

LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA PERAN *SUPPLIER* RELATIONSHIP MANAGEMENT (SRM) PADA PEMASOK DI PT. KRAKATAU PIPE INDUSTRIES

Identitas Informan

- a. Nama Informan : Denny Prasetya
- b. Jenis Kelamin : Pria
- c. Jabatan : Direktur Komersil

1. Bagaimana peran SRM dalam meningkatkan hubungan antara PT Krakatau Pipe Industries dan pemasoknya?
2. Bagaimana SRM dapat meningkatkan efisiensi operasional di PT Krakatau Pipe Industries dalam hal pengadaan dan manajemen pemasok?
3. Bagaimana cara perusahaan untuk mengatasi hambatan-hambatan yang terjadi?
4. Didalam SRM terdapat 4 aktivitas, seperti tahapan acquire, enhance, dan retain. Mohon bantu dijelaskan pak terkait 4 aktivitas tersebut di PT. Krakatau Pipe Industries.
5. Bagaimana perusahaan menjaga hubungan baik dengan pemasok?
6. Bagaimana perusahaan memastikan bahwa pemasok memenuhi standar keberlanjutan yang diharapkan?

Lampiran 2. Pedoman Observasi

PEDOMAN DOKUMENTASI PERAN *SUPPLIER* RELATIONSHIP MANAGEMENT (SRM) PADA PEMASOK DI PT. KRAKATAU PIPE INDUSTRIES

1. Kegiatan Aktivitas *Identifying Key Suppliers* di PT. Krakatau Pipe Industries
2. Kegiatan Aktivitas *Information Sharing* di PT. Krakatau Pipe Industries
3. Kegiatan *Decision Synchronization* di PT. Krakatau Pipe Industries
4. Kegiatan *Supplier Evaluatiion* di PT. Krakatau Pipe Industries

Lampiran 3. Pedoman Dokumentasi Data Sekunder

PEDOMAN DOKUMENTASI PERAN *SUPPLIER* RELATIONSHIP MANAGEMENT (SRM) PADA PEMASOK DI PT. KRAKATAU PIPE INDUSTRIES

1. Data Pemasok
2. Data Perusahaan
 - a. Sejarah
 - b. Profil Perusahaan
 - c. Struktur Organisasi
 - d. Bidang Usaha
3. Data Bentuk *Supplier Relationship Management* (SRM)
4. Data Aktivitas *Identifying Key Suppliers* di PT. Krakatau *Pipe Industries*
5. Data Aktivitas *Information Sharing* di PT. Krakatau *Pipe Industries*
6. Data *Decision Synchronization* di PT. Krakatau *Pipe Industries*
7. Data *Supplier Evaluatiion* di PT. Krakatau *Pipe Industries*

Lampiran 4. Transkrip Wawancara

TRANSKRIP WAWANCARA

Peran *Supplier Relationship Management* (SRM) Pada Pemasok di PT. Krakatau *Pipe Industries*

IDENTITAS INFORMAN

- a. Nama : Denny Prasetya
- b. Umur : 57 Tahun
- c. Jenis Kelamin : Pria
- d. Jabatan : Direktur Komersial
- e. Lama Bekerja : 32 Tahun 6 Bulan
- Tanggal Wawancara : 06 Juli 2024 & 21 Juli 2024

1. Bagaimana peran SRM dalam meningkatkan hubungan antara PT Krakatau *Pipe Industries* dan pemasoknya?

Jawab: Peran *Supplier Relationship Management* (SRM) memudahkan para pemasok untuk memonitor progres penawaran mereka. Saat ini PT Krakatau *Pipe Industries*, sudah membuat portal khusus berbasis web bagi pemasok yang ingin memantau proses pengadaan di PT. Krakatau *Pipe Industries* secara transparan

2. Bagaimana SRM dapat meningkatkan efisiensi operasional di PT Krakatau *Pipe Industries* dalam hal pengadaan dan manajemen pemasok?

Jawab: SRM dapat memungkinkan PT Krakatau *Pipe Industries* untuk menilai dan memilih pemasok berdasarkan kriteria yang ketat, seperti kualitas, harga, keandalan, dan kapasitas

3. Bagaimana cara perusahaan untuk mengatasi hambatan-hambatan yang terjadi?

Jawab: Jadi jika ada pemasok yang tidak memiliki internet kita juga tetap harus selalu berkomunikasi, tidak harus menggunakan website bisa juga

menggunakan fax atau e-mail atau juga Whatsapp yang penting media nya bisa digunakan untuk berkomunikasi

4. Didalam SRM terdapat 4 aktivitas, seperti. Mohon bantu dijelaskan pak terkait 4 aktivitas tersebut di PT. Krakatau Pipe Industries.

Jawab:

1. *Identifying Key Suppliers*

Kita melakukan identifikasi dari para pemasok yang diundang untuk tender, mana yang sesuai dan memiliki kualifikasi terbaik yang akan kami pilih

2. *Information Sharing*

Jadi, di perusahaan kita ada memiliki website khusus pemasok yang nantinya bisa digunakan pemasok untuk mendapatkan informasi tambahan

3. *Decision Synchronization*

Kita biasanya melakukan pengambilan Keputusan bersama yang biasanya dilakukan dalam bentuk tatap muka atau zoom meeting

4. *Supplier Evaluation*

Nanti akan ada tim audit yang membantu untuk melihat kinerja dari para pemasok

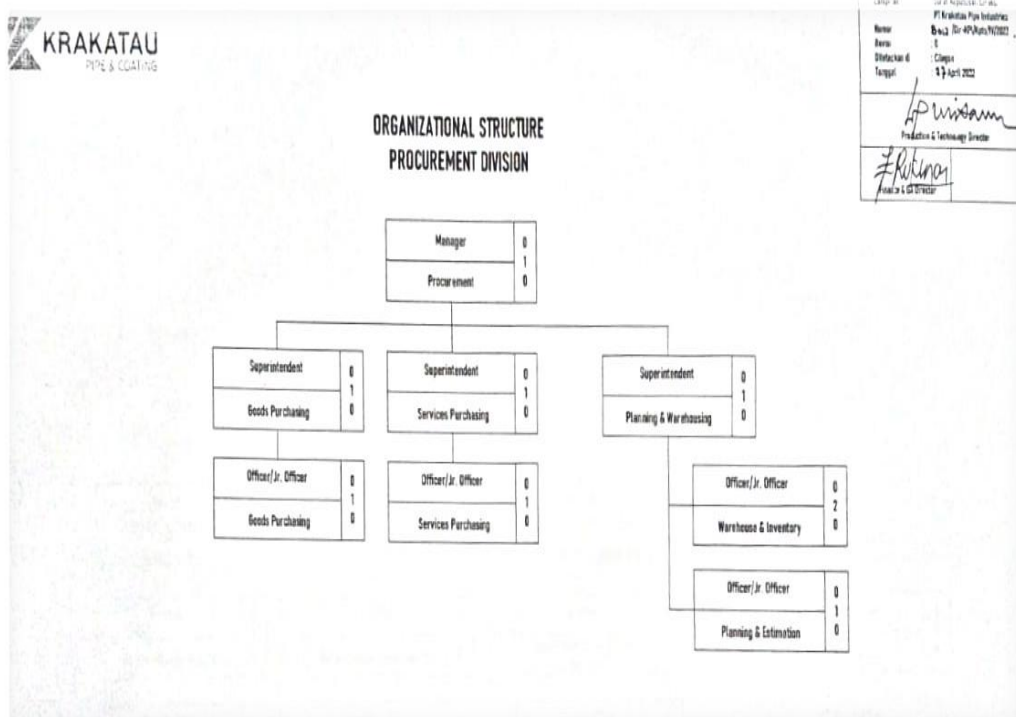
5. Bagaimana perusahaan menjaga hubungan baik dengan pemasok?

Jawab: Biasanya di perusahaan ada audit yang mengatur komunikasi dengan pemasok agar terus terjalin, juga dengan melakukan sharing

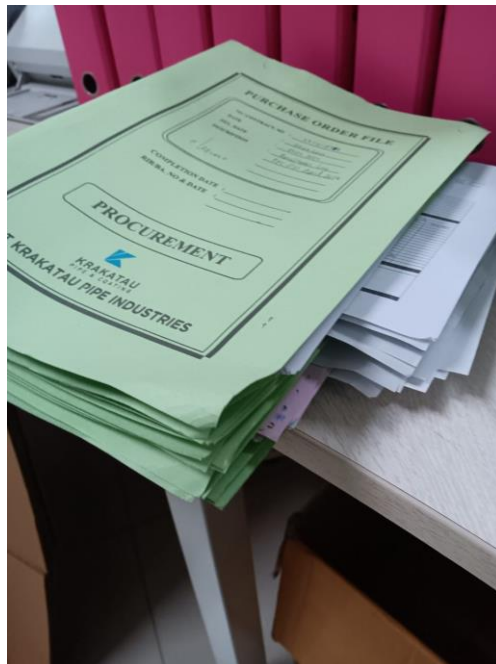
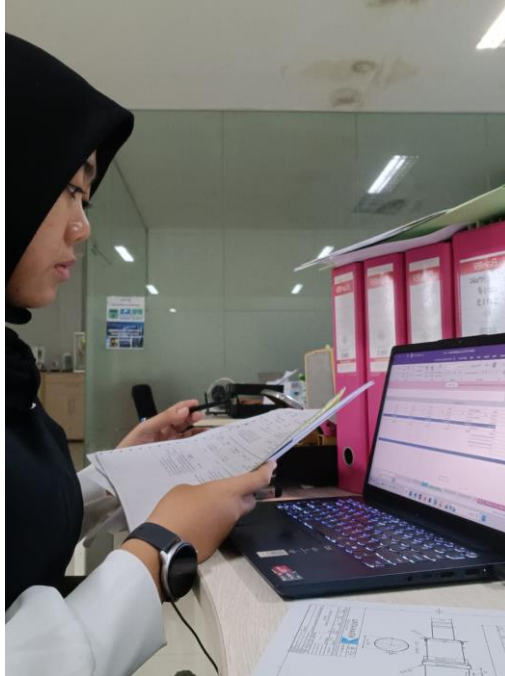
6. Bagaimana perusahaan memastikan bahwa pemasok memenuhi standar keberlanjutan yang diharapkan?

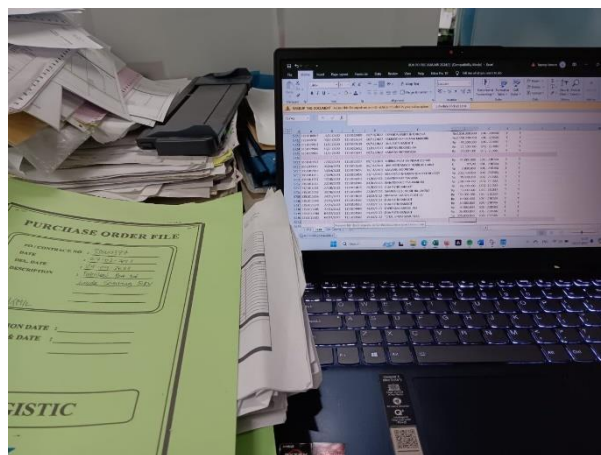
Jawab: Jadi secara kualitas dan kapasitas dia harus konsisten, dan hubungan itu dijalin saat melakukan gathering dan sharing

Lampiran 5. Struktur Organisasi



Lampiran 6. Foto Dokumentasi Observasi





Lampiran 7. Kartu Bimbingan Tugas Akhir

Daftar Bimbingan Tugas Akhir









https://ta.uniirta.ac.id/modules/cetak/form_ta02

FORM TA-02

FORM BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : KHAILA PRIWISASTRA FITRIASYACH
NIM : 5502210001
Program Studi : MANAJEMEN PEMASARAN (D3) - D3 Reguler
Semester : Genap Tahun Akademik 2023/2024
Pembimbing 1 : SOLEHATIN IKA PUTRI, SE., M.M

Judul Tugas Akhir:
Peran Customer Relationship Management (CRM) Pada Pemasok di PT. Krakatau PipeIndustries

No	Tanggal	Topik Pembahasan	Paraf Pembimbing
1.	07 Mei 2024	Acc Judul	
2.	22 Mei 2024	Bimbingan Bab 1-3	
3.	04 Juni 2024	Revisi Bab 1-3	
4.	12 Juni 2024	Bimbingan Bab 1-5	
5.	21 Juni 2024	Revisi Bab 1-5 Vol. 1	
6.	23 Juni 2024	Revisi Bab 1-5 Vol. 2	
7.	23 Juni 2024	Acc Bab 1-5	
8.	28 Juni 2024	Acc Sidang	

Serang, 26 Juni 2024
Mahasiswa,


KHAILA PRIWISASTRA FITRIASYACH
NIM. 5502210001

Mengetahui,
Pembimbing Akademik,







Diqbal Salyanagara, S.E., M.Si.
NIP. 198102072006041005

FORM TA-02

FORM BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : KHALILA PRIWISASTRA FITRIASYACH
 NIM : 5502210001
 Program Studi : MANAJEMEN PEMASARAN (D3) - D3 Reguler
 Semester : Genap Tahun Akademik 2023/2024
 Pembimbing 2 : Lina Afifahsholihah, S.E.I., S.Pd., M.Sc.

Judul Tugas Akhir:
 Peran Customer Relationship Management (CRM) Pada Pemasok di PT. Krakatau PipeIndustries

No	Tanggal	Topik Pembahasan	Paraf Pembimbing
1.	07 Mei 2024	Acc Judul	
2.	04 Juni 2024	Bimbingan Bab 1-3	
3.	23 Juni 2024	Bimbingan Bab 1-5	
4.	25 Juni 2024	Revisi Bab 1-5	
5.	26 Juni 2024	Acc Bab 1-5 & Acc Sidang	

Serang, 26 Juni 2024
 Mahasiswa,



KHALILA PRIWISASTRA FITRIASYACH
 NIM. 5502210001

Mengetahui,
 Pembimbing Akademik,



Digdal Setyaningrum, S.E., M.Si.
 NIP. 198802072006041005

Lampiran 8. Biodata Penulis



Nama : Khaila Priwisastra Fitriasyach
NIM : 5502210001
Tempat/Tanggal Lahir : Cilegon / 28 November 2003
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : ISLAM
Alamat Email : khailapriwisastrafitriasyach@gmail.com
No. Handphone : 081260209665
Alamat : Jl. Kubang Wates No. 1, RT.001/RW.008, Kel.
Kotabumi, Kec. Purwakarta, Kota Cilegon
Fakultas : FEB
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Jumlah SKS : 116 SKS
Angkatan : 2021