

LAMPIRAN 1

KUESIONER PENELITIAN

Kepada Yth. Bpk/ Ibu Responden Dengan hormat,

Dalam rangka mencari data guna Tesis dengan judul “**PENGARUH PEMASOK DAN PERSEPSI HARGA BAHAN BAKU TERHADAP KINERJA *PROCUREMENT* MELALUI KOMITMEN ORGANISASI SEBAGAI VARIABEL INTERVENING DI PT. KELOLA MINA LAUT**” maka saya mohon bantuan serta kesediaanya Saudara/ Saudari untuk mengisi kuesioner ini. Kuesioner ini hanya bertujuan untuk kepentingan penelitian dan tidak disajikan ke pihak luar serta kerahasiaan dalam mengisi kuesioner ini terjamin sepenuhnya. Oleh karena itu saya berharap jawaban yang Saudara/Saudari berikan dengan jujur dan terbuka akan sangat membantu dalam penelitian ini. Saya mengucapkan terima kasih atas kerjasama dan bantuan dari Bapak/Ibu yang telah bersedia meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner penelitian ini.

Hormat Saya,

Rahim S. Tr. Pi

Petunjuk Pengisian :

1. Responden diminta untuk menjawab seluruh pertanyaan dalam kuesioner ini.
2. Responden hanya diperbolehkan memilih satu jawaban untuk satu pertanyaan.
3. Berikan tanda *checklist* (\checkmark) pada angka atau kolom pilihan jawaban Anda.
4. Lengkapi identitas diri Anda pada bagian I kuesioner ini.
5. Untuk bagian II, setiap pertanyaan memiliki 5 (lima) kemungkinan jawaban, yaitu:

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

Bagian I

Pernyataan pada bagian I merupakan pernyataan yang berhubungan dengan identitas responden. Berilah tanda *checklist* (\checkmark) pada salah satu kolom yang tersedia dari setiap pernyataan.

1. Nomor HP Responden :
2. Nama :

3. Jenis Kelamin :

- o Laki-laki
- o Perempuan

4. Usia :

- o 17 – 27 tahun
- o 28 – 37 tahun
- o 38 – 47 tahun
- o 48 – 59 tahun

5. Pendidikan Terakhir :

- o SMA/ SMK Sederajat
- o D3 (Diploma)
- o S1 (Sarjana)
- o S2 (Magister)
- o Lain-lain

Bagian II

Pilihlah salah satu jawaban yang menurut Anda paling benar dengan memberikan tanda *checklist* (\surd) pada salah satu kolom pilihan jawaban yang tersedia. Adapun keterangan dari pilihan jawaban adalah sebagai berikut :

Pemasok : EKSOGEN

No	Pertanyaan	Pilihan Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
Banyak Pemasok (<i>Many Supplier</i>)						
1	Saya mencari banyak pemasok untuk memilih harga terendah.					
2	Saya melakukan proses negosiasi dengan memberikan harga antar pemasok.					
Sedikit Pemasok (<i>Few Supplier</i>)						
1	Saya menjalin hubungan yang baik dengan supplier.					
2	Saya tetap mementingkan hubungan baik dengan supplier.					
Integrasi Vertical						
1	Saya langsung mencari bahan baku (ikan) kepada nelayan lokal.					
2	Saya berusaha meyakinkan manajemen apabila terdapat kesempatan mengakuisisi perusahaan <i>supplier</i> (Kapal pencari ikan) yang diimbang likuiditas.					
Jaringan Keiretsu (<i>Keiretsu Network</i>)						
1	Saya melibatkan <i>supplier</i> apabila terdapat target perusahaan yang diberikan manajemen kepada saya.					
2	Saya mengajak berdiskusi <i>supplier</i> .					
Perusahaan Virtual (<i>Virtual Company</i>)						
1	Saya mendapatkan informasi beberapa bahan baku dari <i>supplier</i> lain.					
2	Saya lebih senang berkomunikasi dengan calon <i>supplier</i> melalui telepon.					

Persepsi Harga Bahan Baku: EKSOGEN

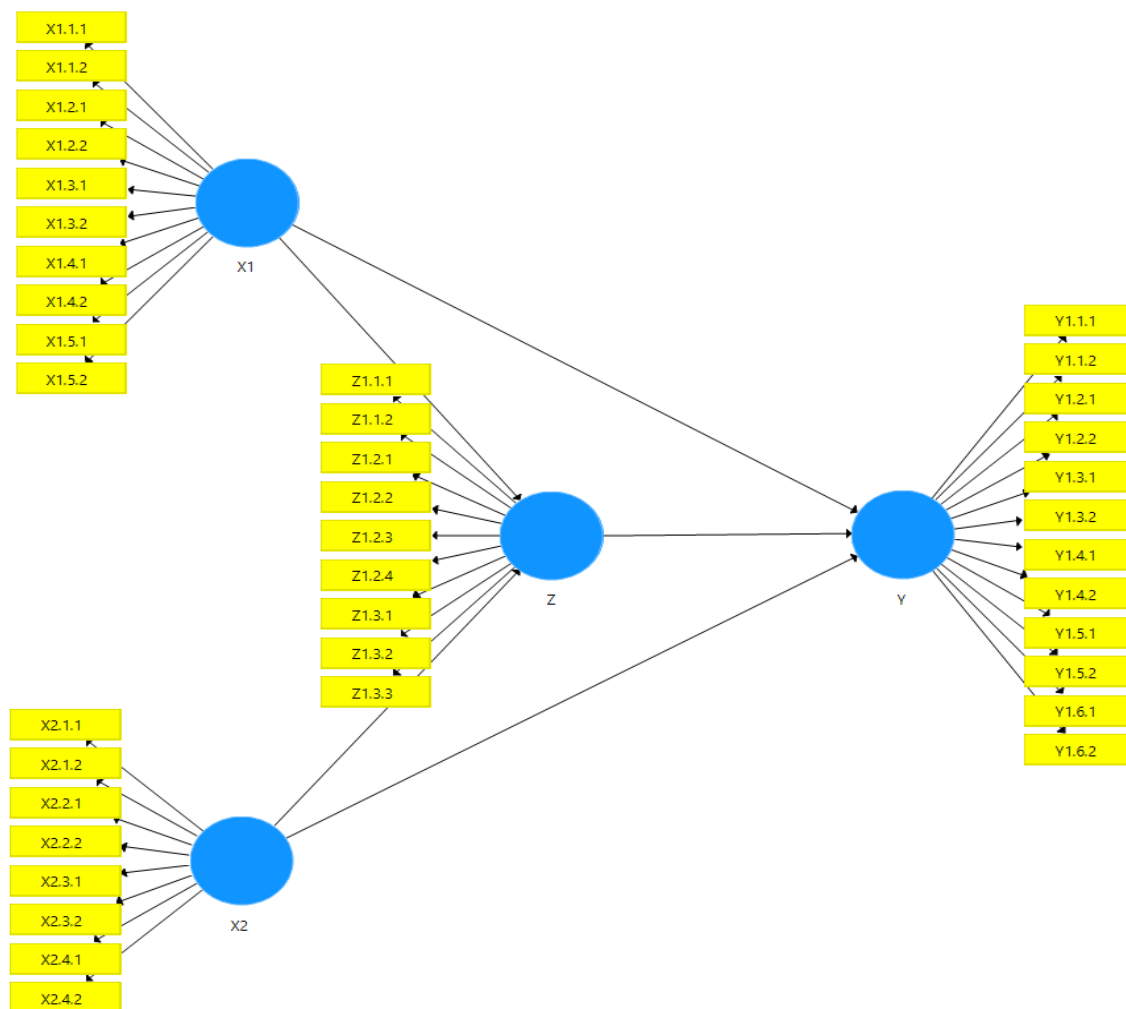
No	Pertanyaan	Pilihan Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
Kesesuaian Harga Dengan Kualitas Produk						
1	Saya selalu mengutamakan kualitas.					
2	Saya menolak bahan baku dari <i>supplier</i> apabila terdapat <i>supplier</i> lain yang menawarkan kualitas barang lebih baik dengan harga yang sama.					
Kesesuaian Harga Dengan Manfaat						
1	Saya menyetujui pembelian bahan baku yang memiliki harga yang tinggi asal target perusahaan terpenuhi.					
2	Saya memilih harga pembelian bahan baku lebih tinggi dibandingkan harus keluar daerah untuk mencari bahan baku lebih murah dengan mempertimbangkan waktu dan tenaga.					
Harga Bersaing						
1	Saya membandingkan harga bahan baku dengan perusahaan lain yang memiliki kesamaan jenis usaha.					
2	Saya melakukan survei harga ke beberapa <i>supplier</i> sebelum melakukan pembelian bahan baku.					
Harga Terjangkau						
1	Saya berhati - hati dalam melakukan pembelian agar mendapatkan harga yang murah.					
2	Saya melakukan pembelian dengan jumlah banyak agar mendapatkan harga yang lebih murah.					

Komitmen Organisasi : INTERVENING

No	Pertanyaan	Pilihan Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
Komitmen yang Efektif (<i>Affective Commitment</i>)						
1	Salah satu faktor utama saya dalam menentukan pilihan saya bekerja adalah faktor jenjang karir.					
2	Saya memiliki rasa kebanggaan untuk bekerja.					
Komitmen yang Berkelanjutan (<i>Continuance commitment</i>)						
1	Apabila saya resign, saya sulit mendapatkan pekerjaan dengan kualifikasi pendidikan & pengalaman yang saya miliki.					
2	Saya merasa berat untuk resign.					
3	Saya menyukai lingkungan kerja terutama perihal kekeluargaan diluar jam kerja.					
4	Saya sangat nyaman dengan jabatan saya saat ini.					
(<i>Normative Commitment</i>)						
1	Saya menghindari dan menolak dengan tegas apabila ada kesempatan <i>conflict of interest</i> dalam perkerjaan yang saya lakukan.					
2	Saya tetap menyelesaikan perkerjaan yang diberikan atasan saya meskipun itu diluar tugas dan basic keahlian saya.					
3	Saya bersedia bekerja hingga saya pensiun.					

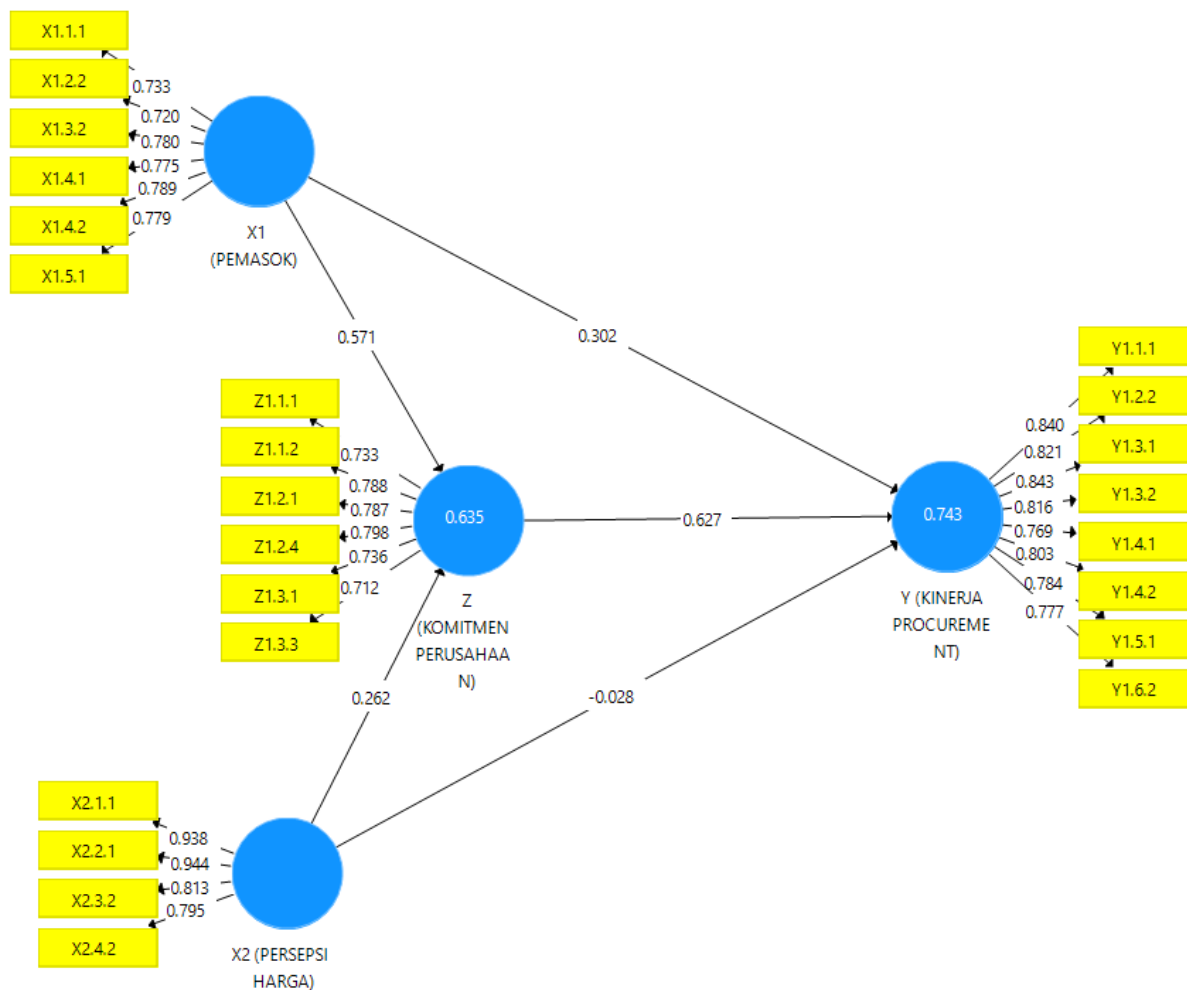
Kinerja Procurement : ENDOGEN

No	Pertanyaan	Pilihan Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
Merancang Hubungan Yang Tepat Dengan Pemasok/Supplier						
1	Saya menjaga jarak dengan <i>supplier</i> agar dapat melakukan negosiasi harga secara profesional					
2	Saya senang menjalin hubungan yang sangat dekat kepada <i>supplier</i> .					
Memilih Supplier						
1	Saya mencari <i>supplier</i> dengan cara melihat kondisi langsung rekam bisnis <i>supplier</i> .					
2	Saya mendapatkan <i>supplier</i> dengan kualifikasi yang sesuai dengan kualitas dan kuantitas bahan baku.					
Memilih Dan Mengimplementasi Teknologi Yang Cocok						
1	Saya mendapatkan informasi <i>supplier</i> dari informasi masyarakat sekitar.					
2	Saya memanfaatkan kemajuan teknologi untuk mendapatkan informasi <i>supplier</i> .					
Memelihara Data Item Yang Dibutuhkan dan Data Supplier						
1	Saya memiliki data - data seputar harga, kualitas, kuantitas, dan kualifikasi data lainnya.					
2	Saya menjaga dengan baik rahasia seputar data <i>supplier</i> .					
Melakukan Proses Pembelian						
1	Saya sudah melakukan proses pembelian dengan jaringan <i>supplier</i> lebih dari 2 tahun.					
2	Saya sering mendapatkan kesulitan ketika proses pembelian terutama dengan metode pembayaran.					
Mengevaluasi Kinerja Supplier						
1	Saya sering menemukan bahan baku yang tidak sesuai kualifikasi, namun tetap dikirim oleh <i>supplier</i> .					
2	Saya memberi peringatan dan mengembalikan bahan baku yang tidak sesuai kualifikasi kepada <i>supplier</i> .					

LAMPIRAN 2**1. Hasil Kerangka Konseptual**

LAMPIRAN 3

1. Hasil Pengujian *Outer Model*



Lampiran 4

1. Outer Loading Uji Validitas Konvergen (*Convergent Validity*)

	X1 (PEMASOK)	X2 (PERSEPSI HARGA)	Y (KINERJA PROCUREMENT)	Z (KOMITMEN ORGANISASI)
X1.1.1	0,733			
X1.2.2	0,720			
X1.3.2	0,780			
X1.4.1	0,775			
X1.4.2	0,789			
X1.5.1	0,779			
X2.1.1		0,938		
X2.2.1		0,944		
X2.3.2		0,813		
X2.4.2		0,795		
Y1.1.1			0,840	
Y1.2.2			0,821	
Y1.3.1			0,843	
Y1.3.2			0,816	
Y1.4.1			0,769	
Y1.4.2			0,803	
Y1.5.1			0,784	
Y1.6.2			0,777	
Z1.1.1				0,733
Z1.1.2				0,788
Z1.2.1				0,787
Z1.2.4				0,798
Z1.3.1				0,736
Z1.3.3				0,712

Lampiran 5

1. Cross Loadings Validitas Diskriminan (*Discriminant Validity*)

	X1 (PEMASOK)	X2 (PERSEPSI HARGA)	Y (KINERJA PROCUREMENT)	Z (KOMITMEN ORGANISASI)
X1.1.1	0,733	0,944	0,565	0,638
X1.2.2	0,720	0,641	0,592	0,552
X1.3.2	0,780	0,570	0,630	0,650
X1.4.1	0,775	0,433	0,583	0,646
X1.4.2	0,789	0,512	0,548	0,502
X1.5.1	0,779	0,561	0,599	0,568
X2.1.1	0,719	0,938	0,552	0,625
X2.2.1	0,733	0,944	0,565	0,638
X2.3.2	0,668	0,813	0,646	0,653
X2.4.2	0,679	0,795	0,553	0,592
Y1.1.1	0,533	0,450	0,840	0,702
Y1.2.2	0,550	0,436	0,821	0,640
Y1.3.1	0,701	0,566	0,843	0,668
Y1.3.2	0,574	0,447	0,816	0,663
Y1.4.1	0,579	0,518	0,769	0,637
Y1.4.2	0,648	0,657	0,803	0,655
Y1.5.1	0,674	0,611	0,784	0,668
Y1.6.2	0,685	0,590	0,777	0,787
Z1.1.1	0,603	0,610	0,568	0,733
Z1.1.2	0,594	0,638	0,704	0,788
Z1.2.1	0,685	0,590	0,777	0,787
Z1.2.4	0,533	0,512	0,539	0,798
Z1.3.1	0,558	0,480	0,595	0,736
Z1.3.3	0,565	0,425	0,616	0,712

LAMPIRAN 6

1. Nilai *Average Variant Extracted (AVE)*, *Composite Reliability* & Nilai Cronbach's Alpha

	Cronbach's Alpha	rho_A	Reliabilitas Komposit	Rata-rata Varians Diekstrak (AVE)
X1 (PEMASOK)	0,856	0,857	0,893	0,582
X2 (PERSEPSI HARGA)	0,896	0,897	0,929	0,766
Y (KINERJA PROCUREMENT)	0,923	0,925	0,937	0,651
Z (KOMITMEN ORGANISASI)	0,853	0,858	0,891	0,577

2. *Path Coeffients*

	Sampel Asli (O)	Rata-rata Sampel (M)	Standar Deviasi (STDEV)	T Statistik (O/STDEV)	P Values
X1 (PEMASOK) -> Y (KINERJA PROCUREMENT)	0,302	0,295	0,118	2,571	0,010
X1 (PEMASOK) -> Z (KOMITMEN PERUSAHAAN)	0,571	0,582	0,103	5,565	0,000
X2 (PERSEPSI HARGA) -> Y (KINERJA PROCUREMENT)	-0,028	-0,033	0,126	0,224	0,823
X2 (PERSEPSI HARGA) -> Z (KOMITMEN PERUSAHAAN)	0,262	0,256	0,104	2,513	0,012
Z (KOMITMEN PERUSAHAAN) -> Y (KINERJA PROCUREMENT)	0,627	0,640	0,106	5,905	0,000

3. Matrix

	X1 (PEMASOK)	X2 (PERSEPSI HARGA)	Y (KINERJA PROCUREMENT)	Z (KOMITMEN ORGANISASI)
X1 (PEMASOK)			0,302	0,571
X2 (PERSEPSI HARGA)			-0,028	0,262
Y (KINERJA PROCUREMENT)				
Z (KOMITMEN ORGANISASI)			0,627	

4. Nilai *R-Square*

	R Square	Adjusted R Square
Y (KINERJA PROCUREMENT)	0,743	0,735
Z (KOMITMEN ORGANISASI)	0,635	0,628

5. T-Statistic dan P-Value

	Sampel Asli (O)	Rata-rata Sampel (M)	Standar Deviasi (STDEV)	T Statistik (O/STDEV)	P Values
X1 (PEMASOK) -> Y (KINERJA PROCUREMENT)	0,358	0,371	0,087	4,113	0,000
X1 (PEMASOK) -> Z (KOMITMEN PERUSAHAAN)					
X2 (PERSEPSI HARGA) -> Y (KINERJA PROCUREMENT)	0,165	0,166	0,076	2,171	0,030
X2 (PERSEPSI HARGA) -> Z (KOMITMEN PERUSAHAAN)					
Z (KOMITMEN PERUSAHAAN) -> Y (KINERJA PROCUREMENT)					