

ABSTRAK

Menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat, semua perusahaan dituntut untuk bisa menjalankan proses bisnisnya secara efektif dan efisien. Hanya perusahaan-perusahaan yang bisa beroperasi secara efektif dan efisien yang bisa bertahan dalam persaingan global. Oleh karena itu, setiap perusahaan perlu mengevaluasi ulang bagaimana mereka menjalankan proses bisnisnya pada saat ini.

Salah satu area kunci dalam perusahaan yang bisa memberikan kontribusi besar bagi perusahaan untuk bisa beroperasi secara efektif dan efisien adalah proses pembelian. Departemen pembelian dalam sebuah perusahaan bisa berfungsi sebagai profit center atau cost center, tergantung dari bagaimana perusahaan tersebut menjalankan strategi dan proses pembelannya.

Business Process Reengineering (BPR) merupakan suatu konsep perbaikan kinerja yang bisa membantu untuk memikirkan ulang secara fundamental cara perusahaan menjalankan proses bisnisnya, dan merancang ulang secara radikal proses bisnis tersebut untuk mendapatkan perbaikan secara dramatis terhadap ukuran-ukuran kinerja yang penting seperti waktu, ketepatan, biaya dan kualitas.

Untuk mengukur perbaikan kinerja yang berhasil dicapai, diperlukan suatu tolak ukur. Salah satu tolak ukur yang bisa digunakan adalah dari segi efisiensi waktu proses yang bisa dicapai. Penulis akan menggunakan software iGrafx Process 2003 untuk melakukan simulasi perbandingan antara waktu yang dibutuhkan oleh proses pembelian yang lama dan disain proses pembelian yang baru.

Dari hasil simulasi tersebut, penulis bisa melakukan analisa, apakah dengan disain proses dan strategi pembelian yang baru, diperoleh suatu proses pembelian yang lebih efektif dan efisien. Hasil analisa tersebut bisa dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan untuk meningkatkan kinerja dari proses pembelian yang dijalankan.

Kata kunci: *Business process reengineering, supply positioning model, efektivitas dan efisiensi.*

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Pernyataan	ii
Persetujuan Pembimbing	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Pokok Masalah dan Perumusannya	2
1.3 Tujuan dan Manfaat	5
1.4 Ruang Lingkup Pembahasan	6
1.5 Sistematika Penulisan	8
BAB II LANDASAN TEORI	10
2.1 Dasar-dasar Pembelian	10
2.2 <i>The Supply Positioning Model</i>	11
2.3 Strategi Suplai	18
2.3.1 Jumlah supplier yang digunakan	18
2.3.2 Jenis kontrak pembelian yang digunakan	19
2.3.3 Strategi operasional pembelian yang digunakan	23
2.4 <i>Business Process Reengineering</i>	26
2.4.1 <i>Reengineering vs Incremental Improvement Programs</i>	30
2.4.2 <i>The Rapid Re Methodology</i>	32
BAB III METODOLOGI	36
3.1 Metodologi Penelitian	36
3.2 Gambaran Umum Perusahaan	42

3.3 Mengenai <i>software</i> iGrafx Flowcharter 2003	45
BAB IV HASIL ANALISA DAN PEMBAHASAN	47
4.1 Gambaran Umum Proses Pembelian di PT. X	47
4.2 Proses Pembelian Yang Berjalan Sekarang	48
4.3 Pemetaan beberapa jenis produk yang dibeli oleh PT. X ke dalam kuadran supply positioning model	67
4.4 Konsep penerapan call-off contract di PT. X	81
4.5 Disain baru dari proses pembelian di PT. X dan hasil simulasi	85
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	107
5.1 Kesimpulan	111
5.2 Saran	112
DAFTAR ACUAN	114
DAFTAR PUSTAKA	115
RIWAYAT HIDUP	