

ABSTRAK

Lingkungan bisnis yang penuh turbulensi dan keterbatasan sumber daya, membuat perusahaan menggunakan aliansi strategik untuk meningkatkan keunggulan bersaingnya. Kerjasama distribusi produk dan kerjasama pemasok-pelanggan yang terjadi antara PT Kajasa dan mitranya dapat dikategorikan sebagai aliansi. PT Kajasa merupakan distributor LPG resmi di Kabupaten Kendal dan Semarang.

Berbagai riset dan fenomena yang terjadi menyatakan resiko kegagalan aliansi tinggi. Namun demikian, aliansi yang dilakukan oleh PT Kajasa termasuk berhasil. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sumber daya mana yang paling berperan meningkatkan kinerja aliansi melalui pembentukan kepercayaan di dalam aliansi strategik. Dengan landasan teori *resource based view* dan *relational view*, penelitian ini menggunakan atribut reputasi (sumber daya tidak berwujud) dan aset fisik strategis (sumber daya berwujud) terhadap kepercayaan dan kinerja aliansi. Obyek penelitian ini adalah 155 mitra pelanggan gas LPG yang bekerjasama dengan PT Kajasa. Sejumlah 135 kuesioner terkumpul untuk dianalisa menggunakan *Structural Equation Modeling* (SEM).

Hasil analisis menunjukkan bahwa atribut reputasi dan aset fisik strategis berpengaruh terhadap kepercayaan dalam meningkatkan kinerja aliansi, baik secara langsung maupun tidak langsung. Hasil pengolahan data menjawab permasalahan penelitian dan menunjukkan bahwa atribut aset fisik strategis mempunyai pengaruh lebih besar terhadap kepercayaan dalam meningkatkan kinerja aliansi, dibandingkan dengan atribut reputasi. Oleh sebab itu, PT Kajasa perlu lebih memperhatikan penampilan kantor, armada pengiriman, keamanan gudang serta persediaan LPG yang dimilikinya untuk meningkatkan kepercayaan mitra dalam meningkatkan kinerja aliansinya.

Kata Kunci : aliansi strategik, reputasi, aset fisik strategis, kepercayaan, kinerja aliansi