

# Analisis dan Evaluasi Disrupsi Teknologi dalam Rantai Pasokan dan Pengaruhnya terhadap Penetapan Harga pada UMKM Perdagangan Tekstil = Analysis and Evaluation of Disruptive Technology in the Supply Chain and It`s Effects on Price Determination in the Textile Trade MSME

George Willcox Samuel, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20504125&lokasi=lokal>

---

## Abstrak

Perkembangan teknologi informasi menyebabkan timbulnya disrupsi teknologi dalam rantai pasokan yang berakibat pada ketidakpastian kondisi pasar dan memicu munculnya biaya tambahan sehingga pelaku usaha mengalami kesulitan dalam menentukan penetapan harga. UMKM dalam praktiknya belum menerapkan strategi penetapan harga berdasarkan perubahan-perubahan dinamis secara pesat yang terjadi saat ini. Hal ini dapat berpengaruh pada penurunan jumlah volume penjualan, menyebabkan banyak perusahaan mengalami kerugian serta tidak mampu mempertahankan keberlanjutan usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengevaluasi disrupsi dalam rantai pasokan yang terjadi karena adanya disrupsi teknologi yang berdampak pada ketidakakuratan dalam penentuan harga. Penelitian ini menggunakan studi kasus sebagai strategi penelitian di mana analisis konten dan analisis tematik diterapkan untuk menganalisis instrumen penelitian dalam bentuk analisis dokumen dan wawancara semi terstruktur. Dalam hal ini, peneliti menemukan bahwa terdapat tiga disrupsi teknologi dominan yang terjadi dalam rantai pasokan UMKM perdagangan tekstil. Disrupsi tersebut adalah disrupsi distribusi, disrupsi transportasi, dan disrupsi pada sistem perdagangan elektronik. Selain itu, penelitian ini menemukan bahwa hambatan dalam menentukan atau menerapkan strategi penetapan harga adalah ketidaksiapan bisnis itu sendiri untuk menarik loyalitas pelanggan melalui penawaran seperti harga khusus anggota. Hal ini dapat menimbulkan pengambilan keputusan yang salah oleh pelaku bisnis dalam menetapkan harga produknya dan juga hilangnya permintaan konsumen yang tidak dapat diakomodir. Sesuai dengan yang diuraikan oleh Boundy (2019), strategi dynamic atau penetration pricing merupakan alternatif yang dapat diambil oleh UMKM dalam menghadapi situasi disrupsi teknologi yang terjadi secara dinamis seperti sekarang ini. Implementasi strategi ini dilakukan melalui metode market pricing yaitu dengan menetapkan harga jual yang rendah yang dapat bersaing di pasaran untuk mengganggu para kompetitor lainnya khususnya dalam menjalankan kegiatan perdagangan secara online di era disrupsi teknologi saat ini yang sejalan dengan yang dikemukakan oleh Khare et al. (2016). Pangsa pasar yang semakin luas akan mempengaruhi volume penjualan sehingga UMKM dapat menetapkan harga meskipun dengan profit margin yang rendah. Hal ini dilakukan untuk memperbaiki penetapan harga yang selama ini dilakukan oleh UMKM Perdagangan Tekstil agar terhindar dari risiko hilangnya daya tarik dari para konsumennya dari segi harga.

.....The development of information technology rapidly that occurs causes disruption of technology in the supply chain which results in uncertainty of market conditions and triggers additional costs so that companies having difficulties in price determination. In practice, MSMEs have not yet implemented a pricing strategy based on the dynamic changes that are happening right now. This can trigger a decrease in sales volume, causing many companies to suffer losses and be unable to maintain the sustainability of their businesses. This study aims to analyze and evaluate in order to problem solving based on disruption in the

supply chain that occurs due to disruptive technology and the impact on inaccuracies in price determination. This study applies case studies as a research strategy in which content and thematic analysis is applied to analyze research instruments in the form of document analysis and semi structured interviews. In this case, we found that there were three dominant disruptions technology occurring in the textile trade MSME supply chain. These disruptions include distribution, transportation and ecommerce system disruptions. Also, the author found that the obstacle in determining or implementing pricing strategies is the unpreparedness of the business itself to attract customer loyalty through offers like membership special prices. This could create an incorrect decision making by business actors in setting the price of their products and also the loss of consumer demand that cannot be accommodated. This is in line with Boundy (2019), the dynamic or penetration pricing strategy is an alternative that can be taken by MSMEs in the current technological and dynamic disruption situation. The implementation of this strategy is carried out through market pricing methods, namely by setting low prices that can compete in the market to disrupt other competitors, especially in carrying out online trading activities in the current era of technological disruption in line with what was stated by Khare et al. (2016). Increasing market share will affect sales volume so that MSMEs can set prices even with a low profit margin. This is done to improve the price fixing that has been carried out by the Textile Trade SMEs to avoid the risk of losing the attractiveness of consumers in terms of price.