

Bab I Pendahuluan

I.1 Latar Belakang

Perusahaan Perseroan PT Industri Telekomunikasi Indonesia yang disingkat PT INTI (Persero) merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang teknologi telekomunikasi. PT INTI telah berkiprah dalam bisnis telekomunikasi selama 38 tahun. Sejak berkembangnya tren konvergensi antara teknologi telekomunikasi dan teknologi informasi (IT), PT INTI telah melakukan perubahan orientasi bisnis dari yang semula berbasis *pure manufacture* menjadi sebuah industri yang berbasis solusi kesisteman, khususnya dalam bidang sistem infokom dan integrasi teknologi. PT INTI kini merupakan perusahaan penyedia *engineering solution* dan bertekad menjadi mitra terpercaya di bidang penyediaan jasa profesional dan solusi total di bidang sistem infokom dan integrasi teknologi (www.inti.co.id).

Sebagai perusahaan penyedia *engineering solution*, PT INTI memadukan berbagai sistem dan teknologi dari berbagai pemasok yang berbeda menjadi sebuah solusi layanan yang optimum. Kerjasama dengan berbagai *supplier* merupakan hal yang penting dalam proses bisnis ini (www.inti.co.id).

Proses pengadaan barang merupakan proses yang penting dalam perusahaan untuk bisa beroperasi dengan baik. 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. Efisien berarti pengadaan barang/jasa harus diusahakan dengan menggunakan dana dan daya yang terbatas untuk mencapai sasaran yang ditetapkan dalam waktu sesingkat-singkatnya dan dapat dipertanggungjawabkan.

Berdasarkan *Monitoring Purchasing Order Document* di Bagian Pengadaan PT INTI masih terdapat beberapa masalah dalam proses pengadaan. Masalah tersebut yaitu *budget exceded* dan terlambatnya proses pengadaan material. Hal ini menunjukkan bahwa proses pengadaan di PT INTI masih belum efisien.

Tabel I.1 Jumlah *Purchase Order* yang Tidak Sesuai Perencanaan Tahun 2012
(sumber : *Monitoring Purchasing Order Document* Divisi Pengadaan & Logistik
PT INTI)

| Keterangan | Jumlah Purchase Order |
|------------------------|-----------------------|
| <i>Budget Exceeded</i> | 2 |
| Terlambat | 71 |
| Jumlah | 73 |

Adanya ketidaksesuaian tersebut dapat mengganggu proses bisnis perusahaan. *Budget exceeded* akan menyebabkan biaya tambahan. Sedangkan pengadaan yang terlambat dapat menghambat pekerjaan yang akan dilakukan oleh PT INTI yang menyebabkan keterlambatan dalam pengerjaan proyek. Keterlambatan pengerjaan proyek akan menyebabkan biaya yang dikeluarkan bertambah.

Salah satu cara untuk mencegah *budget exceeded* dan keterlambatan pengadaan material adalah dengan memilih *supplier* yang sesuai dan menjaga hubungan baik dengan para *supplier* yang mengadakan kontrak kerjasama dengan PT INTI sehingga proses pengadaan menjadi lebih efisien. Untuk mendapatkan pengadaan yang lebih efisien dibutuhkan suatu strategi pengadaan yang tepat. Penentuan strategi pengadaan dapat menggunakan *Supply Positioning Model* (SPM). Model ini merupakan alat yang digunakan untuk memetakan bobot relatif kepentingan dari tiap masing-masing material barang/jasa. Metode SPM mengklasifikasikan material berdasarkan nilai pembelian menggunakan *ABC Analysis* dan tingkat resiko (*supply risk*). Saat ini PT INTI masih berusaha menerapkan pengklasifikasian material berdasarkan nilai pembelian dan tingkat resiko (*supply risk*).

Output dari SPM dapat menentukan strategi pengadaan suatu material dan tipe hubungan kerja sama (tipe kontrak) sesuai dengan karakteristik dari material tersebut. Penelitian ini secara khusus akan menentukan strategi *purchasing* dengan metode SPM dan *ABC Analysis* untuk menentukan *Master Purchase Agreement* terhadap *supplier*. Diharapkan, hasil dari penelitian ini dapat menjadi rekomendasi kepada PT INTI dalam menentukan strategi *purchasing* dan menjaga hubungan yang baik dengan para *supplier*.

I.2 Perumusan Masalah

Pada bagian ini diuraikan permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini, antara lain:

1. Bagaimana mengklasifikasikan material menggunakan metode *Supply Positioning Model* di PT INTI?
2. Bagaimana menentukan strategi *purchasing* material berdasarkan metode *Supply Positioning Model* di PT INTI?
3. Bagaimana menentukan kontrak kerjasama dengan *supplier* yang sesuai berdasarkan metode *Supply Positioning Model*?

I.3 Tujuan Penelitian

Pada bagian ini diuraikan tujuan dari penelitian yang dilakukan. Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini, antara lain:

1. Mengklasifikasikan material menggunakan metode *Supply Positioning Model* di PT INTI.
2. Menentukan strategi *purchasing* material berdasarkan metode *Supply Positioning Model* di PT INTI.
3. Menentukan kontrak kerjasama dengan *supplier* yang sesuai berdasarkan metode *Supply Positioning Model*.

I.4 Batasan Penelitian

Pada bagian ini diuraikan batasan dari penelitian yang dilakukan, sehingga permasalahan yang diangkat menjadi lebih fokus sesuai dengan tujuan penelitian.

Batasan tersebut yaitu:

1. Penelitian hanya dilakukan untuk material *Telecom Support & CME* divisi OPSTELCO di PT INTI.
2. Data pengadaan material yang digunakan dalam penelitian hanya data pembelian material *Telecom Support & CME* divisi OPSTELCO tahun 2012.
3. Penelitian hanya dilakukan sampai menentukan jenis kerja sama terhadap *supplier*, tidak sampai tahap negosiasi.

I.5 Manfaat Penelitian

Pada bagian ini diuraikan manfaat dari penelitian yang dilakukan, antara lain:

1. Bagi perusahaan
 - a. Menentukan prioritas material yang harus dibeli.
 - b. Menentukan jumlah *supplier* potensial.
 - c. Pedoman dalam penentuan strategi *purchasing*.
 - d. Pedoman dalam penentuan kerja sama dengan *supplier*.

2. Bagi pengembangan ilmu
 - a. Sebagai kajian teoritis untuk mendukung penelitian lebih lanjut mengenai penentuan strategi *purchasing* dan penentuan kerja sama terhadap *supplier* khususnya dengan metode *Supply Positioning Model*.

I.6 Sistematika Penulisan

Penelitian ini diuraikan dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Pada bab ini akan menjelaskan latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan, batasan masalah, hingga manfaat penelitian yang dibuat serta sistematika penulisan yang membahas kerangka penulisan tiap bab.

Bab II Landasan Teori

Pada bab ini berisi literatur yang relevan dengan permasalahan yang diteliti dan review penelitian terdahulu. Teori tersebut adalah *Supply Chain Management*, *Procurement*, dan *Supply Positioning Model*.

Bab III Metodologi Penelitian

Pada bab ini akan menjelaskan pendekatan yang digunakan untuk memecahkan masalah, mulai dari model konseptual yang membahas permodelan dari sistem di perusahaan serta tahapan-tahapan sistematis dalam pemecahan masalah.

Bab IV Pengumpulan dan Pengolahan Data

Pada bab ini akan menjelaskan indentifikasi kebutuhan data yang diperlukan serta pengolahan data tersebut untuk menyelesaikan kasus dari penelitian.

Bab V Analisis dan Rekomendasi

Pada bab ini akan menjelaskan analisis dari hasil penelitian yang dilakukan dimana akan keluar rekomendasi berdasarkan analisis.

Bab VI Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini akan memaparkan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan dan saran-saran yang diberikan untuk penelitian selanjutnya.