

## **BAB V**

### **PENUTUP**

Pada bab kelima, peneliti mengambil simpulan hasil riset yang sudah dilaksanakan. Tahap berikutnya, penulis merumuskan implikasi bagi pihak manajerial, menginformasikan keterbatasan riset dan merumuskan saran bagi riset sejenis di waktu mendatang.

#### **5.1. Simpulan**

Mengacu hasil riset yang sudah dilaksanakan, penulis membuat simpulan sebagai berikut:

1. Kualitas produk berpengaruh secara signifikan dan positif pada kepuasan hubungan bisnis. Kualitas produk pala yang dihasilkan petani semakin baik secara nyata akan meningkatkan kepuasan hubungan bisnis.
2. Kualitas bahan baku berpengaruh secara signifikan dan positif pada kepuasan hubungan bisnis. Kualitas bahan baku (bibit, pupuk, pestisida) yang dapat diperoleh atau petani dibeli dari PT. Gunung Intan Permata semakin baik secara nyata akan meningkatkan kepuasan hubungan bisnis.
3. Peningkatan keuntungan berpengaruh secara signifikan dan positif pada kepuasan hubungan bisnis. Keuntungan yang dapat diperoleh petani pala semakin tinggi maka secara nyata akan meningkatkan kepuasan hubungan bisnis.

4. Peningkatan kualitas produk berpengaruh secara signifikan dan positif pada kepuasan hubungan bisnis. Peningkatan kualitas produk (hasil pertanian/pala) yang dihasilkan petani yang semakin tinggi secara nyata akan meningkatkan kepuasan hubungan bisnis
5. Pengembangan hasil pertanian berpengaruh secara signifikan dan positif pada kepuasan hubungan bisnis. Kualitas hasil produk (pala) yang dapat dihasilkan petani pala yang semakin baik secara nyata akan meningkatkan kepuasan hubungan bisnis
6. Terdapat perbedaan tingkat kepuasan hubungan bisnis, kualitas produk, peningkatan keuntungan, peningkatan kualitas produk, dan pengembangan hasil pertanian antara pedagang dan pembeli yang mengikat kontrak secara tertulis, mengikat kontrak tidak secara tertulis dan tidak mengikat kontrak. Petani yang mengikat kontrak secara tertulis dengan PT. Gunung Intan Permata memiliki tingkat kepuasan hubungan bisnis, kualitas produk, peningkatan keuntungan, peningkatan kualitas produk, dan pengembangan hasil pertanian yang lebih tinggi dibandingkan petani yang mengikat kontrak tidak secara tertulis maupun petani yang tidak mengikat kontrak.

## **5.2. Implikasi Manajerial**

Hubungan bisnis antara dua atau lebih pihak akan memberikan kontribusi positif bagi kedua belah pihak untuk mencapai tujuan pribadi maupun tujuan bersama. Hal ini karena dalam hubungan bisnis, masing-masing pihak akan memberikan yang

terbaik yang dibutuhkan oleh pihak lain. Hubungan bisnis yang terjalin dengan baik akan memberikan pengaruh pada peningkatan kualitas hubungan dalam bisnis itu sendiri.

Hasil penelitian ini memberikan bukti nyata bahwa, hubungan bisnis antara petani pala di Kecamatan Sahu, Kabupaten Halmahera Barat, Provinsi Maluku Utara dengan PT Gunung Intan Permata memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap peningkatan kualitas hubungan bisnis. Hasil produk pertanian yang baik dan kualitas bahan baku yang baik, peningkatan keuntungan yang dapat diperoleh, peningkatan kualitas produk yang dapat dihasilkan atas hubungan bisnis yang baik, serta pengembangan hasil pertanian berkontribusi terhadap kenaikan kepuasan hubungan bisnis.

Hasil riset juga menginformasikan bilamana, para petani yang mengikat kontrak tidak secara tertulis dengan PT Gunung Intan Permata memiliki tingkat kepuasan hubungan bisnis, kualitas produk, peningkatan keuntungan, peningkatan kualitas produk, dan pengembangan hasil pertanian yang lebih tinggi dibandingkan petani yang mengikat kontrak tidak secara tertulis maupun petani yang tidak mengikat kontrak. Artinya, ikatan kontrak yang dituangkan dalam hubungan bisnis secara tertulis merupakan bentuk komitmen yang lebih kuat antara kedua belah pihak. Konsekuensi logisnya, masing-masing pihak akan berusaha memenuhi kewajibannya dalam hubungan bisnis tersebut dimana masing-masing akan memberikan yang terbaik bagi rekan bisnis mereka.

Berdasarkan hasil penelitian ini, penulis dapat merumuskan saran yang dapat dilakukan oleh masing-masing pihak terkait dalam usaha peningkatan kualitas hubungan bisnis antara lain sebagai berikut:

1. Ikatan bisnis akan menjadi lebih kuat dan lebih baik saat kedua belah pihak membuat suatu perjanjian tertulis diantara keduanya. Melalui perjanjian yang tertulis, masing-masing pihak tidak dapat mengingkari perjanjian yang telah dibuat dan hanya akan menjalankan atau melakukan hal yang telah disepakati. Mangacu kondisi itu maka akan lebih baik bagi petani dan perusahaan mitra untuk mengikatkan diri melalui perjanjian secara tertulis untuk mengantisipasi salah satu pihak melakukan ingkar janji (*one prestasi*).
2. Petani pala dapat meningkatkan kualitas hasil pertanian saat petani pala mampu melakukan pengiriman hasil pertanian (pala) dalam waktu yang tepat serta dengan cara yang baik dan benar. Berdasarkan hal tersebut maka penting bagi PT Gunung Intan Permata untuk dapat membantu para petani agar para petani dapat menentukan waktu, cara dan pengemasan hasil pertanian (pala) dengan baik dan benar. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan menyediakan sarana transportasi serta alat bantu pengemasan produk pertanian (pala) yang dapat digunakan petani.
3. Salah satu hal yang penting dalam proses pertanian adalah pemilihan pestisida yang tepat bagi tanaman pertanian. Untuk membantu petani pala, pihak manajemen PT Gunung Intan Permata sebaiknya mampu memberikan informasi tentang pestisida yang tepat dan penyediaan pestisida yang

dibutuhkan petani untuk menjaga hasil produk pertaniannya tetap terjaga kualitasnya dan mampu menghasilkan jumlah hasil pertanian yang lebih besar.

4. Dalam hubungan bisnis, manajemen PT Gunung Intan Permata akan dipastikan memperoleh pasokan produk pala yang terjamin dan berkualitas dari petani. Sebagai imbalannya, manajemen PT Gunung Intan Permata harus dapat memberikan harga yang relatif lebih tinggi dibandingkan harga pasar produk pala bagi para petani yang menjalin hubungan bisnis (kontrak) secara tertulis.
5. Peningkatan kualitas produk dapat dilakukan dengan cara pihak manajemen PT Gunung Intan Permata memberikan pengetahuan serta pelatihan pada para petani khususnya teknik dan penerapan teknologi baru yang dapat memberikan hasil pertanian yang lebih baik.
6. Untuk meningkatkan dan mengembangkan hasil pertanian (pala). Pihak manajemen PT Gunung Intan Permata dapat melakukannya melalui investasi dalam bentuk pinjaman modal kerja kepada petani melalui skema pengembalian hutang yang lebih lunak dan lebih ringan. Investasi yang diberikan manajemen PT Gunung Intan Permata bagi para petani diharapkan akan dapat membantu petani dalam mengembangkan hasil pertaniannya karena petani dapat dengan lebih efektif serta efisien melakukan pengelolaan hasil pertanian melalui pembelian dan penggunaan alat bantu pertanian berkat teknologi yang lebih *modern*.

### **5.3. Keterbatasan Penelitian**

Pada penelitian ini, penulis tidak melakukan pengujian pengaruh kualitas produk, kualitas bahan baku, peningkatan keuntungan, peningkatan kualitas produk, pengembangan hasil pertanian terhadap kepuasan hubungan bisnis secara terpisah (*chow test*) yaitu pada petani yang mengikat kontrak secara tertulis, petani yang mengikat kontrak tidak secara tertulis dan petani yang tidak mengikat kontrak. Berdasarkan hal tersebut maka tidak dapat diketahui secara eksplisit besar pengaruh kualitas produk, kualitas bahan baku, peningkatan keuntungan, peningkatan kualitas produk, pengembangan hasil pertanian terhadap kepuasan hubungan bisnis secara terpisah (*Chow Test*) pada masing-masing petani (petani yang mengikat kontrak secara tertulis, petani yang mengikat kontrak tidak secara tertulis dan petani yang tidak mengikat kontrak).

### **5.4. Saran Bagi Riset Yang Berikutnya**

Berdasarkan dependensi riset tersebut, penulis mensarankan pada riset sejenis di waktu berikutnya untuk melakukan uji *Chow Test* agar dapat diketahui secara rinci dari pengaruh kualitas produk, kualitas bahan baku, peningkatan keuntungan, peningkatan kualitas produk, pengembangan hasil pertanian terhadap kepuasan hubungan bisnis pada masing-masing model hubungan bisnis (1. Petani yang mengikat kontrak secara tertulis, 2) Petani yang mengikat kontrak tidak secara tertulis dan 3) petani yang tidak mengikat kontrak).

## DAFTAR PUSTAKA

- Azwar, S. (2015). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Badan Pustak Statistik Provinsi Maluku (2022). Luas Areal dan Produksi Tanaman Perkebunan Rakyat Tanaman Pala 2017., <https://maluku.bps.go.id/indicator/54/290/1/luas-areal-dan-produksi-tanaman-perkebunan-rakyat-tanaman-pala-.html>
- Batt, P.J. (2018). *Modelling Buyer-Seller Relationships in Agribusiness in South East Asia*. Curtin University of Technology. [https://www.academia.edu/21651468/Modelling\\_buyer\\_seller\\_relationships\\_in\\_agribusiness\\_in\\_South\\_East\\_Asi](https://www.academia.edu/21651468/Modelling_buyer_seller_relationships_in_agribusiness_in_South_East_Asi).
- Deshpande, R., Farley, J.U., dan Webster Jr, F.E. (2013). Corporate Culture, Customer Orientation, and Innovativeness in Japanese Firms: A Quadrad Analysis. *Journal of Marketing*, Vol. 57, No. 1.
- Hair Jr., J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L., dan Black, W.C. (2014), *Multivariate Data Analysis: With Readings*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Jack, E. P., dan Powers, T. L. (2015). Managing Strategic Supplier Relationship: Antecedents and Outcomes. *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol. 30, No. 2.
- Keco, R., Xhoxhi, O., Skreli, E., dan Imami, D. (2019) To Contract or Not Contract: Implications for Farmer–Buyer Trading Relation Performance. *Internatioanl Journal Food System Dynamics*, Vol. 10, No. 2.
- Kotler, P., dan Keller, K.L. (2016). *Marketing Management*. Global Edition, Pearson.
- Makhitha, K.M. (2017). The Impact of Independent Retailers' Relationship Marketing Practices on Business Performance. *Journal of Contemporary Management*, Vol. 14.
- Maloku, S., Çera, G., Poleshi, B., Lushi, I., dan Metzker, Z. (2021). The Effect of Relationship Quality on Contract Farming: The Mediating Role of Conflict Between Trading Partners in Albania. *Economics & Sociology*, Vol. 14, No. 3.
- Morgan, M., dan Hunt, D. (2012). The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing, *Journal of Marketing*, Vol. 58, No. 3.



- Mowen C.J., dan Minor M. (2012). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Erlangga.
- Muhammad, H. (2019). Analisis Pengaruh Kualitas Hubungan Bisnis dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan (Studi Pada PT. Degremont Indonesia). Tesis. Program Studi Magister Manajemen, Program Pasca Sarjana Universitas Diponegoro, Semarang.
- Nejad L.R., Firoozbakht, Z., dan Taghipoor, A. (2016). Service Quality, Relationship Quality and Customer Loyalty (Case Study: Banking Industry in Iran). *Open Journal of Social Sciences*, Vol. 2.
- Rauyeruen, F., Benton, W.C., dan Maloni, M. (2016). The Influence of Power Driven Buyer/Seller Relationships on Supply Chain Satisfaction. *Journal of Operations Management*, Vol. 23.
- Santoso, S. (2017). *Statistik Multivariate*, Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Santouridis, I., dan Veraki, A. (2017). Customer Relationship Management and Customer Satisfaction: The Mediating Role of Relationship Quality. *Journal of Relationship Marketing*, Vol. 28.
- Sekaran, U., dan Bougie, R. (2016), *Metode Penelitian untuk Bisnis: Pendekatan Pengembangan-Keahlian*, Jakarta: Salemba Empat.
- Tahmasbizadeh, N., Hadavand, M., dan Manesh, H.M. (2016). Impact of Relationship Quality with Customer (Relationship Marketing) on Customer Loyalty in Customer- Oriented Strategy (Case Study Agriculture Bank Customers-Tehran-Iran). *Kuwait Chapter of Arabian Journal of Business and Management Review*, Vol. 6, No. 1.
- Tjiptono, F. (2015). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Xhoxhi, O., Keco, R., Skreli, E., Imami, D., dan Musabelliu, B. (2019). The Role of Intermediaries' Power on Contracting Decision between Farmers and Intermediaries. *New Mediterranean Counties, Journal of Economics, Agriculture and Environment*, Vol. 3.



*Lampiran 1. Kuesioner*

**KUESIONER PENELITIAN**

**Kepada Yth:**

**Responden**

**Di tempat**

Dengan hormat,  
perkenalkan saya:

**Nama** : Freyli Wodjur  
**NPM** : 17 03 23327  
**Program Studi** : Manajemen  
**Konsentrasi** : Manajemen Pemasaran  
**Fakultas** : Fakultas Bisnis dan Ekonomika  
**Universitas** : Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Saat ini saya sedang melakukan penelitian. Saya membutuhkan data penelitian yang sekiranya Anda dapat membantunya dengan mengisi kuesioner penelitian ini. Atas kesediaannya saya mengucapkan banyak terimakasih.

Hormat saya:

**Freyli Wodjur**

## **BAGIAN I: KARAKTERISTIK RESPONDEN**

Berikut ini adalah kuesioner filter. Anda dipersilahkan untuk menjawab dengan memberi tanda silang (X) atau cek list (√) pada salah satu alternatif jawaban yang telah disediakan sesuai dengan karakteristik Anda saat ini.

1. Apakah Anda berprofesi sebagai petani pala?:
  - a. Ya, saya berprofesi sebagai petani pala
  - b. Tidak, saya tidak berprofesi sebagai petani pala (***\*Terima kasih, Anda tidak perlu menjawab pertanyaan selanjutnya***)
  
2. Apakah Anda membeli bibit, pupuk, alat pertanian dan lain sebagainya yang berhubungan dengan kebutuhan untuk bertani pala di PT. Gunung Intan Permata?:
  - a. Ya, saya membeli bibit, pupuk, alat pertanian dan lain sebagainya yang berhubungan dengan kebutuhan untuk bertani pala di PT. Gunung Intan Permata.
  - b. Tidak, saya tidak membeli bibit, pupuk, alat pertanian dan lain sebagainya yang berhubungan dengan kebutuhan untuk bertani pala di PT. Gunung Intan Permata (***\*Terima kasih, Anda tidak perlu menjawab pertanyaan selanjutnya***)
  
3. Apakah Anda menjual hasil pertanian (pala) ke PT. Gunung Intan Permata?:
  - a. Ya, saya menjual hasil pertanian (pala) ke PT. Gunung Intan Permata.
  - b. Tidak, saya tidak menjual hasil pertanian (pala) ke PT. Gunung Intan Permata (***\*Terima kasih, Anda tidak perlu menjawab pertanyaan selanjutnya***)
  
4. Berdasarkan ingatan Anda, sudah berapa lama Anda berhubungan bisnis dengan PT. Gunung Intan Permata?:
  - a. Kurang dari 3 tahun (***\*Terima kasih, Anda tidak perlu menjawab pertanyaan selanjutnya***)
  - b. 3 tahun atau lebih
  
5. Model hubungan bisnis Anda dengan PT. Gunung Intan Permata?:
  - a. Menjalinkan kontrak secara tertulis
  - b. Menjalinkan kontrak secara tidak tertulis (verbal)
  - c. Tidak menjalinkan kontrak

## **BAGIAN II: KARAKTERISTIK RESPONDEN**

Berikut ini adalah kuesioner yang digunakan untuk mengetahui karakteristik demografi responden. Anda dipersilahkan untuk menjawab dengan memberi tanda silang (X) atau cek list (√) pada salah satu alternatif jawaban yang telah disediakan sesuai dengan karakteristik Anda saat ini.

1. Jenis kelamin:
  - a. Laki-laki
  - b. Perempuan
2. Usia Anda saat ini:
  - a. 20 sampai 34 tahun
  - b. 35 sampai 49 tahun
  - c. Lebih dari 49 tahun
3. Tingkat pendidikan terakhir yang Anda raih:
  - a. SLTA/Sederajat/Dibawahnya
  - b. Diploma
  - c. Sarjana (S1)
  - d. Pasca Sarjana (S2/S3\*) (*\*Coret yang tidak perlu*)
4. Sudah berapa lama Anda berprofesi sebagai petani pala:
  - a. 3 sampai 5 tahun
  - b. > 5 sampai 10 tahun
  - c. > 10 tahun
5. Berapa luas lahan pertanian yang Anda miliki saat ini?:
  - a. Kurang dari 1 Ha
  - b. > 1 Ha sampai 3 Ha
  - c. > 3 Ha sampai 5 Ha
  - d. > 5 Ha

### **BAGIAN III: KUESIONER PENELITIAN**

Berikut ini adalah kuesioner penelitian. Anda dipersilahkan untuk menjawab dengan memberi tanda silang (X) atau cek list (√) pada salah satu alternatif jawaban yang telah disediakan sesuai dengan karakteristik Anda saat ini.

Keterangan: STS (Sangat Tidak Setuju); TS (Tidak Setuju); N (Netral); S (Setuju); SS (Sangat Setuju)

#### **KEPUASAN HUBUNGAN BISNIS**

No	Pertanyaan	Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1	Saya puas dengan kesepakatan harga yang disepakati antara petani dengan perusahaan.					
2	Saya puas dengan informasi pasar yang ditawarkan oleh perusahaan mengenai harga produk pala.					
3	Saya puas atas hubungan perdagangan dengan perusahaan karena memberi keuntungan yang memuaskan					
4	Saya puas dengan ketepatan (besaran) pembayaran hasil pertanian saya dari perusahaan					

#### **KUALITAS PRODUK**

No	Pertanyaan	Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1	Saya (petani) memiliki kemampuan yang baik dalam cara memanen hasil pertanian (pala)					
2	Saya (petani) memiliki kemampuan yang baik dalam cara pengiriman hasil pertanian (pala)					
3	Saya (petani) memiliki kemampuan yang baik untuk menentukan waktu panen (pala) yang tepat					
4	Saya (petani) memiliki kemampuan yang baik untuk menyeleksi produk (hasil) pertanian yang baik					

**KUALITAS BAHAN BAKU**

No	Pertanyaan	Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1	Saya (petani) memiliki kemampuan yang baik untuk menentukan jenis pestisida yang tepat bagi tanamannya					
2	Saya (petani) memiliki kemampuan yang baik untuk memilih jenis bibit (pala) yang tepat					
3	Saya (petani) memiliki kemampuan yang baik untuk menentukan jenis pupuk bagi tanamannya					

**PENINGKATAN KEUNTUNGAN**

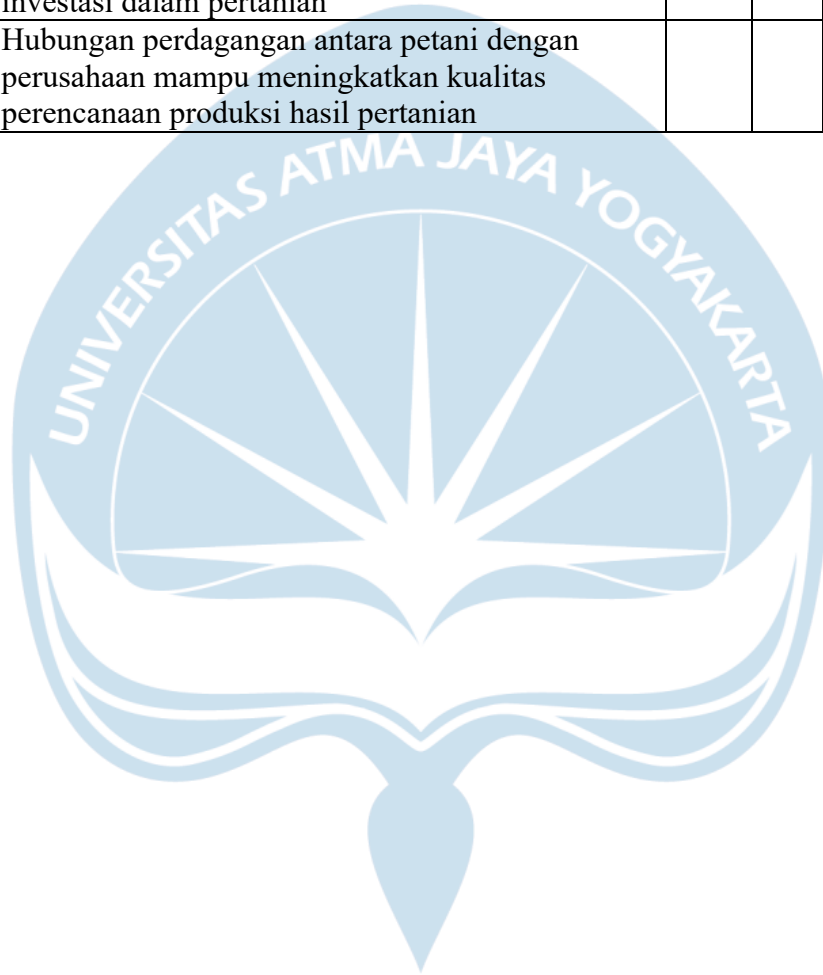
No	Pertanyaan	Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1	Saya (petani) memperoleh pembayaran (uang) yang baik (banyak) untuk penjualan hasil pertanian (pala) saya					
2	Saya senang dengan pelaksanaan perjanjian dagang dengan perusahaan					
3	Saya (petani) memperoleh harga jual (pala) yang lebih baik dibandingkan di pasar					

**PENINGKATAN KUALITAS PRODUK**

No	Pertanyaan	Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1	Hubungan perdagangan antara petani dengan perusahaan mampu meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan					
2	Hubungan perdagangan antara petani dengan perusahaan mampu meningkatkan keamanan produk yang dihasilkan					
3	Hubungan perdagangan antara petani dengan perusahaan mampu meningkatkan kemampuan dalam teknologi budidaya hasil pertanian					

### PENGEMBANGAN HASIL PERTANIAN

No	Pertanyaan	Jawaban				
		STS	TS	N	S	SS
1	Hubungan perdagangan antara petani dengan perusahaan mampu memperkuat kemampuan investasi dalam pertanian					
2	Hubungan perdagangan antara petani dengan perusahaan mampu meningkatkan kualitas perencanaan produksi hasil pertanian					



## Lampiran 2. Data Jawaban Responden

	Apakah Anda berprofesi sebagai petani pala	Beli bibit, pupuk, alat pertanian dll di PT. Gunung Intan Permata?	Apakah Anda menjual hasil pertanian (pala) ke PT. Gunung Intan Permata?	Berapa lama berhubungan bisnis dgn PT. Gunung Intan Permata?	Model hubungan bisnis Anda dengan PT. Gunung Intan Permata?
1	1	1	1	2	1
2	1	1	1	2	1
3	1	1	1	2	1
4	1	1	1	2	2
5	1	1	1	2	1
6	1	1	1	2	2
7	1	1	1	2	1
8	1	1	1	2	1
9	1	1	1	2	3
10	1	1	1	2	1
11	1	1	1	2	2
12	1	1	1	2	2
13	1	1	1	2	2
14	1	1	1	2	2
15	1	1	1	2	1
16	1	1	1	2	1
17	1	1	1	2	2
18	1	1	1	2	1
19	1	1	1	2	3
20	1	1	1	2	3
21	1	1	1	2	3
22	1	1	1	2	1
23	1	1	1	2	1
24	1	1	1	2	1
25	1	1	1	2	2
26	1	1	1	2	1
27	1	1	1	2	1
28	1	1	1	2	2
29	1	1	1	2	3
30	1	1	1	2	2
31	1	1	1	2	1
32	1	1	1	2	1
33	1	1	1	2	2
34	1	1	1	2	1
35	1	1	1	2	1
36	1	1	1	2	3
37	1	1	1	2	1
38	1	1	1	2	2
39	1	1	1	2	2
40	1	1	1	2	2
41	1	1	1	2	1
42	1	1	1	2	1
43	1	1	1	2	1
44	1	1	1	2	3
45	1	1	1	2	1
46	1	1	1	2	2
47	1	1	1	2	1
48	1	1	1	2	1
49	1	1	1	2	1
50	1	1	1	2	1



	Apakah Anda berprofesi sebagai petani pala	Beli bibit, pupuk, alat pertanian dll di PT. Gunung Intan Permata?	Apakah Anda menjual hasil pertanian (pala) ke PT. Gunung Intan Permata?	Berapa lama berhubungan bisnis dgn PT. Gunung Intan Permata?	Model hubungan bisnis Anda dengan PT. Gunung Intan Permata?
51	1	1	1	2	1
52	1	1	1	2	1
53	1	1	1	2	2
54	1	1	1	2	1
55	1	1	1	2	1
56	1	1	1	2	1
57	1	1	1	2	3
58	1	1	1	2	2
59	1	1	1	2	1
60	1	1	1	2	2
61	1	1	1	2	1
62	1	1	1	2	1
63	1	1	1	2	3
64	1	1	1	2	3
65	1	1	1	2	3
66	1	1	1	2	1
67	1	1	1	2	1
68	1	1	1	2	1
69	1	1	1	2	2
70	1	1	1	2	2
71	1	1	1	2	1
72	1	1	1	2	2
73	1	1	1	2	1
74	1	1	1	2	1
75	1	1	1	2	3
76	1	1	1	2	3
77	1	1	1	2	1
78	1	1	1	2	2
79	1	1	1	2	1
80	1	1	1	2	1
81	1	1	1	2	1
82	1	1	1	2	1
83	1	1	1	2	1
84	1	1	1	2	2
85	1	1	1	2	1
86	1	1	1	2	1
87	1	1	1	2	1
88	1	1	1	2	1
89	1	1	1	2	1
90	1	1	1	2	2
91	1	1	1	2	1
92	1	1	1	2	1
93	1	1	1	2	2
94	1	1	1	2	2
95	1	1	1	2	2
96	1	1	1	2	1
97	1	1	1	2	1
98	1	1	1	2	2
99	1	1	1	2	1
100	1	1	1	2	1

	Jenis kelamin	Usia	Tingkat pendidikan	Sudah berapa lama Anda berprofesi sebagai petani pala	Berapa luas lahan pertanian yang Anda miliki saat ini	KHB.1	KHB.2
1	1	2	1	2	4	2	3
2	1	2	1	3	3	4	4
3	1	2	2	3	4	4	4
4	1	2	2	2	4	5	5
5	1	3	1	3	3	4	4
6	2	2	1	3	4	3	5
7	1	2	1	3	3	4	4
8	1	3	1	3	4	5	5
9	1	2	1	1	2	2	2
10	1	3	2	3	4	4	4
11	1	2	2	3	2	5	4
12	1	1	1	2	2	4	3
13	1	2	1	3	3	4	3
14	1	2	1	2	4	3	2
15	1	3	1	3	4	3	3
16	2	3	3	3	4	5	4
17	1	3	2	3	4	5	5
18	1	3	2	3	2	5	5
19	1	2	2	3	3	3	3
20	1	1	1	1	3	3	3
21	1	3	1	3	3	4	4
22	1	1	1	3	2	5	4
23	1	2	2	3	4	5	5
24	1	2	1	2	3	5	5
25	1	1	1	2	1	4	4
26	1	2	2	3	4	5	5
27	1	2	1	2	3	4	4
28	1	3	3	3	4	4	3
29	2	2	1	3	3	4	3
30	1	3	1	3	3	3	3
31	1	2	1	3	3	4	4
32	1	2	2	3	4	4	4
33	1	2	2	2	4	5	5
34	1	2	1	3	4	3	5
35	1	2	1	3	3	4	4
36	1	2	1	1	2	2	2
37	1	3	2	3	4	4	4
38	1	2	2	3	2	5	4
39	1	2	1	3	3	4	3
40	1	3	1	3	4	3	3
41	1	3	2	3	4	5	5
42	1	3	2	3	2	5	5
43	1	1	1	1	3	3	3
44	1	3	1	3	3	4	4
45	2	1	1	3	2	5	4
46	1	1	1	2	1	4	4
47	1	2	2	3	4	5	5
48	1	2	1	2	3	4	4
49	2	2	1	3	3	4	3
50	1	2	1	3	4	2	3

	Jenis kelamin	Usia	Tingkat pendidikan	Sudah berapa lama Anda berprofesi sebagai petani pala	Berapa luas lahan pertanian yang Anda miliki saat ini	KHB.1	KHB.2
51	1	2	1	3	3	4	4
52	1	2	2	3	4	4	4
53	1	2	1	2	4	5	5
54	1	3	1	3	3	4	4
55	1	2	1	3	4	3	5
56	2	3	1	3	4	5	5
57	1	2	1	2	2	2	2
58	1	2	2	3	2	5	4
59	1	1	1	2	2	4	3
60	1	2	1	2	4	3	2
61	1	3	3	3	4	5	4
62	1	3	2	3	4	5	5
63	1	2	1	3	3	3	3
64	2	1	1	1	3	3	3
65	1	3	1	3	3	4	4
66	2	1	1	3	2	5	4
67	1	2	2	3	4	5	5
68	1	2	1	2	3	5	5
69	1	1	1	2	1	4	4
70	1	3	3	3	4	4	3
71	2	2	1	3	3	4	3
72	1	3	1	3	3	3	3
73	1	2	1	3	4	2	3
74	1	2	2	3	4	4	4
75	1	3	1	3	3	4	4
76	1	2	1	3	4	3	5
77	1	3	1	3	4	5	5
78	1	2	1	2	2	2	2
79	1	2	1	2	4	2	3
80	1	3	1	3	3	4	4
81	1	3	1	3	4	5	5
82	1	1	1	2	2	4	3
83	1	3	3	3	4	5	4
84	1	3	2	3	4	4	3
85	1	3	3	3	4	4	4
86	1	3	1	3	4	3	3
87	1	2	1	2	3	4	4
88	1	2	1	3	3	4	4
89	1	2	1	3	3	4	4
90	1	2	1	2	4	3	2
91	1	2	2	3	3	3	3
92	1	2	2	3	4	5	5
93	1	3	1	3	3	3	3
94	1	2	1	3	3	4	4
95	1	2	1	3	3	4	3
96	1	3	2	3	2	5	5
97	1	2	2	3	4	5	5
98	1	2	1	2	4	5	5
99	1	3	2	3	4	4	4
100	1	2	1	3	3	5	5

---



---

	KHB.3	KHB.4	KP.1	KP.2	KP.3	KP.4	KBB.1	KBB.2	KBB.3
1	2	3	3	4	5	3	3	3	3
2	4	3	4	3	4	4	2	3	3
3	4	4	4	4	5	5	4	5	4
4	4	3	4	3	5	4	4	4	3
5	4	4	5	5	5	5	4	4	4
6	5	3	3	4	3	3	4	3	4
7	4	4	5	4	4	5	3	4	4
8	5	5	4	3	5	4	5	4	5
9	2	2	1	2	3	3	2	3	2
10	4	4	4	4	4	4	3	4	3
11	4	5	5	4	5	5	5	5	5
12	4	4	4	3	4	5	4	5	4
13	4	3	4	4	3	3	3	3	4
14	2	5	5	4	4	4	3	4	3
15	5	5	5	5	5	5	3	4	4
16	4	5	5	5	5	5	4	4	4
17	5	5	5	5	5	5	3	4	4
18	4	5	4	3	4	5	3	3	4
19	3	3	3	3	3	4	3	2	3
20	4	3	2	3	3	3	3	2	2
21	4	4	4	4	4	4	4	4	4
22	4	4	4	4	4	4	5	4	4
23	5	4	3	4	5	5	5	4	5
24	5	5	5	5	5	5	5	5	5
25	3	4	5	5	5	5	3	4	4
26	5	5	5	5	5	5	5	5	5
27	4	4	4	4	4	4	4	4	4
28	4	3	4	3	4	4	3	2	2
29	3	4	4	3	3	3	4	3	3
30	4	3	3	3	3	4	3	3	4
31	4	3	4	3	4	4	2	3	3
32	4	4	4	4	5	5	4	5	4
33	4	3	4	3	5	4	5	5	5
34	5	3	3	4	3	3	4	4	4
35	4	4	5	4	4	5	3	4	4
36	2	2	1	2	3	3	2	3	2
37	4	4	4	4	4	4	3	4	3
38	4	5	5	4	5	5	5	5	4
39	4	3	4	4	3	3	3	3	4
40	5	5	5	5	5	5	5	5	5
41	5	5	5	5	5	5	5	5	5
42	4	5	4	3	4	5	3	3	4
43	4	3	2	3	3	3	3	2	3
44	4	4	4	4	4	4	4	4	4
45	4	4	4	3	4	4	5	5	5
46	3	4	4	4	4	4	3	4	4
47	5	5	5	5	5	5	4	4	3
48	4	4	4	4	4	4	4	4	4
49	3	4	4	3	3	3	4	3	3
50	2	3	3	4	5	3	3	3	3

---



---

	KHB.3	KHB.4	KP.1	KP.2	KP.3	KP.4	KBB.1	KBB.2	KBB.3
51	4	3	4	3	4	4	2	3	3
52	4	4	4	4	5	5	4	5	4
53	4	3	5	4	4	4	4	4	3
54	4	4	4	4	5	5	4	4	4
55	5	3	3	4	3	3	3	2	2
56	5	5	5	5	5	5	5	5	5
57	2	2	1	2	3	3	2	3	2
58	4	5	5	4	5	5	5	5	4
59	4	4	4	3	4	5	4	5	4
60	2	5	3	4	3	3	3	4	3
61	4	5	4	4	4	4	4	4	4
62	5	5	5	5	5	5	5	5	5
63	3	3	3	3	3	4	3	3	4
64	4	3	2	3	3	3	3	2	3
65	4	4	4	4	4	4	4	4	4
66	4	4	4	4	4	4	5	4	4
67	5	4	3	4	5	5	5	5	4
68	5	5	5	5	5	5	5	5	5
69	3	4	4	4	4	4	3	4	4
70	4	3	4	4	5	5	4	4	4
71	3	4	4	3	3	3	4	3	3
72	4	3	3	3	3	4	4	3	4
73	2	3	3	4	5	3	3	3	3
74	4	4	4	3	5	4	4	5	4
75	4	4	4	4	5	5	5	5	5
76	5	3	5	4	4	4	5	5	5
77	5	5	4	4	4	4	5	5	5
78	2	2	1	2	3	3	2	3	2
79	2	3	3	4	5	3	3	3	3
80	4	4	4	4	5	5	4	4	4
81	5	5	5	5	5	5	5	4	4
82	4	4	4	3	4	5	4	5	4
83	4	5	4	4	4	4	4	4	4
84	4	3	4	3	4	4	4	4	4
85	4	4	4	4	4	4	3	4	3
86	5	5	5	5	5	5	3	4	4
87	4	4	4	4	4	4	4	4	4
88	4	3	4	3	4	4	2	3	3
89	4	4	5	4	4	5	3	4	4
90	2	5	3	3	3	4	3	4	3
91	3	3	3	3	3	4	3	3	4
92	5	4	3	4	5	5	5	4	5
93	4	3	4	4	4	4	3	2	2
94	4	4	5	4	4	5	3	4	4
95	4	3	4	4	3	3	3	3	4
96	4	5	4	3	4	5	3	3	4
97	5	5	5	5	5	5	4	4	4
98	4	3	4	4	4	4	4	4	3
99	4	4	4	4	4	4	3	4	3
100	5	5	4	4	5	5	4	3	4

---



---

	PK.1	PK.2	PK.3	PKP.1	PKP.2	PKP.3	PHP.1	PHP.2
1	3	4	3	3	3	2	3	3
2	3	3	4	3	3	4	3	4
3	3	4	5	3	4	4	4	3
4	5	4	4	4	3	4	4	5
5	4	2	4	5	3	4	4	3
6	3	4	3	3	2	2	3	4
7	4	5	4	4	4	4	4	4
8	5	5	5	5	5	5	5	5
9	2	2	2	3	2	2	3	4
10	3	3	4	4	4	3	4	4
11	5	5	4	5	4	4	4	4
12	5	5	5	4	4	4	4	4
13	4	3	2	3	4	3	3	3
14	3	3	4	4	3	3	5	5
15	3	3	3	3	3	4	4	4
16	3	4	5	4	5	5	5	5
17	5	5	5	5	5	5	3	3
18	4	4	4	4	4	4	4	4
19	4	3	4	3	3	2	4	3
20	3	4	3	4	4	3	3	3
21	5	5	5	4	3	4	3	4
22	5	4	4	4	4	3	2	2
23	3	5	5	3	4	3	4	4
24	5	5	5	5	5	5	5	5
25	5	4	3	4	4	4	4	3
26	5	5	5	5	5	5	4	4
27	4	4	4	4	4	4	3	3
28	4	5	2	3	3	4	3	3
29	2	2	3	3	3	2	3	3
30	3	3	4	4	4	3	3	3
31	4	3	3	3	3	4	3	4
32	5	4	3	3	4	4	3	3
33	4	4	5	4	4	3	4	5
34	3	4	3	2	2	3	4	4
35	4	5	4	4	4	4	4	4
36	2	2	2	3	2	2	2	2
37	3	3	4	4	4	3	4	4
38	5	5	4	5	4	4	5	4
39	3	4	2	3	4	3	4	4
40	3	3	3	4	3	3	2	2
41	5	5	5	5	5	5	3	3
42	4	4	4	4	4	4	4	4
43	3	4	3	3	5	4	3	3
44	5	3	4	4	3	4	5	5
45	5	4	4	4	4	3	5	5
46	4	4	4	4	4	4	4	4
47	5	5	5	3	3	4	5	5
48	4	4	4	4	4	4	4	4
49	3	2	2	4	4	3	3	3
50	3	4	3	3	3	3	3	3

---



---

---



---

	PK.1	PK.2	PK.3	PKP.1	PKP.2	PKP.3	PHP.1	PHP.2
51	3	3	4	3	3	4	3	4
52	5	4	3	3	4	4	4	3
53	4	4	5	4	4	3	4	5
54	4	4	2	5	3	4	5	5
55	3	4	3	2	2	3	3	4
56	5	5	5	4	4	4	4	4
57	2	2	2	3	2	2	3	3
58	5	5	4	4	4	3	3	4
59	5	5	5	4	4	4	4	4
60	3	4	3	4	4	2	3	4
61	4	4	4	4	5	5	4	4
62	5	5	5	5	5	5	3	3
63	4	4	3	4	4	3	4	4
64	4	4	2	3	5	4	3	3
65	5	5	2	4	4	3	3	3
66	5	4	4	4	4	3	5	5
67	3	5	5	3	4	3	3	3
68	5	5	5	5	5	5	5	5
69	4	4	4	4	4	4	4	4
70	4	4	3	3	4	3	4	4
71	3	2	2	3	5	4	3	3
72	4	3	3	4	4	3	3	3
73	3	4	3	3	3	3	3	3
74	5	4	3	3	4	4	4	3
75	4	4	2	5	4	3	2	2
76	4	4	2	2	3	2	3	4
77	5	5	5	4	4	4	5	4
78	2	2	2	3	3	1	2	2
79	3	4	3	3	3	3	3	4
80	4	4	2	5	3	4	4	3
81	3	3	4	5	4	4	5	5
82	5	5	5	4	4	4	4	4
83	4	4	4	4	5	5	4	4
84	4	4	3	3	3	4	3	3
85	4	3	3	4	4	3	4	4
86	4	3	2	5	5	5	5	5
87	4	4	4	5	5	5	4	4
88	3	3	4	4	3	3	3	4
89	4	5	4	4	4	4	3	3
90	3	3	4	4	3	3	3	4
91	4	3	4	4	4	3	3	3
92	5	5	3	3	4	3	4	4
93	4	4	2	3	3	3	3	3
94	4	5	4	5	5	5	3	4
95	3	3	3	3	4	3	3	3
96	5	4	3	4	4	4	4	4
97	5	3	4	5	5	5	4	3
98	4	5	4	4	4	3	4	4
99	5	5	5	5	5	5	4	4
100	5	5	5	5	5	5	5	5

---



---



### Lampiran 3. Uji Validitas dan Reliabilitas

## Validitas dan Reliabilitas: Kepuasan Hubungan Bisnis

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	30	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,851	4

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KHB.1	11,70	4,769	,798	,764
KHB.2	11,87	4,878	,758	,782
KHB.3	11,77	5,289	,683	,815
KHB.4	11,77	5,771	,538	,872

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
15,70	8,769	2,961	4

## Validitas dan Reliabilitas: Kualitas Produk

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	30	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,867	4

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KP.1	12,13	3,913	,743	,825
KP.2	12,27	4,685	,703	,836
KP.3	11,93	4,547	,735	,824
KP.4	11,87	4,671	,709	,834

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
16,07	7,582	2,753	4

## Validitas dan Reliabilitas: Kualitas Bahan Baku

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	30	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,816	3

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KBB.1	7,80	2,579	,668	,749
KBB.2	7,73	2,478	,693	,724
KBB.3	7,53	2,947	,653	,768

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
11,53	5,499	2,345	3

## Validitas dan Reliabilitas: Peningkatan Keuntungan

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	30	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,872	3

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PK.1	7,63	2,378	,766	,812
PK.2	7,53	2,533	,735	,838
PK.3	7,57	2,668	,771	,810

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
11,37	5,344	2,312	3

## Validitas dan Reliabilitas: Peningkatan Kualitas Produk

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	30	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,819	3

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PKP.1	7,50	2,328	,646	,778
PKP.2	7,53	2,120	,682	,742
PKP.3	7,57	2,185	,691	,732

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
11,30	4,562	2,136	3

## Validitas dan Reliabilitas: Pengembangan Hasil Pertanian

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	30	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,883	2

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PHP.1	3,83	,626	,791	. <sup>a</sup>
PHP.2	3,77	,668	,791	. <sup>a</sup>

a. The value is negative due to a negative average covariance among items. This violates reliability model assumptions. You may want to check item codings.

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
7,60	2,317	1,522	2

## Lampiran 4. Analisis Presentase

### Frequencies

#### Frequency Table

##### Apakah Anda berprofesi sebagai petani pala

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ya, saya berprofesi sebagai petani pala	100	100,0	100,0	100,0

##### Apakah Anda membeli bibit, pupuk, alat pertanian dan lain sebagainya yang berhubungan dengan kebutuhan untuk bertani pala di PT. Gunung Intan Permata?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ya, saya membeli bibit, pupuk, alat pertanian dan lain sebagainya yang berhubungan dengan kebutuhan untuk bertani	100	100,0	100,0	100,0

##### Apakah Anda menjual hasil pertanian (pala) ke PT. Gunung Intan Permata?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ya, saya menjual hasil pertanian (pala) ke PT. Gunung Intan Permata	100	100,0	100,0	100,0

##### Berdasarkan ingatan Anda, sudah berapa lama Anda berhubungan bisnis dengan PT. Gunung Intan Permata?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3 tahun atau lebih	100	100,0	100,0	100,0



**Model hubungan bisnis Anda dengan PT. Gunung Intan Permata?**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menjalin kontrak secara tertulis	59	59,0	59,0	59,0
	Menjalin kontrak secara tidak tertulis (verbal)	28	28,0	28,0	87,0
	Tidak menjalin kontrak	13	13,0	13,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

**Jenis kelamin**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-laki	91	91,0	91,0	91,0
	Perempuan	9	9,0	9,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

**Usia**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20 sampai 34 tahun	12	12,0	12,0	12,0
	35 sampai 49 tahun	55	55,0	55,0	67,0
	Lebih dari 49 tahun	33	33,0	33,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

**Tingkat pendidikan**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SLTA/Sederajat/ Dibawahnya	67	67,0	67,0	67,0
	Diploma	27	27,0	27,0	94,0
	Sarjana (S1)	6	6,0	6,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

**Sudah berapa lama Anda berprofesi sebagai petani pala**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3 sampai 5 tahun	5	5,0	5,0	5,0
	> 5 sampai 10 tahun	22	22,0	22,0	27,0
	> 10 tahun	73	73,0	73,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

**Berapa luas lahan pertanian yang Anda miliki saat ini**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Kurang dari 1 Ha	3	3,0	3,0	3,0
	> 1 Ha sampai 3 Ha	16	16,0	16,0	19,0
	> 3 Ha sampai 5 Ha	36	36,0	36,0	55,0
	> 5 Ha	45	45,0	45,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

## Lampiran 5. Analisis Deskriptif Statistik

### Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
KHB.1	100	2,00	5,00	3,9700	,91514
KHB.2	100	2,00	5,00	3,8500	,90314
KHB.3	100	2,00	5,00	3,9200	,87247
KHB.4	100	2,00	5,00	3,8900	,86334
Kepuasan hubungan bisnis	100	2,00	5,00	3,9075	,74337
Valid N (listwise)	100				

### Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
KP.1	100	1,00	5,00	3,9100	,95447
KP.2	100	2,00	5,00	3,7900	,75605
KP.3	100	3,00	5,00	4,1500	,77035
KP.4	100	3,00	5,00	4,1900	,76138
Kualitas produk	100	2,25	5,00	4,0100	,68711
Valid N (listwise)	100				

### Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
KBB.1	100	2,00	5,00	3,6900	,90671
KBB.2	100	2,00	5,00	3,8200	,86899
KBB.3	100	2,00	5,00	3,7500	,82112
Kualitas bahan baku	100	2,33	5,00	3,7533	,77651
Valid N (listwise)	100				

## Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
PK.1	100	2,00	5,00	3,9300	,90179
PK.2	100	2,00	5,00	3,9200	,90654
PK.3	100	2,00	5,00	3,6200	1,01285
Peningkatan keuntungan	100	2,00	5,00	3,8233	,77627
Valid N (listwise)	100				

## Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
PKP.1	100	2,00	5,00	3,8100	,78746
PKP.2	100	2,00	5,00	3,8100	,81271
PKP.3	100	1,00	5,00	3,6000	,89893
Peningkatan kualitas produk	100	2,33	5,00	3,7400	,71473
Valid N (listwise)	100				

## Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
PHP.1	100	2,00	5,00	3,6500	,79614
PHP.2	100	2,00	5,00	3,7200	,79239
Pengembangan hasil pertanian	100	2,00	5,00	3,6850	,75094
Valid N (listwise)	100				

## Lampiran 6. Analisis Regresi

### Regression

**Variables Entered/Removed<sup>a</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Pengembangan hasil pertanian, Kualitas bahan baku, Peningkatan kualitas produk, Peningkatan keuntungan, Kualitas produk <sup>a</sup>	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Kepuasan hubungan bisnis

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,846 <sup>a</sup>	,716	,701	,40655

a. Predictors: (Constant), Pengembangan hasil pertanian, Kualitas bahan baku, Peningkatan kualitas produk, Peningkatan keuntungan, Kualitas produk

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	39,170	5	7,834	47,397	,000 <sup>a</sup>
	Residual	15,537	94	,165		
	Total	54,707	99			

a. Predictors: (Constant), Pengembangan hasil pertanian, Kualitas bahan baku, Peningkatan kualitas produk, Peningkatan keuntungan, Kualitas produk

b. Dependent Variable: Kepuasan hubungan bisnis

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-,149	,278		-,534	,595
	Kualitas produk	,313	,092	,290	3,405	,001
	Kualitas bahan baku	,218	,077	,227	2,817	,006
	Peningkatan keuntungan	,231	,081	,242	2,864	,005
	Peningkatan kualitas produk	,172	,079	,165	2,166	,033
	Pengembangan hasil pertanian	,124	,062	,125	2,000	,048

a. Dependent Variable: Kepuasan hubungan bisnis



## Lampiran 7. Analisis Oneway Anova

### Oneway

		Descriptives		
		N	Mean	Std. Deviation
Kepuasan hubungan bisnis	Menjalin kontrak secara tertulis	59	4,1441	,67627
	Menjalin kontrak secara tidak tertulis (verbal)	28	3,7232	,61741
	Tidak menjalin kontrak	13	3,2308	,80014
	Total	100	3,9075	,74337
Kualitas produk	Menjalin kontrak secara tertulis	59	4,1864	,56208
	Menjalin kontrak secara tidak tertulis (verbal)	28	3,9732	,66784
	Tidak menjalin kontrak	13	3,2885	,80264
	Total	100	4,0100	,68711
Kualitas bahan baku	Menjalin kontrak secara tertulis	59	3,8701	,72719
	Menjalin kontrak secara tidak tertulis (verbal)	28	3,7024	,72202
	Tidak menjalin kontrak	13	3,3333	,99070
	Total	100	3,7533	,77651
Peningkatan keuntungan	Menjalin kontrak secara tertulis	59	3,9718	,71462
	Menjalin kontrak secara tidak tertulis (verbal)	28	3,7857	,72131
	Tidak menjalin kontrak	13	3,2308	,91676
	Total	100	3,8233	,77627
Peningkatan kualitas produk	Menjalin kontrak secara tertulis	59	3,9266	,69223
	Menjalin kontrak secara tidak tertulis (verbal)	28	3,6190	,60665
	Tidak menjalin kontrak	13	3,1538	,70205
	Total	100	3,7400	,71473
Pengembangan hasil pertanian	Menjalin kontrak secara tertulis	59	3,8390	,71583
	Menjalin kontrak secara tidak tertulis (verbal)	28	3,5714	,72921
	Tidak menjalin kontrak	13	3,2308	,78037
	Total	100	3,6850	,75094



### ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Kepuasan hubungan bisnis	Between Groups	10,206	2	5,103	11,124	,000
	Within Groups	44,501	97	,459		
	Total	54,707	99			
Kualitas produk	Between Groups	8,643	2	4,321	11,003	,000
	Within Groups	38,097	97	,393		
	Total	46,740	99			
Kualitas bahan baku	Between Groups	3,170	2	1,585	2,720	,071
	Within Groups	56,524	97	,583		
	Total	59,693	99			
Peningkatan keuntungan	Between Groups	5,904	2	2,952	5,327	,006
	Within Groups	53,753	97	,554		
	Total	59,657	99			
Peningkatan kualitas produk	Between Groups	6,929	2	3,465	7,700	,001
	Within Groups	43,644	97	,450		
	Total	50,573	99			
Pengembangan hasil pertanian	Between Groups	4,442	2	2,221	4,193	,018
	Within Groups	51,385	97	,530		
	Total	55,828	99			

**Lampiran 8. Tabel Distribusi R 5%**

**TABEL DISTRIBUSI R**

<b>Df</b>	<b>5%</b>	<b>DF</b>	<b>5%</b>	<b>DF</b>	<b>5%</b>	<b>DF</b>	<b>5%</b>
1	0.997	51	0.271	101	0.194	151	0.159
2	0.950	52	0.268	102	0.193	152	0.158
3	0.878	53	0.266	103	0.192	153	0.158
4	0.811	54	0.263	104	0.191	154	0.157
5	0.754	55	0.261	105	0.190	155	0.157
6	0.707	56	0.259	106	0.189	156	0.156
7	0.666	57	0.256	107	0.188	157	0.156
8	0.632	58	0.254	108	0.187	158	0.155
9	0.602	59	0.252	109	0.187	159	0.155
10	0.576	60	0.250	110	0.186	160	0.154
11	0.553	61	0.248	111	0.185	161	0.154
12	0.532	62	0.246	112	0.184	162	0.153
13	0.514	63	0.244	113	0.183	163	0.153
14	0.497	64	0.242	114	0.182	164	0.152
15	0.482	65	0.240	115	0.182	165	0.152
16	0.468	66	0.239	116	0.181	166	0.151
17	0.456	67	0.237	117	0.180	167	0.151
18	0.444	68	0.235	118	0.179	168	0.151
19	0.433	69	0.234	119	0.179	169	0.150
20	0.423	70	0.232	120	0.178	170	0.150
21	0.413	71	0.230	121	0.177	171	0.149
22	0.404	72	0.229	122	0.176	172	0.149
23	0.396	73	0.227	123	0.176	173	0.148
24	0.388	74	0.226	124	0.175	174	0.148
25	0.381	75	0.224	125	0.174	175	0.148
26	0.374	76	0.223	126	0.174	176	0.147
27	0.367	77	0.221	127	0.173	177	0.147
28	0.361	78	0.220	128	0.172	178	0.146
29	0.355	79	0.219	129	0.172	179	0.146
30	0.349	80	0.217	130	0.171	180	0.146
31	0.344	81	0.216	131	0.170	181	0.145
32	0.339	82	0.215	132	0.170	182	0.145
33	0.334	83	0.213	133	0.169	183	0.144
34	0.329	84	0.212	134	0.168	184	0.144
35	0.325	85	0.211	135	0.168	185	0.144
36	0.320	86	0.210	136	0.167	186	0.143
37	0.316	87	0.208	137	0.167	187	0.143
38	0.312	88	0.207	138	0.166	188	0.142
39	0.308	89	0.206	139	0.165	189	0.142
40	0.304	90	0.205	140	0.165	190	0.142
41	0.301	91	0.204	141	0.164	191	0.141
42	0.297	92	0.203	142	0.164	192	0.141
43	0.294	93	0.202	143	0.163	193	0.141
44	0.291	94	0.201	144	0.163	194	0.140
45	0.288	95	0.200	145	0.162	195	0.140
46	0.285	96	0.199	146	0.161	196	0.139
47	0.282	97	0.198	147	0.161	197	0.139
48	0.279	98	0.197	148	0.160	198	0.139
49	0.276	99	0.196	149	0.160	199	0.138
50	0.273	100	0.195	150	0.159	200	0.138