

ABSTRAK

Kontribusi bisnis industri digital di Indonesia mengalami pertumbuhan dan masih menjanjikan untuk terus meningkat setiap tahunnya. PT Mandiri Jogja Internasional merupakan salah satu industri yang bergerak dibidang pembuatan kerajinan tangan berbahan dasar kulit sapi yang salah satu produknya berupa sepatu. Dalam penjualan produknya perusahaan memasarkan produknya melalui fasilitas online channel dan konvensional (offline channel), sistem penjualan seperti ini disebut dengan sistem Dual Channel Supply Chain (DCSC). Penambahan fasilitas online channel dalam memasarkan produknya memberikan kemudahan dalam memenuhi permintaan. Dalam penerapan sistem DCSC hal yang sering menjadi kendala yaitu strategi penetapan harga jual antar channel penjualan. Hal tersebut membuat salah satu channel mengalami kesulitan dalam memasarkan produknya dan terjadi perbedaan permintaan. Oleh karna itu, diperlukan strategi pada penentuan harga jual antar channel agar dapat meningkatkan penjualan, salah satunya dengan mempertimbangkan diskon.

Penelitian ini membahas tentang strategi penentuan harga jual antar channel dengan mempertimbangkan diskon. Tidak adanya kegiatan inspeksi dalam membeli produk melalui online channel menimbulkan niali penerimaan konsumen terhadap online channel. Permasalahan tersebut menyebabkan permintaan pada dua fasilitas penjualan belum dapat memaksimalkan profit. Maka dari itu, perlu dilakukan penentuan harga dengan memperhatikan faktor rasio penerimaan pelanggan terhadap online channel.

Penyelesaian masalah dengan melakukan dua kali proses optimasi model matematis yang telah dikembangkan mengenai model permintaan pada kedua channel penjualan, dan model penentuan nilai diskon optimal online channel. Dalam proses optimasi diaplikasikan metode quadratic programming dan skema Bertrand dalam penetapan harganya. Dari hasil optimasi pertama diperoleh harga P_s dan P_o yang optimal sebesar Rp 514.120 dan Rp 510.520. Dari penelitian didapat hasil bahwa proses optimasi mampu memberikan performansi profit serta jumlah permintaan yang optimal. Selain itu juga, diperoleh nilai diskon optimal harga P_s dan P_o sebesar Rp 488.415 dan Rp 484.994. Nilai diskon optimal dapat memberikan profit maksimal pada online channel dan offline channel. Kemudian dilakukan percobaan numerik untuk memperoleh nilai diskon optimal pada kedua channel. Nilai diskon optimal sebesar 5% yang diperoleh dapat menjadi implikasi bagi perusahaan terkait orientasi yang ingin dicapai oleh perusahaan dan sudut pandang perusahaan tentang besaran profit yang akan dicapai.

Kata Kunci: Dual Channel Supply Chain, Quadratic Programming, Bertrand, Diskon, Optimasi, Pricing, Inspeksi

ABSTRACT

The digital business industry contribution in Indonesia is growing and still continues to increase every year. PT Mandiri Jogja Internasional is one of the industries engaged in the manufacture of handicrafts called one of its products as a shoes. In the sales of its products the company markets its products through online channels and conventional facilities (offline channels), a sales system as it is called the Dual Channel Supply Chain (DCSC) system. The addition of online channel facility in marketing its products provide ease in fulfilling Demand. In the application of DCSC system is often done is the pricing strategy between sales channels. It makes one channel has difficulty in marketing its products and there is a difference of demand. Therefore, a strategy is needed on the selling price between channels in order to increase sales, one of them by paying attention to the discount.

This study discusses the strategy of determining the selling price between channels by considering the discount. No activities can be done through online channels used for online channels. Perm these conditions occur at the same time. Therefore, it is necessary to know the ratio factor of customer acceptance to online channel.

Troubleshooting by using the model used on both sales channels, and an optimal online discounted value determination model. In the optimization process conducted quadratic programming method and Bertrand temperature in pricing. From the first optimization results obtained the price of P_s and P_o optimal of Rp 514,120 and Rp 510,520. From the research results obtained that the optimization process is able to generate profits and the number of optimal demand. In addition, obtained the optimal discount price of P_s and P_o amounting to Rp 488,415 and Rp 484,994. The optimal discount value can give maximum benefit to online channels and offline channels. Then a numerical experiment was conducted to get the optimal price on the second channel. The optimal discount value of 5% which can be implications for companies associated with the profit to be achieved.

Keywords: Dual Channel Supply Chain, Quadratic Programming, Bertrand, Discount, Optimization, Price, Inspection