

# BAB I

## PENDAHULUAN

### I.1 Latar Belakang

Seiring perkembangan zaman dan teknologi, persaingan dalam dunia industri semakin ketat. Hal ini membuat sektor industri terus berkembang dari waktu ke waktu, dan membuat beberapa perusahaan harus memiliki berbagai inovasi produk agar tidak kalah saing dengan perusahaan industri lainnya. Sama halnya pada PT. Rekaindo Global Jasa, perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa konsultan *Engineering* dan *support* komponen kereta api untuk mendukung proses produksi kereta api PT. INKA (Persero). Namun sejak pandemi covid pada tahun 2019, membuat PT. Rekaindo Global Jasa meningkatkan kualitas perusahaan dengan tidak hanya berfokus dalam komponen kereta api, namun juga pada produk non kereta api seperti kontainer *café*, *pertashop* (Pertamina), dan sebagainya. Hal ini bertujuan agar perusahaan dapat mengimbangi pasar yang ada. Salah satu contoh proyek yang dikerjakan oleh PT. Rekaindo Global Jasa pada tahun 2022 ini adalah proyek HPT dan Fan Modul *Container*. Proyek HPT dan Fan Modul *Container* merupakan permintaan dari Lanud Iswahyudi dengan produk alat untuk memudahkan pemindahan *spare part* pesawat. Sehingga proyek ini kerap kali disebut dengan proyek Kontainer Lanud. Berdasarkan permintaan dari konsumen, PT. Rekaindo Global Jasa harus dapat memproduksi kontainer tersebut dengan baik dan sesuai dengan yang diinginkan oleh konsumen agar tidak mengecewakan. Dalam memenuhi permintaan konsumen tersebut, perusahaan juga perlu meningkatkan kualitas produk agar tidak kalah saing dengan perusahaan lain, serta agar dapat menjadikan konsumen sebagai konsumen tetap. Dimana kualitas yang baik ditentukan oleh bagian teknologi dan dipenuhi oleh unit *purchasing* atau pengadaan.

Manajemen pengadaan adalah proses kegiatan yang dilakukan untuk menyediakan *input* berupa barang maupun jasa yang dibutuhkan dalam kegiatan produksi atau kegiatan lain dalam perusahaan. Serta pengadaan sendiri merupakan proses penarikan, seleksi, penempatan orientasi, dan induksi untuk mendapatkan

karyawan yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan (Susan, 2019). Bagian pengadaan juga bertugas dalam menyediakan barang atau jasa dengan harga yang murah, berkualitas, dan terkirim tepat waktu. Hal ini didukung pula dengan spesifikasi teknis yang baik, *delivery* komponen yang sesuai dengan jadwal produksi, dan harga tidak melebihi budget serta bagian pengadaan juga dituntut untuk bisa menciptakan keunggulan dari segi waktu. Sebagai salah satu faktor penting dalam berkompetisi, waktu bisa sangat menentukan berhasil atau tidaknya *supply chain* dalam pertarungan di pasar (Pujawan & Mahendrawathi, 2017).

Dalam hal ini, kualitas produk dapat tercapai apabila unit *purchasing* atau *supply management* dapat menjalankan perannya dengan baik. Guna mencapai hal tersebut, dalam manajemen pengadaan terdapat alur bisnis proses pengadaan yaitu unit PPC yang akan *release* PR (*Purchase Requisition*) melalui sistem SAP dengan dasar BOM (*Bill of Material*) dari unit Teknologi. BOM memuat data komposisi produk dan juga takaran dalam proses produksi. Data ini bisa juga disebut seperti resep yang dalam penyajiannya terdapat beberapa standard agar menghasilkan produk yang sesuai dengan keinginan *customer* (Ginting dkk., 2019). Oleh karena itu ketidakcocokan BOM akan menyebabkan masalah seperti terlambatnya pengadaan material untuk produksi, ketidaksesuaian inventaris, pengikisan material berlebih, yang biasanya dihadapi oleh perusahaan produk, khususnya perusahaan yang menerapkan perakitan produk yang disesuaikan (Sari dkk., 2018).

Serta PR (*Purchase Requisition*) ini memiliki informasi dari kode material, *item* deskripsi yang diminta, jumlah, unit dan batas tanggal permintaan. Setelah mendapatkan PR dari PPC, proses yang akan dilakukan yaitu pengelompokan sesuai dengan level komponen berdasarkan prinsip piramida pengadaan. Hal ini bertujuan untuk mengendalikan faktor yang berpengaruh signifikan terhadap biaya bila terjadi kegagalan. Setelah dilakukan pengelompokan, maka selanjutnya dapat dilakukanlah pen gecekan kode material barang untuk menentukan apakah material tersebut diterbitkan LOI (*Letter of Intent*) atau SPPH (Surat Permintaan Penawaran Harga) yang

kemudian dikirimkan kepada *supplier* untuk memperoleh SPH (Surat Penawaran Harga). Setelah mendapatkan SPH dari *supplier* maka dapat dilakukan proses justifikasi dan negosiasi. Setelah mendapatkan jawaban negosiasi dari *supplier* maka dapat dilakukan proses justifikasi kedua yang kemudian dapat dilakukan terbit PO (*Purchase Order*) dan PO dapat dikirimkan kepada *supplier* sebagai bentuk pembelian yang disetujui oleh dua belah pihak, baik pembeli maupun penjual. Sehingga setiap uraian pekerjaan yang didukung oleh prosedur kerja, maka hal tersebut dapat berjalan dengan baik dan dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Namun dalam sebuah perusahaan pasti memiliki kendala dalam setiap proyek yang dilakukan, dimana unit *purchasing* memiliki tanggung jawab besar terhadap perolehan barang pada setiap proyek. Apabila terdapat kendala barang yang dibutuhkan tidak ada yang sesuai dengan spesifikasi atau terdapat kendala pengiriman, maka hal tersebut juga akan mempengaruhi proses produksi, kualitas produk, dan beresiko terhadap jadwal terselesainya sebuah produk. Sehingga hal ini membuat unit *purchasing* harus teliti dalam mempertimbangkan segala aspek baik harga, *lead time*, dan spesifikasi barang. Oleh karena itu, dengan adanya kegiatan Magang dan Studi Independen Bersertifikat (MSIB) ini mahasiswa diharapkan dapat mengetahui serta melihat secara langsung proses berjalannya manajemen pengadaan barang dan dapat mengidentifikasi terkait kendala yang terjadi selama proses berlangsung. Dimana hal ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam menyelesaikan permasalahan yang ada.

## **I.2 Lingkup**

Adapun ruang lingkup persoalan yang ada dalam laporan magang dan studi independen bersertifikat ini membahas masalah pada:

1. Mempelajari bisnis pengadaan, kebijakan pengadaan barang dan jasa.
2. Melakukan proses pengadaan.
3. Melakukan *monitoring*, laporan, dan evaluasi.

### **I.3 Tujuan**

1. Dapat mengetahui proses pengadaan barang atau jasa dari awal hingga terbit PO (*Purchase Order*) dalam penyelesaian proyek HPT dan *Fan Modul Container*.
2. Dapat mengetahui ataupun menganalisis permasalahan yang ada dalam pemenuhan bahan baku proyek HPT dan *Fan Modul Container*
3. Dapat mengetahui bagaimana cara dalam menyelesaikan permasalahan atau kendala yang ada selama proses pengadaan berlangsung.