

BERJUMPA DENGAN *PROCUREMENT* DAN *PURCHASING*



Oleh: Stefanus Syauta
Purchasing Section Head
PT Infokom Elektrindo (MNC group)

Jika kita mencari padanan kata *procurement* dan *purchasing* dalam bahasa Indonesia, maka kita dapat menemukan bahwa *procurement* berarti pengadaan dan *purchasing* berarti pembelian. Seolah-olah dua kata tersebut dapat digunakan secara bergantian karena memiliki makna yang hampir sama. Seringkali dijumpai pada beberapa perusahaan yang memiliki kebijakan tersendiri dalam menamai departemen atau bagian yang menangani aktivitas pengadaan ataupun pembelian barang dan jasa. Beberapa perusahaan memberi nama dengan *Procurement Department* dan adapun yang menamainya dengan *Purchasing Department*. Bagaimana dengan perusahaan dimana Anda bekerja saat ini? Apakah menggunakan istilah *procurement* atau *purchasing*?

Di dalam bukunya, Lysons dan Farrington (2016) memberikan dua definisi *procurement* sebagai berikut:

1. Proaktif, kegiatan strategis perusahaan untuk memastikan keberlanjutan pasokan barang dan jasa untuk memungkinkan kinerja organisasi kelas dunia.
2. *Procurement* mengelola risiko rantai pasokan melalui negosiasi aktif pada kontrak, biaya dan model harga, kualitas, dan karakteristik pasokan penting lainnya.

Lysons dan Farrington (2016) membagi *procurement* ke dalam dua bagian yaitu manajemen pemasok (*supplier management*) dan pembelian (*purchasing*). Hubungan antara *procurement*, *supplier management*, dan *purchasing* dapat ditampilkan pada tabel 1 di bawah ini:

Tabel 1 Pembagian *Procurement*

<i>Procurement</i>	
<i>Supplier Management</i>	<i>Purchasing</i>
Mainly Strategic Activities Including: <ul style="list-style-type: none"> • Strategic Bottleneck and Leverage Items • Make/Buy/Outsourcing Decisions • Sourcing and Appraising Suppliers Including Global Suppliers • Rationalising the Supplier Base • Developing Supplier Potential • Early Supplier Involvement 	Mainly Transactional and Commercial Activities Including: <ul style="list-style-type: none"> • Non-Critical (Low-Profit Impact, Low-Supply Risk) Items • Ordering Or Calling Off Suppliers/Services • Expediting • Maintaining Inventory • Receipt And Storage of Supplies • Arranging Payment

<ul style="list-style-type: none"> • Negotiation • Supplier Relationships Including Partnerships, Co-Makership, and Supplier Associations • Capital Equipment Purchasing • Benchmarking • Monitoring Supplier Performance • Ethical And Environmental Issues 	
--	--

Sumber: Lysons dan Farrington (2016) dalam *Procurement and Supply Chain Management 9th ed.*

Supplier management adalah kegiatan yang lebih bersifat strategis meliputi identifikasi kebutuhan organisasi, *sourcing* yaitu kegiatan pencarian pemasok yang berpotensi, negosiasi, pemilihan pemasok, serta pengelolaan kontrak dan relasi dengan pemasok. Kemudian *purchasing* adalah kegiatan yang berfokus pada transaksional dan komersial seperti pemesanan pada pemasok, pengawasan terhadap proses pembelian, hingga sampai kepada proses pengaturan pembayaran. *Purchasing* merupakan salah satu bagian di dalam *procurement*.

Ilustrasi mudahnya yaitu seperti dalam pengelolaan kedai kopi. Sebelum melakukan pembelian barang atau jasa adalah penting untuk mengetahui terlebih dahulu jenis kopi apa yang dibutuhkan, apakah kopi arabika, kopi liberika, atau kopi robusta. Lalu menentukan berapa jumlah kopi yang akan dibutuhkan untuk target penjualan, setelah itu mulai melakukan pencarian (*sourcing*) pemasok-pemasok kopi tersebut.

Kegiatan-kegiatan tersebut merupakan bagian dalam *procurement* yang disebut dengan *supplier management*. Oleh karena itu, dari kegiatan tersebut, kita akan mengetahui hal apa saja yang tersedia di pasar, apakah produk yang tersedia sesuai dengan kebutuhan, dan siapa saja para pemasok kompeten yang memberikan harga terbaik sehingga dapat mendukung keberlangsungan bisnis. Bagian dalam *procurement* berikutnya adalah *purchasing*. Kegiatan *purchasing* mencakup melakukan pemesanan kopi kepada pemasok yang sudah ditentukan atau sudah memiliki kontrak, lalu memastikan bahwa barang yang sudah dipesan tersebut tiba dalam keadaan baik, serta melakukan pengaturan pembayaran barang ke pemasok-pemasok tersebut.

Evolusi *procurement* dan *purchasing* dapat dibagi ke dalam tujuh periode sebagai berikut:

1. Periode 1: Tahun-tahun Awal (1850 – 1900)

Hal yang menjadi perhatian paling menarik pada periode ini adalah sejarah *procurement* dalam pembangunan rel kereta api di Amerika. Pada tahun 1866, perusahaan Pennsylvania Railroad telah memiliki fungsi bagian *procurement* yang diberi nama *Supplying Department*. Beberapa tahun kemudian kepala bagian *procurement* di Pennsylvania Railroad secara langsung memberikan laporan kepada Presiden dari perusahaan tersebut. Fungsi *procurement* merupakan kontributor utama terhadap kinerja Pennsylvania Railroad.

2. Periode 2: Pertumbuhan Dasar-dasar *Procurement* (1900 – 1939)
 Pada periode ini peranan *procurement* menjadi sangat penting pada masa Perang Dunia I. Fungsi *procurement* berfokus pada penyediaan bahan baku utama untuk perang. Pada masa ini kebutuhan akan personel *procurement* yang berkualitas menjadi perhatian utama.
3. Periode 3: Tahun-tahun Perang (1940 – 1946)
 Perang Dunia II memperkenalkan sebuah periode baru dalam sejarah *procurement*. Penekanan pada memperoleh bahan-bahan yang dibutuhkan dan langka selama perang memengaruhi pertumbuhan minat pada *procurement*. Pada tahun 1933, hanya sembilan perguruan tinggi yang menawarkan kursus terkait *procurement*. Pada 1945, jumlah ini telah meningkat menjadi 49 perguruan tinggi.
4. Periode 4: Tahun-tahun Tenang (1947 – pertengahan 1960-an)
 Kesadaran tinggi akan *procurement* yang ada selama Perang Dunia II tidak terbawa ke tahun-tahun pasca perang. Artikel mulai muncul selama periode ini yang menggambarkan praktik berbagai perusahaan yang menggunakan anggota staf untuk mengumpulkan analisis dan menyajikan data untuk keputusan *procurement*. Perusahaan Ford Motor adalah salah satu organisasi swasta pertama yang membangun departemen riset komoditas untuk memberikan informasi komoditas jangka pendek. Ford juga membuat departemen analisis pembelian untuk memberikan bantuan kepada para pembeli pada analisis produk dan harga.
5. Periode 5: Masa Transisi *Materials Management* (pertengahan 1960-an – 1970-an)
 Konsep *Materials Management* secara dramatis tumbuh pada pertengahan tahun 1960. Fungsi-fungsi terkait yang digabungkan seperti *procurement*, *inventory control*, penerimaan, dan penyimpanan yang semuanya berada di bawah wewenang satu individu.
6. Periode 6: Era Global (akhir 1970-an – 1999)
 Pada era global ini memiliki efek yang berbeda dengan periode-periode sebelumnya terhadap perilaku *procurement*. Perbedaan-perbedaan itu antara lain adalah:
 - Persaingan industri begitu cepat dibandingkan sebelumnya
 - Perusahaan-perusahaan global semakin merebut pangsa pasar dunia dari perusahaan-perusahaan domestik di Amerika Serikat
 - Kemampuan untuk mengkoordinasikan kegiatan *procurement* di seluruh dunia dengan menggunakan internet muncul
 Adanya periode yang kompetitif ini, perusahaan-perusahaan mulai mengambil pandangan yang lebih terkoordinasi dalam mengelola aliran barang, jasa, dana, dan informasi dari pemasok hingga pelanggan akhir.

ARTIKEL

7. Periode 7: Manajemen Rantai Pasokan Terintegrasi (2000 ke atas)

Procurement dan manajemen rantai pasokan pada saat ini mencerminkan penekanan yang berkembang mengenai pentingnya bisnis strategis pemasok. Relasi dengan pemasok secara bertahap bergeser ke pendekatan yang lebih kooperatif dengan pemasok terpilih. Terdapat tiga kesimpulan mengenai era baru ini. Pertama, pembentukan kembali peran *procurement* dalam ekonomi modern diperlukan dalam menanggapi tantangan kompetisi di seluruh dunia, teknologi yang berubah dengan cepat dan harapan pelanggan. Kedua, dampak keseluruhan dari fungsi *procurement* meningkat, terutama bagi perusahaan yang bersaing dalam lingkungan bisnis yang ditandai dengan persaingan di seluruh dunia dan perubahan yang cepat. Ketiga, *procurement* harus terus menjadi lebih peka dan terintegrasi dengan persyaratan pelanggan, serta dengan kegiatan operasi, logistik, sumber daya manusia, keuangan, akuntansi, pemasaran, dan sistem informasi. Evolusi ini akan membutuhkan waktu untuk terjadi sepenuhnya, tetapi integrasi tidak dapat dihindari.

7 Juni 2020

Referensi:

Lysons, K. and Farrington, B., 2016. *Procurement and Supply Chain Management*. 9th ed. Harlow: Pearson Education Limited

**Isi artikel merupakan pemikiran penulis dan tidak selalu mencerminkan pemikiran atau pandangan resmi Supply Chain Indonesia.*