

# BAB I

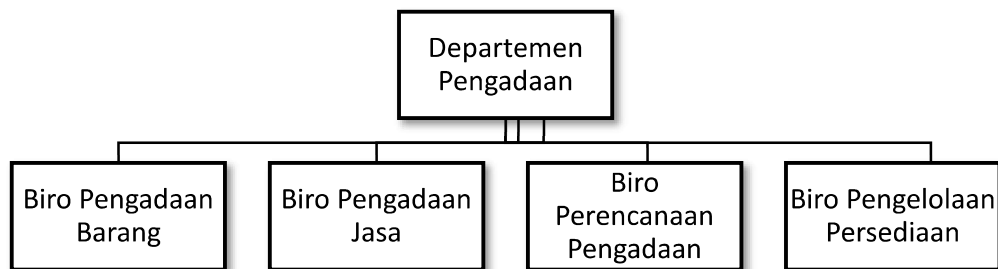
## PENDAHULUAN

### I.1 Latar Belakang

PT. Semen Padang yang didirikan pada tahun 1901 merupakan perusahaan yang memproduksi semen yang berpusat di Indarung, Padang, Sumatera Barat. PT. Semen Padang mendistribusikan semen ke seluruh Indonesia maupun Mancanegara. Dengan kewajiban sebesar itu, PT. Semen Padang harus memiliki alur pengadaan yang tepat agar dapat memenuhi seluruh kegiatan yang berlangsung di perusahaan.

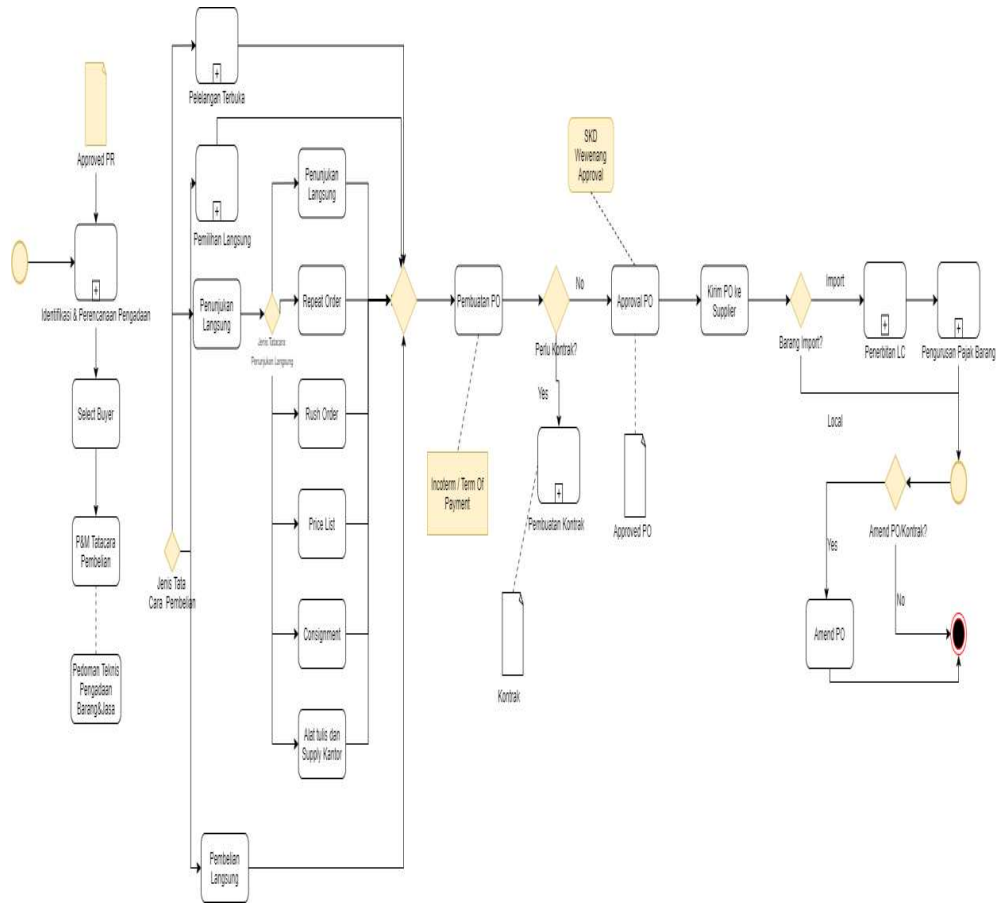
Pengadaan atau *purchasing* merupakan suatu kegiatan untuk memperoleh barang atau jasa yang prosesnya dimulai dari perencanaan kebutuhan sampai diselesaikannya seluruh kegiatan untuk mendapatkan barang atau jasa.

Pengadaan di PT. Semen Padang diatur oleh Departemen pengadaan. Departemen pengadaan sendiri dibagi akan empat, yaitu Biro pengadaan barang, Biro pengadaan jasa, Biro perencanaan pengadaan dan Biro pengolahan persediaan



Gambar 1. 1 Struktur organisasi Departemen Pengadaan PT. Semen Padang  
Sumber: Pedoman Teknis Pengadaan PT. Semen Padang 2018

Berikut adalah alur dari proses *purchase order* PT. Semen Padang secara mendetail.



Gambar 1. 2 Proses *purchase order*  
 Sumber: Pedoman Teknis Pengadaan PT. Semen Padang 2018

Jadi, pada alur pemilihan langsung yang ada saat sekarang ini, bisa dilihat skema diatas:

1. User atau Biro Perencanaan Pengadaan membuat *purchase order*. Berdasarkan item yang tertera pada PR (*purchase requisition*), Biro Pengadaan memilih pemasok yang mampu

menyuplai barang atau jasa pada daftar *Bidder List* atau pada daftar pemasok yang terseleksi.

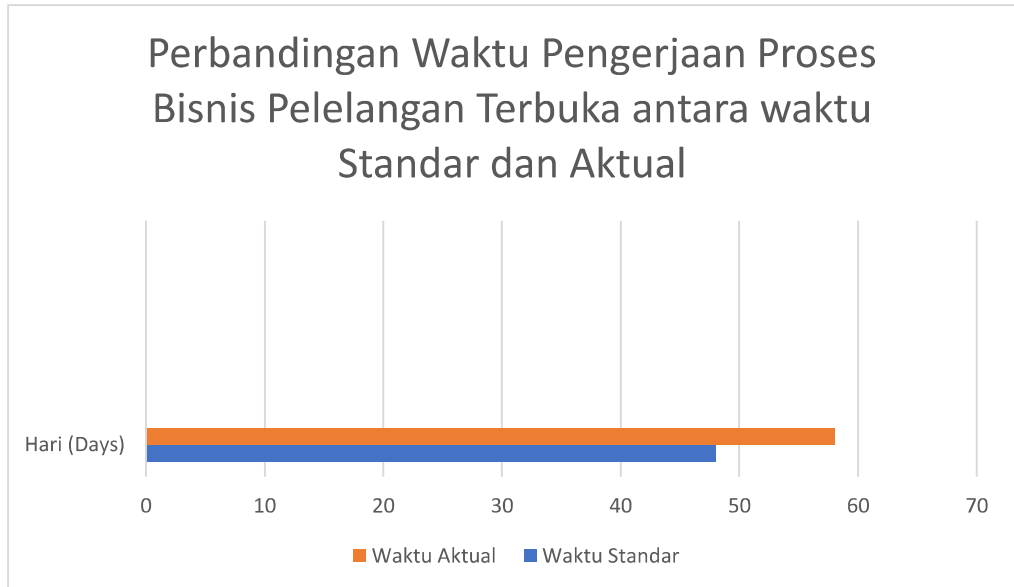
2. Biro Pengadaan mengirimkan *Request For Quotation* (RFQ) kepada pemasok yang telah dipilih melalui media email, *eProcurement*, maupun fax.
3. Setelah lewat dari batas waktu penutupan penawaran, Biro Pengadaan akan membuka penawaran dan melakukan pemeriksaan kesesuaian terhadap RFQ. Penawaran yang diterima setelah dari batas waktu yang ditetapkan maka tidak diproses lebih lanjut.
4. Penawaran yang memenuhi persyaratan, berhak mengikuti proses selanjutnya. Sedangkan penawaran yang tidak memenuhi persyaratan RFQ dinyatakan gagal dan tidak berhak mengikuti proses selanjutnya.
5. Biro Pengadaan membuat dan mengirimkan Korin permintaan evaluasi teknis yang ditujukan kepada unit yang membuat PR.
6. Berdasarkan hasil evaluasi teknis, Biro Pengadaan melakukan proses negosiasi harga kepada minimal 2 pemasok yang lolos evaluasi teknis dengan penawaran harga terendah dengan selisih harga tidak lebih dari 30%.
7. Apabila diperlukan, negosiasi dapat dilakukan lebih dari satu kali. Pemenang dengan harga terendah setelah negosiasi berhak mendapatkan PO.
8. Biro Pengadaan menerbitkan PO dan jika diperlukan didahului dengan proposal PO.
9. Dokumen PO yang telah disetujui dikirimkan kepada pemasok.

Sebelumnya, saya ingin menjelaskan fungsi atau tugas dari biro-biro yang berkaitan pada gambar diatas:

1. User: Operator pabrik yang akan membuat reservasi atau *purchase order* untuk memesan sebuah barang atau pengguna dari barang-barang yang akan dibeli tersebut.

2. Biro Perencanaan Pengadaan: Membuat PR (*Purchasing Requisition*) dan Vendor List
3. Biro Pengadaan Barang (*purchaser*): Mencarikan *vendor* dan bernegosiasi dengan *vendor* serta melakukan tender, *request order* dan pemilihan langsung.
4. Vendor: Menyediakan barang yang dibutuhkan atau penyedia barang

Proses pengadaan yang ada di PT. Semen Padang dilakukan dengan berbagai cara yaitu Pelelangan terbuka, Pemilihan langsung, Penunjukan langsung dan Pembelian langsung. Pada penelitian ini, akan membahas proses bisnis Pelelangan terbuka saja. Proses bisnis tersebut krusial karena berhubungan dengan pemilihan vendor secara sistematis dan berhubungan dengan produksi di PT. Semen Padang, jika tidak di implementasikan dengan baik maka mampu merugikan perusahaan tersebut. Dibandingkan dengan proses pengadaan yang lain, proses Pelelangan Terbuka lebih membutuhkan waktu sehingga proses bisnis tersebut krusial untuk mengalami keterlambatan. Tujuan dari proses bisnis ini adalah untuk mengundang vendor atau pemasok untuk mempresentasikan harga dan kualitas barang atau jasa yang dibutuhkan perusahaan untuk melancarkan kegiatan yang ada di perusahaan. Waktu yang dibutuhkan dalam proses bisnis Pelelangan terbuka adalah kurang lebih 48 - 62 hari. Unit-unit yang menjalankan proses bisnis ini adalah Biro perencanaan pengadaan, Biro pengadaan barang atau Biro pengadaan jasa dan *user*.



Gambar 1.3 Perbandingan waktu pengerjaan Proses Bisnis Pelelangan Terbuka

Gambar I.1 menunjukkan perbandingan antara waktu standar dengan waktu aktual. Standar waktu pengerjaan proses bisnis Pelelangan Terbuka yaitu 48-62 hari, namun pada kondisi aktual waktu pengerjaannya adalah 58-79 hari. Penyebab tidak tercapainya standar waktu pengerjaan dari proses bisnis tersebut adalah Evaluasi Teknis oleh user yang membutuhkan waktu lama karena pengadaan yang cukup detail, Evaluasi Harga jika penawaran diatas HPS/OE dan kesalahan penginputan data pengadaan oleh vendor ke e-procurement.

Oleh karena itu, untuk meminimasi kesalahan diatas perlu dilakukan langkah perbaikan dengan meninjau, mengevaluasi, melakukan perbaikan komponen proses dan merancang kembali proses bisnis Pelelangan terbuka di PT. Semen Padang. Berdasarkan latar belakang diatas, penelitian pada tugas akhir ini akan berfokus pada usulan perbaikan proses bisnis Pengadaan menggunakan metode *Business Process Improvement (BPI)*. *Business Process Improvement* sendiri digunakan

dalam penelitian ini guna mengeliminasi kesalahan kesalahan yang ada di proses bisnis sebelumnya dan memberikan perusahaan keuntungan untuk tujuan proses bisnis yang lebih efektif. Dengan adanya usulan perbaikan proses bisnis ini diharapkan mampu mengoptimalkan kegiatan operasional PT. Semen Padang.

## **I.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang terjadi pada PT. Semen Padang, perumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Apa yang menjadi faktor penyebab kegiatan Pelelangan Terbuka di PT. Semen Padang tidak efisien?
2. Bagaimana usulan perbaikan proses bisnis Pelelangan terbuka?

## **I.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah yang terjadi pada PT. Semen Padang, Tujuan penelitian yang akan diuraikan adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi penyebab proses bisnis Pelelangan Terbuka di PT. Semen Padang tidak optimal.
2. Merancang usulan perbaikan proses bisnis Pelelangan Terbuka PT. Semen Padang.

## **I.4 Batasan Penelitian**

Untuk memberikan usulan perbaikan efektifitas dan waktu pada proses *purchase order*, batasan-batasan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya dilakukan pada biro pengadaan PT. Semen Padang.
2. Penelitian yang dilakukan hanya sampai tahap usulan perbaikan dan tidak sampai tahap implementasi.
3. Penelitian ini hanya mencakup proses pelelangan terbuka di PT. Semen Padang

## **I.5 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan pada rumusan masalah dan tujuan penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Perusahaan dapat melakukan perbaikan yang nantinya diharapkan dapat meningkatkan efisiensi proses.
2. Perusahaan dapat mengoptimalkan waktu proses khususnya pada proses *purchase order*

## **I.6 Sistematika Penulisan**

Penelitian ini diuraikan dengan sistematika penulisan sebagai berikut :

### **BAB I PENDAHULUAN**

Berisikan latar belakang dalam penelitian yang dilakukan di PT. Semen Padang, memaparkan perumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, sistematika penulisan dari penelitian

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Berisikan penjabaran-penjabaran mengenai sejarah *Business Process Improvement*, Konsep- konsep dasar dari proses procurement.

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Pada BAB III ini dijelaskan langkah – langkah penelitian secara rinci dengan menggunakan pendekatan *Business Process Improvement* untuk mengidentifikasi GAP.

### **BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

Bab ini berisi tentang proses pengumpulan data yang terdiri dari data primer dan data sekunder. Data-data tersebut akan diolah dan dijadikan acuan untuk tahap perancangan selanjutnya.

### **BAB V PERANCANGAN DAN ANALISIS**

Bab ini berisi proses perancangan usulan untuk perusahaan berdasarkan hasil pengolahan data. Kemudian peneliti melakukan analisis dari hasil rancangan yang telah dibuat.

## **BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisi kesimpulan dan saran kepada perusahaan