secara keseluruhan.



Hasil interval di atas memberikan gambaran secara umum bahwa kuesioner *Bussiness Value* berada dalam kategori "Setuju". Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *Bussiness Value* pada perusahaan yang bergerak pada bidang tembakau virginia sudah tergolong tinggi. Dari tiga dimensi *Bussiness Value* yang telah diungkapkan di atas terlihat bahwa dimensi *Operational excellence* mempunyai andil yang cukup besar terhadap *Bussiness Value*.

Business Performance

Secara umum jawaban responden yang terdiri dari dua dimensi *Bussines Performance* dapat dipetakan pada garis interval berikut ini untuk melihat kondisi *Bussines Performance* secara keseluruhan.



Hasil interval di atas memberikan gambaran secara umum bahwa kuesiener *Bussines Performance*berada dalam kategori "Setuju". Hasil penelitian ini menunjukan bahwa *Bussines Performance* pada perusahaan yang bergerak dibidang industri daun tembakau kering tergolong rendah. Dari dua dimensi *Bussines Performance* yang telah diungkapkan di atas terlihat bahwa dimensi Factor nonfinansial mempunyai andil yang cukup besar terhadap *Bussines Performance*.

Hasil Analisis Partial Least Square (PLS) (Pengujian H₂-H₄)

Teknik pengolahan data dengan menggunakan pendekatan SEM yang berbasis *Partial Least Square* (PLS) memerlukan 2 tahap untuk menilai *Fit Model* pada sebuah model penelitian.

Menilaikan Outer Model atau Measurement Model

Teknik analisa data dengan menggunakan *SmartPLS* ada tiga kriteria untuk menilai outer model yaitu *Convergent Validity*, *Discriminant Validity* dan *Composite Reliability*. *Convergent validity* dari model pengukuran dengan refleksif indikator dinilai berdasarkan korelasi antara *item score/component score* yang diestimasi dengan Software PLS. Ukuran refleksif individual dikatakan tinggi jika berkorelasi lebih dari 0,70 dengan konstruk yang diukur. Namun menurut Chin, 1998 (dalam Ghozali, 2006) untuk penelitian tahap awal daripengembangan skala pengukuran nilai loading 0,5 sampai 0,6 dianggap cukup memadai.

Outer Model Atau Measurement Model Variabel Strategic Relationship

Variabel *Strategic Relationship* dijelaskan oleh lima dimensi yang terdiri dari YSC sampai dengan JV. Uji terhadap *outer loading* bertujuan untuk melihat korelasi antara *score item* atau indikator dengan score konstruknya.indikator dianggap reliabel jika memiliki nilai korelasi diatas 0,7, namun dalam tahap pengembangan korelasi 0,3-0,50 masih dapat diterima (Ghozali, 2006). Untuk lebih jelas hasil pengolahan data dapat dilihat pada lampiran, gambar berikut ini adalah ringkasan pengolahan data dengan menggunakan *SmartPLS*.

Table 7. Nilai Outer Loadings (Measurement Model) Variabel Strategic Collaboration

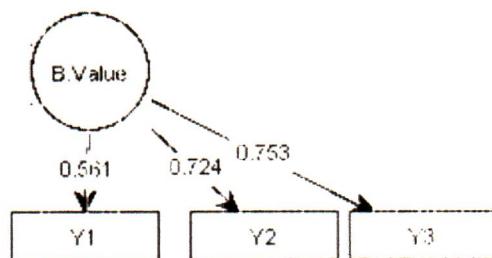
Variabel	original sample estimate	mean of subsamples	Standard deviation	T-Statistic
SC	0.831	0.829	0.051	16.432

Hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel *strategic Collabotions* sudah memenuhi syarat dari kecukupan model atau *Discriminant Validity*.

Outer Model Atau Measurement Model Variabel Business Value

Variabel *Business Value* dijelaskan oleh tiga dimensi yang terdiri dari Y1 sampai dengan Y3. Uji terhadap *outer loading* bertujuan untuk melihat korelasi antara *score item* atau indikator dengan score konstruknya. Indikator dianggap reliabel jika memiliki nilai korelasi

diatas 0,7, namun dalam tahap pengembangan korelasi 0,3-0,50 masih dapat diterima (Ghozali, 2006).



Gambar 2. Outer loadings (measurement model) Variabel Business Value

Gambar 2 memperlihatkan hubungan antara indikator dengan masing-masing konstruknya, dimana semua hubungan tersebut memenuhi syarat *convergent validity* yaitu diatas 0,30.

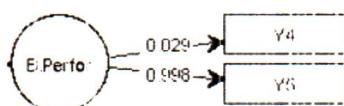
Table 8. Nilai Outer Loadings (Measurement Model) Variabel Business Value

Variabel	Original Sample Estimate	Mean Of Subsamples	Standard Deviation	T-Statistic
B.Value				
Y1	0.561	0.568	0.177	3.169
Y2	0.724	0.712	0.075	9.702
Y3	0.753	0.767	0.077	9.838

Tabel diatas dapat dilihat nilai t-statistik untuk masing-masing indicators sudah berada diatas nilai yang dianjurkan yaitu diatas 1,658. Hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel *Business Value* sudah memenuhi syaratdari **kecukupan model atau Discriminant Validity**.

Outer Model Atau Measurement Model Variabel Business Performance

1 Variabel *Business Performance* dijelaskan oleh tiga dimensi yang terdiri dari Y4 sampai dengan Y5. Uji terhadap outer loading bertujuan untuk melihat korelasi antara score item atau indikator dengan score konstruknya. Indikator dianggap reliabel jika memiliki nilai korelasi diatas 0,7, namun dalam tahap pengembangan korelasi 0,3-0,50 masih dapat diterima (Ghozali, 2006).



Gambar 3. Outer loadings (measurement model) Variabel Business Performance

Gambar 3 memperlihatkan hubungan antara indikator dengan masing-masing konstruknya, dimana semua hubungan tersebut memenuhi syarat *convergent validity* yaitu diatas 0,30.

Table 9. Outer Loadings (Measurement Model) Variabel Business Performance

Variabel	Original Sample Estimate	Mean Of Subsamples	Standard Deviation	T-Statistic
B.Perfor				
Y4	0.029	0.178	0.438	0.066
Y5	0.998	0.859	0.298	3.350

Tabel diatas dapat dilihat nilai t-statistik untuk indicator Y5 sudah berada diatas nilai yang dianjurkan yaitu diatas 1.658, akan tetapi pada indicator Y4 nilai T-statistic kurang dari 1,658. Hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel *Business Performance* sudah memenuhi syaratdari kecukupan model atau *Discriminant Validity* dengan menggunakan satu pengukuran yaitu Y5.

Tabel 10. Rekapitulasi Temuan Hasil Penelitian Deskriptif

No.	Variabel	Nilai	Kesimpulan
1	<i>Strategic Collaboration</i>	1128	<i>Strategic collaboration</i> yang terjalin antar Industri Daun Tembakau Kering sudah sangat kuat
2	<i>Bussiness Value</i>	1120	<i>Bussiness Value</i> pada perusahaan yang bergerak pada bidang tembakau virginia sudah tergolong tinggi
3	<i>Bussines Performance</i>	602	<i>Bussines Performance</i> pada perusahaan yang bergerak dibidang tembakau virginia telah tergolong tinggi

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis deskritif yang telah diuraikan di **bab sebelumnya**, maka dapat disimpulkan hasil sebagai berikut : (a) Hasil penelitian menunjukan bahwa kategori setuju pada hasil ini merupakan jawaban yang kuat terhadap persepsi *strategic collaboration*. Artinya penerapan *strategic collaboration* pada industri daun tembakau kering telah dilakukan dengan baik oleh perusahaan yang bergerak dibidang tersebut;(b) Hasil penelitian menunjukan bahwa *Bussiness Value* pada perusahaan yang bergerak pada industri daun tembakau kering sudah tergolong tinggi. Artinya kegiatan bisnis yang dijalankan perusahaan industri daun tembakau kering dapat memberikan nilai keuntungan kepada pelanggannya, sehingga berdampak pada keunggulan bisnis perusahaan dalam persaingan. Akan tetapi dalam mengimplementasikan *business value* tersebut belum diimbangi dengan kebijakan yang berpihak pada petani, sehingga pencapaian nilai bisnis yang tinggi pada perusahaan industri daun tembakau kering belum dapat memberikan kesejahteraan yang nyata bagi para petaninya; (c) hasil penelitian menunjukan bahwa *Bussines Performance* pada perusahaan yang bergerak dibidang industri daun tembakau kering tergolong rendah. Artinya kinerja bisnis perusahaan industri daun tembakau kering belum berjalan optimal. Hal ini disebabkan oleh penerapan orientasi bisnis yang berjalan searah, dimana perusahaan lebih terfokus pada pelanggan, sehingga jalanan kerjasama antara perusahaan dengan petani kurang terarah, selain itu kinerja bisnis yang rendah disebabkan pula oleh penerapan *strategic collaboration* kurang maksimal; (d) *Strategic collaboration* berpengaruh signifikan dan positif terhadap *business value*. Artinya semakin baik *Strategic collaboration*maka semakin baik pula nilai bisnis dari industri daun tembakau kering. Namun dalam penerapan *strategic collaboration* kurang

maksimal, sehingga hal tersebut berdampak pada kurang optimalnya hasil pencapaian yang diperoleh; (e) *business value* memiliki pengaruh signifikan dan positif terhadap *business performance*, akan tetapi pengaruh tersebut tidak signifikan. Artinya *business value* yang ada belum mampu memberikan kontribusi yang baik terhadap *business performance*. Hal ini dikarenakan perusahaan dalam pencapaian nilai bisninya hanya fokus pada pelanggan, sehingga kerjasama dengan petani kurang terjaga dengan baik, sehingga hal tersebut berdampak pada melemahnya kinerja bisnis perusahaan; (f) *Strategic collaboration* berpengaruh positif terhadap *business performance* baik secara langsung maupun tidak langsung melalui *business value*. Artinya semakin baik penerapan *strategic collaboration* maka akan meningkatkan *business value* yang akan berdampak pada membaiknya *business performance*. Akan tetapi pada kenyataan yang terjadi dilapangan, nilai bisnis yang telah berjalan dengan baik belum mampu memberikan kontribusi terhadap peningkatan kinerja bisnis perusahaan, hal ini disebabkan beberapa faktor, diantaranya penerapan *strategic collaboration* yang kurang maksimal serta orientasi bisnis yang kurang matang.

DAFTAR PUSTAKA

- Arthur dan Toro. 2006. *Nilai dalam Dunia Bisnis Modern*. Jakarta: Pradnya Paramitha.
- Carpenter, M.A. 2009. *Strategic Management*, USA: Pearson Prentice Hall.
- Cooper, Donald R. dan Schindler, Pamela S., 2007, *Business Research Methods*. Singapore: 124 Graw-Hill International Edition.
- Craven W David and Piercy F. Nigel, 2009, *Strategic Marketing*, Singapore: McGraw-Hill International Edition.
- Crow, John. 2002. *Colaboration Strategy to Initiate New Business*. London. John-Wiley and Sons.
- DenisonD.R, S.L. Hart, 2005 *Corporate Culture and Organizational Effectiveness*.New York: John Wiley & Son.
- Dinas Perkebunan Propinsi NTB, 2002.
- Djumana, 1994. *Menuju Format Baru Pelayanan Umum*: Jakarta: LAN
- Dussauge Pierre dan Bernard Garrette, 2008, *Cooperative Strategy*, 1st Edition, John Wiley & Sons, England.
- Erman Rajagukguk. 2006. *Bentuk-bentuk Kerja sama Bisnis*. Yogyakarta, Andi Offset
- Erman Rajagukguk. 2000. *Hukum Perlindungan Konsumen*, Cetakan 1, Bandung: CV. 8 Mandar Maju.
- Evans, Joel R and Laskin, Richard L, 1994. *The Relationship Marketing Process: A Conceptualization and Application*. Industrial Marketing Management.
- Ghozali, Imam, 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Edisi Ketiga. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang.
- Hitt, M.A., D.R. Ireland dan R.E. Hoskisson. 2003. *Manajemen Strategis : Menyongsong Era Persaingan Globalisasi*. Penterjemah : Hediyantri A. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Hogart-Scot. 1999 Performance, Firm Size, and Management Problem Solving, *Journal of Small Business Management*.
- Indrajit dan Djoko S. Pranoto. 2002. *Nilai Dalam Organisasi Bisnis*. Yogyakarta, Andi.
- Kartasasmita G. 1996. *Strategi Pengembangan Usaha Kecil Kesempatan dan Tantangan dalam Proses Transformasi Global dan Nasional*. Di Dalam *Seminar Nasional dalam rangka HUT ke-20 HIPPI*. Jakarta, 26 Sep 1996
- Katz, J. Sylvan & Martin, Ben R. 2007. *What is research collaboration?*. Brighton: University of Sussex Falmer
- Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. 2009. *Marketing Management*. New Jersey. Pearson Education International.

- Peterson, 2005. The effect of effort on sales performance and job satisfaction. *Journal of Marketing*, Vol. 58.
- Pitts, Robert A., dan David Lei. 2006. *Strategic Management: Building and Sustaining Competitive Advantage*. Ohio: South-Western.
- Porter, Michael E. 2005. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industrial and Competitors*. The Free Press, A Division of Macmillan, Inc., New York.
- Sekaran, Uma, 2009, *Research Methods for Business: A Skill Building Approach*. New York: John Wiley & Sons
- Serinata, 2008, "Dialog Petani dan Nelayan Se-NTB". www.Global.FM.Lombok
- Simatupang, Anwar dan Sridharan. 2008. *Kolaborasi Bisnis: Merugikan atau Menguntungkan*. Jakarta, Pradnya Paramita.
- Simchilevi, D., Kaminsky, P., and Simchi-Levi, E. 2000. *Designing and Managing the Supply Chain*/edition- Uc Graw-Hill Companies. Inc., New York.
- 13 Sinisalo, J., Salo, J., Karjalaoja, H. & Leppaniemi, M. 2007. Mobile customer relationship management: underlying issues and challenges // *Business Process Management Journal*, Vol. 13 No. 6, 771-787.
- Valeriana, 2007, Karakteristik Petani Miskin Berlahan Sempit dan Analisa Usahatani Tembakau pada Lahan Tadah Hujan *Working Paper* No. 24. Balitbang Deptan. Jakarta.
- Wahyuni, Sari, Pervez N Ghauri, and Theo J.B.M Postma. 2003. "An investigation into factors influencing international strategic alliance process." *Gadjah Mada International Journal of Business*, Vol. 5, No.3, pp.273-299.
- 14 Walker, Gordon, 2009, *Modern Competitive Strategy*, Third Edition. Mc Graw Hill International.
- Wheelen, T.L. and J. David Hunger, 2003. *Strategic Management and Business Policy*. Eighth Edition, New Jersey: Prentice-Hall.
- Yuyun Wirasasmita, 2004, *Sistematika Pembahasan Pemecahan/Solusi Masalah*, Kumpulan Makalah Penulisan Tesis/Disertasi, Program Doktoral Manajemen Bisnis, Unpad.

STRATEGIC COLLABORATION PENGARUHNYA TERHADAP BUSINESS VALUESERTA DAMPAKNYA PADA BUSINESS PERFORMANCE (STUDI PADA INDUSTRI DAUN TEMBAKAU KERING DI NUSA TENGGARA BARAT)

ORIGINALITY REPORT



PRIMARY SOURCES

- | | | |
|---|--|----|
| 1 | Submitted to Universitas Sultan Ageng Tirtayasa
Student Paper | 4% |
| 2 | Submitted to STIE Perbanas Surabaya
Student Paper | 2% |
| 3 | Submitted to Udayana University
Student Paper | 2% |
| 4 | Submitted to Padjadjaran University
Student Paper | 2% |
| 5 | Submitted to iGroup
Student Paper | 1% |
| 6 | Submitted to Universitas Muria Kudus
Student Paper | 1% |
| 7 | Submitted to Universitas Muhammadiyah Surakarta
Student Paper | 1% |

8	Submitted to Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia Student Paper	1 %
9	Submitted to Sastruyati Chao Test Account Student Paper	1 %
10	Submitted to Sriwijaya University Student Paper	1 %
11	Submitted to Universitas Pendidikan Indonesia Student Paper	1 %
12	Submitted to Universitas Jenderal Soedirman Student Paper	1 %
13	Submitted to Waterford Institute of Technology Student Paper	1 %
14	Submitted to The University of the South Pacific Student Paper	1 %
15	Submitted to UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Student Paper	1 %
16	Submitted to Universitas Diponegoro Student Paper	1 %
17	Submitted to University of Northumbria at Newcastle Student Paper	1 %

18

Submitted to Sultan Agung Islamic University

Student Paper

<1 %

19

Submitted to Universitas 17 Agustus 1945

Surabaya

Student Paper

<1 %

20

Submitted to University of Hull

Student Paper

<1 %

21

Submitted to Higher Education Commission

Pakistan

Student Paper

<1 %

22

Submitted to Binus University International

Student Paper

<1 %

23

Submitted to RDI Distance Learning

Student Paper

<1 %

24

Submitted to Aberystwyth University

Student Paper

<1 %

Exclude quotes

Exclude bibliography

Exclude matches

> 1 words