

ABSTRAK

Pertumbuhan ekonomi nasional yang terus meningkat dengan berdasarkan pada target pertumbuhan ekonomi nasional mengakibatkan peningkatan kebutuhan semen dalam negeri. Keberhasilan Semen Gresik menjadi produsen yang berhasil dengan volume penjualan tertinggi dan unggul dalam penguasaan pangsa pasar di Indonesia tidak lepas dari kualitas hubungan yang baik, berinteraksi cukup baik dengan para distributornya. Kedekatan hubungan di antara pihak satu dengan pihak lainnya yang dibangun melalui sejarah berinteraksi dikenal dengan modal relasional. Dengan adanya hubungan yang baik tersebut, Semen Gresik dan Distributor dapat melakukan suatu komunikasi yang baik sehingga hubungan bisnis tersebut diharapkan dapat meningkatkan proses berbagi pengetahuan dari distributor kepada Semen Gresik dan juga diharapkan dapat memperbaiki kinerja distributor. Penelitian ini berargumentasi bahwa modal relasional akan berpengaruh positif terhadap berbagi pengetahuan dan kinerja para distributor. Selanjutnya, pengaruh tersebut akan melemah bilamana distributor memiliki persepsi yang tinggi mengenai oportunistik yang dilakukan oleh Semen Gresik dan menguat bila kondisi sebaliknya. Menggunakan survei yang dilakukan pada distributor yang berada di Pulau Jawa. Kuesioner diolah dengan menggunakan alat analisis PLS.

Hasil analisa menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari modal relasional terhadap berbagi pengetahuan dan berbagi pengetahuan memediasi secara penuh pengaruh modal relasional terhadap kinerja distributor. Penelitian ini menunjukkan bahwa modal relasional tidak signifikan mempengaruhi kinerja distributor. Hasil analisa selanjutnya menunjukkan bahwa persepsi oportunistik secara tidak memoderasi pengaruh modal relasional terhadap berbagi pengetahuan dan kinerja distributor.

Kata kunci: modal relasional, berbagi pengetahuan, kinerja distributor, persepsi oportunistik

ABSTRACT

The Growth of National Economy that continuous increased based on the target of The Growth of National Economy cause the increasing needs of cement in the country. A successful of Semen Gresik to be a company that has the highest selling of volume and become a leader in Indonesia's Market Share is an evidence of a quality of good relationship with its distributor. A closed relationship has been build by parties each oher through relational modal. Thus, Semen Gresik Company and its distributor can communicate well. In line with it, a well business will increase of knowledge sharing process from distributor to Semen Gresik company either the distributor can boost their performance. This research arguments that relasional modal will positively influence to knowledge sharing and performance of distributor. Then, its influece will decrease if distributor has high perception about opportunism doing by Company and it will reverse. The respondences are the distributor of Semen Gresik in Java. This questionnaire is procesising use PLS instrument.

The result shows that there is a positive and significance influence from relational capital to knowledge sharing, there is a positive and significance influence from knowledge sharing to distributor's performance, and knowledge sharing fully mediate relational capital to distributor's performance. This research also shows that relational capital does not significantly influence distributor's performance. Next analysist shows that opportunism perception does not moderate influence of relational capital to knowledge sharing and performance of distributor.

Key words : relational capital, knowledge sharing, distributor's performance, opportunism perception