

TERM OF REFERENCE (ToR)

PROGRAM KEMITRAAN RBM

1. Pendahuluan

PT Riz Berkah Mandiri (RBM) memandang kemitraan sebagai bagian penting dalam membangun pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Dalam menghadapi dinamika industri sparepart roda dua dan perkembangan kebutuhan pasar, RBM membuka peluang kolaborasi dengan berbagai pihak yang memiliki visi, kapabilitas, dan komitmen untuk tumbuh bersama.

Program Kemitraan RBM dirancang sebagai kerangka awal untuk membangun hubungan bisnis yang profesional, saling memberikan nilai, dan berorientasi jangka panjang. Kemitraan dapat mencakup pengembangan jaringan distribusi dan penjualan, penguatan rantai pasok, perluasan akses pasar, maupun bentuk kolaborasi bisnis lainnya sesuai dengan kebutuhan dan kesepakatan para pihak.

2. Latar Belakang

Perkembangan industri sparepart roda dua membutuhkan ekosistem bisnis yang didukung oleh hubungan yang kuat antara produsen, distributor, reseller, supplier, bengkel, jaringan retail, serta berbagai pelaku usaha lainnya.

RBM berupaya membangun jaringan tersebut melalui kemitraan yang didasarkan pada kepercayaan, profesionalisme, kualitas, komunikasi terbuka, dan tujuan pertumbuhan bersama. Melalui pendekatan ini, RBM tidak hanya berfokus pada hubungan transaksi, tetapi juga membuka ruang untuk menciptakan peluang dan nilai bisnis yang berkelanjutan.

3. Tujuan Kemitraan

Program Kemitraan RBM bertujuan untuk:

- Membangun jaringan bisnis yang saling mendukung dan memberikan nilai tambah.
- Memperluas jaringan distribusi dan akses pasar produk RBM.
- Membangun hubungan rantai pasok yang reliable dan berkelanjutan.
- Membuka peluang kolaborasi dengan berbagai pelaku usaha dalam ekosistem industri sparepart roda dua.
- Mengembangkan hubungan bisnis yang profesional dan berorientasi jangka panjang.
- Menciptakan peluang pertumbuhan yang memberikan manfaat bagi RBM dan mitra.

4. Ruang Lingkup Kemitraan

Program Kemitraan RBM terbuka dalam beberapa bentuk kerja sama, antara lain:

A. Distributor & Reseller

Kemitraan dengan distributor, grosir, reseller, dan pelaku usaha perdagangan sparepart untuk memperluas jaringan distribusi serta meningkatkan akses produk RBM ke berbagai wilayah dan segmen pasar.

Bentuk kerja sama dapat disesuaikan dengan kapasitas, wilayah, jaringan, dan potensi bisnis masing-masing mitra.

B. Supplier Partnership

Kemitraan dengan perusahaan atau pihak yang menyediakan material, komponen, produk, maupun kebutuhan pendukung operasional RBM.

RBM mengutamakan hubungan dengan supplier yang mampu memberikan kualitas, konsistensi, kapasitas, dan keandalan pasokan sesuai kebutuhan perusahaan.

C. Workshop & Retail Network

Kemitraan dengan bengkel, jaringan bengkel, toko sparepart, dan jaringan retail untuk memperluas akses produk kepada pasar serta membangun hubungan yang lebih dekat dengan pengguna.

Kerja sama dapat mencakup pengembangan jaringan, pengenalan produk, penyediaan informasi, pertukaran insight pasar, maupun bentuk program kolaborasi lainnya.

D. Business Collaboration

RBM terbuka terhadap peluang kerja sama bisnis dengan perusahaan, organisasi, maupun pihak lain yang memiliki potensi kolaborasi strategis.

Ruang lingkungannya dapat mencakup pengembangan pasar, kolaborasi komersial, pengembangan produk, proyek bersama, maupun peluang bisnis lainnya yang memiliki kesesuaian dengan arah dan kapabilitas RBM.

5. Prinsip Kemitraan

RBM membangun hubungan kemitraan berdasarkan prinsip:

Kepercayaan

Membangun hubungan melalui komunikasi yang terbuka, profesional, dan dapat dipertanggungjawabkan.

Kualitas

Menjaga standar kualitas produk, layanan, dan proses sebagai bagian dari komitmen kepada mitra.

Profesionalisme

Menjalankan setiap proses kerja sama secara terstruktur, transparan, dan sesuai dengan kesepakatan.

Saling Menguntungkan

Menciptakan hubungan yang memberikan nilai dan peluang pertumbuhan bagi kedua pihak.

Jangka Panjang

Mengutamakan hubungan yang memiliki potensi untuk berkembang dan memberikan manfaat secara berkelanjutan.

6. Kriteria Calon Mitra

RBM terbuka terhadap calon mitra yang memiliki:

- Legalitas dan identitas usaha yang jelas sesuai dengan bentuk kerja sama.
- Kapabilitas dan sumber daya yang relevan dengan bidang kerja sama.
- Komitmen terhadap kualitas dan profesionalisme.
- Reputasi dan integritas dalam menjalankan kegiatan bisnis.
- Potensi jaringan, pasar, atau kemampuan yang dapat mendukung tujuan kerja sama.
- Kesiediaan untuk memenuhi ketentuan dan standar yang disepakati bersama.

Kriteria dapat disesuaikan berdasarkan jenis dan karakteristik kemitraan yang diajukan.

7. Bentuk Kerja Sama

Bentuk, ruang lingkup, hak, kewajiban, target, serta ketentuan komersial dalam setiap kemitraan akan ditentukan berdasarkan hasil pembahasan dan kesepakatan antara RBM dengan calon mitra.

Setiap bentuk kerja sama dapat memiliki ketentuan yang berbeda sesuai dengan karakteristik, kebutuhan, skala, dan potensi masing-masing pihak.

Dokumen ToR ini merupakan acuan awal dalam proses peninjauan kemitraan dan bukan merupakan perjanjian kerja sama yang mengikat secara komersial.

8. Proses Kemitraan

RBM menerapkan proses kemitraan yang terarah melalui tahapan berikut:

01 — EXPLORE

Calon mitra mengenali bentuk peluang kemitraan yang sesuai dengan kebutuhan dan kapabilitasnya.

02 — SUBMIT

Calon mitra menyampaikan minat, informasi, kebutuhan, atau proposal kerja sama kepada RBM.

03 — DISCUSS

RBM dan calon mitra melakukan komunikasi dan diskusi untuk memahami kebutuhan, potensi, serta tujuan kerja sama.

04 — EVALUATE

RBM melakukan evaluasi terhadap kesesuaian calon mitra, ruang lingkup kerja sama, potensi bisnis, serta aspek terkait lainnya.

05 — COLLABORATE

Apabila terdapat kesesuaian dan kesepakatan, kedua pihak dapat melanjutkan ke tahap pembentukan dan pelaksanaan kerja sama sesuai ketentuan yang disepakati.

9. Dukungan RBM kepada Mitra

Dalam pelaksanaan kemitraan, RBM berupaya memberikan dukungan sesuai dengan bentuk dan kebutuhan kerja sama, antara lain:

- Akses terhadap portofolio produk RBM.
- Informasi produk dan kebutuhan aplikasi.
- Informasi dan komunikasi terkait produk.
- Dukungan dalam pengembangan peluang pasar.
- Koordinasi dan komunikasi bisnis.
- Pengembangan hubungan bisnis secara berkelanjutan.

Bentuk dukungan dapat berbeda untuk setiap jenis kemitraan dan akan disepakati berdasarkan kebutuhan serta ruang lingkup kerja sama.

10. Komitmen Mitra

Mitra diharapkan:

- Menjalankan kerja sama secara profesional dan bertanggung jawab.
- Menjaga reputasi dan nama baik RBM dalam aktivitas yang berkaitan dengan kerja sama.
- Memenuhi standar dan ketentuan yang telah disepakati.
- Menyampaikan informasi yang benar, lengkap, dan dapat dipertanggungjawabkan.

- Menjaga kerahasiaan informasi bisnis yang diperoleh dalam hubungan kemitraan.
- Menjalankan kewajiban sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat bersama.

11. Evaluasi dan Pengembangan Kemitraan

RBM dapat melakukan evaluasi terhadap hubungan kemitraan secara berkala untuk memastikan kerja sama berjalan sesuai dengan tujuan dan kesepakatan yang telah ditetapkan.

Hasil evaluasi dapat menjadi dasar untuk melakukan pengembangan, penyesuaian, atau penyempurnaan bentuk kerja sama sesuai dengan perkembangan kebutuhan bisnis dan kondisi pasar.

12. Kerahasiaan Informasi

Informasi bisnis, data perusahaan, dokumen, spesifikasi, maupun informasi lainnya yang diperoleh selama proses peninjauan dan pelaksanaan kemitraan akan diperlakukan secara profesional dan digunakan sesuai dengan kebutuhan proses kerja sama.

Apabila diperlukan, ketentuan kerahasiaan yang lebih spesifik dapat dituangkan dalam dokumen atau perjanjian tersendiri sesuai dengan kesepakatan para pihak.

13. Ketentuan Umum

Pengajuan kemitraan tidak secara otomatis menjadikan pihak yang mengajukan sebagai mitra resmi RBM.

Setiap pengajuan akan melalui proses peninjauan dan evaluasi berdasarkan jenis kemitraan, kebutuhan bisnis, kapabilitas, kesesuaian, serta potensi kerja sama.

Ketentuan komersial dan operasional yang bersifat khusus akan ditetapkan melalui kesepakatan atau perjanjian tersendiri apabila kerja sama disetujui oleh kedua pihak.

14. Penutup

RBM percaya bahwa kemitraan yang kuat dibangun melalui kesamaan visi, kepercayaan, dan komitmen untuk menciptakan nilai bersama. Melalui program ini, RBM membuka ruang bagi berbagai pihak untuk mengeksplorasi peluang, membangun kolaborasi, dan mengembangkan hubungan bisnis yang berkelanjutan.

Setiap peluang kemitraan akan dipertimbangkan secara terbuka dan profesional dengan memperhatikan kesesuaian serta potensi manfaat bagi kedua pihak.