

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perubahan sekarang ini yang menuju pada era globalisasi membuat perusahaan di dunia berlomba-lomba untuk mulai melakukan revolusi pada sistem pengukuran kinerja perusahaan atas bisnis mereka. Perusahaan selalu ingin adanya perbaikan dalam suatu sistem manajemen kinerja perusahaan mereka agar perusahaan menjadi lebih efisien dan efektif. Disamping itu, tantangan yang terbesar dalam penyusunan sebuah penyusunan manajemen kinerja adalah bagaimana cara memilih indikator yang mendorong kinerja pada masa depan, dengan tetap selalu memperhatikan indikator yang sudah lampau (Wibisono, 2006).

Peneliti yang terlibat dalam bidang pengukuran kinerja sedang menyelidiki caranya perusahaan dapat mencapai tujuan strategis melalui pengukuran kinerja (Kihn, 2010). Beberapa peneliti juga yang sebelumnya menyelidiki kinerja perusahaan menggunakan indikator atau dimensi yang berbeda dan sampai saat ini belum ada kesepakatan tentang indikator kinerja ini. Wibisono (2006) mengutarakan bahwa sistem pengukuran terhadap kinerja akan berpengaruh kepada perilaku manusia di dalam perusahaan maupun diluar organisasi. Begitu pula pada pengukuran terhadap kinerja perusahaan karena pada hakikatnya pengukuran kinerja adalah salah satu alat kontrol perusahaan yang tujuannya untuk memotivasi karyawan agar mencapai apa yang dikehendaki perusahaan (kinerja yang dikehendaki).

Penelitian yang dilakukan oleh Meisel (1996) mengatakan bahwa perusahaan lebih menekankan pada pengukuran finansial. Ukuran finansial yang diteliti pada penelitian tersebut adalah *profitability and growth, product cost and margin, ROI, ROA, dan EPS*. Berdasarkan hal tersebut pengukuran finansial

dianggap bahwa sebagian besar perusahaan menjadi lebih utama dalam pengukuran kinerja. Pengukuran finansial dinilai lebih objektif walaupun kurang diperhitungkan pengambilan keputusan dalam jangka panjang. Aspek non-finansial juga dapat digunakan untuk mengukur kinerja perusahaan. Kaplan dan Norton (1992) mengatakan bahwa non finansial adalah indikator yang paling baik dalam mengukur kinerja perusahaan di masa depan. Pengukuran non finansial kenyataannya banyak digunakan saat terjadinya krisis global. Tapanya (2004) melakukan sebuah penelitian berdasarkan pengukuran kinerja yang menggunakan indikator kualitatif pada konteks *Balanced Scorecard* pada Bank di Thailand dimasa terjadinya krisis finansial pada *strategy reactor*, *analyzer* dan *prospector* yang berpengaruh terhadap kinerja jangka panjang. Sedangkan pada jangka pendek hampir sebagian besar lebih berpengaruh kepada kinerja finansial.

Salah satu indikator dalam aspek non-finansial adalah *Supplier buyer relationship*. *Supplier buyer relationship* atau lebih dikenal hubungan antara pembeli dan pemasok sangat lazim di ekonomi Barat selama tahun 1970-an dan 1980-an. Hubungan ini bersifat jangka pendek dan harga merupakan perhatian utama. Interaksi antar organisasi sangat dominan terbatas pada tingkat pembeli dan pemasok, dengan tipe transaksi yang lebih formal dan sistem dokumen digunakan sebagai media komunikasi yang paling sering digunakan (Langfield-Smith dan Greenfield, 1998; Saunders, 1997). Sifat hubungan antara perusahaan dan pelanggan serta pemasoknya memiliki implikasi bisnis yang penting bagi semua perusahaan, terlepas dari pengukurannya.

Berdasarkan pembahasan di atas, analisis mengenai pengaruh *buyer supplier relationship* terhadap kinerja perusahaan menarik untuk dikaji lebih dalam. Secara spesifik *literature review* ini akan fokus pada hubungan *supplier-buyer relationship* dengan *financial performance* dengan membahas penelitian-penelitian pengukuran kinerja yang menekankan aspek non-finansial.

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana *buyer supplier relationship* mempengaruhi *financial performance* ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh *buyer supplier relationship* terhadap *financial performance*.

1.4 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang dilakukannya penelitian, rumusan masalah penelitian, tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II DASAR TEORI

Bab ini menjelaskan tentang teori-teori mengenai *buyer supplier relationship* yang mempengaruhi *financial performance*.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tahap-tahap penelitian yang dilakukan selama penelitian dari awal sampai akhir untuk mencapai tujuan penelitian. Langkah-langkah yang dilakukan berupa pemilihan topik, pemilihan jurnal internasional dan melakukan analisis.

BAB IV PEMBAHASAN DAN DISKUSI

Bab ini menjelaskan tentang perbandingan diantara tiga jurnal yang menjadi acuan penelitian dan kemudian mendeskripsikan tentang perbandingan tersebut.

BAB V KESIMPULAN

Bab ini berisi kesimpulan dari penelitian yang menjawab permasalahan dari penelitian yang diangkat dan berisi rekomendasi untuk penelitian selanjutnya.