



**Strategi Manajemen Rantai Pasok Dan Penetapan Harga Jual
Dalam Penetrasi Pasar PT Hayamaru Indonesia Maju**

**UNDERGRADUATE FINAL PROJECT
Submitted as one of the requirements to obtain
Sarjana Administrasi Bisnis (S.A.B.)**

By:

**ISNANTO
015201805010**

**FACULTY OF BUSINESS
BUSINESS ADMINISTRATION STUDY PROGRAM
CIKARANG
September, 2023**

LEMBAR REKOMENDASI PEMBIMBING

Tugas akhir ini berjudul “**Strategi Manajemen Rantai Pasok Dan Penetapan Harga Dalam Penetrasi Pasar PT Hayamaru Indonesia Maju**” disusun dan diajukan oleh Isnanto untuk memenuhi persyaratan gelar Sarjana Administrasi Bisnis pada Fakultas Bisnis telah ditinjau dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan untuk Skripsi yang layak untuk diperiksa. Oleh karena itu saya merekomendasikan Skripsi ini untuk pembelaan lisan.

Cikarang, Indonesia, 27 September 2023

Diketahui oleh,



Suresh Kumar, ST., M.Si.
Komalasari, M.Si.
Ketua Program Studi Administrasi Bisnis

Direkomendasikan oleh,



Dr. Ir. Farida
Dosen Pembimbing

STATEMENT OF ORIGINALITY

In my capacity as an active student of President University and as the author of the undergraduate thesis/final project/business plan stated below:

Name : Isnanto
Student ID number : 015201805010
Study Program : Business Adminidtration
Faculty : Business

I hereby declare that my undergraduate thesis/final project/business plan entitled " Strategi Manajemen Rantai Pasok Dan Penetapan Harga Jual Dalam Penetrasi Pasar PT Hayamaru Indonesia Maju " is, to the best of my knowledge and belief, an original piece of work based on sound academic principles. If there is any plagiarism, including but not limited to Artificial Intelligence plagiarism, is detected in this undergraduate thesis/final project/business plan, I am willing to be personally responsible for the consequences of these acts of plagiarism, and accept the sanctions against these acts in accordance with the rules and policies of President University.

I also declare that this work, either in whole or in part, has not been submitted to another university to obtain a degree.

Cikarang, 27 September 2023



(Isnanto)
Full name & signature

PERSETUJUAN PUBLIKASI ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai anggota civitas akademika President's University, saya, yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Isnanto
NIM : 015201805010
Program studi : Administrasi Bisnis

untuk tujuan pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, sertifikasi, dan persetujuan untuk memberikan President University hak bebas royalti non-eksklusif atas laporan akhir saya dengan judul: “Strategi Manajemen Rantai Pasok Dan Penetapan Harga Jual Dalam Penetrasi Pasar PT Hayamaru Indonesia Maju”

Dengan hak bebas royalti non-eksklusif ini, President University berhak untuk berbicara, mengonversi, mengelola dalam database, mempertahankan, dan menerbitkan laporan akhir saya. Merupakan kewajiban bagi President University untuk menyebutkan nama saya sebagai pemilik hak cipta dari laporan akhir saya.

Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Cikarang, 27 September 2023



Isnanto

PERSETUJUAN PEMBIMBING UNTUK JURNAL ATAU REPOSITORI INSTITUSI

Sebagai anggota civitas akademika dari President's University, saya, yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Dr. Ir. Farida Komalasari, M.Si.

Nomor Karyawan : 2010070243

Program Studi : Administrasi Bisnis

Fakultas : Bisnis

menyatakan bahwa tugas akhir di bawah ini :

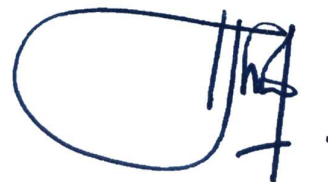
Judul Tugas Akhir : “Strategi Manajemen Rantai Pasok Dan Penetapan Harga Jual
Dalam Penetrasi Pasar PT Hayamaru Indonesia Maju”

Nama Penulis : Isnanto

NIM : 015201805010

akan repositori di institusi President University 2023

Cikarang, 27 September 2023



Dr. Ir. Farida Komalasari, M.Si.

DOKUMEN PLAGIARISME

Isnanto Skripsi for Turnitin_1

ORIGINALITY REPORT

5%

SIMILARITY INDEX

5%

INTERNET SOURCES

1%

PUBLICATIONS

2%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

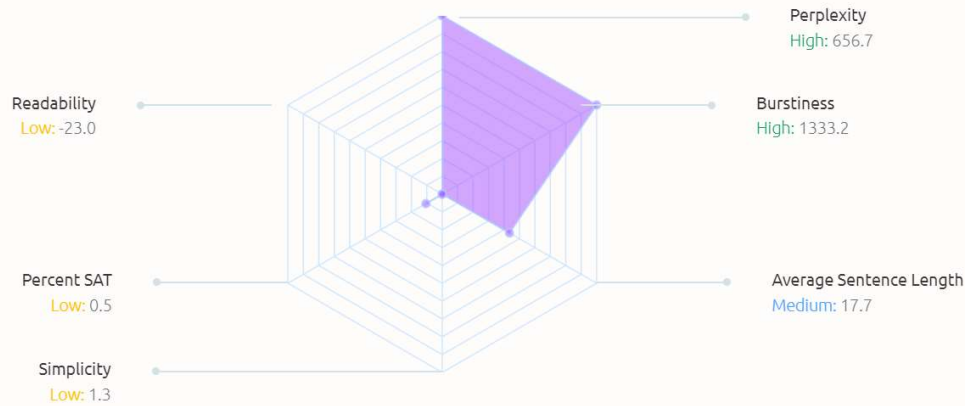
1	journal.stieamkop.ac.id Internet Source	1%	12	istanamuliateknologi.com Internet Source	<1%
2	repository.penerbitwidina.com Internet Source	<1%	13	abidinzpb.blogspot.com Internet Source	<1%
3	www.coursehero.com Internet Source	<1%	14	asevysobari.blogspot.com Internet Source	<1%
4	berkahbetonsadaya.com Internet Source	<1%	15	situsbeli.com Internet Source	<1%
5	Ali Subhan. "Perumusan Strategi Fakultas Teknik Universitas Suryakencana menggunakan Model Gabungan Balanced Scorecard, Sun-Tz, Quality Function Deployment & Analisis SWOT", Jurnal Media Teknik dan Sistem Industri, 2017 Publication	<1%	16	Dwi Mustika Kusumawardani. "Perumusan Strategi Bisnis Blueprint Institut Teknologi Telkom Purwokerto Dengan Analisis SWOT", ITEJ (Information Technology Engineering Journals), 2018 Publication	<1%
6	www.scribd.com Internet Source	<1%	17	ambartwidiastuti.wordpress.com Internet Source	<1%
7	jakarta.bisnis.com Internet Source	<1%	18	docplayer.info Internet Source	<1%
8	repositorii.urindo.ac.id Internet Source	<1%	19	fr.scribd.com Internet Source	<1%
9	repository.untad.ac.id Internet Source	<1%	20	id.berita.yahoo.com Internet Source	<1%
10	download.garuda.kemdikbud.go.id Internet Source	<1%	21	repository.usu.ac.id Internet Source	<1%
11	abuddin.lec.uinjkt.ac.id Internet Source	<1%	22	text-id.123dok.com Internet Source	<1%

Exclude quotes On

Exclude matches Off

Exclude bibliography On

Writing Analysis



These measurements have been normalized on a scale of 1–100 for display on this chart.

Readability: -23.0

Sentences with short words and low amount of syllables have high readability scores.



Percent SAT: 0.5 %

Measures what percentage of words are SAT words, terms from a standardized college admissions exam known for its labyrinthine vocabulary lists.



Simplicity: 1.3 %

Measures what percentage of words are in the 100 most common words in the English language.



Perplexity: 656.7

How familiar a piece of text is to large language models like ChatGPT.



Burstiness: 1333.2

Unique score developed by GPTZero in 2022 that correlates to variance in writing. Humans generally vary their writing patterns over time.



Average Sentence Length: 17.7 words

Unique score that correlates to variance in writing, where humans generally vary writing patterns.



ABSTRAK

Provinsi Jawa Barat merupakan salah satu wilayah di Indonesia yang memiliki beberapa kawasan Industri. Kebutuhan perusahaan akan barang-barang pendukung perusahaan menjadi pasar yang besar untuk perusahaan pemasok barang-barang umum. Laporan tugas akhir ini akan membahas sebuah perusahaan rintisan yang bergerak dalam bidang penyedia barang-barang umum kebutuhan perusahaan seperti alat pelindung diri (APD), alat tulis kantor (ATK), dan berbagai kebutuhan umum perusahaan. Perusahaan tersebut adalah PT Hayamaru Indonesia Maju.

Sebagai perusahaan rintisan, ada beberapa masalah yang dihadapi oleh PT HIM dalam melakukan penetrasi pasar. Tugas akhir ini membahas tentang bagaimana PT HIM menghadapi dan menyelesaikan permasalahan yang dihadapi dengan menggunakan pendekatan analisa SWOT, IFAS, EFAS, TOWS Matrix.

PT HIM menjalankan strategi penetrasi pasar dengan cara fokus memenuhi keinginan pelanggan dari segi Quality, Cost, and Delivery (QCD). Untuk memenuhi QCD yang diinginkan pelanggan, PT HIM memperkuat manajemen rantai pasok dan penetapan harga jual.

Tugas akhir ini diharapkan dapat berguna untuk pelaku bisnis pemasok barang-barang umum atau *General Supplier*. Diharapkan laporan ini memberikan pemahaman yang lebih baik tentang strategi penetrasi pasar dengan memanfaatkan kekuatan perusahaan dalam mengambil opportunity dan menghadapi tantangan yang ada.

Kata Kunci :

Penetrasi pasar, pemenuhan QCD, manajemen rantai pasok, penetapan harga jual.

LEMBAR PERSETUJUAN PENGUJI

Penguji menyatakan bahwa skripsi “Strategi Manajemen Rantai Pasok Dan Penetapan Harga Dalam Penetrasi Pasar PT Hayamaru Indonesia Maju” yang diajukan oleh Isnanto Program Studi Administrasi Bisnis dari Fakultas Bisnis dinilai dan disetujui telah melewati ujian lisan pada tanggal 27 September 2023.



Felix Goenadhi, S. Psi., M.Par.
Ketua Panelis Penguji



Agus Fernando, Ph. D.
Penguji I

Diketahui oleh,

Direkomendasikan oleh,



Suresh Kumar, ST., M.Si.
Ketua Program Studi Administrasi
Bisnis



Dr. Ir. Farida Komalasari, M.Si.
Dosen Pembimbing

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR.....	ii
LEMBAR REKOMENDASI PEMBIMBING	v
DOKUMEN PLAGIARISME	vi
LEMBAR PERSETUJUAN PENGUJI.....	ii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL	xiii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1. Profil Perusahaan	1
1.1.1. Sejarah Perusahaan.....	2
1.1.2. Struktur Organisasi.....	3
1.1.3. Lingkup Bisnis	3
1.1.4. Deskripsi Unit Kerja.....	4
1.1.5. Kasus Bisnis.....	5
BAB II.....	9
EKSPLORASI KASUS BISNIS	9
2.1 Kerangka Konseptual.....	9
2.1.1. Penetrasi Pasar	9
2.1.2. Manajemen Rantai Pasok	10
2.1.3. Strategi Penentuan Harga	11
2.2 Analisa Solusi Bisnis	11
2.2.1. Penjelasan Model Bisnis.....	11
2.2.2. Internal - Marketing Mix 4P Analysis.....	14
2.3 Root of Problem.....	17
2.3.1. Strength.....	17
2.3.2. Weakness	17
2.3.3. Opportunities.....	18
2.3.4. Threat.....	18

BAB III	19
SOLUSI BISNIS.....	19
3.1 Strategi Bisnis.....	19
3.2 Faktor internal dan faktor eksternal	19
3.3 Strategi penetrasi pasar	22
3.3.1 Manajemen rantai pasok (Supply Chain Management)	22
3.3.2 Strategi penentuan harga jual (Price setting strategy).....	23
3.4 TOWS matrix	24
3.4.1 S-O Strategy.....	24
3.4.2 S-T Strategy	25
3.4.3 W-O Strategy	26
3.4.4 W-T Strategy.....	27
3.5 Grand Strategy Matrix.....	27
BAB IV KESIMPULAN DAN RENCANA IMPLEMENTASI.....	29
4.1 Kesimpulan.....	29
4.2 Rencana Implementasi	29
4.2.1 Memperkuat Rantai Pasok.....	29
4.2.2 Memperkuat Strategi Penetapan Harga Jual.....	31
DAFTAR PUSTAKA.....	32
LAMPIRAN	33

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur Organisasi PT HIM	3
Gambar 2. Foto produk PT HIM	4
Gambar 3. Surat pernyataan Non PKP.....	6
Gambar 4. Surat Keterangan Terdaftar sebagai PKP	7
Gambar 5. Kerangka Konseptual.....	9
Gambar 6. Business Model Canvas	11
Gambar 7. Produk Umum	14
Gambar 8. Produk Customize.....	14
Gambar 9. Penilaian IFAS	20
Gambar 10. Penilaian EFAS	21
Gambar 11. TOWS Matrik.....	24
Gambar 12. Grand Strategy Matrix	28
Gambar 13. Kurva IFAS & EVAS	28

DAFTAR TABEL

Table 1. IFAS	20
Table 2. EFAS	21