

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. *Business to Business* (B2B)

Business to Business (B2B) adalah model bisnis di mana transaksi perdagangan terjadi antara dua perusahaan atau lebih. B2B merupakan penjualan produk atau jasa yang diberikan oleh bisnis tersebut dan diperuntukkan untuk bisnis lain, bukan kepada customer (Umar *et al.*, 2016). Pada model *Business to Business* (B2B), perusahaan menjual produk atau jasa mereka kepada perusahaan lain sebagai pelanggan, bukan kepada konsumen akhir. Proses bisnis *marketing* dalam hal menjual produk dan jasa kepada perusahaan lain merupakan B2B (Miletsky & Smith, 2009)

Transaksi B2B melibatkan jumlah uang yang lebih besar dan volume yang lebih besar daripada transaksi B2C (*Business to Consumer*), karena transaksi B2B biasanya melibatkan jumlah produk atau jasa yang lebih besar. B2B memiliki nilai transaksi yang lebih besar dari B2C ataupun C2C, ini dikarenakan transaksi antar perusahaan biasanya dilakukan berulang-ulang dan dalam ukuran yang besar (Jumiran *et al.*, 2020). B2B sering terjadi di antara perusahaan yang beroperasi dalam industri yang sama atau terkait, seperti distributor yang menjual produk ke toko atau peritel dengan kesepakatan tertentu. Segmen B2B yaitu para pemilik brand yang sejalan (Rombe, 2022).

2.2. Karakteristik B2B

Transaksi yang berlangsung pada perusahaan dengan model B2B tidak terjadi antara perusahaan dan konsumen (B2C), melainkan antar perusahaan. Manajemen dalam B2B pada dasarnya berbeda dari B2C, tetapi ukuran pasar yang lebih sempit tidak berarti lebih mudah untuk dikelola (Putri & Surianto, 2022). B2B adalah sebuah sistem dimana perusahaan dapat memenuhi kebutuhan produksi dan pemasaran satu sama lain. Transaksi B2B umumnya sangat mementingkan hubungan jangka panjang antar perusahaan. Kerja sama antar perusahaan membutuhkan investasi yang besar, baik dalam hal waktu, sumber daya, maupun biaya. *Business to Business* (B2B) adalah tindakan organisasi yang menawarkan tenaga kerja dan produk kepada pembeli yang memberikan penawaran yang kompetitif (Agustini *et al.*, 2020).

Perusahaan yang menerapkan model B2B biasanya melakukan pembelian dalam jumlah yang besar untuk memenuhi kebutuhan produksi mereka. Perbedaan B2B ada pada jumlah pembeli yang cenderung sedikit namun mereka mampu membeli suatu produk (barang/jasa) dalam jumlah yang lebih besar (Marjani & Sutisna, 2019). Perusahaan B2B memiliki tanggung jawab untuk menjaga kualitas dan menentukan harga produk. Perusahaan berkewajiban memasarkan, memberikan jaminan harga, dan menentukan kualitas produk yang dapat dijual (Romdhon & Sukoyono, 2011).

Perusahaan hanya memilih mitra yang dapat diandalkan dalam jangka panjang sebagai mitra bisnis mereka. B2B adalah model komunikasi bisnis dan merupakan sistem komunikasi bisnis antara pihak komersial, di mana penjual dan pembeli adalah

organisasi atau perusahaan di mana transaksi data sering dilakukan oleh mitra bisnis yang dikenal dan disepakati (Malau, 2017). Hubungan antar perusahaan sebagai *partner* bagi satu sama lain adalah karakteristik utama dalam B2B. Karakteristik B2B juga bisa dijelaskan dari karakteristik media yang digunakan dengan melibatkan media untuk mendapatkan *partner* dalam perdagangan (Cooper *et al.*, 2006).

2.3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Implementasi Sistem B2B

Keberhasilan implementasi sistem *Business to Business* (B2B) sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan oleh perusahaan. Faktor terpenting dalam mengelola dan suksesnya hubungan B2B adalah bagaimana perusahaan membangun hubungan yang kuat untuk membangun dan membangun loyalitas pelanggan (Zimmerman & Blythe, 2017). Keberhasilan implementasi sistem B2B juga dapat dilihat melalui respon konsumen terhadap perusahaan. Pelanggan yang puas akan setia lebih lama, kurang sensitif terhadap harga dan memberi komentar yang baik tentang perusahaan (Afnina & Hastuti 2018).

Manajemen adalah faktor penting dalam keberhasilan implementasi sistem B2B. Fungsi manajemen bisnis dalam hal ini adalah melakukan evaluasi secara menyeluruh terhadap kinerja sumber daya perusahaan (Gesi *et al.*, 2019). Manajemen juga harus memastikan bahwa tujuan implementasi sistem B2B diintegrasikan untuk kesejahteraan perusahaan. Kerja sama ekonomi dilakukan untuk meningkatkan kesejahteraan kedua belah pihak (Pratiwi, 2016).

Tenaga kerja juga merupakan faktor yang mempengaruhi implementasi sistem B2B. Semakin luas pengalaman bekerja seseorang, maka semakin terampil seseorang dalam melakukan 11 pekerjaan, serta sikap pola berpikir semakin sempurna dalam bertindak untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan (Sulaeman, 2014). Pelatihan tenaga kerja bisa meningkatkan performa perusahaan dalam menerapkan sistem B2B. Salah satu solusi yang dapat dilakukan perusahaan adalah meningkatkan daya saing dalam bentuk produk maupun kualitas sumber daya manusia (Parengkuan, 2019).

2.4. Evaluasi Kinerja Sistem B2B

Evaluasi kinerja sistem B2B adalah proses untuk mengevaluasi sejauh mana sistem B2B dapat memenuhi tujuan bisnis dan kebutuhan pengguna. Agar dapat bersaing dengan perusahaan lain maka perlu adanya evaluasi kembali atas strategi bisnis yang memprioritaskan pada kualitas (Pohan, 2017). Kualitas produk atau layanan yang baik dapat memberikan meningkatkan kepercayaan dan membangun reputasi merek yang kuat. Kualitas adalah faktor pertama yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen (Shelbiana & Trimio, 2022). Terdapat beberapa indikator yang dapat digunakan untuk mengevaluasi sistem B2B pada sebuah perusahaan. Beberapa indikator yang dapat digunakan untuk mengevaluasi kinerja sistem B2B antara lain efektivitas, efisiensi, keandalan, skalabilitas, fleksibilitas, dan keamanan sistem (Bolstorff & Rosenbaum, 2011).

2.5. *Supply Chain Operations Reference (SCOR)*

Supply Chain Operations Reference (SCOR) adalah kerangka kerja yang digunakan untuk menggambarkan, mengukur, dan meningkatkan kinerja rantai pasokan suatu perusahaan. Pada B2B, terdapat kegiatan *supply chain*. Salah satu pendekatan yang biasanya digunakan untuk mengukur kinerja suatu rantai pasok adalah model Supply Chain Operations Reference (SCOR) (Apriyani *et al.*, 2018). Rantai pasok adalah serangkaian proses bisnis yang menghubungkan beberapa aktor untuk peningkatan nilai tambah bahan baku atau produk dan mendistribusikannya kepada konsumen akhir. Perusahaan-perusahaan tersebut biasanya termasuk *supplier*, pabrik, distributor, toko dan ritel serta perusahaan-perusahaan pendukung seperti perusahaan jasa logistik (Hamdala *et al.*, 2017).

Proses B2B pada dasarnya menggambarkan proses pendistribusian produk yang terjadi pada rantai pasok antar perusahaan. Proses B2B mencakup *Supply Chain*, pertukaran informasi, manajemen operasional dan lain-lain (Lenti, 2017). Pendekatan SCOR lebih unggul dibandingkan dengan metode-metode lainnya yang cenderung mengukur internal perusahaan saja. Pengukuran kinerja dengan menggunakan SCOR mampu mengukur perusahaan dari hulu hingga hilir (Chotimah *et al.*, 2018).

2.6. *Superior SCOR Card*

Superior SCOR Card adalah kombinasi dari atribut kinerja rantai pasok, yang digunakan sebagai alat analisa atau pengukuran kinerja rantai pasok pada sebuah

perusahaan. Setiap atribut kinerja dihitung menggunakan rumus kinerja pengiriman, isian tingkat, pemenuhan pesanan sempurna, waktu respons rantai pasokan, waktu tunggu pemenuhan pesanan, siklus pemenuhan pesanan, waktu siklus kas-ke-kas, hari persediaan-persediaan, dan total biaya rantai pasokan (Apriyani *et al.*, 2022). Perhitungan kinerja tersebut memberikan nilai yang dibandingkan dengan skor *Superior SCOR Card*. Setelah dilakukan pengukuran terhadap setiap indikator, hasil yang didapatkan kemudian dibandingkan dengan nilai *Superior SCOR Card*, sebagai nilai *benchmark*-nya (Bolstorff & Rosenbaum, 2011). *Benchmark* adalah gambaran mengenai besarnya kesenjangan antara kinerja organisasi dengan kinerja organisasi yang menjadi acuan dalam data *benchmark*. Data *benchmark* terdiri dari *superior*, *advantage* dan *parity*. Klasifikasi nilai tersebut secara berturut-turut merupakan klasifikasi perolehan nilai tertinggi, menengah, dan terendah pada target efektivitas kinerja rantai pasok (Kinding, 2019).

2.7. Analisis Sensitivitas Usaha

Analisis sensitivitas adalah sebuah analisis untuk mengetahui sejauh mana perubahan pada faktor-faktor tertentu mempengaruhi proses operasional suatu perusahaan. Analisis sensitivitas memberikan gambaran sejauh mana suatu keputusan akan cukup kuat berhadapan dengan perubahan faktor-faktor atau parameter-parameter yang mempengaruhi (Hasugian *et al.*, 2020). Harga produk, tenggat waktu, biaya serta volume produksi adalah faktor-faktor utama yang berdampak langsung pada perusahaan bidang agribisnis. Pada bidang pertanian, perubahan yang terjadi pada

kegiatan usaha dapat diakibatkan oleh empat faktor utama yaitu perubahan harga jual produk, keterlambatan pelaksanaan usaha, kenaikan biaya dan perubahan volume produksi (Susilowati & Kurniowati, 2018).

Analisis sensitivitas mengevaluasi kekuatan dan kelemahan, serta memperkirakan risiko dan peluang dengan hasil model bisnis perusahaan. Analisis sensitivitas ini menentukan, nilai perubahan terkecil dalam bobot kriteria saat ini, yang dapat mengubah peringkat alternatif yang ada (Widaningsih, 2017). Analisis sensitivitas mengevaluasi seberapa sensitif suatu model terhadap perubahan pada variabel atau parameter tertentu dalam model tersebut. Analisis sensitivitas perlu dilakukan untuk melihat sampai berapa persen penurunan harga atau kenaikan biaya yang terjadi dapat mengakibatkan perubahan dalam kriteria kelayakan investasi dari layak menjadi tidak layak (Susilowati & Kurniowati, 2018).

2.8. Kajian Penelitian Terdahulu

Penelitian "*Evaluasi Sistem Business to Business (B2B) dengan Pendekatan Supply Chain Operation Reference (SCOR) Pada Bale Hidroponik Salatiga*" menggunakan penelitian terdahulu sebagai bahan acuan dan referensi yang berguna untuk membandingkan penelitian ini dengan penelitian yang sebelumnya. Penelitian terdahulu mempermudah pengumpulan informasi dan metode analisis yang digunakan dalam pengolahan data. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terdapat pada pendekatan *Supply Chain Operations Reference (SCOR)* dan penggunaan *Superior SCOR Card* sebagai alat analisis data hasil penelitian. Kesamaan dengan hasil

penelitian terdahulu hanya dijadikan sebagai referensi dan acuan pada penelitian ini. Perbedaan penelitian ini terletak pada luasan bahasan yang diteliti, yaitu mengidentifikasi pentingnya evaluasi sistem B2B dengan kombinasi pendekatan SCOR, fokus pada kinerja perusahaan terhadap *retailer*, dan penggunaan *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 perusahaan terhadap *retailer*.

Apriyani *et al.* (2018) pada penelitian berjudul “Evaluasi Kinerja Rantai Pasok Sayuran Organik dengan Pendekatan *Supply Chain Operation Reference* (SCOR)” menganalisis capaian kinerja rantai pasok sayuran organik di setiap anggota rantai guna menentukan arah perbaikan dalam pemenuhan kebutuhan konsumen secara optimal. Kinerja rantai pasok di tingkat petani pada penelitian ini dibedakan berdasarkan individu dan komoditas. Metode analisis yang digunakan adalah model *Supply Chain Operational Reference* (SCOR) dengan memperhatikan atribut internal dan eksternal. Data primer yang digunakan diambil melalui observasi dan proses wawancara, sementara itu data sekunder yang diperoleh dari instansi terkait. Berdasarkan hasil pengukuran kinerja rantai pasok sayuran organik di semua tingkatan pada penelitian ini, atribut *responsiveness* dan *flexibility* telah mencapai posisi kinerja terbaik (*superior*). Nilai kinerja rantai pasok sayuran organik pada atribut *asset* di tingkat petani hanya mencapai posisi baik (*advantage*), namun di tingkat perusahaan sudah mencapai posisi kinerja terbaik (*superior*). Secara umum kinerja rantai pasok sayuran

organik pada atribut *cost* masih belum mencapai kinerja yang baik. Perlu upaya untuk memperkecil biaya dalam setiap aktivitas rantai pasok untuk meningkatkan kinerja. Perbedaan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Apriyani *et al.* (2018) dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Fokus dalam penelitian terdahulu adalah menganalisis capaian kinerja rantai pasok perusahaan, sedangkan pada penelitian ini adalah mengevaluasi sistem kerja sama B2B perusahaan yang dilakukan dengan menggunakan pendekatan kinerja rantai pasok.
2. Penelitian terdahulu menggunakan metode penentuan sampel yaitu *purposive random sampling* untuk menentukan “responden” sebagai sumber data, sedangkan pada penelitian ini sumber data yang digunakan adalah “informan” didasarkan pada karakteristik tertentu seperti pengalaman, pengetahuan, atau perspektif yang relevan dengan topik penelitian.
3. Penelitian terdahulu dilakukan di PT Simply Fresh Organic Jawa Barat, sedangkan penelitian ini dilakukan di Bale Hidroponik Salatiga.

Febriana *et al.* (2023) pada penelitian berjudul “Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Tembakau pada Bagian Hulu di PR. X Malang” melakukan pengukuran kinerja rantai pasok tembakau pada bagian hulu di PR. X Malang. Tujuan dari penelitian ini adalah mendeskripsikan mekanisme pelaksanaan manajemen rantai pasok tembakau pada bagian hulu, menganalisis kinerja rantai pasok tembakau pada bagian hulu dan merumuskan strategi peningkatan kinerja rantai pasok pada bagian hulu. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini didasarkan pada model SCOR dengan dengan lima

proses inti (*plan, source, make, deliver, return*) dan lima atribut kinerja (*reliability, responsiveness, agility, cost, asset*). Penelitian ini menggunakan *key informant* berjumlah 3 orang yang terdiri dari petani, pengepul, dan manufaktur dengan teknik *purposive*. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa kinerja petani perlu adanya perbaikan berdasarkan matrik kinerja *flexibility* dan TSCC (*Total Supply Chain Cost*), kinerja pengepul perlu adanya perbaikan berdasarkan matrik kinerja TSCC, dan kinerja manufaktur perlu peningkatan berdasarkan matrik kinerja *flexibility* dan TSCC. Perbedaan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Febriana *et al.* (2023) dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Fokus dalam penelitian terdahulu adalah mahami secara rinci bagaimana manajemen rantai pasok tembakau di bagian hulu dilakukan, sedangkan pada penelitian ini adalah evaluasi pelaksanaan kerja sama B2B pada Bale Hidroponik Salatiga dengan *retailer*.
2. Penelitian terdahulu dilakukan di PR. X Malang, sedangkan penelitian ini dilakukan di Bale Hidroponik Salatiga.

Haras *et al.* (2023) pada penelitian berjudul “*Analysis of Supply Chain Performance of Banana Chips in Dahlia MSMEs*” melakukan analisa kinerja rantai pasok keripik pisang manajemen di UMKM Dahlia Kota Gorontalo pada bulan Agustus-September 2022. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah studi kasus dan data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis *Supply Chain Operation Reference* (SCOR) yang kemudian hasil perhitungannya akan dibandingkan dengan nilai

benchmark. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari hanya 4 dari 7 indikator yang masuk dalam kategori *superior*, yaitu *perfect order fulfillment*, *delivery performance*, *cash to cash cycle* dan *order fulfillment cycle*. Indikator *volume flexibility*, *lead time* dan *daily inventory* berada pada kategori *advantage*. Total biaya yang digunakan untuk rantai pasok keripik pisang prosesnya adalah Rp7.560.000,00 dalam satu kali proses produksi. Hal ini berdampak terhadap manajemen perusahaan karena *lead time* yang belum mencapai posisi unggul mempunyai hubungan yang kuat dengan fleksibilitas volume dimana waktu tunggu yang lama akan mengakibatkan ketidakmampuan rantai pasokan untuk menjaga fleksibilitas volume produksi. Perbedaan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Haras *et al.* (2023) dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Fokus pada penelitian terdahulu lebih spesifik terkait dengan kinerja rantai pasok keripik pisang di UMKM Keripik Pisang Dahlia Gorontalo, sementara penelitian kedua memiliki cakupan yang lebih luas, melibatkan evaluasi kerja sama dengan *retailer* dalam konteks sistem B2B pada Bale Hidroponik Salatiga.
2. Penelitian terdahulu hanya melakukan interpretasi nilai hasil perhitungan indikator kinerja rantai pasok, sedangkan penelitian ini menjabarkan hasil perhitungan indikator kinerja rantai pasok berdasarkan perspektif dari pihak-pihak yang terlibat langsung sebagai bahan evaluasi sistem B2B perusahaan.
3. Penelitian terdahulu dilakukan di UMKM Keripik Pisang Dahlia Gorontalo, sedangkan penelitian ini dilakukan di Bale Hidroponik Salatiga.

Apriyani *et al.* (2022) pada penelitian berjudul “*Rice Supply Chain Performance Analysis Using the Supply Chain Operational Reference (SCOR) Approach*”

melakukan pengukuran kinerja rantai pasok untuk mengevaluasi pencapaian tujuan organisasi dan menentukan posisinya terhadap pesaing. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kinerja rantai pasok beras pada tingkat petani dengan menggunakan *Supply Chain Operational Reference* (SCOR). Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan studi kasus dan *purposive sampling*. Metode analisa yang digunakan adalah perhitungan skor kinerja di setiap indikator atribut SCOR, dan hasil perhitungan dibandingkan dengan *superior card score*. Hasil menunjukkan bahwa beberapa kinerja dalam rantai pasokan kegiatan belum maksimal sehingga harus diperbaiki. Kegiatan yang perlu diperbaiki untuk mencapai skor unggul adalah *order fulfilment, order fulfilment cycles, cash to cash cycle time, daily stock, and total supply chain cost*. Penelitian ini memberikan rekomendasi kepada perusahaan, dimana perusahaan perlu meningkatkan volumenya gabah diserap oleh mitra petani dengan menambah pasar target untuk mendorong aliran aset. Berdasarkan hasil penelitian, perusahaan perlu melakukan pendampingan mitra petani khususnya pada pengelolaan pasca panen, guna meningkatkan kualitas bahan baku dan lulus kualifikasi pasar. Perbedaan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Apriyani *et al.* (2022) dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Fokus dalam penelitian terdahulu adalah menganalisis kinerja rantai pasok beras dari sisi petani, sedangkan pada penelitian ini adalah mengevaluasi implementasi sistem B2B perusahaan yang melibatkan petani dan *retailer*.
2. Penelitian terdahulu menggunakan metode penentuan sampel yaitu *purposive random sampling* untuk menentukan “responden” sebagai sumber data,

sedangkan pada penelitian ini sumber data yang digunakan adalah “informan” didasarkan pada karakteristik tertentu seperti pengalaman, pengetahuan, atau perspektif yang relevan dengan topik penelitian.

3. Penelitian terdahulu memberikan wawasan yang mendalam tentang efisiensi dan tantangan yang dihadapi oleh petani. sedangkan penelitian ini berusaha untuk memberikan bahan evaluasi kepada perusahaan dalam implementasi sistem B2B.
4. Penelitian terdahulu dilakukan di Kabupaten Ciamis Jawa Barat, sedangkan penelitian ini dilakukan di Bale Hidroponik Salatiga.

Sari *et al.* (2017) pada penelitian berjudul “Kinerja Rantai Pasok Sayuran dan Penerapan *Contract Farming Models*” melakukan kinerja rantai pasok sayuran dan menganalisis penerapan *contract farming models* di PT Bimandiri Agro Sedaya. Metode yang digunakan pengukuran kinerja rantai pasok menggunakan metode *Supply Chain Operational Reference* (SCOR) dan untuk penentuan kontak kemitraan menggunakan analisis *contract farming models* dengan responden 20 petani mitra dan staf PT Bimandiri. Hasil pengukuran kinerja rantai pasok menunjukkan bahwa dari atribut *reliability* hanya mencapai posisi *advantage* sehingga kinerja rantai pasok sayuran harus lebih ditingkatkan. Atribut *responsibility* dan *flexibility* perusahaan sudah mencapai posisi *superior*. Hasil analisis kontrak kemitraan pertanian yang cocok ditetapkan untuk menunjang kinerja rantai pasok adalah *Centralized Model*. *Centralized model* dapat terkoordinasi secara vertikal antara tiap anggota rantai pasok. Pihak perusahaan membeli sayuran dari para petani kemudian memproses atau

mengemas sayuran tersebut hingga mendistribusikan sayuran ke ritel modern. Perbedaan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sari *et al.* (2017) dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Fokus dalam penelitian terdahulu adalah mengvaluasi kinerja keseluruhan rantai pasok sayuran dan pemahaman tentang bagaimana *contract farming model* diterapkan di perusahaan tersebut, sedangkan pada penelitian ini adalah mengevaluasi dan pemahaman implementasi sistem B2B perusahaan.
2. Penelitian ini menggunakan “responden” sebanyak 20 petani sebagai sumber data, sedangkan pada penelitian ini sumber data yang digunakan adalah “informan” didasarkan pada karakteristik tertentu seperti pengalaman, pengetahuan, atau perspektif yang relevan dengan topik penelitian.
3. Penelitian terdahulu dilakukan di PT Bimandiri Agro Sedaya Jawa Barat, sedangkan penelitian ini dilakukan di Bale Hidroponik Salatiga.

Handayani *et al.* (2019) pada penelitian berjudul “*Identifying Supply Chain Performance of Organic Rice in Lampung*” menganalisis rantai pasok beras organik di Kabupaten Pringsewu. Metode analisis data menggunakan konsep kinerja rantai pasok dengan pendekatan Supply Chain Operations reference (SCOR). SCOR terdiri dari lima elemen termasuk fleksibilitas, keandalan, daya tanggap, aset, dan biaya. Hasil kinerja rantai pasok beras organik pada semua tingkatan pada atribut fleksibilitas dan daya tanggap telah mencapai posisi kinerja yang unggul. Semua tingkatan pada atribut *responsiveness* dan *flexibility* telah mencapai posisi kinerja yang *superior*. Kinerja rantai pasokan atribut *asset* beras organik di tingkat petani hanya mencapai posisi

kinerja *advantage*. Kinerja rantai pasok pada atribut *reliability* dan *cost* belum mampu mencapai tingkat posisi kinerja yang baik, sehingga diperlukan upaya perbaikan melalui pendisiplinan. Perbedaan penelitian oleh Handayani *et al.* (2019) dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Fokus dalam penelitian terdahulu adalah aspek operasional dan kinerja rantai pasok yang mencakup tahapan dari produksi hingga distribusi beras, sedangkan penelitian ini adalah berfokus pada hubungan bisnis dan kinerja spesifik produsen hidroponik dengan *retailer*.
2. Penelitian terdahulu memberikan wawasan mendalam mengenai efisiensi dan efektivitas setiap elemen dalam rantai pasok, sedangkan penelitian ini berusaha untuk memberikan bahan evaluasi kepada perusahaan dalam implementasi sistem B2B.
3. Penelitian terdahulu dilakukan di Kabupaten Piringsewu Lampung, sedangkan penelitian ini dilakukan di Bale Hidroponik Salatiga.

Tabel 1. Pemetaan Hasil Penelitian Terdahulu

No.	Judul Penelitian, Peneliti dan Tahun	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Evaluasi Kinerja Rantai Pasok Sayuran Organik dengan Pendekatan <i>Supply Chain Operation Reference</i> (SCOR) (Apriyani <i>et al.</i> , 2018)	Menganalisis capaian kinerja rantai pasok sayuran organik di setiap anggota rantai guna menentukan arah perbaikan dalam pemenuhan kebutuhan konsumen secara optimal.	1. Metode <i>indept interview</i> dan observasi 2. Metode <i>purposive sampling</i> 3. Metode <i>Supply Chain Operations Reference</i> (SCOR)	Kinerja rantai pasok sayuran organik dalam atribut responsiveness dan <i>flexibility</i> telah mencapai posisi kinerja terbaik. Sementara itu, untuk kinerja rantai pasok sayuran organik pada atribut aset, di tingkat petani hanya mencapai posisi baik (<i>advantage</i>) dan di tingkat perusahaan sudah mencapai posisi kinerja terbaik (<i>superior</i>). Secara keseluruhan kinerja rantai pasok sayuran organik pada atribut cost masih belum mencapai kinerja yang baik. Nilai rata-rata kinerja masih diatas 3 %, sehingga minimalisasi biaya di setiap aktivitas rantai pasok perlu untuk dilakukan.
2.	Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Tembakau pada Bagian Hulu di PR. X Malang (Febriana <i>et al.</i> , 2023)	Mendesripsikan mekanisme pelaksanaan manajemen rantai pasok tembakau pada bagian hulu, menganalisis kinerja rantai pasok tembakau pada bagian hulu dan merumuskan strategi peningkatan kinerja rantai pasok pada bagian hulu.	1. Metode <i>purposive sampling, key informant</i> 2. Metode <i>Supply Chain Operations Reference</i> (SCOR)	Kinerja rantai pasok tembakau pada petani, pengepul, dan manufaktur menunjukkan bahwa sebagian besar termasuk kedalam kategori baik atau <i>superior</i> , namun masih terdapat beberapa matrik kinerja yang mempunyai kinerja dalam kategori <i>advantage, parity</i> , maupun <i>gap-parity</i> sehingga perlu adanya perbaikan. Perbaikan yang dapat dilakukan oleh pihak pengepul dapat melakukan perbaikan dengan menerapkan pencatatan atau pembukuan untuk untuk mencatat seluruh keuangan dalam transaksi jual-beli maupun pengolahan tembakau.

Tabel 1. Lanjutan

No.	Judul Penelitian, Peneliti dan Tahun	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
3.	<i>Analysis of Supply Chain Performance of Banana Chips in Dahlia MSMEs</i> (Haras et al., 2023)	Menganalisis kinerja rantai pasok keripik pisang di UMKM Dahlia.	1. Metode studi kasus 2. Metode <i>Supply Chain Operations Reference</i> (SCOR)	Performa kinerja rantai pasok pada Dahlia MSMEs telah mencapai kriteria <i>superior</i> , namun indikator <i>lead time</i> , <i>volume flexibility</i> , dan <i>daily inventory</i> masih berada pada kategori <i>advantage</i> . <i>Lead time</i> yang belum mencapai posisi <i>superior</i> mempunyai hubungan yang kuat dengan <i>volume flexibility</i> dimana lama menunggu waktu akan mengakibatkan ketidakmampuan rantai pasokan untuk menjaga fleksibilitas volume produksi. UMKM perlu mencari pemasok yang mempunyai ketersediaan dan sesuai dengan standar produksi, serta indikator <i>volume flexibility</i> , <i>lead time</i> , dan <i>daily inventory</i> .
4.	<i>Rice Supply Chain Performance Analysis Using the Supply Chain Operational Reference Approach</i> (Apriyani et al., 2022)	Menganalisis kinerja rantai pasok beras pada tingkat petani.	1. Metode <i>indept interview</i> 2. Metode <i>purposive sampling</i> 3. Metode <i>Supply Chain Operations Reference</i> (SCOR)	Kinerja rantai pasok sayuran organik dalam atribut <i>responsiveness</i> dan <i>flexibility</i> telah mencapai posisi kinerja terbaik. Sementara itu, untuk kinerja rantai pasok sayuran organik pada atribut aset, di tingkat petani hanya mencapai posisi baik (<i>advantage</i>) dan di tingkat perusahaan sudah mencapai posisi kinerja terbaik (<i>superior</i>). pemenuhan pesanan ditingkat petani sudah mencapai posisi kinerja terbaik, namun di tingkat perusahaan hanya mencapai posisi parity. Secara keseluruhan kinerja rantai pasok sayuran organik pada atribut <i>cost</i> masih belum mencapai kinerja yang baik. Nilai rata-rata kinerja masih diatas 3 %, sehingga minimalisasi biaya di setiap aktivitas rantai pasok perlu untuk dilakukan.

Tabel 1. Lanjutan

No.	Judul Penelitian, Peneliti dan Tahun	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
5.	Kinerja Rantai Pasok Sayuran dan Penerapan <i>Contract Farming Models</i> (Sari <i>et al.</i> , 2017)	Mengukur kinerja rantai pasok sayuran dan menganalisis penerapan contract farming models di PT Bimandiri Agro Sedaya.	1. Metode <i>Supply Chain Operations Reference</i> (SCOR)	Kinerja rantai pasok pada atribut reliabilitas hanya mencapai posisi <i>advantage</i> sehingga kinerja rantai pasok sayuran harus lebih ditingkatkan. Atribut responsivitas dan fleksibilities perusahaan sudah mencapai posisi <i>superior</i> . Hasil analisis kontrak kemitraan pertanian yang cocok ditetapkan untuk menunjang kinerja rantai pasok adalah <i>Centralized Model</i> . <i>Centralized model</i> dapat terkoordinasi secara vertikal antara tiap anggota rantai pasok. Pada model ini pihak perusahaan membeli sayuran dari para petani kemudian memproses atau mengemas sayuran tersebut hingga mendistribusikan sayuran ke ritel modern.
6.	<i>Identifying Supply Chain Performance of Organic Rice in Lampung</i> (Handayani <i>et al.</i> , 2019)	Menganalisis performa rantai pasok beras di Lampung menggunakan pendekatan <i>Supply Chain Operations Reference</i> (SCOR)	2. Metode <i>Supply Chain Operations Reference</i> (SCOR)	Kinerja rantai pasok beras organik pada semua tingkatan pada atribut <i>responsiveness</i> dan <i>flexibility</i> telah mencapai posisi kinerja yang <i>superior</i> . Kinerja rantai pasokan atribut <i>asset</i> beras organik di tingkat petani hanya mencapai posisi kinerja <i>advantage</i> . Namun, kinerja rantai pasok pada atribut <i>reliability</i> dan <i>cost</i> belum mampu mencapai tingkat posisi kinerja yang baik. Sehingga perlu ada upaya perbaikan melalui disiplin pengiriman pengaturan, peningkatan kualitas produk, dan efisiensi biaya untuk meningkatkan performa rantai pasok.