

A decorative background pattern of light blue circuit board traces and nodes, primarily concentrated on the left and right sides of the slide.

PENGADAAN DAN OUTSOURCING, TUGAS DAN PROSES PEMBELIAN

NURULLIA FEBRIATI

CAPAIAN

- Mahasiswa mampu menjelaskan pengertian pengadaan dan Outsourcing ; tugas dan proses pembelian

PENGADAAN (PROCUREMENT) DAN OUTSOURCING

Pengadaan (procurement) dan outsourcing adalah dua elemen penting dalam rantai pasok (supply chain) dan operasional organisasi. Kedua konsep ini memungkinkan organisasi untuk memperoleh barang, jasa, atau tenaga kerja yang diperlukan dengan cara yang efisien dan efektif. Pemahaman tentang tugas dan proses pembelian serta outsourcing sangat penting dalam manajemen operasional agar organisasi dapat mencapai keunggulan kompetitif dan efisiensi biaya.

DEFINISI PENGADAAN (PROCUREMENT)

Pengadaan adalah proses mendapatkan barang atau jasa dari sumber eksternal, biasanya melalui kontrak, untuk memenuhi kebutuhan organisasi. Proses ini melibatkan identifikasi kebutuhan, seleksi vendor, negosiasi, dan pengelolaan kontrak.

-

TUJUAN PENGADAAN

1. Efisiensi Biaya: Memastikan bahwa organisasi mendapatkan barang atau jasa dengan harga terbaik.
2. Kualitas: Memastikan kualitas produk atau layanan yang diterima sesuai dengan spesifikasi yang dibutuhkan.
3. Ketepatan Waktu: Memastikan barang atau jasa diterima tepat waktu untuk mendukung operasional organisasi.
4. Keberlanjutan: Memastikan bahwa proses pengadaan memperhatikan aspek sosial dan lingkungan (misalnya melalui sustainable procurement).

PROSES PENGADAAN

Proses pengadaan biasanya mencakup beberapa tahapan utama:

- **Identifikasi Kebutuhan:** Memahami kebutuhan barang atau jasa yang diperlukan oleh organisasi.
- **Penelitian Pasar:** Melakukan survei atau penelitian terhadap pasar untuk mengetahui vendor potensial yang dapat menyediakan barang atau jasa tersebut.
- **Permintaan Penawaran (Request for Quotation/RFQ) atau Proposal (Request for Proposal/RFP):** Menghubungi vendor potensial untuk mengajukan penawaran atau proposal.

- **Evaluasi Penawaran:** Menilai penawaran dari vendor berdasarkan kriteria harga, kualitas, layanan, dan kapasitas untuk memenuhi persyaratan.
- **Negosiasi Kontrak:** Setelah memilih vendor, dilakukan negosiasi terhadap syarat-syarat kontrak, termasuk harga, jangka waktu pengiriman, dan ketentuan pembayaran.
- **Pembuatan dan Penandatanganan Kontrak:** Menyusun kontrak yang mencantumkan perjanjian antara organisasi dan vendor, dan menandatangani kontrak tersebut.
- **Pengawasan dan Evaluasi Kinerja Vendor:** Memantau pelaksanaan kontrak dan mengevaluasi kinerja vendor untuk memastikan pemenuhan kewajiban.

OUTSOURCING

Outsourcing adalah praktik mengontrakkan kegiatan operasional atau layanan tertentu kepada pihak eksternal atau vendor pihak ketiga, yang biasanya lebih kompeten atau efisien dalam menjalankan fungsi tersebut. Outsourcing sering digunakan untuk fungsi non-inti seperti IT, layanan pelanggan, manajemen fasilitas, atau akuntansi.

KEUNTUNGAN OUTSOURCING

- **Pengurangan Biaya:** Outsourcing memungkinkan organisasi menghemat biaya dengan mengalihkan fungsi non-inti kepada penyedia layanan eksternal yang lebih efisien.
- **Fokus pada Kompetensi Inti:** Organisasi dapat lebih fokus pada kegiatan inti mereka dengan mendelegasikan kegiatan yang bukan menjadi kekuatan utama kepada pihak ketiga.
- **Akses ke Keahlian:** Penyedia layanan outsourcing sering memiliki keahlian khusus yang sulit dicapai oleh organisasi secara internal.
- **Fleksibilitas:** Outsourcing memungkinkan organisasi beradaptasi lebih cepat terhadap perubahan pasar tanpa harus melakukan investasi besar dalam sumber daya internal.

TANTANGAN OUTSOURCING

- **Kehilangan Kontrol:** Outsourcing dapat menyebabkan organisasi kehilangan kontrol langsung terhadap operasi yang dialihkan kepada vendor eksternal.
- **Risiko Kualitas:** Terdapat risiko bahwa layanan atau produk yang dioutsourcing-kan tidak memenuhi standar kualitas yang diharapkan.
- **Masalah Komunikasi:** Terkadang komunikasi antara organisasi dan penyedia layanan outsourcing bisa terhambat, terutama ketika outsourcing dilakukan ke luar negeri.

TUGAS DALAM PROSES PEMBELIAN

Tugas-tugas utama dalam proses pembelian meliputi:

- **Penetapan Spesifikasi:** Menentukan spesifikasi barang atau jasa yang dibutuhkan dengan jelas dan detail.
- **Pemilihan Vendor:** Mengidentifikasi dan memilih vendor yang paling tepat berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan.
- **Negosiasi:** Melakukan negosiasi dengan vendor terkait harga, ketentuan kontrak, dan kondisi pengiriman.
- **Pengendalian Kualitas:** Memastikan bahwa barang atau jasa yang dibeli sesuai dengan spesifikasi yang ditentukan, baik dari segi kualitas maupun kuantitas.

TUGAS DALAM PROSES PEMBELIAN

- **Pengelolaan Hubungan Vendor:** Membangun dan mempertahankan hubungan yang baik dengan vendor untuk memastikan kelangsungan suplai dan kinerja yang optimal.
- **Manajemen Risiko:** Mengidentifikasi dan mengelola risiko yang mungkin muncul dalam proses pembelian, seperti risiko ketergantungan pada satu vendor atau risiko ketidakmampuan vendor untuk memenuhi pesanan.
- **Pemantauan dan Evaluasi Kinerja Vendor:** Mengevaluasi kinerja vendor secara berkala untuk memastikan bahwa mereka terus memenuhi persyaratan organisasi.

TAHAPAN PROSES PEMBELIAN

Proses pembelian adalah bagian dari pengadaan dan umumnya melibatkan tahapan-tahapan berikut:

- **Permintaan Pembelian:** Bagian internal organisasi mengirimkan permintaan untuk pembelian barang atau jasa tertentu.
- **Penyusunan dan Persetujuan Pesanan Pembelian:** Bagian pengadaan menyusun pesanan pembelian (purchase order/PO) yang mencantumkan detail barang atau jasa yang akan dibeli.
- **Pengiriman Pesanan Pembelian ke Vendor:** Pesanan pembelian dikirimkan kepada vendor untuk pemenuhan.

TAHAPAN PROSES PEMBELIAN

Proses pembelian adalah bagian dari pengadaan dan umumnya melibatkan tahapan-tahapan berikut:

- **Penerimaan dan Verifikasi Barang/Jasa:** Setelah barang atau jasa diterima, dilakukan pemeriksaan untuk memastikan bahwa barang atau jasa sesuai dengan spesifikasi yang dipesan.
- **Pembayaran dan Penyelesaian Transaksi:** Pembayaran kepada vendor dilakukan sesuai dengan syarat yang telah disepakati, dan transaksi dianggap selesai.

STUDI KASUS DAN DISKUSI

- Studi Kasus: Diskusikan bagaimana perusahaan seperti tepung tapioca berhasil mengelola proses pengadaan bahan baku
- Diskusi: Apakah outsourcing selalu efektif dalam penghematan biaya? Bagaimana risiko outsourcing mempengaruhi organisasi dalam jangka panjang?