

## ABSTRAK

PT Schneider Indonesia adalah perusahaan yang bergerak dibidang mendesain, pengadaan, instalasi, dan pelayanan peralatan/perlengkapan tegangan tinggi untuk pembangkitan dan transmisi daya listrik. Schneider Indonesia telah hadir lebih dari 20 tahun di Indonesia dan memiliki 400 orang pegawai.

Salah satu departemen yang ada di PT Schneider Indonesia adalah *Purchasing Section* (departemen pembelian). Bagian pembelian ini merupakan perwakilan perusahaan dalam usaha pengadaan bahan baku untuk memenuhi kebutuhan proses produksi. Pada perusahaan *manufacturing* umumnya, biaya pembelian bahan baku mempunyai bobot yang sangat besar yaitu berkisar antara 50-70% dari total biaya produksi (Agus Supriyanto dan Ida Masruchah, 2000). Jika besarnya laba tergantung pada total biaya produksi, maka *purchasing section* (departemen pembelian) mempunyai pengaruh yang sangat besar terhadap mutu manajemen secara total. Keberhasilan bagian pembelian dalam meningkatkan laba perusahaan ini tergantung bagaimana cara bagian pembelian ini mencari dan memilih dengan teliti *supplier* yang tepat dan bagaimana melakukan negosiasi dengan *supplier* tersebut.

Cara mencari dan memilih *supplier* yang tepat dilakukan dengan dua tahap. Tahap I yaitu analisis kualitatif, analisis ini dilakukan dengan maksud agar calon *supplier* memiliki syarat-syarat minimal yang diperlukan sebagai calon *supplier* utama. Tahap II yaitu analisis kuantitatif, analisis ini berisi hal-hal konkrit tentang angka-angka pengajuan dari masing-masing *supplier*.

Salah satu cara untuk meningkatkan *profit margin* (laba) perusahaan pada bagian pembelian ini adalah dengan cara melakukan negosiasi pembelian. Untuk berhasil dalam negosiasi maka bagian pembelian harus tahu terlebih dahulu mengenai analisis biaya yang diajukan oleh masing-masing *supplier*. Perusahaan dapat meningkatkan *profit margin* (laba) perusahaan jika bagian pembelian dapat menekan (mengurangi) biaya pembelian pada negosiasi.

Ada beberapa cara untuk menilai kelayakan dari *supplier* yang ada di PT Schneider Indonesia yaitu dengan menghitung ketepatan jumlah pengiriman barang yang dilakukan, ketepatan waktu pengiriman barang, dan kualitas hasil pengiriman barang. Dari hasil perhitungan ini akan diketahui kualifikasi dari masing-masing *supplier*.