

ABSTRAKSI

Eksistensi bisnis ritel tradisional menjadi topik yang hangat dibicarakan belakangan ini. Studi yang berangkat dari kerangka kerja milik Praharsi dkk. (2014) ini fokus pada peran hubungan pemasok dan determinannya dalam upaya peningkatan kinerja.

Responden dalam studi ini adalah pelaku usaha ritel tradisional di Kota Semarang yang berasal dari 5 unit pasar tradisional (UPTD). Hasil analisis model persamaan struktural menunjukkan hanya 3 dari 4 hipotesis yang diterima.

Variabel kepercayaan beserta perencanaan stratejik terbukti memiliki pengaruh yang signifikan pada hubungan pemasok. Sementara hubungan pemasok memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja ritel tradisional. Namun demikian, tidak ditemukan adanya pengaruh signifikan dari pembagian informasi terhadap hubungan pemasok. Hasil studi ini menegaskan bahwa pelaku ritel tradisional sebaiknya tidak hanya memperhatikan aspek pelanggan dalam upaya peningkatan kinerja. Menjaga hubungan baik dengan para pemasok dapat memberi beberapa manfaat, seperti reduksi biaya pengadaan, pasokan produk yang berkualitas dan ketepatan pemenuhan pesanan. Pada akhirnya manfaat yang diperoleh itu akan memacu kinerja usaha secara keseluruhan.

Kata kunci : Ritel Tradisional, Hubungan Pemasok, Kinerja Organisasi