

RINGKASAN

Penelitian ini merupakan penelitian survei yang dilakukan pada pelaku industri keripik di Kabupaten Ciamis. Penelitian ini mengambil judul: “Pengaruh *Information Sharing*, *Long Term Relationship*, dan *Cooperation* Terhadap Kinerja Operasional (Studi Pada Industri Keripik di Kabupaten Ciamis)”.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh langsung dan tidak langsung antara *information sharing*, *long term relationship*, dan *cooperation* terhadap kinerja operasional.

Populasi dalam penelitian ini adalah semua pelaku industri keripik di Kabupaten Ciamis yaitu 67 industri. Jumlah responden yang diambil dalam penelitian ini adalah 40 responden. *Simple random sampling method* digunakan dalam penentuan responden.

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data dengan menggunakan *path analysis* menunjukkan bahwa: (1) *Information Sharing* berpengaruh positif terhadap kinerja operasional, (2) *Long term relationship* berpengaruh positif terhadap kinerja operasional, (3) *Cooperation* berpengaruh negatif terhadap kinerja operasional.

Implikasi dari kesimpulan diatas yaitu untuk meningkatkan *information sharing*, perusahaan perlu saling berbagi informasi dengan para pemasok dengan secara intens, saling melakukan pertukaran informasi, media komunikasi yang digunakan, serta efektivitas umpan balik komunikasi yang diberikan. Untuk meningkatkan *long term relationship*, perusahaan perlu adanya kesepakatan di awal mengenai hubungan jangka panjang, serta kepuasan terhadap para mitra bisnis agar hubungan tetap dapat terjalin dan dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama. Untuk dapat meningkatkan *cooperation*, perusahaan perlu menjaga kepercayaan terhadap para mitra bisnis, melakukan keterbukaan agar komunikasi dapat terus terjalin, serta membangun kejujuran agar kerjasama dapat terjalin dengan lancar. Untuk meningkatkan kinerja perusahaan, perusahaan perlu memperhatikan kinerja keuangan dan kinerja non-keuangan atau operasionalnya, dalam lingkup kinerja keuangan perusahaan perlu memperhatikan informasi keuangan, laba atau keuntungan yang ingin dicapai, serta kinerja operasionalnya perlu memperhatikan pangsa pasar yang ingin dicapai, strategi peluncuran produk baru, memelihara efektivitas pemasaran, menjaga kualitas produk, serta memelihara kepuasan konsumen dengan memberikan produk yang sesuai dengan harapan para konsumen.

SUMMARY

This research is a survey research conducted on chips industry players in Ciamis Regency. This study took the title: "The Influence of Information Sharing, Long Term Relationship, and Cooperation on Operation Performance (Study of the Cipis in the Ciamis Regency)".

The purpose of this study is to determine the direct and indirect effects of information sharing, long term relationships, and cooperation on operation performance.

The population in this study were all chips in the Ciamis Regency, namely 67 industries. The number of respondents taken in this study were 40 respondents. Simple random sampling method is used in determining respondents.

Based on the results of research and data analysis using path analysis shows that: (1) Information Sharing has a positive effect on operation performance, (2) Long term relationship has a positive effect on operation performance, (3) Cooperation has a negative effect on operation performance.

The implication of the above conclusions is that to increase information sharing, companies need to share information with suppliers intensely, exchange information, use communication media, and provide effective communication feedback. To improve the long term relationship, the company needs an agreement at the beginning regarding long-term relationships, as well as satisfaction with business partners so that the relationship can remain established and can last for a long time. To be able to improve cooperation, companies need to maintain trust in business partners, make openness so that communication can continue to be established, and build honesty so that cooperation can be established smoothly. To improve company performance, companies need to pay attention to financial performance and non-financial performance or operations, within the scope of company financial performance need to pay attention to financial information, profits or profits to be achieved, and operational performance needs to pay attention to the market share to be sought, new product launch strategies , maintain marketing effectiveness, maintain product quality, and maintain customer satisfaction by providing products that meet consumer expectations.