

INTISARI

Penelitian ini menyajikan studi empiris tentang variabel-variabel yang berkaitan dengan pemenuhan komitmen vendor di industri hulu migas. Variabel tersebut adalah pengembangan vendor, kapabilitas vendor, kepuasan vendor, dan strategi pengaruh perusahaan. Penelitian dilakukan pada sebuah perusahaan hulu migas di Indonesia, di mana 70% aktivitas operasionalnya didukung oleh vendor. Berdasarkan laporan perusahaan, lebih dari 80% sanksi yang diberikan disebabkan oleh kegagalan vendor dalam memenuhi komitmen kontrak, sehingga tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan rekomendasi strategi manajemen vendor kepada perusahaan dengan referensi variabel yang berhubungan signifikan dengan pemenuhan komitmen vendor dalam kontrak.

Data penelitian dikumpulkan dari 100 vendor yang sebelumnya bekerja sama dengan perusahaan dari tahun 2015 sampai dengan 2022 dengan latar belakang yang beragam dari status perusahaan, kategori bisnis, dan jenis komoditas. Delapan hipotesis dikembangkan berdasarkan beberapa referensi penelitian sebelumnya, baik dari dalam maupun luar industri migas. Hipotesis ini diuji menggunakan metode Partial Least Square-Structural Equation Modelling (PLS-SEM).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel yang memiliki hubungan signifikan dengan pemenuhan komitmen vendor adalah kapabilitas vendor dengan nilai *path coefficient* sebesar 0.292 dan kepuasan vendor dengan nilai *path coefficient* sebesar 0.502. Variabel pengembangan vendor tidak memiliki hubungan langsung yang signifikan dengan pemenuhan komitmen vendor; namun, dalam hubungan tidak langsung dengan kapabilitas vendor sebagai variabel mediasi, pengembangan vendor memiliki dampak signifikan terhadap pemenuhan komitmen vendor, dengan nilai *path coefficient* sebesar 0.181. Dalam penelitian ini juga diketahui bahwa variabel pengembangan vendor mempunyai hubungan yang signifikan dengan kapabilitas vendor dengan nilai *path coefficient* sebesar 0.621. Dari penelitian ini direkomendasikan kepada perusahaan bahwa perusahaan perlu untuk terus melakukan program pengembangan vendor sebagai dukungan peningkatan kapabilitas vendor yang mana akan juga mempengaruhi pemenuhan komitmennya. Perusahaan juga terus untuk fokus dalam hal kepuasan vendor agar komitmen dapat terjaga serta mendukung hubungan bisnis berkelanjutan.

Kata kunci: kapabilitas vendor, kepuasan vendor, komitmen vendor, hulu migas, PLS-SEM.

ABSTRACT

This study provides an empirical study on variables related to vendor commitment fulfillment in the upstream oil and gas industry. The variables examined include vendor development, vendor capabilities, vendor satisfaction, and company influence strategies. The research was conducted on an upstream oil and gas company in Indonesia, where 70% of its operational activities are supported by vendors. According to the company's report, over 80% of sanctions issued are due to vendors failing to meet contractual commitments. Thus, the purpose of this study is to provide recommendations for vendor management strategies by referencing variables significantly related to vendor commitment fulfillment in contracts.

Research data were collected from 100 vendors who previously collaborated with the company between 2015 and 2022. These vendors came from diverse backgrounds in terms of company status, business categories, and commodity types. Eight hypotheses were developed based on several references from prior studies, both within and outside the oil and gas industry. These hypotheses were tested using the Partial Least Square-Structural Equation Modelling (PLS-SEM) method.

The results indicate that the variables significantly related to vendor commitment fulfillment are vendor capabilities, with a path coefficient value of 0.292, and vendor satisfaction, with a path coefficient value of 0.502. Vendor development does not have a direct significant relationship with vendor commitment fulfillment; however, in an indirect relationship where vendor capabilities serve as a mediating variable, vendor development has a significant impact on vendor commitment fulfillment, with a path coefficient value of 0.181. Additionally, the study reveals that vendor development is significantly related to vendor capabilities, with a path coefficient value of 0.621. Based on the findings, it is recommended that the company continues to implement vendor development programs to support the enhancement of vendor capabilities, which, in turn, will also influence vendor commitment fulfillment. Furthermore, the company should maintain a strong focus on vendor satisfaction to ensure commitment is upheld and to support sustainable business relationships.

Keywords: *vendor capability, vendor satisfaction, vendor commitment, upstream oil & gas, PLS-SEM.*