

PENENTUAN STRATEGI *PURCHASING* UNTUK PENETAPAN KONTRAK KERJA DENGAN MENGGUNAKAN METODE *SUPPLY POSITIONING* MODEL

Hera Huga Marsha¹, Prof. Dr Hery Suliantoro, S.T., M.T.²

¹*Departemen Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Diponegoro
Jl. Prof. Soedarto, SH, Kampus Undip Tembalang, Semarang, Indonesia 50275*

²*Departemen Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Diponegoro
Jl. Prof. Soedarto, SH, Kampus Undip Tembalang, Semarang, Indonesia 50275*

Abstrak

Penelitian ini dilakukan di PT XYZ dengan tujuan untuk menganalisis strategi pengadaan bahan baku berdasarkan metode Supply Positioning Model (SPM). SPM mengelompokkan Material ke dalam empat kuadran berdasarkan dua dimensi utama, yaitu tingkat risiko pasokan dan nilai pembelian. Dengan melakukan klasifikasi terhadap 43 jenis part dari 15 supplier dengan performa terendah, ditemukan bahwa 21 material termasuk dalam kuadran routine, 18 material dalam kuadran leverage, 2 material dalam kuadran bottleneck, dan 2 material dalam kuadran critical. Berdasarkan hasil klasifikasi tersebut, dirumuskan strategi pengadaan yang tepat untuk masing-masing kuadran, termasuk jenis kontrak kerja sama yang disarankan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan SPM dapat membantu perusahaan dalam merancang strategi pengadaan yang lebih efisien, mengurangi risiko ketergantungan pada supplier, dan meningkatkan efektivitas hubungan kerja sama.

Kata kunci: *Supply Positioning Model, Strategi Pengadaan, Material, Manajemen Rantai Pasok, Supplier.*

Abstract

This research was conducted at PT XYZ with the objective of analyzing materials procurement strategies using the Supply Positioning Model (SPM). SPM classifies into four quadrants based on two main dimensions: supply risk and purchase value. By classifying 43 types of parts from 15 low-performing suppliers, it was found that 21 materials fall into the routine quadrant, 18 into the leverage quadrant, 2 into the bottleneck quadrant, and 2 into the critical quadrant. Based on this classification, appropriate procurement strategies were developed for each quadrant, including recommended contract types. The results indicate that the application of SPM can assist companies in designing more efficient procurement strategies, reducing dependency risks, and enhancing supplier relationship effectiveness.

Keywords: *Supply Positioning Model, Procurement Strategy, Raw Materials, Supply Chain Management, Suppliers.*

1. Pendahuluan

Pada industri manufaktur, efisiensi dan efektivitas proses pengadaan memegang peranan penting dalam menjamin kelancaran produksi dan kualitas produk akhir. Hal ini menjadi sangat krusial terutama bagi perusahaan yang bergerak di bidang produksi peralatan rumah sakit. Di mana kualitas, ketepatan waktu, dan keberlanjutan pasokan komponen menjadi faktor utama dalam mendukung layanan kesehatan.

PT XYZ merupakan perusahaan yang bergerak di bidang produksi peralatan rumah sakit, seperti tempat tidur pasien otomatis, troli medis, alat sterilisasi, dan perangkat pendukung lainnya. Sebagai industri manufaktur dengan kompleksitas tinggi, PT XYZ memiliki kebutuhan pengadaan yang bervariasi—mulai dari komponen elektronik, mekanikal, hingga material khusus medis. Dalam pelaksanaannya, perusahaan menghadapi tantangan dalam pengelolaan pemasok, penentuan prioritas barang, serta pemilihan strategi pengadaan yang sesuai untuk tiap jenis komponen.

Selama pelaksanaan kerja praktik di PT XYZ, ditemukan bahwa belum terdapat sistem klasifikasi yang sistematis dalam mengelompokkan barang berdasarkan risiko pengadaan dan nilai kontribusinya terhadap proses produksi. Padahal, tanpa klasifikasi yang tepat, proses pengadaan berisiko mengalami ketidakefisienan, seperti stok berlebih, keterlambatan pasokan, atau bahkan ketergantungan pada supplier tunggal.

Salah satu pendekatan strategis yang dapat diterapkan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah *Supply Positioning Model* (SPM) yang dikembangkan oleh Peter Kraljic. Model ini mengklasifikasikan barang atau jasa berdasarkan dua dimensi utama: tingkat risiko pasokan dan nilai pembelian. Hasil klasifikasi tersebut membagi barang menjadi empat kategori, yaitu: *non-critical*, *leverage*, *bottleneck*, dan *strategic*. Masing-masing kategori memerlukan pendekatan pengadaan dan manajemen supplier yang berbeda, sesuai dengan karakteristik risiko dan dampaknya terhadap operasional perusahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengimplementasikan *Supply Positioning Model* di PT XYZ guna mengklasifikasikan jenis barang dan komponen yang digunakan dalam proses produksi. Dengan klasifikasi tersebut, perusahaan diharapkan dapat merancang strategi pengadaan yang lebih tepat sasaran, mengoptimalkan hubungan dengan supplier, serta meningkatkan efisiensi rantai pasok.

Melalui pendekatan ini, PT XYZ dapat menghindari risiko keterlambatan pasokan material, mengurangi biaya pembelian melalui strategi negosiasi yang tepat, dan memperkuat sistem pengadaan yang adaptif terhadap dinamika pasar industri kesehatan.

2. Tinjauan Pustaka

2.1. Pengadaan dan Manajemen Rantai Pasok

Pengadaan merupakan proses strategis yang mencakup identifikasi kebutuhan, pemilihan supplier, pengadaan barang atau jasa, serta evaluasi kinerja pemasok (Chopra & Meindl, 2004). Dalam konteks manajemen rantai pasok, fungsi pengadaan berperan penting dalam menentukan efisiensi biaya, kelancaran produksi, dan kualitas produk akhir (Simchi-Levi & Kaminsky, 2000).

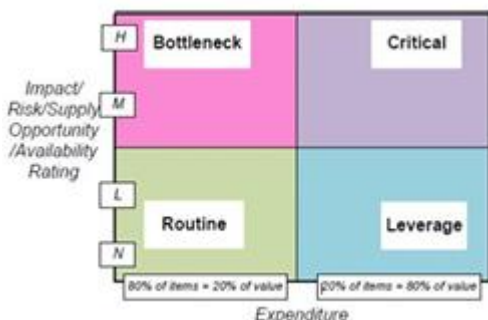
2.2. Strategi Pengadaan

Benton dan McHenry (2010) menyatakan bahwa pemilihan strategi pengadaan harus disesuaikan dengan karakteristik barang serta tingkat ketergantungan terhadap supplier. Strategi pengadaan dapat bersifat transaksional atau kolaboratif, tergantung pada nilai dan risikonya. Quayle (2006) juga menekankan perlunya integrasi antara fungsi pengadaan dan manajemen supplier agar tercapai efisiensi jangka panjang.

2.3. Supply Positioning Model (SPM)

Supply Positioning Model diperkenalkan oleh Peter Kraljic sebagai alat untuk mengklasifikasikan barang berdasarkan dua dimensi: tingkat risiko pengadaan dan nilai kontribusi barang terhadap operasi (Kraljic, 2007). Model ini membagi barang ke dalam empat kategori:

- *Non-Critical Items*: risiko dan nilai rendah, memerlukan efisiensi operasional.
- *Leverage Items*: nilai tinggi, risiko rendah, fokus pada negosiasi harga dan volume.
- *Bottleneck Items*: risiko tinggi, nilai rendah, memerlukan jaminan ketersediaan.
- *Strategic Items*: risiko dan nilai tinggi, perlu hubungan jangka panjang dan kolaboratif.



Gambar 1 Kuadran Material Kraljic Matrix

Caniels dan Gelderman (2005) memperkuat konsep ini dengan perspektif kekuatan dan ketergantungan dalam hubungan pembeli-pemasok.

Model Penempatan Pasokan mengelompokkan barang dan jasa berdasarkan nilai pembelian (*Value of Purchase*) dan tingkat risiko yang terkait (*Level of Risk*). Pengelompokan ini bertujuan untuk

*Penulis Korespondensi

E- mail: marshaherahuga@gmail.com

merumuskan strategi pembelian yang tepat untuk barang dan jasa tertentu.

- a. **Tingkat pembelian barang per periode**
Menerapkan sistem ABC digunakan untuk mengklasifikasikan barang-barang yang dibeli berdasarkan tingkat kepentingannya. Kategori "A" mencakup barang-barang yang menyumbang sekitar 60%-70% dari total belanja, kategori "B" mencakup barang-barang yang menyumbang sekitar 20%-30% dari total belanja, dan kategori "C" mencakup barang-barang yang menyumbang sekitar 10%-15% dari total belanja. Untuk memvisualisasikan hasil klasifikasi tingkat belanja suatu barang menggunakan analisis ABC, dapat digunakan diagram Pareto. Berikut merupakan tabel pembagian kelompok pada analisis ABC.

Tabel 1 Kelompok Material ABC Analysis

Kelompok	Persentase Cost Cumulative	Keterangan
A	0% - 60%	60% dari pengadaan barang merupakan dominan barang terhadap unit tersebut dan memiliki tingkat pembelanjaan yang sangat tinggi dari total pembelian
B	60% - 85%	25% dari pengadaan barang merupakan barang yang sedikit berpengaruh terhadap unit tersebut dan memiliki tingkat pembelanjaan yang sedang dari total pembelian
C	85% - 100%	15% dari pengadaan barang merupakan kurang dominan barang terhadap unit tersebut dan memiliki tingkat pembelanjaan yang sangat rendah dari total pembelian

Perhitungan ini untuk mengklasifikasikan seluruh jenis barang berdasarkan tingkat kepentingannya dan yang menjadi ukurannya adalah nilai harga (Rupiah) yang terlibat dalam pengadaan.

- b. **Tingkat Resiko (Supply Impact, Risk, Opportunity dan Availability)**

Tingkat risiko merujuk pada tingkat penilaian yang digabungkan dalam suatu pembahasan, terutama berkaitan dengan dampak yang mungkin terjadi pada perusahaan. Biasanya, risiko ini terkait dengan potensi kerugian keuangan apabila perusahaan tidak dapat mencapai target persediaan untuk suatu barang tertentu. Dengan cara yang lebih luas, jika dapat mengukur kondisi persediaan barang di pasar dengan cermat, perusahaan dapat mengambil langkah-langkah yang

diperlukan untuk menghindari risiko ketidaktersediaan target persediaan atau bahkan memanfaatkan peluang dalam persediaan, yang pada akhirnya dapat meningkatkan daya saing perusahaan. Data tingkat resiko dibagi menjadi 4 bagian yaitu, *Impact, Risk, Supply opportunity dan Availability*.

Berikut merupakan acuan pembagian barang menjadi 4 kuadran dengan metode *Supply Positioning Model*

Tabel 2 Pengelompokan Kuadran Tiap Material

Tingkat Risiko (Impact, Risk, Supply Opportunity, Availability)	Analisis Pembelian Barang ABC	Kuadran
H	A	Critical
L, M	A	Leverage
H	B	Critical
L, M	B	Leverage
H	C	Bottleneck
L, M	C	Routine

Berikut adalah perbedaan tujuh tipe kontrak yang ada dibandingkan dengan beberapa hal dapat dilihat pada tabel berikut

Tabel 3 Perbedaan Tipe Kontrak

Hal	Spot Purchasing	Regular Trading	Call - off contract	Fixed Contract	Partnership	Joint Venture	Internal Provision
Jangka Waktu	Jangka Pendek	Jangka menengah	Jangka menengah - panjang	Jangka menengah - panjang	Jangka Panjang	Jangka Panjang	Jangka Panjang
Tingkat Kepercayaan	Sangat Rendah	Mulai dikembangkan	Dikembangkan atas dasar kekeluargaan	Dikembangkan atas dasar kekeluargaan	Tinggi	Tinggi	Tidak bergantung pada kepercayaan
Prioritas dari Supplier ke perusahaan	Rendah	Menengah	Menengah	Menengah ke Tinggi	Tinggi	Sangat Tinggi	Tertinggi
Pengukuran Performansi Supplier oleh perusahaan	Tidak ada	Supply	Aspek utama dari supply	Aspek Utama dari Supply	Aspek Utama dari Supply dan aspek hubungan	Aspek Utama dari Supply dan aspek kontribusi manfaat kompetitif	Bagian dari sistem manajemen normal perusahaan
Kondisi Pembelian	Pembelian Sekali, Pengeluaran signifikan dan biaya pengganti rendah	Pembelian sangat jarang, sulit diprediksi dan spesifikasi berubah-ubah	Pembelian sering, sulit diprediksi dan harga dapat ditetapkan	Pembelian sering, sulit diprediksi dan harga dapat ditetapkan	Kolaborasi dengan supplier dengan tujuan manfaat kompetitif	Mengontrol sumber supply dengan tujuan manfaat kompetitif	Harus menjaga manfaat kompetitif terlalu banyak resiko dalam pasar supply

2.4. Aplikasi SPM di Industri

Beberapa studi terdahulu menunjukkan bahwa penerapan SPM dapat meningkatkan efisiensi proses pengadaan dan memperkuat hubungan dengan pemasok (Pane, 2007; Puspitasari, 2007). Abraham (2011) juga menyebutkan bahwa SPM membantu dalam pengambilan keputusan terkait alokasi sumber daya pengadaan yang terbatas dan pengelolaan risiko dalam rantai pasok.

3. Metode Penelitian

Objek penelitian ini adalah PT XYZ, sebuah perusahaan manufaktur yang memproduksi peralatan rumah sakit yang berada pada kawasan Industri

mm2100 Cikarang, Bekasi. Waktu penelitian dilaksanakan selama kegiatan kerja praktik yang berlangsung dari bulan Januari 2024 - Februari 2024.

Penelitian ini diawali dengan identifikasi permasalahan yang dihadapi oleh PT XYZ, sebuah perusahaan yang memproduksi peralatan rumah sakit. Permasalahan utama yang diangkat berkaitan dengan efektivitas manajemen rantai pasok, khususnya dalam pengelolaan dan pengadaan bahan baku yang memiliki tingkat ketergantungan tinggi pada pemasok tertentu. Permasalahan ini kemudian dianalisis lebih lanjut melalui studi pustaka mengenai konsep manajemen rantai pasok dan pemodelan pengadaan, khususnya dengan pendekatan *Supply Positioning Model* yang dikembangkan oleh Kraljic. Setelah merumuskan tujuan dan ruang lingkup penelitian, dilakukan pengumpulan data melalui observasi langsung di lapangan dan wawancara dengan bagian pengadaan di perusahaan.

Data yang diperoleh selanjutnya dianalisis dengan menggunakan *Supply Positioning Model* untuk mengelompokkan jenis bahan baku berdasarkan dua dimensi utama, yaitu risiko pasokan dan nilai pembelian. Perhitungan tingkat risiko didapat dari pergerakan barang tiap bulannya atau MM (month movement), supplier yang menyuplai dan LT atau *lead time*. Tingkat risiko ini dibagi menjadi empat kategori yaitu *Impact*, *Risk*, *Supply opportunity* dan *Availability*. Melalui model ini, bahan baku diklasifikasikan ke dalam empat kuadran strategis, yang masing-masing memiliki pendekatan manajemen berbeda. Hasil analisis menunjukkan posisi strategis dari masing-masing bahan baku dan memberikan gambaran mengenai hubungan antara perusahaan dan pemasoknya. Tahap ini mengacu pada data tingkat risiko dan data pembelian barang. Hal ini dilakukan untuk membuat rekomendasi strategi kerja sama dengan supplier yang paling optimal berdasarkan kuadran – kuadran yang ada. Setelah material sudah dibagi menjadi empat kuadran, langkah berikutnya yaitu pembentukan rekomendasi kontrak kerja sama dengan supplier berdasarkan pengelompokan material dari matrix kraljic menggunakan metode *Supply Positioning Model*.

Berdasarkan klasifikasi tersebut, dirumuskan strategi pengadaan dan manajemen hubungan dengan pemasok yang paling sesuai untuk tiap kategori bahan baku, dengan tujuan meningkatkan efisiensi dan mengurangi risiko gangguan pasokan.

Seluruh tahapan, mulai dari pengumpulan informasi hingga penyusunan rekomendasi strategi, dilakukan secara terstruktur agar dapat memberikan kontribusi nyata dalam perbaikan sistem pengadaan perusahaan. Dengan demikian, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi PT XYZ dalam mengambil keputusan strategis terkait pengelolaan rantai pasok ke depan.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Data Material

Berikut merupakan data yang digunakan pada penelitian ini

Tabel 4 Data Material PT XYZ

No	Material/part
1	O Ring Holder
2	O ring Holder Nut
3	Board Rec Kanagu R As
4	Board Meita Kashime Hidari As
5	Holder B
6	Caster
7	Board Stopper Hidari Chrome 3
8	Mattress Stopper AS Chrome 3
9	Restrainer
10	OP Uke AS PE Coating
11	Wire Basket
12	Accessories Holder AS PE Coating
13	Vertical Pipe
14	Connection Pipe 1 = 213 rendh
15	Lower Horizontal A L = 828 MM SHOT BLAST
16	Plate Bar 23 x 4,5 x 600 mm
17	PL4 4,5 x 0025 x 0600.0: SAPH440
18	IV Uke Pipe
19	Bumper Right dan Left
20	actuator receiver 3C (Banyak)
21	Board Lock
22	Material Hanger TP AS KP - 77
23	Board Label pink
24	Plate Migi PA600 MC
25	Bracket RH
26	Inner Plat Migi
27	Board Fix Road
28	PL 2,3 X 0340 X 1219.0:SPHC-P
29	Material L-Bend for FWT R
30	Plate Bar 4,5 x 1219 x 380 mm

4.2 Rekapitulasi Data Tingkat Resiko

Berikut merupakan rekap perhitungan tingkat risiko tiap material di PT XYZ.

Tabel 5 Rekapitulasi Tingkat Resiko

No	Material/part	Total Cost	Impact	Risk	Availability	Supply Opportunity	Nilai Tingkat Resiko	Tingkat Resiko
1	O Ring Holder	Rp132.916.800	L	H	M	L	2,75	M
2	O ring Holder Nut	Rp43.785.000	L	H	M	L	2,75	M
3	Board Rec Kanagu R As	Rp1.875.360.000	M	M	M	H	3,25	M
4	Board Meita Kashime Hidari As	Rp986.409.000	M	M	M	H	3,25	M
5	Holder B Caster	Rp87.376.000	L	H	M	L	2,75	M
6		Rp2.114.832.000	L	H	H	H	3,5	H
7	Board Stopper Hidari Chrome 3	Rp632.864.210	M	M	M	H	3,25	M
8	Mattress Stopper AS Chrome 3	RP 1.248.098.000	M	M	M	M	3	M
9	Restrainer	Rp80.257.910	L	H	M	M	3	M
10	OP Uke AS PE Coating	Rp822.916.800	M	M	M	H	3,25	M
11	Wire Basket	RP 910.815.900	H	H	M	H	3,75	M
12	Accessories Holder AS PE Coating	Rp412.812.700	L	H	M	L	2,75	M
13	Vertical Pipe	Rp3.088.445.461	L	H	M	M	3	M
14	Connection Pipe 1=213 rendah	Rp210.912.378	L	H	H	M	3,25	M
15	Lower Horizontal A L = 828 MM SHOT BLAST	Rp2.561.810.921	L	H	M	M	3	M
16	Plate Bar 23 x 4,5 x 600 mm	Rp3.081.119.000	L	H	M	M	3	M
17	PL4 4,5 x 0025 x 0600.0: SAPH440	Rp6.918.712.890	M	M	M	M	3	M
18	IV Uke Pipe	Rp5.156.812.320	M	M	M	M	3	M
19	Bumper Right dan Left	Rp3.128.452.314	H	M	H	M	3,5	M
20	actuator receiver 3C (Banyak)	Rp410.567.821	L	H	M	L	2,75	M
21	Board Lock	Rp583.974.900	H	L	M	L	2,75	M
22	Material Hanger TP AS KP - 77	Rp681.485.971	L	H	M	H	3,25	M
23	Board Label pink	Rp31.134.000	H	L	L	L	2,5	M
24	Plate Migi PA600 MC	Rp2.143.673.000	L	H	M	H	3,25	M
25	Bracket RH	Rp741.754.000	M	M	M	M	3	M
26	Inner Plat Migi	Rp100.824.147	L	H	M	H	3,25	M
27	Board Fix Road	Rp2.312.809.000	L	H	M	H	3,25	M
28	PL 2,3 X 0340 X 1219.0:SPHC-P	Rp1.908.625.961	L	H	M	M	3	M
29	Material L-Bend for FWT R	Rp2.783.537.905	L	H	M	M	3	M
30	Plate Bar 4,5 x 1219 x 380 mm	Rp3.846.356.910	L	H	M	M	3	M
31	Thread 6/Inch	Rp134.845.067	L	H	L	L	2,5	M
32	Pipa 40 x 3,2 x 195 mm	Rp3.452.561.970	L	H	M	M	3	M
33	Pipe (Hizaage - Kidoubu)	Rp3.135.162.253	L	H	M	M	3	M
34	hl up pedal Pipe	Rp607.812.532	L	H	H	M	3,25	M
35	F Guwa HL Down Pedal Pipe	Rp607.812.532	H	L	H	H	3,5	H
36	Foot Bottom Anti Bacterial	Rp450.610.000	L	L	M	H	2,75	M
37	Hip Bottom Anti Bacterial	Rp450.610.000	L	H	M	H	2,75	M
38	Pillow PER201	Rp310.512.645	M	M	L	L	2,5	M
39	Mattress Pad	Rp984.623.890	L	H	L	L	2,5	M

4.3 Perhitungan Pembelian Barang Menggunakan Analisis ABC

Setelah menghitung tingkat resiko dari setiap material, dihitung nilai pembelian material untuk mengetahui tingkat pembelian dari tiap material. Perhitungan ini digunakan untuk mengklasifikasikan seluruh jenis barang berdasarkan tingkat kepentingannya dan yang menjadi ukurannya adalah nilai harga (rupiah) yang terlibat dalam pengadaan barang. Langkah pengolahan adalah mengurutkan data pembelian barang berdasarkan total *cost* (terbesar sampai terkecil) dan dihitung persentase pembelian barang untuk masing – masing barang berdasarkan total pembelanjaan barang. Pengurutan ranking penjualan dilakukan untuk mengetahui jenis barang termasuk dalam kelompok ABC. Berikut merupakan pengolahan data menggunakan ABC Analysis :

Contoh Perhitungan:

PL4 4.5 x 0025 x 0600.0:SAPH440

Total Nilai Inventory = Rp 62.569.641.062

Nilai Material = Rp 6.918.712.890

Value Percentage = $\frac{\text{Rp 6.918.712.890}}{\text{Rp 62.569.641.062}} = 11,1\%$

Rp 62.569.641.062

Tabel 6 Rekapitulasi ABC Analysis

No	Material/part	Total Cost	Value Percentage	Klasifikasi	Kumulatif Value Percentage
17	PL4 4,5 x 0025 x 0600.0: SAPH440	Rp6.918.712.890	11,058%	A	62%
18	IV Uke Pipe	Rp5.156.812.320	8,242%	A	
43	P50/30 X 2.3 X 0543.0: STKM11A	Rp3.986.659.580	6,372%	A	
30	Plate Bar 4,5 x 1219 x 380 mm	Rp3.846.356.910	6,147%	A	
32	Pipa 40 x 3,2 x 195 mm	Rp3.452.561.970	5,518%	A	
33	Pipe (Hizaage - Kidoubu)	Rp3.135.162.253	5,011%	A	
19	Bumper Right dan Left	Rp3.128.452.314	5,000%	A	
13	Vertical Pipe	Rp3.088.445.461	4,936%	A	
16	Plate Bar 23 x 4,5 x 600 mm	Rp3.081.119.000	4,924%	A	
29	Material L-Bend for FWT R	Rp2.783.537.905	4,449%	A	
15	Lower Horizontal A L = 828 MM SHOT BLAST	Rp2.561.810.921	4,094%	B	27%
27	Board Fix Road	Rp2.312.809.000	3,696%	B	
24	Plate Migi PA600 MC	Rp2.143.673.000	3,426%	B	
6	Caster	Rp2.114.832.000	3,380%	B	
28	PL 2,3 X 0340 X 1219.0:SPHC-P	Rp1.908.625.961	3,050%	B	
3	Board Rec Kanagu R As	Rp1.875.360.000	2,997%	B	
8	Mattress Stopper AS Chrome 3	RP 1.248.098.000	1,994%	B	

Tabel 6 Rekapitulasi ABC Analysis (Lanjutan)

No	Material/part	Total Cost	Value Percentage	Klasifikasi	Kumulatif Value Percentage
4	Board Meita Kashime Hidari As	Rp986.409.000	1,576%	B	
39	Mattress Pad	Rp984.623.890	1,574%	B	
41	Mattress W910 X TH125 X L1910	Rp965.578.300	1,543%	B	
11	Wire Basket	RP 910.815.900	1,455%	C	14%
10	OP Uke AS PE Coating	Rp822.916.800	1,315%	C	
25	Bracket RH	Rp741.754.000	1,185%	C	
22	Material Hanger TP AS KP – 77	Rp681.485.971	1,089%	C	
7	Board Stopper Hidari Chrome 3	Rp632.864.210	1,011%	C	
34	hi up pedal Pipe	Rp607.812.532	0,971%	C	
35	F Gawa HL Down Pedal Pipe	Rp607.812.532	0,971%	C	
21	Board Lock	Rp583.974.900	0,933%	C	
36	Foot Bottom Anti Bacterial	Rp450.610.000	0,720%	C	
37	Hip Bottom Anti Bacterial	Rp450.610.000	0,720%	C	
12	Accessories Holder AS PE Coating	Rp412.812.700	0,660%	C	
20	actuator receiver 3C (Banyak)	Rp410.567.821	0,656%	C	
40	Head Mattres	Rp399.999.999	0,639%	C	
38	Pillow PE8201	Rp310.512.645	0,496%	C	

4.4 Rekapitulasi Kuadran Tiap Material dan Rekomendasi Kontrak Kerjasama Tabel Terlampir

Berdasarkan hasil perhitungan metode dan analisis yang dilakukan, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut. Pertama, jumlah material dari 15 supplier dengan performance paling rendah adalah 43 jenis material dengan total pembelian sebesar Rp 62.569.641.062. Material tersebut diklasifikasikan

Berdasarkan *Supply Positioning Model* (SPM) dan terbagi ke dalam empat kuadran sebagai berikut: sebanyak 21 material termasuk dalam kuadran *routine*, 18 material termasuk dalam kuadran *leverage*, 2 material termasuk dalam kuadran *bottleneck*, dan 2 material termasuk dalam kuadran *critical*.

Kedua, strategi pengadaan barang diperoleh berdasarkan metode *Supply Positioning Model* dengan mempertimbangkan kualitas, risiko, pelayanan, dan biaya. Dengan mengklasifikasikan material ke dalam kuadran SPM dan membuat tatacara pembelian yang sesuai berdasarkan klasifikasi tersebut, perusahaan dapat merancang strategi pengadaan yang lebih tepat sasaran.

Ketiga, bentuk kontrak kerja sama yang sesuai untuk masing-masing kuadran dalam SPM dapat memelihara, menjaga, dan meningkatkan hubungan baik antara perusahaan dan supplier. Untuk kuadran *bottleneck*, kontrak kerja sama yang sesuai adalah *fixed contract*. Perusahaan dapat meyakinkan supplier untuk melakukan *fixed contract* guna memastikan bahwa perusahaan dapat membeli material dalam jumlah dan waktu tertentu. Perusahaan juga perlu membuat klausul

perlindungan harga dalam kontrak tersebut agar ketika harga meningkat, perusahaan tetap dapat memperoleh bahan baku selama kenaikannya tidak melebihi batas yang telah disepakati.

Untuk kuadran *critical*, kontrak kerja sama yang disarankan adalah *partnership*. Hal ini dikarenakan pada material kuadran ini, perusahaan perlu menjalin kerja sama jangka panjang untuk memastikan ketersediaan material yang memiliki dampak besar terhadap operasi perusahaan. Hubungan kemitraan ini sangat penting karena nilai strategis dari material yang bersangkutan.

Pada kuadran *leverage*, bentuk kerja sama yang sesuai juga adalah *fixed contract*. Dalam hal ini, pembeli perlu melakukan negosiasi dengan supplier yang valid agar kualitas, pengiriman, dan harga material dapat dipastikan. Karena menggunakan satu supplier, maka hubungan kerja sama ini harus menguntungkan kedua belah pihak.

Terakhir, untuk kuadran *routine*, kontrak kerja sama yang paling tepat adalah *spot purchase*. Perusahaan disarankan untuk menggunakan supplier yang responsif dan mampu menyelesaikan masalah secara cepat. Karena pertimbangan utama dalam kategori ini adalah efisiensi harga dan waktu, maka *spot purchase* menjadi pilihan yang logis untuk proses pengadaan yang bersifat rutin dan bernilai rendah.

5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan dan analisis data yang dilakukan selama kerja praktik di PT XYZ, dapat disimpulkan bahwa penggunaan Supply Positioning Model sangat efektif untuk mengklasifikasikan jenis bahan baku berdasarkan dua parameter utama, yaitu risiko pasokan dan nilai pembelian. Dari hasil pemetaan, diperoleh informasi mengenai posisi strategis setiap bahan baku yang digunakan oleh perusahaan, sehingga dapat ditentukan strategi pengadaan yang paling sesuai.

Penerapan model ini membantu perusahaan dalam menyusun strategi pengadaan yang berbeda untuk tiap kategori bahan baku. Misalnya, bahan baku dengan risiko tinggi dan nilai pembelian tinggi dikelola dengan strategi kolaboratif, sedangkan bahan baku dengan risiko rendah dan nilai rendah dapat dikelola dengan strategi yang lebih sederhana dan efisien. Strategi-strategi ini dirancang untuk meningkatkan efektivitas hubungan dengan pemasok serta mengurangi potensi risiko terganggunya pasokan.

Daftar Pustaka

- Abraham, Jadid. 2011. Pengembangan Strategi Supply dan Purchasing Menggunakan Kraljic Matrix. Tugas Akhir S1 Teknik Industri. Semarang: UNDIP.
- Benton, W.C. and Linda, Mc Henry. 2010. Construction Purchasing & Supply Chain Management. United States: McGraw-Hill Inc.
- Caniëls, Marjolein C.J., Gelderman, Cees J. 2005. "Purchasing strategies in the kraljic matrix—a

- power and dependence perspective." *Journal of Purchasing & Supply Management*. No. 11: 141–155.
- CAO Yu, WANG Tie-ning, NI Ming-fang, LIU Gao-jie. Research on Positioning Model of Equipment Material Support. Dept. of Technical Support Engineering. Beijing: Academy of Armored Force Engineering.
- Chopra, Sunil dan Peter Meindl. 2004. *Chain Management: Strategy, Planning, and Operation*. Edisi ke-2. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall International Inc.
- Crouch, Geoff. 2002. *Modular Learning System: International Purchasing & Supply Management*. Geneva: International Trade Center (ITC).
- Dobler, Donald W. 1990. *Purchasing and Materials Management: Text and Cases*. Edisi ke-5. Singapore: McGraw-Hill.
- Indrajit, Richardus Eko dan Djokopranoto, Richardus. 1993. *Konsep Manajemen Supply Chain Cara Baru Memandang Mata Rantai Penyediaan Barang*. Jakarta: PT Gramedia Widiarsana Indonesia.
- Kraljic. 2007. "Purchasing Must Become Supply Management." *Logistics Technology*, Vol. 26, No. 11: 218–221.
- MacKellar, Douglas S. 2003. PMI UK Chapter Event.
- Metz, Peter J. 1998. "Demystifying Supply Chain Management." *Supply Chain Management Review*, Winter.
- Pane, Akhmad Fauzi. 2007. *Desain Supplier Relationship Menggunakan Metode Supply Positioning Model Sub Direktorat Network Operation PT Telkomsel. Tugas Akhir S1 Teknik Industri*. Bandung: IT Telkom.
- Putrawan, Bob. 2008. "Analisis Pareto Dalam Pengendalian Inventori Bahan Baku Pada Bisnis Restoran." *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol. 4, No. 1: 80–96.

LAMPIRAN

1. Pengelompokkan Barang Berdasarkan Metode *Supply Positioning Model*

A. Kuadran *Routine*

No	Material/part	Total Cost	Value Percentage	Klasifikasi	Tingkat Resiko	Klasifikasi SPM
1	Wire Basket	RP 910.815.900	1,46%	C	M	Routine
2	OP Uke AS PE Coating	Rp822.916.800	1,32%	C	M	Routine
3	Bracket RH	Rp741.754.000	1,19%	C	M	Routine
4	Material Hanger TP AS KP - 77	Rp681.485.971	1,09%	C	M	Routine
5	Board Stopper Hidari Chrome 3	Rp632.864.210	1,01%	C	M	Routine
6	hl up pedal Pipe	Rp607.812.532	0,97%	C	M	Routine
7	Board Lock	Rp583.974.900	0,93%	C	M	Routine
8	Foot Bottom Anti Bacterial	Rp450.610.000	0,72%	C	M	Routine
9	Hip Bottom Anti Bacterial	Rp450.610.000	0,72%	C	M	Routine
10	Accessories Holder AS PE Coating	Rp412.812.700	0,66%	C	M	Routine
11	actuator receiver 3C (Banyak)	Rp410.567.821	0,66%	C	M	Routine
12	Head Mattras	Rp399.999.999	0,64%	C	M	Routine

No	Material/part	Total Cost	Value Percentage	Klasifikasi	Tingkat Resiko	Klasifikasi SPM
13	Pillow PE8201	Rp310.512.645	0,50%	C	M	Routine
14	Connection Pipe 1 = 213 rendh	Rp210.912.378	0,34%	C	M	Routine
15	Thread 6/Inch	Rp134.845.067	0,22%	C	M	Routine
16	O Ring Holder	Rp132.916.800	0,21%	C	M	Routine
17	Inner Plat Migi	Rp100.824.147	0,16%	C	M	Routine
18	Holder B	Rp87.376.000	0,14%	C	M	Routine
19	Restrainer	Rp80.257.910	0,13%	C	M	Routine
20	O ring Holder Nut	Rp43.785.000	0,07%	C	M	Routine
21	Board Label pink	Rp31.134.000	0,05%	C	M	Routine

B. Kuadran *Leverage*

No	Material/part	Total Cost	Value Percentage	Klasifikasi	Tingkat Resiko	Klasifikasi SPM
1	PL4 4,5 x 0025 x 0600.0: SAPH440	Rp6.918.712.890	11,06%	A	M	Leverage
2	IV Uke Pipe	Rp5.156.812.320	8,24%	A	M	Leverage
3	P50/30 X 2.3 X 0543.0: STKM11A	Rp3.986.659.580	6,37%	A	M	Leverage

4	Plate Bar 4,5 x 1219 x 380 mm	Rp3.846.356.910	6,15%	A	M	Leverage
5	Pipa 40 x 3,2 x 195 mm	Rp3.452.561.970	5,52%	A	M	Leverage
6	Pipe (Hizaage Kidoubu)	Rp3.135.162.253	5,01%	A	M	Leverage
7	Vertical Pipe	Rp3.088.445.461	4,94%	A	M	Leverage
8	Plate Bar 23 x 4,5 x 600 mm	Rp3.081.119.000	4,92%	A	M	Leverage
9	Material L-Bend for FWT R	Rp2.783.537.905	4,45%	A	M	Leverage
10	Lower Horizontal A L = 828 MM SHOT BLAST	Rp2.561.810.921	4,09%	B	M	Leverage
11	Board Fix Road	Rp2.312.809.000	3,70%	B	M	Leverage
12	Plate Migi PA600 MC	Rp2.143.673.000	3,43%	B	M	Leverage
13	PL 2,3 X 0340 X 1219.0:SPHC-P	Rp1.908.625.961	3,05%	B	M	Leverage
14	Board Rec Kanagu R As	Rp1.875.360.000	3,00%	B	M	Leverage
15	Mattress Stopper AS Chrome 3	RP 1.248.098.000	1,99%	B	M	Leverage
16	Board Meita Kashime Hidari As	Rp986.409.000	1,58%	B	M	Leverage
17	Mattress Pad	Rp984.623.890	1,57%	B	M	Leverage
18	Mattress W910 X TH125 X L1910	Rp965.578.300	1,54%	B	M	Leverage

C. Kuadran *Bottleneck*

No	Material/part	Total Cost	<i>Value Percentage</i>	Klasifikasi	Tingkat Resiko	Klasifikasi SPM
1	F Gawa HL Down Pedal Pipe	Rp607.812.532	0,97%	C	H	Bottleneck
2	Foot Spacer	Rp202.312.975	0,32%	C	H	Bottleneck

D. Kuadran *Critical*

No	Material/part	Total Cost	<i>Value Percentage</i>	Klasifikasi	Tingkat Resiko	Klasifikasi SPM
1	Bumper Right dan Left	Rp3.128.452.314	5,00%	A	H	Critical
2	Caster	Rp2.114.832.000	3,38%	B	H	Critical

