

## ABSTRAK

Bisnis penyedia makanan dan minuman banyak tersebar di Kota Semarang. Apabila dilihat dari segi jumlahnya, bisnis skala mikro dalam bidang penyedia makanan dan minuman memiliki jumlah yang jauh lebih banyak apabila dibandingkan dengan bisnis dengan skala yang besar ataupun menengah. Namun, bisnis skala mikro dalam perkembangannya masih memiliki banyak kendala seperti kurangnya modal, tingkat SDM yang rendah dan kurangnya kesadaran untuk membangun hubungan yang baik terhadap pemasok, padahal pemasok memegang peran penting dalam kesuksesan bisnis. Ditambah dengan banyaknya pesaing bisnis yang ada, menuntut harus dimilikinya keunggulan bersaing dari masing masing bisnis supaya dapat bertahan dalam kondisi persaingan yang ada. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh *information sharing*, *long term relationship* dan *process integration* terhadap keunggulan bersaing bisnis penyedia makanan dan minuman di kawasan UNDIP Tembalang dengan kinerja hubungan pemasok dan pembeli sebagai intervenning.

Mengambil sampel sebanyak 100 responden dengan teknik *simple random sampling* memilih responden yang merupakan pelaku bisnis mikro penyedia makanan dan minuman di kawasan UNDIP Tembalang. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis regresi berganda, dimana analisis tersebut meliputi : uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, uji regresi linier berganda, uji t, uji F, uji determinasi dan uji Sobel.

Hasil regresi berganda menunjukkan bahwa variabel *information sharing* (0,546), *long term relationship* (0,304) dan *process integration* (0,136) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel intervenning yaitu kinerja hubungan pemasok dan pembeli . Sedangkan kinerja hubungan pemasok dan pembeli pengaruh positif dan signifikan (0,770) dengan variabel dependen yaitu keunggulan bersaing.

Kata Kunci : Pembagian informasi, hubungan jangka panjang , proses integrasi , kinerja hubungan pemasok dan pembeli dan keunggulan bersaing