

ABSTRAK

MELLINIA AYU HUTARI, 20111036

**PENGARUH STRATEGI BISNIS DAN PENETAPAN HARGA PASAR
TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING DENGAN KUALITAS
PELAYANAN SEBAGAI VARIABEL MEDIASI PADA (PT. SINAR CAKRA
BUANA)**

Skripsi : Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, 2025
Kata Kunci : Strategi Bisnis, Penetapan Harga Pasar, Kualitas
Pelayanan, Keunggulan Bersaing, Logistik, Mediasi

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh strategi bisnis dan penetapan harga pasar terhadap keunggulan bersaing, dengan kualitas pelayanan sebagai variabel mediasi pada perusahaan jasa logistik PT Sinar Cakra Buana. Latar belakang penelitian ini didasarkan pada meningkatnya persaingan di industri logistik Indonesia yang menuntut perusahaan untuk tidak hanya fokus pada efisiensi biaya, tetapi juga pada kualitas layanan yang mampu menciptakan nilai tambah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei, serta analisis jalur (path analysis) berbasis SEM-PLS untuk menguji hubungan langsung dan tidak langsung antar variabel. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi bisnis dan penetapan harga pasar berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing, baik secara langsung maupun melalui mediasi kualitas pelayanan. Kualitas pelayanan terbukti memainkan peran penting sebagai penghubung yang memperkuat dampak strategi dan harga terhadap keunggulan kompetitif perusahaan. Temuan ini menegaskan bahwa integrasi antara strategi bisnis yang terarah, penetapan harga yang kompetitif, dan layanan berkualitas tinggi merupakan kunci dalam membangun daya saing berkelanjutan di sektor logistik.