

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada umumnya perusahaan-perusahaan di dalam usaha untuk melaksanakan pengadaan bahan baku untuk kepentingan proses produksi dari perusahaan yang bersangkutan akan dilakukan dengan pembelian bahan. Bagian pembelian ini akan mewakili perusahaan dalam usaha pengadaan bahan baku untuk memenuhi kebutuhan proses produksi. Berhasilnya pembelian yang dilakukan oleh perusahaan merupakan kemampuan perusahaan tersebut untuk mengadakan bahan-bahan dan jasa-jasa dengan biaya yang rendah dan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai seperti kualitas, penyerahan dan pelayanan (*service*) yang diinginkan. Oleh karena itu bagian pembelian haruslah dapat mencari dan memilih dengan teliti *supplier* yang tepat. Dari keterangan ini dapatlah kita ketahui bahwa sebenarnya pembelian (*purchasing*) merupakan salah satu fungsi yang penting dalam berhasilnya operasi suatu perusahaan. Fungsi ini dibebani tanggung jawab untuk mendapatkan kuantitas dan kualitas bahan-bahan yang tersedia pada waktu yang dibutuhkan dan harga yang sesuai dengan harga yang berlaku.

Jika laba terletak pada biaya-biaya, maka kegiatan departemen pembelian dalam melaksanakan kegiatannya mempunyai pengaruh sangat besar terhadap mutu manajemen secara total. 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, 2000⁹). Oleh karena itu bagian pembelian dituntut untuk bisa merencanakan pengadaan material secara efektif dan seefisien mungkin. Untuk dapat melaksanakan fungsi pembelian yang efektif dan efisien dibutuhkan adanya kemampuan dari para petugas bagian pembelian. Hal ini karena tidaklah tepat apa yang dikatakan banyak orang, bahwa efektifnya pembelian yang dilakukan bila bahan-bahan dan perlengkapan yang dibeli pada harga yang lebih murah dari harga yang telah direncanakan oleh perusahaan. Di dalam banyak hal bisa terjadi sebaliknya, karena adanya faktor-faktor lain disamping harga yang perlu diperhatikan. Kadang-kadang walaupun harganya tinggi tetapi dianggap lebih murah oleh pembelinya karena dapat memenuhi kualitas dan *schedule* penyerahan yang diinginkan. Jadi kuranglah tepat apabila kita menginginkan pembelian dengan harga yang murah saja, karena bahan atau barang yang dibeli bisa menjadi kurang memenuhi syarat sehingga merugikan perusahaan.

1.2 Perumusan Masalah

Purchasing Section pada PT Scheneider Indonesia selama ini berfungsi dalam menentukan pembelian material untuk proyek-proyek elektrik yang dibuat dengan nama gardu induk (*Substation*). Dalam penelitian ini ada beberapa permasalahan yang ditemukan yaitu:

1. Faktor-faktor apa saja yang menentukan *supplier* dapat dipilih dalam suatu proyek ?

2. Bagaimana faktor-faktor tersebut dianalisis oleh bagian pembelian (*purchasing section*) ?
3. Bagaimana negosiasi di dalam pemilihan *supplier* dapat menyebabkan *profit margin* perusahaan meningkat ?
4. Bagaimana menentukan apakah *supplier* tersebut masih layak dipakai lagi untuk tahun-tahun berikutnya ?

1.3 Ruang Lingkup Permasalahan

Penelitian ini dilakukan pada PT Scheneider Indonesia yang bergerak pada bidang *electrical contracting* dan *manufacturing electrical*, tetapi dalam penelitian ini di fokuskan pada bidang *electrical contracting* dimana objek penelitiannya adalah *purchasing section* pada PT Scheneider Indonesia.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah

1. Mencari faktor-faktor yang berpengaruh dalam pemilihan *supplier*.
2. Mengetahui bagaimana faktor-faktor tersebut dianalisa.
3. Membuat studi kelayakan *supplier* berdasarkan ketepatan waktu pengiriman (*on time delivery*).
4. Meningkatkan *profit margin* perusahaan PT Schneider Indonesia dengan cara negosiasi.

1.5 Sistematika Penulisan

Dalam Tugas akhir ini digunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini berisi mengenai studi pustaka yang digunakan dalam menganalisa dan memecahkan masalah yang akan dibahas dalam tugas akhir ini.

BAB III: METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi kerangka penelitian yang digunakan dalam menyusun tugas akhir ini

BAB IV: PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini membahas tentang data-data umum perusahaan, data-data penelitian yang berhubungan dengan topik yang dibahas dan pengolahannya untuk mendapatkan hasil.

BAB V : ANALISIS HASIL PENELITIAN

Berisi analisis berdasarkan hasil pengolahan data dan usulan-usulan yang bermanfaat bagi perusahaan yang berkaitan dengan hasil penelitian.

BAB VI: KESIMPULAN DAN SARAN

Berisi kesimpulan dan saran yang dapat diambil berdasarkan hasil analisa di atas.