

**Strategi *Bargaining Power Of Department Purchasing* Dalam Proses
Pengadaan Barang di PT Indotama Seraya Artha (IDAKU)**

SCRIPTPRENEUR

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Mencapai
Derajat Sarjana Manajemen



Oleh:

Luluk Faiqoh
202010160311560

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG**

2024

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

STRATEGI BARGAINING POWER OF DEPARTMENT PURCHASING DALAM PROSES PENGADAAN BARANG DI PT INDOTAMA SERAYA ARTHA (IDAKU)

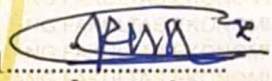

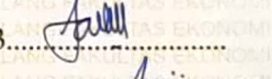
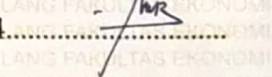
Yang disiapkan dan disusun oleh :

Nama : **Luluk Faiqoh**
NIM : **202010160311560**
Jurusan : **Manajemen**

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 23 Januari 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Universitas Muhammadiyah Malang.

Susunan Tim Penguji:

Penguji I : **Dr. Erna Retna Rahadjeng, M.M.**
Penguji II : **Rinaldy Achmad Roberth F., S.AB., M.M.**
Penguji III : **Iqbal Ramadhani Fuadiputra, S.E., M.SM.**
Penguji IV : **Dr. R. Iqbal Robbie, S.E., M.M.**

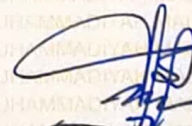
1. 
2. 
3. 
4. 

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,



Prof. Dr. Idah Zuhroh, M.M.

Ketua Jurusan,



Dr. Nurul Asfiah, M.M.

SKRIPSI

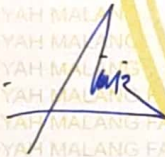
STRATEGI BARGAINING POWER OF DEPARTMENT PURCHASING DALAM PROSES PENGADAAN BARANG DI PT INDOTAMA SERAYA ARTHA (IDAKU)

Oleh :

Luluk Faiqoh
202010160311560

Diterima dan disetujui
pada tanggal 23 Januari 2024

Pembimbing I,



Dr. R. Iqbal Robbie, S.E., M.M.

Pembimbing II,



Iqbal Ramadhani Fuadiputra, S.E., M.SM.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,



Prof. Dr. Idah Zuhroh, M.M.

Ketua Jurusan,



Dr. Nurul Asfiah, M.M.

LEMBAR PERSETUJUAN

SCRIPTPRENEUR

**Strategi *Bargaining Power Of Department Purchasing* Dalam Proses
Pengadaan Barang di PT Indotama Seraya Artha (IDAKU)**

Oleh:

Luluk Faiqoh

202010160311560

Malang, 05 Januari 2024

Telah disetujui oleh:

Dosen Pembimbing I,

Dosen Pembimbing II,



(R. Iqbal Robbie, Dr., M.M)

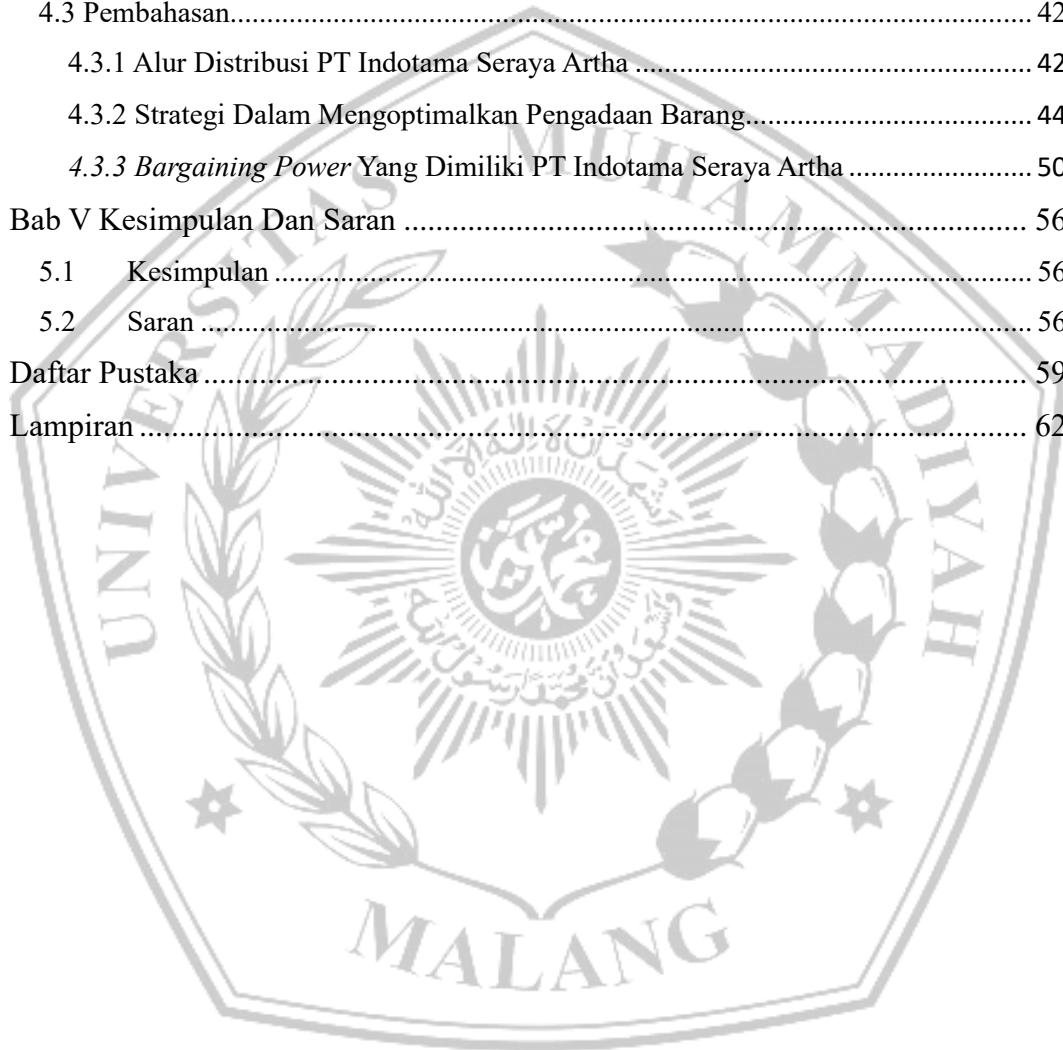


(Iqbal Ramadhan F, S.E., M.SM)

DAFTAR ISI

Lembar Persetujuan.....	i
Daftar Isi.....	ii
Daftar Gambar.....	iv
Daftar Tabel.....	v
Daftar Lampiran.....	vi
Pernyataan Orisinalitas.....	vii
Kata Pengantar.....	x
Bab I Pendahuluan.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penulisan.....	6
1.4 Manfaat Penulisan.....	7
1. Manfaat Teoritis.....	7
2. Manfaat Praktis.....	7
Bab II Tinjauan Pustaka.....	8
2.1 Landasan Teori.....	8
2.1.1 <i>Supply Chain Management (Scm)</i>	8
2.1.2 <i>Purchasing</i>	10
2.1.3 Pengadaan Barang.....	13
2.1.4 <i>Bargaining Power</i>	16
2.2 Penelitian Terdahulu.....	22
Bab III Metode Penelitian.....	25
3.1 Jenis Penelitian.....	25
3.2 Lokasi Penelitian.....	25
3.3 Subjek Penelitian.....	25
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	26
3.5 Metode Analisis Data.....	28
Bab IV Hasil Dan Pembahasan.....	29
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	29
4.1.1 Sejarah Perusahaan.....	29
4.1.2 Logo Perusahaan.....	29

4.1.3 Visi Dan Misi	30
4.1.4 Struktur Organisasi	31
4.1.5 Struktur <i>Department Purchasing</i>	31
4.2 Analisa Hasil	34
4.2.1 Alur Distribusi PT Indotama Seraya Artha	34
4.2.2 Pengoptimalan Pengadaan Barang.....	35
4.2.3 <i>Bargaining Power</i> Di PT Indotama Seraya Artha.....	38
4.3 Pembahasan.....	42
4.3.1 Alur Distribusi PT Indotama Seraya Artha	42
4.3.2 Strategi Dalam Mengoptimalkan Pengadaan Barang.....	44
4.3.3 <i>Bargaining Power</i> Yang Dimiliki PT Indotama Seraya Artha	50
Bab V Kesimpulan Dan Saran	56
5.1 Kesimpulan	56
5.2 Saran	56
Daftar Pustaka	59
Lampiran	62



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1: Diagram Alur Distribusi Melalui Sales	3
Gambar 1.2 : Penolakan Order Pelanggan 20-21 Oktober 2023.....	4
Gambar 1.3 : Monitoring Penolakan.....	4
Gambar 2.2: <i>Porter Five Forces Model</i>	19
Gambar 4.1: Logo PT Indotama Seraya Artha.....	29
Gambar 4.2: Logo Idaku	30
Gambar 4.3: Struktur Perusahaan	31
Gambar 4.4: Struktur <i>Department Purchasing</i>	31
Gambar 4.5 : Gambar Alur <i>Bargaining Power Purchasing</i> PT ISA.....	51



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 : Tabel Penelitian Terdahulu.....	22
Tabel 3.1 : Indikator Wawancara.....	26



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Lokasi PT Indotama Seraya Artha.....	62
Lampiran 2 Dokumentasi Pengumpulan Data	62
Lampiran 3 Transkrip Hasil Wawancara dengan Narasumber.....	63



PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Luluk Faiqoh

Nim : 202010160311560

Program Studi : Manajemen

E-mail : failuluk3@gmail.com

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. *Scriptpreneur* ini adalah asli dan benar-benar hasil karya sendiri, baik Sebagian maupun keseluruhan, bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan hasil penjiplakan (*plagiarism*) dari hasil karya orang lain;
2. Karya dan pendapat orang lain yang dijadikan sebagai bahan rujukan (referensi) dalam *Scriptpreneur* ini, secara tertulis dan secara jelas dicantumkan sebagai bahan / sumber acuan, dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan di daftar Pustaka, sesuai dengan ketentuan penulisan ilmiah yang berlaku;
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan atau ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademis, dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Malang, 05 Januari 2024

Yang membuat pernyataan,

A 10,000 Rupiah Indonesian banknote is shown with a signature written over it. The banknote features the Garuda Pancasila emblem and the text 'SERBUK BIRU HINDIA' and '10000'. The serial number 'CADB6ALX089328556' is visible at the bottom of the note.

(Luluk Faiqoh)

**Strategi Bargaining Power Of Department Purchasing Dalam Proses
Pengadaan Barang di PT Indotama Seraya Artha (IDAKU)**

Luluk Faiqoh, R.Iqbal Robbie, Iqbal Ramadhan F
Department of Management, University of Muhammadiyah Malang
failuluk3@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to explain the Purchasing Department's strategy in optimizing the procurement of goods and revealing the Purchasing Department's Bargaining Power towards suppliers and the determinants of bidding power in Purchasing goods. Data collection is done by interview, direct observation and documentation. The sources used in this research are the Purchasing Manager, Purchasing Admin and Warehouse Team. The results of this study conclude that: How to optimize the procurement of goods is done with the procurement procedures that have been implemented in the company, making purchase plans to determine the estimated future needs of goods and selecting suppliers based on the criteria set by the company. The Bargaining Power strategy is carried out by the Purchasing Team to get the best supply that benefits the company. PT Indotama Seraya Artha's Bargaining Power is carried out by ensuring that the company's needs remain large while being balanced with high selling ability to be able to get discounts from suppliers, knowing information about product prices to strengthen Bargaining Power and ensure that the company gets cheaper prices than market prices, having more than one supplier to avoid unilateral decisions from suppliers that can harm the company and establish good relations with suppliers.

Keywords: Procurement, Bargaining Power, Purchasing Department

**Strategi *Bargaining Power Of Department Purchasing* Dalam Proses
Pengadaan Barang di PT Indotama Seraya Artha (IDAKU)**

Luluk Faiqoh, R.Iqbal Robbie, Iqbal Ramadhan F
Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Malang
failuluk3@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan strategi *Department Purchasing* dalam mengoptimalkan pengadaan barang dan mengungkap daya tawar *Department Purchasing* terhadap *supplier* serta faktor penentu kekuatan penawaran dalam pembelian barang. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi langsung dan dokumentasi. Narasumber yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Manager Purchasing*, *Admin Purchasing* dan Tim Gudang. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa: cara mengoptimalkan pengadaan barang dilakukan dengan adanya prosedur pengadaan barang yang sudah diterapkan di perusahaan, pembuatan perencanaan pembelian untuk mengetahui estimasi kebutuhan barang kedepannya dan pemilihan *supplier* berdasarkan kriteria-kriteria yang telah ditetapkan perusahaan. Strategi *Bargaining Power* dilakukan oleh Tim *Purchasing* untuk mendapatkan pasokan terbaik yang menguntungkan perusahaan. *Bargaining Power* PT Indotama Seraya Artha dilakukan dengan memastikan kebutuhan perusahaan tetap besar dengan diseimbangi kemampuan jual yang tinggi untuk dapat memperoleh potongan harga dari *supplier*, mengetahui informasi mengenai harga produk untuk memperkuat daya tawar dan memastikan bahwa perusahaan mendapatkan harga lebih murah dari harga pasar, memiliki lebih dari satu *supplier* untuk menghindari adanya keputusan sepihak dari *supplier* yang dapat merugikan perusahaan dan menjalin hubungan baik dengan para pemasok.

Kata Kunci: Pengadaan Barang, Daya Tawar, Departemen Pembelian

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Puji syukur yang teramat mendalam saya ucapkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Segala, atas percikan kasih, hidayah, trahmat dan taufiq-Nya, sehingga *Scriptpreneur* dengan judul “STRATEGI *BARGAINING POWER OF DEPARTEMENT PURCHASING* DALAM PROSES PENGADAAN BARANG DI PT INDOTAMA SERAYA ARTHA (IDAKU)”, dapat terselesaikan sesuai dengan waktu yang direncanakan.

Teriring do’a dan sholawat, senantiasa melimpah ke haribaan Muhammad S.A.W., Rasul akhir zaman, penutup para Nabi yang membawa kesempurnaan ajaran Tauhid dan keutamaan budi pekerti. Semoga tumpahan do’a sholawat menetes kepada segenap keluarga dan sahabatnya, para syuhada’, para mushonnifin, para ulama’, dan seluruh umatnya, yang dengan tulus ikhlas mencintai dan menjunjung sunnahnya.

Selama proses penyusunan *Scriptpreneur* ini, banyak pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan kepada saya. Sebagai ucapan syukur, dalam kesempatan ini, saya ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Fauzan, M.Pd., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Malang.
2. Dr. Idah Zuhro, M.M., selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang.
3. Dr. Nurul Asfiah, M.M., selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang.
4. R. Iqbal Robbie, Dr., M.M., selaku dosen pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dari awal hingga akhir dan juga mengarahkan dengan penuh rasa sabar, sehingga *scriptpreneur* ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Iqbal Ramadhan F, S.E., M.SM, selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dari awal hingga akhir dan juga mengarahkan dengan penuh rasa sabar, sehingga *scriptpreneur* ini dapat terselesaikan dengan baik.

6. Terimakasih kepada seluruh Bapak/Ibu Dosen Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat selama masa perkuliahan, hingga penyusunan *scriptpreneur* ini.
7. Ibu Nurul Fitria S.Psi, selaku Manajer *Purchasing* PT Indotama Seraya Artha yang telah membantu penulis dalam pengumpulan data, memberikan arahan serta motivasi kepada penulis selama penelitian ini berlangsung.
8. Lussy Heavyndah S.Pd, Choirun Nisak S.Pn, Arini Hidayati, selaku Admin *Purchasing* PT Indotama Seraya Artha yang telah membantu penulis dalam pengumpulan data, memberikan arahan serta motivasi kepada penulis selama penelitian ini berlangsung.
9. Ibu Dwi Retno Wulandari, selaku Manager *Warehouse* PT Indotama Seraya Artha yang telah membantu penulis dalam pengumpulan data, memberikan arahan serta motivasi kepada penulis selama penelitian ini berlangsung.
10. Rizky Aminulloh S.E, Arinto Bagus Saputra S.E, selaku Admin *Warehouse* dan Seluruh tim gudang PT Indotama Seraya Artha yang telah membantu penulis dalam pengumpulan data, memberikan arahan serta motivasi kepada penulis selama penelitian ini berlangsung.
11. Secara khusus, kedua orang tua yang paling berjasa di hidup saya, Bapak Mokhammad Fathurozi dan Ibu Yakina, laki-laki dan perempuan yang selalu menjadi alasan saya bangkit dari kata menyerah dan sebagai sandaran terkuat dalam kerasnya dunia, terima kasih atas kepercayaan yang telah di berikan kepada saya untuk melanjutkan pendidikan di bangku perkuliahan, serta dukungan secara moril atau material, pengorbanan, cinta, do'a, motivasi, semangat dan nasihat yang tiada kurangnya.
12. Pakde dan Bude saya, Bapak Mariono dan Alm. Ibu Nurul Aini yang telah merawat saya seperti anak sendiri. Terima kasih telah menjadi orang tua kedua yang sangat baik dan tanpa pamrih. Terima kasih atas segala pengorbanan, dukungan, do'a, kasih sayang, dan motivasi yang telah diberikan selama perkuliahan berlangsung.

13. Bapak Choirul Anwar, S.T., dan Ibu Vidyatul Izzah, S.Pd., selaku tante dan om saya. Terima kasih atas pengorbanan, dukungan, cinta, serta do'a yang diberikan kepada saya.
14. Mokhammad Khoirudin, S.Pd., Nasiyahtul Fitria, S.Ak., Titin Tri Mulyani, A.Md.Kes., Dimas Baharuddin Tyas, yang telah menganggap saya seperti adik sendiri. Terima kasih atas dukungan, do'a, pengorbanan, serta motivasi yang di berikan kepada saya selama proses perkuliahan berlangsung dari awal hingga akhir.
15. Terima kasih untuk seluruh keluarga besar yang turut mendukung, menginspirasi dan mendo'akan supaya laporan ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu.
16. Untuk seluruh teman dekat saya, Terima kasih untuk segala dukungan, bantuan, semangat, tempat berdiskusi dan bekeluh kesah.
17. Ucapan terima kasih untuk diri sendiri yang mau berusaha dan bertahan hingga sejauh ini, selalu memiliki semangat untuk bangkit dan menepikan rasa malas untuk menyelesaikan semua ini.

Hanya ungkapan terima kasih dan do'a tulus yang dapat saya persembahkan, semoga segala yang telah mereka berikan kepada saya, tercatat dengan tinta emas dalam lembaran catatan Roqib sebagai sebuah ibadah yang tiada ternilai. Aamiin Yaa Robbal Aallamiin.

Akhirnya, dengan segala keterbatasan dan kekurangan, saya persembahkan karya tulis ini kepada siapapun yang membutuhkannya. Kritik yang konstruktif dan saran dari semua pihak sangat saya harapkan untuk penyempurnaan karya-karya saya selanjutnya. Terima kasih.

Malang, 05 Januari 2024

Penulis,

(Luluk Faiqoh)

DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, H. Z. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif*. Cv. Syakir Media Press.
- Albi Anggito, J. S. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Cv Jejak (Jejak Publisher). <https://books.google.com.my/books?id=59v8dwaaqbaj>
- Arif, M. (2018). *Suplly Chain Management*. Deepublish. https://books.google.com.my/books?hl=id&lr&id=Smdidwaaqbaj&oi=fnd&pg=pr4&dq=Buku+Manajemen+Operasi+M+Arif&ots=Ktg9yfo_Pb&sig=W8utlfgxmlh3x-X7sqqlpbrjbbs#v=onepage&q&f=false
- Assauri, S. (2004). *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep Dan Strategi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Assauri, S. (2008). *Manajemen Produksi Dan Operasi Edisi Revisi*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Cahyo, & Solikhin. (2015). Analisis Peranan *Purchasing* Terhadap Proses Pengadaan Barang Di Hotel Lorin Solo. *Jurnal Pariwisata Indonesia*, 10(2), 1–23.
- Christanti, S. A. (2022). Analisis Porter's Five Forces Pada Pt. Multidaya Lokasakti Mandiri. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 6(1), 4565–4571.
- Collier, D. A., & Evans, J. R. (James R. (2007). *Operations Management : Goods, Services And Value Chains* (2nd Ed). Thomson/South-Western. <https://cir.nii.ac.jp/crid/1130282272033264512.bib?lang=en>
- Heizer, J., & Render, B. (2009). *Manajemen Operasi Buku 1 Edisi 9*. Jakarta: Salemba Empat.
- Indrajit, R. E., & Djokopranoto, R. (2009). *Manajemen Persediaan*. Jakarta: Pt Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Kamali. (2018). Strategi Pengadaan Barang, Penentuan Harga, Dan Display Barang Pada Usaha Toko Dan Kantin Di Komplek Pesantren Miftahul Ulum Panyebben Pamekasan. *Tesis*, 1–132.

- Manalu, N. J., Setyadi, M. A., & Rusliyawati. (2010). Dalam Perbaikan Proses Penyediaan Barang Pada Pt Xyz. *Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi 2010 (Snati 2010)*, 2010(Snati), 13–16.
- Manalu, Y. P. (2023). *Prosedur Pengadaan Barang Purchasing Di Pt. Lambang Jaya*.
- Manimabi, R., Priyanto, S. H., Nadapdap, H. J., Pertanian, F., Bisnis, D., Agribisnis, S., Kristen, U., & Wacana, S. (2018). *Agrisociconomics Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Daya Kekuatan Tawar Menawar Pengusaha Slondok Di Desa Sumurarum Kecamatan Grabag Kabupaten Magelang*. 2(1), 58–69. [Http://Ejournal2.Undip.Ac.Id/Index.Php/Agrisociconomics](http://Ejournal2.Undip.Ac.Id/Index.Php/Agrisociconomics)
- Nurjanah, S., & Mayasari, C. U. (2020). Upaya *Purchasing* Dalam Menghadapi Permasalahan Pengadaan Barang Di Crystal Lotus Hotel Yogyakarta. *Jurnal Pendidikan Dan Keluarga*, 12(1), 30–41.
- Nuryana, A., Pawito, P., & Utari, P. (2019). Pengantar Metode Penelitian Kepada Suatu Pengertian Yang Mendalam Mengenai Konsep Fenomenologi. *Ensains Journal*, 2(1), 19. <https://doi.org/10.31848/Ensains.V2i1.148>
- Porter, M. E. (2008). The Five Competitive Forces That Shape Strategy. *Harvard Business Review*, 78.
- Pujawan, I. N., Kurniati, N., & Wessiani, N. A. (2009). *Supply Chain Management For Disaster Relief Operations: Principles And Case Studies*. <https://doi.org/10.1504/Ijlsm.2009.024797>
- Rahmasari, L. (2011). Pengaruh Manajemen Rantai Pasok Terhadap Kinerja Perusahaan Dan Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Pada Industri Kreatif Di Provinsi Jawa Tengah). *Majalah Ilmiah Informatika*, 2(3), 89–103. [File:///C:/Users/Maunj/Appdata/Local/Temp/49-Article Text-85-1-10-20161115.Pdf](file:///C:/Users/Maunj/Appdata/Local/Temp/49-Article%20Text-85-1-10-20161115.Pdf)
- Rahmawati, A. T., & Agustina, Y. (2021). Analisis Pengadaan Barang : Kendala Pada Divisi *Purchasing* Di Lippo Plaza Batu. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Pendidikan*, 1(10), 922–926.

<https://doi.org/10.17977/Um066v1i102021p922-926>

- Rusdiana, R. . (2014). *Manajemen Operasi*. Pustaka Setia.
- Rusell, R.S & Taylor, B. . (2011). *Operations And Suplly Chain Management* (8th Ed.).
- Siahaya, W. A. (2017). *Manajemen Pengadaan: Procurement Management*. Jakarta: Erlangga.
- Sorrentino, A., Russo, C., & Cacchiarelli, L. (2017). Strengthening Farmers' Bargaining Power In The New Cap. *Proceedings In Food System Dynamics*, 0(0), 123–127.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukirno, S. (2002). *Teori Mikro Ekonomi*. Jakarta: Rajawali Press.
- Supriyanto, A., & Masruchah, I. (2008). *Purchasing Guide: Konsep Dan Aplikasi Manajemen Purchasing*. Elex Media Komputindo.
- Tamangkeng, S. Y. L., & Maramis, J. B. (2022). Kajian Pendekatan Fenomenologi: Literature Review. *Jurnal Pembangunan Ekonomi Dan Keuangan Daerah*, 23(1), 14–32.
- Tjiptono, F. (2001). *Pemasaran Dan Analisa Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Bpfe.
- Wahyuni, E. D. (2021). Penguasaan Pasar Dan Daya Tawar Palem Waregu (Raphis Excelsa) Sumatera Barat Pada Pemasaran Dalam Daerah Dan Internasional. *Jurnal Ekobistek*, 10(3), 156–161.
<https://doi.org/10.35134/ekobistek.v10i3.121>
- Wicaksono, H. (2016). *Evaluasi Fungsi Purchasing Dalam Proses Pengadaan Barang Di Swiss-Bel Hotel Pondok Indah*. 21(3).

Department Purchasing Dalam Proses Pengadaan Barang di PT Indotama Seraya Artha (IDAKU)

ORIGINALITY REPORT

2%

SIMILARITY INDEX

2%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

rinirosa.blogspot.com

Internet Source

2%

Exclude quotes On

Exclude bibliography On

Exclude matches < 2%