

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Business to Business (B2B) adalah sebuah model bisnis yang dilakukan antara dua perusahaan atau lebih, yang saling berhubungan dalam proses produksi dan penjualan produk atau jasa. Proses bisnis *marketing* dalam hal menjual produk dan jasa kepada perusahaan lain merupakan B2B (Miletsky & Smith, 2009). B2B merupakan model bisnis yang umum dalam dunia agribisnis bahkan pertanian atau agribisnis. Perusahaan B2B yang melakukan transaksi pada umumnya memiliki tujuan yang sama yaitu meningkatkan profitabilitas bisnis mereka. Perusahaan saling membantu untuk mengoptimalkan proses produksi atau penjualan, sehingga lebih efisien dan produktif.

Karakteristik dari model B2B adalah transaksi yang terjadi antara perusahaan berjumlah besar untuk mendapatkan harga grosir, yang dipasarkan langsung kepada konsumen akhir. Transaksi dalam B2B dilakukan secara elektronik atau fisik dan terjadi antara dua badan usaha atau lebih dalam jumlah besar (Pidada, 2020). Kualitas produk atau jasa yang ditawarkan harus memenuhi standar yang tinggi. Waktu pengiriman juga penting agar produksi perusahaan tidak terhambat dan biaya produksi dapat dikendalikan. Harga yang ditawarkan juga harus kompetitif dan sesuai dengan kualitas dan waktu pengiriman yang ditawarkan.

Bale Hidroponik Salatiga adalah perusahaan yang telah mengimplementasikan sistem *Business to Business* atau B2B dalam operasional bisnisnya. Perusahaan yang berlokasi di Salatiga, Jawa Tengah ini menyediakan berbagai produk pertanian berupa sayuran baik hidroponik, organik, dan non-organik yang dijual secara grosir dan eceran. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang agribisnis dengan fokus pada komoditas sayuran, Bale Hidroponik Salatiga memiliki mitra bisnis yang tersebar di wilayah Salatiga dan Semarang, diantaranya yaitu Gelael dan Istana Buah. Perusahaan ini mengimplementasikan model B2B dalam urusan bisnis dengan mitranya. Implementasi sistem B2B memungkinkan perusahaan untuk melakukan transaksi bisnis dengan mitra bisnisnya secara langsung tanpa harus mempertimbangkan risiko yang pada konsumen, seperti volume penjualan rendah, dan harga yang tidak sesuai.

Implementasi sistem B2B pada perusahaan ini tidak selalu berjalan dengan baik dan sukses. Bale Hidroponik Salatiga masih memperoleh komentar tidak puas dari *retailer*, sehingga perlu memahami kebutuhan dan keinginan dari mitra bisnis mereka lebih dalam lagi. Bale Hidroponik Salatiga juga belum maksimal dalam mengelola risiko dalam transaksi bisnis, seperti risiko keuangan atau risiko kualitas produk. Produk perusahaan yang ditolak oleh pihak *retailer* merupakan salah satu contoh yang menggambarkan tantangan hubungan B2B perusahaan. Produk-produk tersebut ditolak karena kondisi yang kurang maksimal, baik dari segi kualitas produk maupun kemasan. *Retailer* tidak meloloskan produk sayuran yang rusak, cacat, busuk, atau terlalu matang. Selain itu, *retailer* juga memiliki standar tertentu terkait ukuran, bentuk, atau warna sayuran yang diterima, jika sayuran tidak memenuhi standar tersebut, maka

mungkin akan ditolak. Kemasan yang baik dan kokoh juga menjadi pertimbangan bagi produk perusahaan untuk diterima oleh *retailer*. Model bisnis B2B memungkinkan perusahaan untuk mencapai tujuan mereka dengan lebih efisien dan efektif, namun perusahaan harus mampu mengelola risiko dan menyesuaikan diri dengan perubahan pasar untuk tetap bersaing di pasar. Perusahaan belum pernah mengevaluasi secara formal kinerja dan efektivitas model bisnis B2B mereka. Oleh karena itu, Bale Hidroponik Salatiga harus melakukan evaluasi sistem B2B sebagai model bisnis yang diimplementasikan untuk menemukan solusi dari permasalahan perusahaan.

Evaluasi sistem B2B dapat dilakukan dengan menggunakan pendekatan *Supply Chain Operations Reference* (SCOR). SCOR adalah suatu kerangka acuan yang digunakan untuk mengukur dan memperbaiki kinerja rantai pasok suatu perusahaan dengan fokus pada efisiensi dan efektivitas operasi. Pada evaluasi sistem B2B, SCOR dapat membantu perusahaan untuk mengevaluasi proses bisnis dengan menggunakan *Superior SCOR Card*. *Superior SCOR Card* dapat digunakan untuk mengukur kinerja perusahaan dalam mencapai indikator performa tertentu, dan memberikan analisis terperinci tentang evaluasi sistem B2B yang diterapkan. Setelah dilakukan analisis menggunakan pendekatan SCOR, juga dilakukan analisis sensitivitas untuk menguji seberapa sensitif atribut kinerja *Superior SCOR Card* terhadap asumsi perubahan komponen perhitungan matrik-matrik kinerja pada *Superior SCOR Card*.

Penelitian ini memprioritaskan analisis terhadap kinerja perusahaan dalam memenuhi kebutuhan dan persyaratan *retailer* sebagai pelanggan utama dalam rantai pasok. Penelitian ini memberikan kontribusi baru dalam memahami dan mengukur

kinerja sistem B2B dalam konteks rantai pasok Bale Hidroponik Salatiga terhadap *retailer*. Penelitian ini diharapkan dapat mengidentifikasi pentingnya evaluasi sistem B2B dengan pendekatan SCOR dalam industri sayuran. Hasil evaluasi diharapkan dapat bermanfaat bagi keberlanjutan perusahaan dalam menerapkan sistem B2B.

1.2. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengevaluasi pelaksanaan kerja sama Bale Hidroponik Salatiga terhadap *retailer* dengan sistem B2B
2. Mengevaluasi kinerja Bale Hidroponik Salatiga dalam pelaksanaan sistem B2B dengan *Superior SCOR Card*.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa:

1. Manfaat bagi diri pribadi, menambah wawasan terkait sistem B2B.
2. Manfaat bagi perusahaan, sebagai bahan evaluasi untuk meningkatkan kinerja sistem B2B.
3. Manfaat secara umum, menjadi referensi pembanding dalam penelitian selanjutnya.