

## **ABSTRAK**

*Kondisi persaingan bisnis dalam pasar global saat ini sangat bergejolak dan tidak dapat diprediksi.. Dalam kondisi ini, memiliki produk yang tepat pada tempat dan waktu yang tepat akan memungkinkan perusahaan untuk memenangkan persaingan yang ada. Penelitian dengan judul “Penetapan Harga Jual dan Diskon Produk Tas Kulit pada Sistem Dual Channel Supply Chain (DCSC)” ini bertujuan untuk menetapkan harga jual dan pemberian diskon pada produk tas kulit agar UKM Alra Lifestyle dapat memaksimalkan profit yang didapatkan.*

*Hal yang pertama dilakukan adalah melakukan optimasi agar mendapatkan harga jual offline dan online yang optimal sehingga perusahaan dapat meningkatkan profitnya. Selanjutnya dengan persamaan yang telah dioptimasi, dilakukan penambahan variabel berupa diskon pada kedua jalur untuk mendapatkan hasil yang optimal. Perhitungan diskon ini dilakukan dengan cara sequential quadratic programming.*

*Hasil optimasi dengan hasil aktual selanjutnya dibandingkan, setelah dibandingkan didapatkan hasil skema penetapan harga dan diskon sebagai berikut harga jual offline channel ( $P_s$ ) sebesar Rp 159.750,- ; harga jual online channel ( $P_o$ ) sebesar Rp 133.200,-; besar diskon pada offline channel ( $ds$ ) sebesar 25%; dan besar diskon pada online channel ( $do$ ) sebesar 20%. Profit yang didapatkan juga akan meningkat, yaitu sebesar Rp 1.813.000,- pada jalur offline dan Rp 5.806.400,- pada jalur online*

**Kata kunci:** *Dual Channel Supply Chain, Optimasi, Diskon, Quadratic Programming*

## ABSTRACT

*The condition of business competition in the global market today is very volatile and unpredictable. In this condition, having the right product at the right place and time will allow the company to win the existing competition. The research with the title "Penetapan Harga Jual dan Diskon Produk Tas Kulit pada Sistem Dual Channel Supply Chain (DCSC)" aims to set the selling price and discount on leather bag products so that UKM ALRA Lifestyle can maximize the profit Obtained.*

*The first thing to do is to do the optimization in order to get the price of offline and online selling optimal so that the company can increase its profit. Furthermore, with equations that have been optimized, the addition of variables in the form of discounts on both lines to obtain optimal results. This discount calculation is done by sequential quadratic programming.*

*Results of the optimization with the actual results compared, after the result of the results of pricing schemes and discounts as follows the offline selling price channel ( $P_s$ ) amounting to Rp 159,750,-; Online selling price channel ( $P_o$ ) amounting to Rp 133,200,-; discount on Offline channel ( $DS$ ) by 25%; and discounts on online channel ( $DO$ ) by 20%. The Profit gained will also increase, which is Rp 1,813,000,-on the offline channel and Rp 5,806,400,-on the online channel.*

**Keywords:** *Dual Channel Supply Chain, Optimization, Discount, Quadratic Programming*