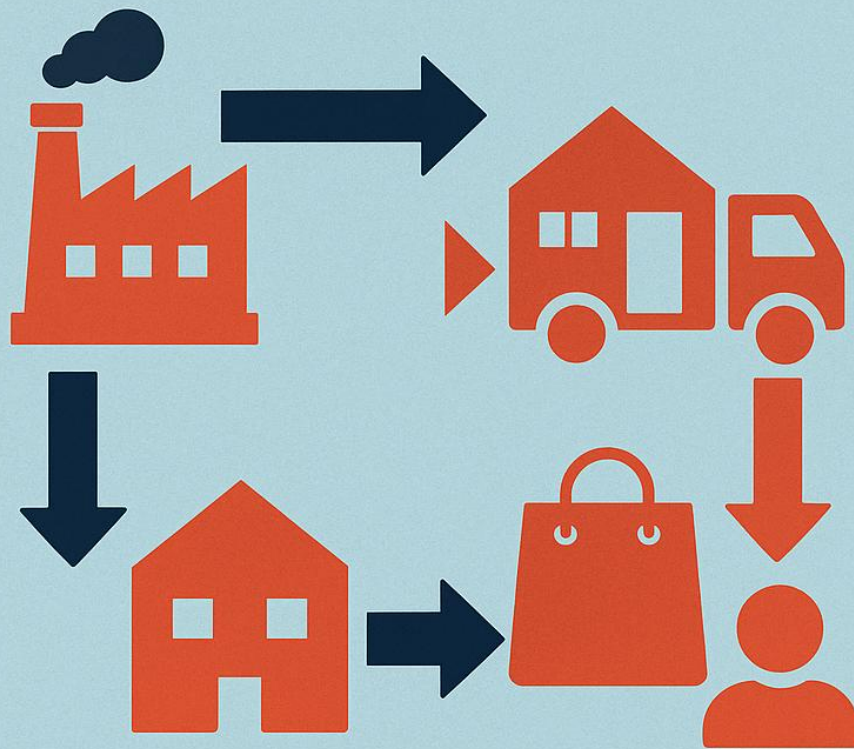


INTEGRASI VERTIKAL

(VERTICAL INTEGRATION)



RUDY C TARUMINGKENG

Oleh:

[Prof Ir Rudy C Tarumingkeng, PhD](#)

Guru Besar Manajemen, NUP: 9903252922

Rektor, Universitas Cenderawasih (1978-1988)

Rektor, Universitas Kristen Krida Wacana (1991-2000)

Ketua Dewan Guru Besar IPB-University (2005-2006)

Ketua Senat Akademik IBM-ASMI

© RUDYCT e-PRESS

ruduct75@gmail.com

Bogor, Indonesia

20 Juni 2025

Integrasi Vertikal (Vertical Integration)

Berikut elaborasi akademik mengenai **Integrasi Vertikal (Vertical Integration)** berdasarkan isi dari sumber: [12manage.com - Vertical Integration](https://12manage.com/articles/view/Vertical-Integration).

1. Definisi dan Konsep Dasar Integrasi Vertikal

Integrasi Vertikal adalah strategi di mana perusahaan memperluas kontrolnya terhadap tahapan rantai pasokannya—baik ke arah **hulu** (backward integration) maupun ke arah **hilir** (forward integration). Strategi ini berhubungan langsung dengan seberapa besar perusahaan mengendalikan proses input (seperti bahan baku) dan output (seperti distribusi produk).

✦ Contoh:

- **Backward Integration:** Sebuah pabrik mobil membeli perusahaan pemasok ban.
 - **Forward Integration:** Perusahaan minyak membuka jaringan SPBU sendiri, bukan menjual melalui pihak ketiga.
-

2. Tipe-Tipe Integrasi Vertikal

No Integration (Non-integrated)

Setiap tahap dalam rantai pasokan dikelola oleh entitas terpisah.

Backward Integration

Perusahaan mengambil alih atau mengendalikan pemasoknya. Tujuannya biasanya untuk mengurangi ketergantungan terhadap pemasok, menurunkan biaya input, atau mengendalikan mutu bahan baku.



Forward Integration

Perusahaan mengendalikan distribusi produk akhirnya, seperti membuka toko retail sendiri. Hal ini meningkatkan kontrol terhadap pengalaman pelanggan dan margin keuntungan.

3. Asal Usul dan Evolusi Sejarah

- **Abad ke-19–20 Awal:** Digunakan untuk mencapai *economies of scale* dan menjamin pasokan bahan baku penting.
 - **Akhir Abad ke-20:** Muncul *disintegrasi vertikal* karena perkembangan teknologi informasi yang menurunkan *transaction costs*.
 -  Konsep ini terkait erat dengan “**Coase’s Law**” atau hukum pengurangan ukuran perusahaan seiring dengan turunnya biaya transaksi.
-

4. Aplikasi Strategis Integrasi Vertikal

Integrasi vertikal digunakan untuk:

- **Strategi korporat:** Mengurangi kekuatan tawar-menawar pemasok atau distributor.
 - **Analisis industri:** Dalam kerangka *Porter’s Five Forces*, sebagai pengurang daya tawar pemasok.
 - **Penghematan biaya transaksi:** Dalam rantai nilai yang kompleks.
-

5. Proses Pengambilan Keputusan Integrasi Vertikal

Saat mengevaluasi apakah perlu integrasi vertikal, manajer mempertimbangkan:

1. **Economies of Scope:** Apakah lebih murah untuk mengendalikan lebih banyak tahapan proses?

2. **Faktor pasar eksternal:** Apakah ada hambatan atau ketidakpastian yang dapat dihindari?
 3. **Kebutuhan terhadap kekuatan monopoli:** Apakah integrasi dapat menciptakan atau memperkuat posisi pasar?
-

6. Kelebihan Integrasi Vertikal

✓ **Manfaat utama:**

- Efisiensi biaya (cost efficiency)
 - Pengendalian mutu dan pasokan
 - Reduksi risiko dari pemasok atau distributor
 - Meningkatkan keunggulan kompetitif
 - Konsolidasi kekuasaan pasar
-

7. Keterbatasan dan Risiko

✗ **Risiko dan kekurangan:**

- Kompleksitas operasional yang meningkat
- Sulit diukur dan dievaluasi secara kuantitatif
- Ketergantungan pada keunggulan internal yang mungkin menurun
- Beban biaya tetap tinggi dan kurangnya fleksibilitas

✦ **Catatan:** Tidak semua perusahaan cocok dengan pendekatan integrasi vertikal total. Dalam banyak kasus, strategi **outsourcing** atau **strategic alliances** dapat menjadi alternatif yang lebih fleksibel.

8. Asumsi Strategis yang Diperlukan

Untuk sukses dalam integrasi vertikal, perusahaan harus:

- Memiliki **kompetensi inti** dalam mengelola proses baru.
- Mampu mengelola perubahan skala operasional.

- Siap menanggung risiko besar dari integrasi, termasuk investasi modal yang signifikan.

9. Studi Kasus Singkat (Ilustratif)

Airlines Industry:

Banyak maskapai telah melakukan backward integration dengan mengelola sendiri layanan makanan dalam pesawat dan pemeliharaan teknis armada mereka.

Perusahaan Migas:

Beberapa perusahaan minyak besar seperti Exxon atau Pertamina menjalankan forward integration dengan memiliki SPBU dan backward integration dengan memiliki fasilitas pengeboran dan kilang.

10. Infografik Penunjang

Ilustrasi di pojok kanan gambar menjelaskan perbedaan antar tiga model:

- Tidak ada integrasi
- Integrasi ke belakang
- Integrasi ke depan

Setiap kotak merepresentasikan langkah dalam rantai pasokan, dengan panah menunjukkan arah kontrol internal perusahaan.

11. Glosarium Istilah Kunci

Istilah	Definisi
Backward Integration	Akuisisi atau kontrol terhadap pemasok input
Forward Integration	Akuisisi atau kontrol terhadap jalur distribusi
Coase's Law	Biaya transaksi yang rendah memungkinkan perusahaan mengecilkan skala

Istilah	Definisi
Supply Chain Optimization	Optimalisasi rantai pasok melalui integrasi sistem
Vendor Managed Inventory (VMI)	Sistem di mana pemasok mengelola inventaris berdasarkan permintaan perusahaan

12. Referensi & Bacaan Lanjutan

- Harrigan, Kathryn Rudie. *Vertical Integration, Outsourcing, and Corporate Strategy*
 - Porter, Michael. *Competitive Advantage and Value Chain Model*
 - Kraljic, Peter. *Kraljic Portfolio Purchasing Model*
 - Coase, Ronald. *The Nature of the Firm (1937)*
-

Berikut ini **elaborasi lanjutan** dari konsep **Integrasi Vertikal (Vertical Integration)**, dengan penekanan pada dinamika strategis, contoh konkret, serta bagaimana integrasi ini dipraktikkan di dunia nyata — termasuk relevansi untuk Indonesia dan startup era digital:

1. Integrasi Vertikal: Suatu Strategi Penguasaan Rantai Nilai

Integrasi vertikal adalah **strategi kepemilikan atau kontrol langsung** terhadap proses hulu atau hilir dalam rantai pasokan perusahaan. Strategi ini membuat perusahaan menjadi *lebih mandiri*, mengurangi ketergantungan terhadap pihak luar, dan meningkatkan kontrol atas biaya, mutu, serta waktu distribusi produk atau jasa.

Dua Arah Integrasi:

-  **Backward Integration:** Mengakuisisi atau mengendalikan pemasok bahan baku dan input produksi.

-  **Forward Integration:** Mengakuisisi atau mengendalikan saluran distribusi dan hubungan dengan pelanggan akhir.
-

2. Mengapa Perusahaan Melakukan Integrasi Vertikal?

Ada beberapa alasan strategis yang mendorong integrasi vertikal:

- **Menurunkan biaya transaksi** dan meningkatkan efisiensi operasional.
 - **Mengamankan pasokan atau distribusi** ketika pasar tidak stabil atau memiliki sedikit pemain dominan.
 - **Mengurangi ketergantungan eksternal**, terutama jika pemasok atau distributor memiliki kekuatan tawar tinggi (lihat Porter's Five Forces).
 - **Mengakses informasi pasar** secara lebih langsung dan real-time.
 - **Memperkuat posisi pasar dan diferensiasi** dalam jangka panjang.
-

3. Proses Pengambilan Keputusan Integrasi Vertikal

Sebelum perusahaan melakukan integrasi vertikal, perlu dijawab tiga pertanyaan strategis:

Pertanyaan	Penjelasan
 Apakah ada economies of scope ?	Jika iya, mengelola lebih dari satu aktivitas rantai nilai bisa lebih murah.
 Apakah ada market failure yang menyebabkan biaya transaksi tinggi?	Contoh: keterlambatan pasokan, biaya logistik membengkak, dan ketergantungan pada mitra.
 Apakah ada kebutuhan untuk memperkuat kekuatan pasar atau mengurangi ancaman pesaing?	Forward integration bisa menjangkau pelanggan akhir dan menciptakan brand loyalty.

4. Contoh Internasional dan Lokal

Internasional:

- **Tesla** adalah contoh luar biasa dari *full vertical integration*. Ia memproduksi baterai sendiri (backward), merakit kendaraan di pabrik miliknya, dan menjual lewat toko miliknya sendiri (forward).
- **Zara (Inditex)** mengontrol seluruh rantai dari desain, produksi, sampai distribusi. Hal ini membuat Zara cepat merespons tren pasar (*fast fashion*).

ID Indonesia:

- **Pertamina**: Backward integration ke eksplorasi dan kilang minyak, serta forward integration lewat SPBU milik sendiri.
- **Sayurbox & TaniHub**: Startup agritech yang mencoba *integrasi ke belakang* dengan bekerja langsung dengan petani, dan *integrasi ke depan* lewat distribusi langsung ke konsumen via aplikasi.
- **Gojek/GoFood**: Contoh integrasi digital ke depan dengan mengendalikan distribusi jasa kuliner dari dapur ke rumah.

5. Risiko dan Keterbatasan

Tidak semua integrasi vertikal berhasil. Ada banyak **tantangan strategis dan operasional**, antara lain:

- Biaya investasi besar di awal.
- Kurangnya fleksibilitas karena perusahaan mengunci diri dalam sistem internal.
- Potensi konflik budaya atau manajemen jika akuisisi dilakukan.
- Risiko kehilangan fokus pada **core business**.
- Kurva pembelajaran baru: belum tentu perusahaan bisa mengelola aktivitas baru dengan efisien.

6. Studi Kasus Mini: Sayurbox (Indonesia)

Latar Belakang: Sayurbox memulai dengan membeli produk pertanian langsung dari petani.

Strategi Integrasi Vertikal:

- **Backward:** Menjalinkan kontrak eksklusif dan dukungan keuangan ke petani.
- **Forward:** Mengelola platform e-commerce sendiri untuk distribusi langsung ke pelanggan.

Hasil: Mengurangi biaya logistik dan meningkatkan kecepatan pengiriman, namun menghadapi tantangan dari skala dan ketergantungan pada infrastruktur digital.

7. Teori Penunjang

Teori	Relevansi
Michael Porter's Value Chain	Menganalisis aktivitas mana yang bisa diintegrasikan untuk keunggulan kompetitif.
Transaction Cost Economics (Coase)	Integrasi terjadi bila biaya transaksi eksternal lebih tinggi daripada biaya internalisasi.
Core Competence (Hamel & Prahalad)	Jangan melakukan integrasi jika aktivitas tersebut bukan bagian dari kompetensi inti.

8. Kapan Integrasi Vertikal Tepat Diterapkan?

Cocok digunakan ketika:

- Pasar pemasok atau distributor tidak efisien atau monopolistik.
- Produk sangat sensitif terhadap kualitas dan waktu.

- Perusahaan memiliki sumber daya dan kemampuan manajerial memadai.

Tidak cocok jika:

- Dinamika pasar tinggi dan membutuhkan fleksibilitas besar.
- Perusahaan masih dalam tahap pertumbuhan awal.



Rekomendasi Bacaan dan Modul Lanjutan

1. Harrigan, Kathryn R. – *Vertical Integration, Outsourcing and Corporate Strategy*
2. Ronald Coase – *The Nature of the Firm*
3. Porter, Michael – *Competitive Advantage*
4. Prahalad & Hamel – *The Core Competence of the Corporation*



Penutup: Refleksi Strategis

Integrasi vertikal bukan hanya soal efisiensi, melainkan soal **pengendalian strategis dan keberlanjutan bisnis**. Di era digital, bentuk integrasi vertikal menjadi lebih dinamis — bukan hanya fisik, tetapi juga melalui **platform teknologi, data ownership, dan digital ecosystem control**.

MODUL AJAR: STRATEGI INTEGRASI VERTIKAL

Mata Kuliah: Manajemen Strategik

Topik: Integrasi Vertikal dalam Strategi Korporat

Tingkat: S1/S2 Manajemen

Durasi: 2 x 100 menit (2 sesi kuliah)

I. TUJUAN PEMBELAJARAN

Setelah mengikuti perkuliahan ini, mahasiswa mampu:

1. Menjelaskan konsep dasar integrasi vertikal dan perbedaannya dengan integrasi horizontal.
 2. Mengidentifikasi jenis-jenis integrasi vertikal (backward & forward).
 3. Menganalisis alasan strategis penerapan integrasi vertikal.
 4. Mengevaluasi kelebihan, kekurangan, dan risiko integrasi vertikal.
 5. Mengkaji studi kasus integrasi vertikal di Indonesia.
-

II. MATERI INTI

1. Definisi Integrasi Vertikal

- Pengertian menurut Michael Porter dan Ronald Coase.
- Konsep rantai nilai (value chain) dan posisi integrasi.

2. Tipe-Tipe Integrasi

- **Backward Integration:** Akuisisi pemasok
- **Forward Integration:** Akuisisi distributor
- Diagram perbedaan dengan no integration

3. Alasan Strategis Integrasi Vertikal

- Efisiensi biaya & transaksi
- Keunggulan kompetitif
- Kontrol mutu & waktu
- Pengamanan pasokan & distribusi

4. Keuntungan dan Risiko

- Keuntungan: economies of scope, penguatan pasar
- Risiko: biaya tinggi, kehilangan fleksibilitas, manajemen kompleks

5. Langkah-Langkah Pengambilan Keputusan

- Penilaian market failure, economies of scope, kekuatan pasar
- Framework evaluasi: Value Chain, Five Forces

6. Studi Kasus Indonesia

- **Pertamina:** backward (eksplorasi), forward (SPBU)
- **TaniHub/Sayurbox:** integrasi petani – konsumen
- **Telkom Indonesia:** integrasi ke konten dan layanan digital
- **Indofood:** dari agribisnis, produksi, hingga retail

7. Dinamika Baru: Integrasi Digital

- Peran platform digital dalam integrasi rantai nilai
- Contoh: Gojek (GoFood – GoSend), Shopee (ShopeeXpress)

III. METODE PENGAJARAN

- Ceramah Interaktif
 - Diskusi Kasus
 - Simulasi Strategi Integrasi
 - Evaluasi SWOT dan Value Chain
-

IV. PENILAIAN

- Kuis konseptual (10%)
 - Diskusi kelompok studi kasus (30%)
 - Analisis SWOT perusahaan pilihan mahasiswa (30%)
 - Refleksi tertulis: "Apakah bisnis saya perlu integrasi vertikal?" (30%)
-

V. BAHAN AJAR & REFERENSI

Literatur Utama:

- Harrigan, K. R. (1986). *Vertical Integration and Corporate Strategy*.
- Porter, M. (1985). *Competitive Advantage*.
- Coase, R. (1937). *The Nature of the Firm*.

Referensi Tambahan:

- TaniHub: www.tanihub.com
 - Sayurbox: www.sayurbox.com
 - Indofood Annual Report
 - Artikel 12manage:
https://www.12manage.com/methods_vertical_integration.html
-

VI. GLOSARIUM SINGKAT

Istilah	Definisi
Backward Integration	Strategi menguasai sumber bahan baku atau input produksi
Forward Integration	Strategi menguasai jalur distribusi atau saluran penjualan
Value Chain	Rangkaian aktivitas nilai dalam perusahaan

Istilah	Definisi
Transaction Cost	Biaya-biaya bertransaksi dengan pihak eksternal
Platform Integration	Integrasi melalui ekosistem digital (aplikasi, logistik, data)

VII. LAMPIRAN KEGIATAN

Simulasi: Mahasiswa dibagi kelompok untuk mensimulasikan strategi integrasi vertikal dalam startup agribisnis berbasis aplikasi. Termasuk perhitungan biaya, potensi risiko, dan strategi mitigasi.

Diskusi Refleksi: Apakah integrasi vertikal lebih baik daripada outsourcing di era digital? Mengapa?

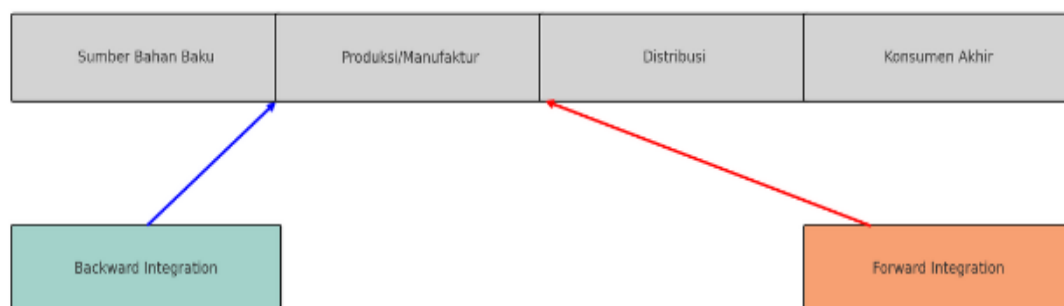
Modul ini dapat dikembangkan menjadi sesi perkuliahan tematik untuk topik manajemen strategi, digitalisasi bisnis, maupun kewirausahaan berbasis rantai nilai lokal.

Berikut adalah infografik interaktif yang menggambarkan strategi **Integrasi Vertikal: Backward & Forward**:

- **Backward Integration** (panah biru): Akuisisi ke arah hulu rantai pasok, misalnya *Pertamina* mengelola eksplorasi dan kilang minyak sendiri.
- **Forward Integration** (panah merah): Akuisisi ke arah hilir, contohnya *Sayurbox* menjual langsung ke konsumen tanpa perantara.

Diagram ini menggambarkan alur dari sumber bahan baku → produksi → distribusi → konsumen akhir, dan bagaimana strategi integrasi vertikal menambah kendali atas proses tersebut.

Strategi Integrasi Vertikal: Backward & Forward



□ Backward Integration: Akuisisi ke hulu (contoh: Pertamina mengelola sumur minyak)

□ Forward Integration: Akuisisi ke hilir (contoh: Sayurbox menjual langsung ke konsumen)

Studi Kasus Lokal di Indonesia

Berikut adalah **elaborasi studi kasus lokal di Indonesia** yang menunjukkan penerapan nyata dari strategi **Integrasi Vertikal**, khususnya dalam sektor energi (BUMN), pertanian (startup agritech), dan ritel (konglomerat makanan):

STUDI KASUS 1: Pertamina – Integrasi Vertikal di Sektor Energi

Profil Singkat:

Pertamina adalah BUMN energi nasional yang bergerak dalam sektor hulu dan hilir industri minyak dan gas.

Model Integrasi Vertikal:

Tahap	Keterangan
Backward Integration	Mengelola sumur minyak sendiri (eksplorasi dan produksi migas – upstream).
Midstream	Mengoperasikan kilang dan transportasi migas (Pertamina Refinery Unit, Shipping).
Forward Integration	Mengelola jaringan distribusi dan SPBU sendiri (Pertamina Retail).

Tujuan Strategis:

- Menurunkan biaya logistik dan distribusi.
- Menjaga pasokan BBM nasional.
- Mengontrol margin keuntungan dari hulu hingga hilir.

Dampak:

- Efisiensi distribusi BBM nasional.
- Ketahanan energi dalam negeri meningkat.

- Namun, menghadapi tantangan seperti birokrasi internal dan persaingan dari SPBU swasta.

STUDI KASUS 2: TaniHub Group – Integrasi Vertikal Startup Agritech

Profil Singkat:

TaniHub adalah startup agritech yang menjembatani petani lokal dengan konsumen, hotel, restoran, dan kafe (Horeka).

Model Integrasi Vertikal:

Tahap	Keterangan
Backward Integration	TaniFund memberi pembiayaan dan bimbingan ke petani mitra (akses ke input produksi).
Forward Integration	Menjual langsung produk melalui platform digital ke konsumen Horeka dan individu.

Tujuan Strategis:

- Menghapus middleman (tengkulak) yang menekan harga petani.
- Mempercepat distribusi produk segar ke pasar.
- Meningkatkan transparansi harga.

Dampak:

- Meningkatkan pendapatan petani mitra.
- Tantangan besar pada logistik rantai dingin dan edukasi petani.
- TaniHub sempat melakukan restrukturisasi karena skala operasional terlalu besar.

STUDI KASUS 3: Indofood – Konglomerasi Ritel dan Agribisnis

Profil Singkat:

Indofood Sukses Makmur adalah perusahaan makanan terbesar di Indonesia, produsen Indomie dan berbagai makanan konsumen.

Model Integrasi Vertikal:

Tahap	Keterangan
Backward Integration	Mengelola perkebunan kelapa sawit (melalui Salim Ivomas) dan penggilingan tepung (Bogasari).
Produksi	Pabrik makanan instan, biskuit, dan susu.
Forward Integration	Memiliki jaringan distribusi retail (Indomarco) hingga ke pelosok desa.

Tujuan Strategis:

- Stabilitas pasokan bahan baku (minyak goreng, tepung, dll).
- Efisiensi produksi dan pengendalian biaya.
- Distribusi luas dan merata ke seluruh Indonesia.

Dampak:

- Menjadi perusahaan dengan sistem logistik FMCG terkuat di Indonesia.
- Tantangan dalam mengelola rantai nilai yang sangat kompleks dan menghadapi isu keberlanjutan (lingkungan).

Refleksi Pembelajaran

Aspek	Pertamina	TaniHub	Indofood
Tipe Integrasi	Backward & Forward	Backward & Forward	Full Integration
Bentuk Operasi	Energi & Migas	Agritech & Fintech	Agribisnis & Ritel

Aspek	Pertamina	TaniHub	Indofood
Tantangan	Regulasi & monopoli	Skala operasional & logistik	Kompleksitas manajemen rantai pasok
Pembelajaran	BUMN dapat mandiri	Startup bisa bantu petani	Konglomerat harus jaga efisiensi dan keberlanjutan

Rekomendasi Penggunaan dalam Modul Ajar

Studi kasus ini dapat digunakan untuk:

-  Diskusi kelompok: Pilih salah satu studi kasus dan analisis dengan Porter's Five Forces dan Value Chain.
 -  Tugas individu: Buat analisis SWOT + rekomendasi strategi integrasi vertikal tambahan.
 -  Simulasi bisnis: Buat simulasi startup pertanian yang memilih untuk melakukan integrasi vertikal.
-

Berikut adalah **infografik integratif** yang menggambarkan model **strategi integrasi vertikal** dalam dua platform digital besar di Indonesia:

● **Gojek: Ekosistem Layanan**

- **GoFood** (Merchant)
- **GoSend** (Logistik)
- **GoPay** (Pembayaran)
- **Customer App**

✦ *Gojek mengintegrasikan rantai jasa dari penyedia makanan, pengantaran, hingga transaksi digital dalam satu aplikasi.*

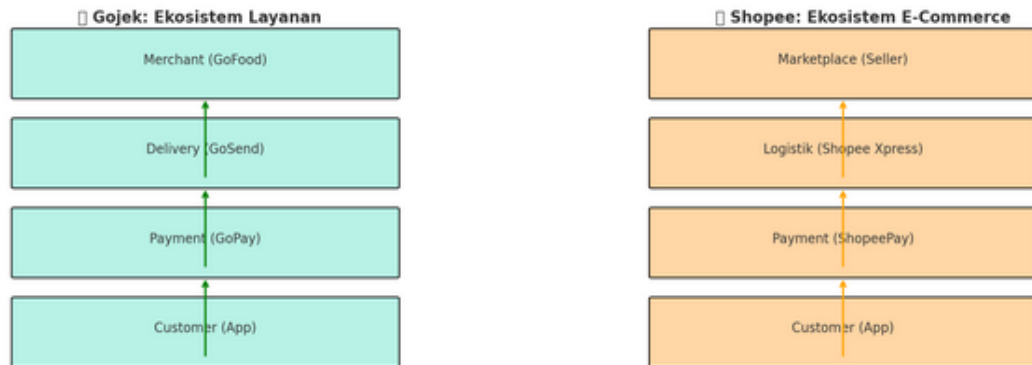
● **Shopee: Ekosistem E-Commerce**

- **Seller** (Marketplace)
- **Shopee Xpress** (Logistik)
- **ShopeePay** (Pembayaran)
- **Customer App**

✦ *Shopee membangun kontrol dari marketplace hingga pengiriman dan pembayaran – memperkuat posisi pasar.*

Infografik ini menunjukkan bagaimana **integrasi vertikal dalam ekonomi digital** tidak selalu berupa kepemilikan fisik, tetapi **penguasaan rantai nilai melalui teknologi dan data**.

Integrasi Vertikal dalam Ekosistem Platform Digital: Gojek & Shopee



□ Gojek: Integrasi layanan digital dari merchant, logistik, pembayaran hingga konsumen

□ Shopee: Integrasi vertikal marketplace, pengiriman, dan pembayaran dalam satu platform

Berikut adalah **Glosarium** untuk mendukung pemahaman modul *Strategi Integrasi Vertikal*, termasuk istilah umum, teknis, dan relevan dengan konteks Indonesia serta platform digital modern:

GLOSARIUM: Strategi Integrasi Vertikal

Istilah	Definisi Akademik
Integrasi Vertikal	Strategi perusahaan untuk mengendalikan lebih dari satu tahap dalam rantai pasokan, baik ke arah hulu (backward) maupun hilir (forward).
Backward Integration	Langkah strategis perusahaan mengakuisisi atau mengendalikan sumber bahan baku dan pemasok input. Contoh: Pertamina mengelola sumur minyak sendiri.
Forward Integration	Langkah strategis perusahaan mengendalikan saluran distribusi atau konsumen akhir. Contoh: Sayurbox menjual langsung ke konsumen.
Value Chain (Rantai Nilai)	Serangkaian aktivitas internal perusahaan yang menambah nilai pada produk atau jasa. Diperkenalkan oleh Michael Porter.
Transaction Cost	Biaya yang timbul saat perusahaan berinteraksi dengan pihak luar, seperti biaya negosiasi, monitoring, dan koordinasi.
Coase's Law	Teori yang menyatakan bahwa perusahaan cenderung tumbuh selama biaya internal lebih rendah daripada biaya transaksi eksternal.

Istilah	Definisi Akademik
Economies of Scope	Keuntungan biaya yang muncul ketika perusahaan mengelola beberapa aktivitas atau lini produk secara bersamaan.
Five Forces Analysis	Model strategi kompetitif oleh Michael Porter yang mencakup kekuatan pemasok, pelanggan, ancaman pendatang baru, substitusi, dan persaingan.
Digital Platform Integration	Strategi menggabungkan berbagai layanan (e.g. pembayaran, logistik, pemasaran) ke dalam satu aplikasi atau ekosistem digital. Contoh: Gojek dan Shopee.
Strategic Alliance	Kolaborasi bisnis tanpa kepemilikan langsung, sebagai alternatif integrasi vertikal, seperti kemitraan distribusi.
Supply Chain	Jaringan proses dan organisasi yang terlibat dalam produksi, distribusi, dan pengiriman barang kepada konsumen.
Monopsoni	Situasi pasar di mana hanya ada satu pembeli dominan. Integrasi backward dapat menjadi respons atas kondisi ini.
Konglomerasi	Perusahaan besar yang memiliki berbagai unit usaha, seringkali mencakup integrasi vertikal dan horizontal. Contoh: Indofood.
Outsourcing	Penyerahan aktivitas tertentu kepada pihak ketiga, kebalikan dari integrasi vertikal.
Start-up Agritech	Perusahaan rintisan berbasis teknologi di sektor pertanian yang dapat menerapkan integrasi vertikal dari petani hingga konsumen. Contoh: TaniHub, Sayurbox.

Berikut adalah **Daftar Pustaka** untuk mendukung Modul Ajar *Strategi Integrasi Vertikal*, terdiri dari literatur akademik, laporan perusahaan, dan sumber daring terpercaya:

DAFTAR PUSTAKA

Literatur Akademik dan Teoritis

1. Coase, R. H. (1937). *The Nature of the Firm*. *Economica*, 4(16), 386–405.
 2. Harrigan, K. R. (1986). *Vertical Integration and Corporate Strategy*. *Academy of Management Journal*, 28(3), 397–425.
 3. Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
 4. Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press.
 5. Barney, J. B. (1991). *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*. *Journal of Management*, 17(1), 99–120.
-

Sumber Kasus Indonesia (BUMN, Agritech, dan Ritel)

6. **Pertamina**. (2022). *Annual Report 2021*. PT Pertamina (Persero). <https://pertamina.com>
7. **TaniHub Group**. (2021). *Company Overview and Investor Pitch*. Diakses dari: <https://tanihub.com>
8. **Sayurbox**. (2023). *Tentang Kami*. Diakses dari: <https://sayurbox.com>
9. **Indofood Sukses Makmur**. (2023). *Annual Report Indofood*. Jakarta: Indofood. <https://www.indofood.com>

10. **Telkom Indonesia.** (2022). *Telkom Integrated Report 2021*. Jakarta: PT Telkom Tbk. <https://www.telkom.co.id>
-

Sumber Online dan Referensi Pendukung

11. 12Manage. (2024). *Vertical Integration - Definition and Explanation*. Diakses dari: https://www.12manage.com/methods_vertical_integration.html
 12. Harvard Business Review. (2020). *Why Companies Should Not Always Integrate Vertically*. <https://hbr.org>
 13. McKinsey & Company. (2022). *Supply Chain 4.0 in the digital age*. <https://www.mckinsey.com>
 14. World Bank. (2021). *Agricultural Value Chain Development in Emerging Economies*. <https://www.worldbank.org>
-

Kopilot Artikel ini - tanggal akses: 20 Juni 2025. Prompting dan Akun penulis ([Rudy C Tarumingkeng](https://chatgpt.com/c/68553e4d-30d4-8013-abfe-221e9ce9bd47)). <https://chatgpt.com/c/68553e4d-30d4-8013-abfe-221e9ce9bd47>