

## ABSTRAK

PT INTI merupakan perusahaan penyedia *engineering solution* yang memadukan berbagai sistem dan teknologi dari berbagai pemasok berbeda menjadi sebuah solusi layanan optimum. Kerjasama dengan berbagai *supplier* merupakan hal yang penting dalam proses bisnis ini ([www.inti.co.id](http://www.inti.co.id)). Dalam melakukan kegiatan pengadaan barang, PT INTI melakukan proses *purchasing* atau pembelian material ke pihak luar (*supplier*). Salah satu prinsip pengadaan PT INTI yaitu efisien. Saat ini masih terdapat pengadaan material di PT INTI yang tidak sesuai dengan perencanaan. Hal ini diakibatkan *budget exceeded* dan keterlambatan pengiriman barang. Ketidaksiuaian tersebut menunjukkan proses pengadaan masih belum efisien. Untuk mendapatkan pengadaan yang efisien dibutuhkan strategi *purchasing* yang tepat untuk memilih *supplier* dan menentukan hubungan kerja sama terhadap *supplier* yang tepat.

Strategi *purchasing* ditentukan menggunakan *Supply Positioning Model*. Pengolahan data dilakukan terhadap data dari bagian pengadaan PT INTI yaitu data pembelian material untuk menentukan tingkat pembelian dan data tingkat resiko, seperti data *Month Movement*, data jumlah *supplier* dan data *lead time*.

Pengolahan data menggunakan *Supply Positioning Model* menghasilkan kelompok material yaitu kelompok *Critical* sebanyak 12 material, kelompok *Leverage* sebanyak 17 material, kelompok *Bottleneck* sebanyak 37 material dan kelompok *Routine* sebanyak 106 material. Jumlah *supplier* yang dapat dijadikan mitra kerja adalah 14 *supplier*. PT INTI dapat menjalin hubungan kerjasama *Long-term Contract* untuk 1 *supplier*, *Short-term Contract* untuk 11 *supplier* dan pembelian langsung untuk 2 *supplier*. Penentuan strategi *purchasing* dan hubungan kerja sama ini dapat dijadikan sebagai rekomendasi untuk meningkatkan kualitas proses pengadaan di PT INTI.

Kata kunci : *Purchasing, Supply Positioning Model, Long-term Contract, Short-term Contact*