

## ABSTRAK

Ricky (01120050182)

### **Manajemen Rantai Pasok Pada Gerai Ritel Kartika Motor**

(xv+91 halaman)

Manajemen rantai pasokan bertujuan untuk membangun sebuah rantai pemasok yang memusatkan perhatian untuk memaksimalkan nilai bagi pelanggan. Gerai ritel Kartika Motor sebagai salah satu ritel yang lama berkecimpung dalam usaha ritel otomotif melakukan strategi manajemen rantai pasok untuk lebih mendekatkan hubungan antar pemasok dan perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui fungsi hubungan gerai ritel antar perusahaan dengan pemasok dalam bidang otomotif.

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif desain studi kasus. Pengumpulan data dilakukan dengan melakukan wawancara dan observasi secara langsung. Wawancara dilakukan kepada responden yang terdiri dari tiga responden kunci yang memiliki peranan penting dalam menentukan strategi bisnis gerai ritel dan bertanggung jawab terhadap kegiatan operasional gerai ritel tersebut. Teknik analisis data menggunakan triangulasi dan validasi konstruk.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi memilih pemasok didasarkan pada segi harga, latar belakang, dan kualitas produk. Cara membina hubungan jangka panjang dengan pemasok adalah dengan memberikan hadiah dan insentif. Strategi bisnis yang dijalankan dan strategi pemasaran yang dipilih menentukan tingkat penjualan gerai ritel Kartika Motor.

*Kata kunci : strategi bisnis, manajemen rantai pasok*

Referensi : 22 (2002-2012)