

Evaluasi Penerapan Boundary System dalam Hubungan B2B dengan Pemasok pada Perusahaan Retail PT.X = Evaluation of the Implementation of Boundary System in B2B Relations with Suppliers (Case Study: A Retail Grocery, PT.X)

Ananda Maria Kiftya, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920528552&lokasi=lokal>

Abstrak

Tujuan dalam penelitian ini adalah mengevaluasi penerapan boundary system dalam upaya hubungan business to business (B2B) yang lebih baik dari perusahaan retail PT. X kepada pemasok yang menyesuaikan dengan konsep levers of control dengan dukungan program compliance yang ada diperusahaan. Di dalam levers of control, boundary system adalah strategi pengendalian untuk mengetahui posisi kompetitif perusahaan. PT. X adalah perusahaan retail grocery yang beroperasi di Indonesia yang terus mengalami penurunan nilai pendapatan atas anggaran dukungan promosi dari pemasok sepanjang 2019-2022. Setelah ditelusuri hal tersebut dipicu oleh menurunnya kepercayaan dari pemasok terkait implementasi perjanjian kerjasama yang dilakukan, diantaranya keterlambatan pembayaran pembelian produk dan tagihan promosi yang tidak dimintai persetujuan pemasok sebelum implementasi promosi. Penelitian ini menggunakan metodologi kualitatif, yang dirancang dalam sebuah studi kasus intensif yang melibatkan beberapa metode pengumpulan dan analisis data termasuk wawancara, observasi lapangan dan analisis dokumen. Hasil penelitian ini menunjukkan ketidakefektifan boundary system pada dukungan manajemen dalam pelaksanaan boundary system, penerapan business conduct boundary, dan penerapan peraturan pemerintah meskipun program compliance yang ada diperusahaan PT.X sudah efektif sehingga menyebabkan tidak tercapainya dimensi utama kesuksesan kolaborasi pada hubungan bisnis dengan pemasok.

.....The purpose of this research is to evaluate the implementation of the boundary system in an effort to better business to business (B2B) relations than the retail company PT. X to suppliers who conform to the concept of levers of control with the support of existing compliance programs in the company. Within the levers of control, the boundary system is a control strategy to determine the company's competitive position. This study used a qualitative methodology, which was designed as an intensive case study involving several methods of data collection and analysis including interviews, field observations and document analysis. The results of this study indicate the ineffectiveness of the boundary system in management support in the implementation of the boundary system, the application of business conduct boundaries, and the implementation of government regulations even though the compliance program in the PT. X company has been effective, causing the main dimensions of successful collaboration in business relations with suppliers to not be achieved.