

**EVALUASI SISTEM *BUSINESS TO BUSINESS* (B2B) DENGAN
PENDEKATAN *SUPPLY CHAIN OPERATION REFERENCE* (SCOR)
PADA BALE HIDROPONIK SALATIGA**

SKRIPSI

Oleh
ARYASATIA RAMADHAN



**PROGRAM STUDI S1 AGRIBISNIS
FAKULTAS PETERNAKAN DAN PERTANIAN
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2024**

EVALUASI SISTEM *BUSINESS TO BUSINESS* (B2B) DENGAN
PENDEKATAN *SUPPLY CHAIN OPERATION REFERENCE* (SCOR)
PADA BALE HIDROPONIK SALATIGA

Oleh:

ARYASATIA RAMADHAN
NIM: 23020320130078

Salah satu syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Pertanian pada Program Studi S1 Agribisnis
Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro

PROGRAM STUDI S1 AGRIBISNIS
FAKULTAS PETERNAKAN DAN PERTANIAN
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2024

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Aryasatia Ramadhan
NIM : 23020320130078
Program Studi : S1 Agribisnis

dengan ini menyatakan sebagai berikut:

1. Skripsi yang berjudul **Evaluasi Sistem *Business to Business* (B2B) dengan Pendekatan *Supply Chain Operation Reference* (SCOR) pada Bale Hidroponik Salatiga** dan penelitian yang terkait dengan skripsi ini adalah hasil kerja saya sendiri.
2. Setiap ide atau kutipan dari orang lain berupa publikasi atau bentuk lainnya dalam skripsi ini telah diakui sesuai dengan standar prosedur disiplin ilmu.
3. Penulis juga mengakui bahwa skripsi ini dapat dihasilkan berkat bimbingan dan dukungan penuh dari pembimbing yaitu: **Ir. Joko Mariyono, M.P., Ph.D.** dan **Prof. Dr. Ir. Titik Ekowati, M.Sc.**

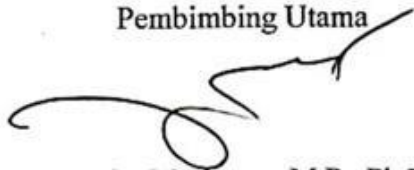
Apabila di kemudian hari dalam skripsi ini ditemukan hal-hal yang menunjukkan telah dilakukannya kecurangan akademik maka penulis bersedia gelar sarjana yang telah penulis dapatkan ditarik sesuai dengan ketentuan dari Program Studi S1 Agribisnis, Fakultas Peternakan dan Pertanian, Universitas Diponegoro.

Semarang, Februari 2024


Aryasatia Ramadhan

Mengetahui

Pembimbing Utama



Ir. Joko Mariyono, M.P., Ph.D.

Pembimbing Anggota



Prof. Dr. Ir. Titik Ekowati, M.Sc.

Judul Skripsi : EVALUASI SISTEM *BUSINESS TO BUSINESS*
(B2B) DENGAN PENDEKATAN *SUPPLY*
CHAIN OPERATION REFERENCE (SCOR)
PADA BALE HIDROPONIK SALATIGA

Nama Mahasiswa : ARYASATIA RAMADHAN

NIM : 23020320130078

Program : SI AGRIBISNIS/PERTANIAN

Studi/Fakultas : PETERNAKAN DAN PERTANIAN

Telah disidangkan di hadapan Tim Penguji
dan dinyatakan lulus pada tanggal 25 MAR 2024

Pembimbing Utama



Ir. Joko Mariyono, M.P., Ph.D.

Pembimbing Anggota



Prof. Dr. Ir. Titik Ekowati, M.Sc.

Ketua Program Studi



Ir. Kustopo Budiraharjo, M. P.

Ketua Panitia Akhir Program



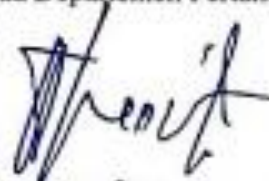
Migie Handayani, S.Pt., M.Si.

Dekan



Prof. Sugiharto, S.Pt., M.Sc., Ph.D.

Ketua Departemen Pertanian



Dr. Heni Rizqiyati, S.Pt., M.Si.

EVALUASI SISTEM *BUSINESS TO BUSINESS* (B2B) DENGAN PENDEKATAN *SUPPLY CHAIN OPERATION REFERENCE* (SCOR) PADA BALE HIDROPONIK SALATIGA

**Oleh:
ARYASATIA RAMADHAN**

ABSTRAK

Business to Business (B2B) adalah model bisnis yang dilakukan antara dua perusahaan atau lebih, yang saling berhubungan dalam proses produksi dan penjualan produk atau jasa. Perusahaan seringkali menghadapi rintangan dalam implementasi sistem B2B, oleh karena itu diperlukan evaluasi. Evaluasi sistem B2B dapat dilakukan dengan pendekatan *Supply Chain Operations Reference* (SCOR) untuk menganalisis kinerja perusahaan berdasarkan kinerja rantai pasoknya. Tujuan dari penelitian ini adalah mengevaluasi pelaksanaan kerja sama B2B Bale Hidroponik Salatiga terhadap *retailer* dengan *Superior SCOR Card*. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode studi kasus. Data yang digunakan adalah data primer terkait implementasi sistem B2B yang didapat dari wawancara kepada pihak-pihak yang terlibat langsung, dan data sekunder yang diperoleh melalui jurnal, artikel, dan publikasi ilmiah yang relevan dengan permasalahan dalam penelitian. Evaluasi sistem B2B dilakukan dengan pendekatan SCOR dan *Superior SCOR Card* digunakan sebagai alat analisis untuk menganalisis kinerja perusahaan dalam sistem B2B. Berdasarkan hasil analisis, 6 dari 9 matrik kinerja yang menggambarkan performa Bale Hidroponik Salatiga pada sistem B2B sudah memiliki kriteria *superior*. Matrik kinerja pemenuhan pesanan dan *total supply chain cost* masih perlu diperbaiki karena berada pada kriteria *gap parity*. Penting bagi perusahaan untuk terus melakukan evaluasi dengan *Superior SCOR Card*. Perusahaan dapat menggunakan *Superior SCOR Card* secara berkala untuk mengukur kinerja operasional dan pelaksanaan B2B mereka dengan tujuan meningkatkan efisiensi dan respons terhadap permintaan pelanggan. Hal ini dapat memastikan bahwa perusahaan tetap responsif terhadap perubahan lingkungan bisnis dan mempertahankan kualitas layanan kepada *retailer*.

Kata kunci: B2B, evaluasi, SCOR, sensitivitas, *superior SCOR card*

**EVALUATION OF BUSINESS TO BUSINESS (B2B) SYSTEM
WITH SUPPLY CHAIN OPERATION REFERENCE (SCOR)
APPROACH AT BALE HIDROPONIK SALATIGA**

ABSTRACT

Business to Business (B2B) was a business model conducted between two or more companies, which were interconnected in the process of producing and selling products or services. Companies often faced obstacles in implementing B2B systems, thus necessitating evaluation. B2B system evaluation could be conducted using the Supply Chain Operations Reference (SCOR) approach to analyze company performance based on its supply chain performance. The aim of this study was to evaluate the implementation of B2B cooperation by Bale Hidroponik Salatiga with retailers using the Superior SCOR Card. The method used in this study was a case study method. The data used were primary data related to the implementation of B2B systems obtained from interviews with directly involved parties, and secondary data obtained from journals, articles, and relevant scientific publications concerning the research issues. B2B system evaluation was conducted using the SCOR approach, and the Superior SCOR Card was used as an analytical tool to analyze the company's performance in the B2B system. Based on the analysis results, 6 out of 9 performance metrics depicting Bale Hidroponik Salatiga's performance in the B2B system already met superior criteria. The order fulfillment and total supply chain cost performance metrics still needed improvement as they were in the gap parity criteria. It was important for the company to continue evaluating with the Superior SCOR Card. The company could use the Superior SCOR Card periodically to measure their operational performance and B2B implementation with the aim of improving efficiency and responsiveness to customer demands. This could ensure that the company remained responsive to changes in the business environment and maintained service quality to retailers.

Keywords: B2B, evaluation, SCOR, sensitivity, superior SCOR card

KATA PENGANTAR

Business to Business (B2B) adalah model bisnis yang dilakukan antara dua perusahaan atau lebih, yang saling berhubungan dalam proses produksi dan penjualan produk atau jasa. B2B sering terjadi dalam industri seperti manufaktur, teknologi informasi, perbankan, dan bahkan pertanian atau agribisnis. Model bisnis B2B, perusahaan yang melakukan transaksi pada umumnya memiliki tujuan yang sama, dimana perusahaan dapat saling membantu untuk mengoptimalkan proses produksi atau penjualan produk, sehingga lebih efisien dan produktif.

Skripsi ini dapat diselesaikan dengan bantuan dan bimbingan banyak pihak yang telah memberikan saran dan masukan kepada penulis. Penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Ir. Joko Mariyono, M.P., Ph.D. selaku dosen Pembimbing Utama yang selalu meluangkan waktunya untuk penulis, memberikan bimbingan dan pengarahan, serta memberikan semangat kepada penulis untuk menyelesaikan Skripsi.
2. Prof. Dr. Ir. Titik Ekowati, M.Sc. selaku Pembimbing Anggota yang selalu meluangkan waktunya untuk penulis, memberikan bimbingan dan pengarahan, serta memberikan semangat kepada penulis untuk menyelesaikan Skripsi.
3. Prof. Sugiharto, S.Pt., M.Sc., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro Semarang yang telah memberikan berbagai fasilitas perkuliahan, dukungan, serta berbagai kemudahan lainnya sehingga Skripsi ini dapat diselesaikan dengan lancar.

4. Dr. Heni Rizqiati, S. Pt., M.Si. selaku Ketua Departemen Pertanian yang telah membantu penulis dalam proses pengerjaan Skripsi.
5. Ir. Kustopo Budiraharjo, M.P. selaku Ketua Program Studi S-1 Agribisnis yang telah mendukung persiapan pelaksanaan praktik kerja lapangan.
6. Ir. Joko Mariyono, M.P., Ph.D. selaku Koordinator Laboratorium Penyuluhan dan Pemberdayaan Masyarakat yang telah banyak memberikan arahan dan masukan-masukan yang bermanfaat bagi penulis.
7. Suryani Nurfadillah, S.E., M.Si. selaku Dosen Wali yang telah memberikan masukan dan nasihat kepada penulis dalam proses pengerjaan Skripsi.
8. Seluruh Dosen dan Staf Administrasi Program Studi Agribisnis dan Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat dan membantu dalam proses administrasi.
9. Bapak Raditya Rafdian dan Ibu Novita Saraswati selaku orang tua penulis Farrelly Satya Putra selaku Adik penulis, serta seluruh anggota keluarga yang selalu memberikan dukungan dan doa kepada penulis.
10. Gerry Andrianto, Putri Natasya, Basya Jessica, dan Nathasya Aditha selaku sahabat penulis yang selalu memberikan dukungan serta bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan Skripsi.
11. Annisa Eka Asiantari, M. Farhan Aditya, Satria Reza Ramadhan, Siti Nur Jannah, Tri Yuliana, Nadhilah Ishmah, dan Heydar Fatih Ramzi Taher, serta seluruh bonsai family selaku sahabat penulis yang selalu memberikan dukungan serta bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan Skripsi.

12. Alifya Salsabila Nadhira, Azalya Besari Noerazzahra Tilaar, Febiana Putri Arniessa, Mutiara Sakinah, Nurulita Damayanti, Sabian Firdaus, Tyas Wahyu Alifiana, dan Zaidan Ammar Andhiko selaku teman-teman KKN yang selalu memberikan dukungan serta bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan Skripsi.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan Skripsi ini. Oleh karena itu, penulis menerima segala kritik dan saran dari pembaca yang dapat membangun agar Skripsi ini dapat tersusun lebih baik.

Semarang, Februari 2024

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR ILUSTRASI	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1. <i>Business to Business</i> (B2B).....	5
2.2. Karakteristik B2B.....	6
2.3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Implementasi Sistem	7
2.4. Evaluasi Kinerja Sistem B2B.....	8
2.5. <i>Supply Chain Operations Reference</i> (SCOR)	9
2.6. <i>Superior SCOR Card</i>	9
2.7. Analisis Sensitivitas Usaha	10
2.8. Kajian Penelitian Terdahulu.....	11
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	23
3.1. Kerangka Pemikiran.....	23
3.2. Waktu dan Lokasi Penelitian.....	25
3.3. Metode Penelitian.....	25
3.4. Sumber dan Teknik Pengambilan Data.....	26
3.5. Metode Analisis Data.....	27

3.6. Konsep dan Pengukuran Variabel	33
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	35
4.1. Keadaan Umum Perusahaan.....	35
4.2. Penerapan Sistem <i>Business to Business</i> (B2B)	46
4.3. Evaluasi Kinerja Sistem B2B.....	67
4.4. Analisis Sensitivitas Usaha	97
BAB V. SIMPULAN DAN SARAN	103
5.1. Simpulan.....	103
5.2. Saran.....	104
DAFTAR PUSTAKA	106
LAMPIRAN.....	110
RIWAYAT HIDUP.....	133

DAFTAR TABEL

Nomor		Halaman
1.	Pemetaan Hasil Penelitian Terdahulu.....	20
2.	Komponen Perhitungan Matrik Kinerja <i>Superior SCOR Card</i>	31
3.	Atribut dan Nilai Benchmark SCOR	32
4.	Divisi dan Jumlah Tenaga Kerja Bale Hidroponik Salatiga.....	45
5.	Data Produksi Bale Hidroponik Salatiga.....	58
6.	Data Total Permintaan, Realisasi, <i>Return</i> , Tolak, dan Penjualan.....	59
7.	Domisili dan Jenis Retailer Mitra Bale Hidroponik Salatiga	61
8.	Perhitungan <i>Superior SCOR Card</i>	70
9.	Rata-Rata Waktu Pemenuhan Pesanan.....	82
10.	Analisis Sensitivitas Matrik Kinerja Pemenuhan Pesanan	98
11.	Analisis Sensitivitas Matrik Kinerja <i>Total Supply Chain Cost</i>	101

DAFTAR ILUSTRASI

Nomor	Halaman
1. Kerangka Pemikiran	24
2. Fasilitas Bale Hidroponik Salatiga	36
3. Kegiatan Promosi Secara Langsung	39
4. Mitra Bale Hidroponik Salatiga.....	40
5. Lahan Petani Mitra	41
6. Struktur Organisasi Bale Hidroponik Salatiga	44
7. Pola Aliran Informasi	48
8. File <i>Microsoft Excel Purchase Order Retailer</i> Wilayah Semarang	49
9. <i>Purchase Order</i>	50
10. Proses Delivery <i>Retailer</i> Wilayah Semarang	51
11. Kategori Sayuran	52
12. Jenis Sayuran	53
13. Satuan Kuantitas Produk.....	54
14. Proses Penimbangan Bahan Baku Sesuai Dengan Gramasi Produk	55
15. Pola Distribusi Bale Hidroponik Salatiga.....	62
16. Sosial Media Bale Hidroponik Salatiga.....	63
17. <i>Display</i> Produk pada <i>Store Retailer</i>	65
18. Pola Aliran Finansial	66

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Halaman
1. Denah Lokasi Bale Hidroponik Salatiga	110
2. Layout Bale Hidroponik Salatiga	111
3. Pedoman Wawancara.....	112
4. Gramasi dan Harga Penjualan Produk.....	114
5. Data Total Permintaan, Realisasi, Retur, Tolak, dan Penjualan Produk Bale Hidroponik Salatiga Periode 20 November Sampai dengan 21 Desember untuk Retailer Gelael Candi, Gelael Citraland, Istana Buah Pandanaran, dan Istana Buah Sultan Agung.....	116
6. Data Waktu Masuk Purchase Order dan Waktu Produk Sampai Kepada <i>Retailer</i> Periode 20 November Sampai dengan 21 Desember untuk <i>Retailer</i> Gelael Candi	120
7. Data Waktu Masuk Purchase Order dan Waktu Produk Sampai Kepada <i>Retailer</i> Periode 20 November Sampai dengan 21 Desember untuk <i>Retailer</i> Gelael Citraland	121
8. Data Waktu Masuk Purchase Order dan Waktu Produk Sampai Kepada <i>Retailer</i> Periode 20 November Sampai dengan 21 Desember untuk <i>Retailer</i> Istana Buah Pandanaran.....	122
9. Data Waktu Masuk Purchase Order dan Waktu Produk Sampai Kepada <i>Retailer</i> Periode 20 November Sampai dengan 21 Desember untuk <i>Retailer</i> Istana Buah Sultan Agung	123
10. Perhitungan Matrik Kinerja Pengiriman.....	124
11. Perhitungan Matrik Pemenuhan Pesanan	125
12. Perhitungan Matrik Kesesuaian Standar.....	126
13. Perhitungan Matrik Lead Time Pemenuhan Pesanan	127
14. Perhitungan Matrik Siklus Pemenuhan Pesanan	128

15.	Perhitungan Matrik <i>Cash to Cash Cycle Time</i>	129
16.	Perhitungan Matrik Persediaan Harian.....	130
17.	Perhitungan Matrik <i>Total Supply Chain Cost</i>	131
18.	Dokumentasi	132