

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Proses *e-procurement* yang sedang berlangsung di PT. Matahari Putra Prima Tbk dengan sistem *Non-Trade Management System* (NTMS) berjalan dengan baik, *e-procurement* yang dilakukan terintegrasi antar bagian dan semua kegiatan tercatat dalam *database* sistem perusahaan. *E-procurement* yang sedang berlangsung juga fleksibel terhadap kemungkinan – kemungkinan yang terjadi seperti jika barang yang diterima oleh *user* atau bagian gudang berbeda dengan yang ada di *purchase order*. Dalam penelitian ini, peningkatan kontrol yang dilakukan mengikuti salah satu proses dalam proses *e-procurement* pada BPMN Generik *e-procurement* yang merupakan gabungan dari beberapa proses *e-procurement* perusahaan yang memiliki kemiripan karakteristik dengan PT. Matahari Putra Prima Tbk. Peningkatan kontrol dilakukan menggunakan rancangan dalam *Business Process Model and Notation* (BPMN) dan tampilan layar terhadap proses *e-procurement* yang sedang berlangsung dengan menambah keterangan barang yang harus diisi oleh *user* saat membuat *purchase request* dan adanya tampilan layar riwayat bagi manajemen puncak untuk melihat apakah ada keterlambatan dalam suatu proses *e-*

procurement dan dapat mengetahui bagian mana yang memperlambat proses *e-procurement* sehingga manajemen puncak dapat memberikan *warning* kepada bagian tersebut. Dari hasil rancangan sistem *e-procurement* yang dilakukan, diharapkan proses *e-procurement* pada PT. Matahari Putra Prima Tbk dapat berjalan lebih baik. Rancangan sistem *e-procurement* juga diharapkan dapat memberi tahu manajemen puncak tentang suatu bagian yang mungkin menyebabkan keterlambatan dalam suatu proses *e-procurement*, sehingga manajemen puncak dapat memberikan *warning* kepada bagian tersebut agar tidak terjadi keterlambatan dikemudian hari.

6.2 Saran

Saran yang diberikan oleh peneliti kepada perusahaan dalam upaya menjalankan peningkatan kontrol dalam proses *e-procurement* yang telah dirancang agar proses *e-procurement* dapat berjalan lebih baik dan memberikan manfaat positif bagi perusahaan yaitu perlu adanya peningkatan kinerja sistem dan adanya *training* atau pelatihan terhadap karyawan pengguna sistem tersebut. Sistem NTMS yang sekarang ini dipakai PT. Matahari Putra Prima Tbk dalam proses *e-procurement* belum terdapat tampilan layar riwayat bagi manajemen puncak untuk mengetahui apakah ada keterlambatan dalam proses *e-procurement*. Peningkatan kinerja sistem perlu dilakukan dengan menambahkan tampilan layar riwayat dan sistem yang secara otomatis menghitung lama waktu setiap bagian dalam menjalankan tugasnya agar terlihat pada tampilan layar riwayat. Peningkatan kinerja sistem lainnya yang perlu ditingkatkan yaitu dalam hal *purchase request* oleh *user*, sistem perlu ditingkatkan dengan menambah bagian yang wajib diisi secara lengkap oleh *user* seperti jenis barang, merk, warna barang, ukuran, kriteria, dan keterangan lengkap pada tampilan layar *purchase request*, jika ada bagian yang tidak diisi maka *user* tidak akan dapat lanjut ke bagian selanjutnya. Peningkatan kinerja sistem tersebut dapat dilakukan dengan meminta dan membayar kepada penyedia sistem *Non-Trade Management System (NTMS)*. Saran lain bagi perusahaan yaitu perlu adanya *training* atau pelatihan terhadap karyawan terutama *user* dan manajemen puncak agar dapat menjalankan sistem yang telah ditingkatkan dengan baik. *User* perlu dilatih agar selalu memberikan spesifikasi

lengkap terhadap suatu barang dengan mengisi semua bagian pada tampilan layar *purchase request* secara lengkap dan jelas, sedangkan manajemen puncak harus mengetahui dan mengerti cara melihat adanya keterlambatan dalam proses *e-procurement* pada tampilan layar riwayat dan manajemen puncak harus memberikan *warning* ke bagian yang memperlambat proses *e-procurement* sekaligus memastikan tidak ada keterlambatan serupa yang terjadi lagi.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Transkrip Wawancara

Wawancara 1 tanggal 3 Agustus 2018 dengan Bapak Gatot - *Head of Procurement* :

Peneliti : Apakah di perusahaan ini, pembelian barang dan jasa dari supplier dilakukan secara elektronik?

Narasumber : Pembelian Barang dan Jasa dari Supplier masih Belum dilaksanakan secara Full Electronic masih Semi Electronic.

Peneliti : Apakah di perusahaan ini sudah ada sistem e-procurement untuk pembelian barang dan jasa atau untuk seleksi supplier?

Narasumber : PT Matahari Putra Prima Tbk, belum melakukan pembelian barang dan jasa maupun seleksi supplier secara e- procurement

Peneliti : Bagaimana proses pembelian barang dan jasa dari supplier?

Narasumber : Pembelian Barang dan Jasa diperusahaan belum dilaksanakan secara Full Electronic tetapi masih Semi Electronic dengan penjelasan sebagai berikut :

- Permintaan Pembelian yang kita terima dari User akan terbagi dalam 2 bagian yaitu CAPEX dan OPEX.
- Capex adalah Capital Expenditure dan Opex adalah Operation Expenditure

- Capex adalah pembelian Barang Barang Capital yang nanti nya akan dikapitalisasi

dan akan didepresiasi . Sedangkan Opex adalah pembelian barang Supplies atau Jasa yang diperhitungkan pada Profit and Loss tahunan.

- Permintaan Pembelian (Purchase Requisition) oleh User di akan di Key In oleh User untuk mendapatkan Purchase Request Number dalam NTMS (Non Trade Management System)

- Purchase Request (PR) diinfokan ke Buyer Procurement dalam bentuk Hardcopy

- Berdasarkan PR yang diterima, Buyer Procurement mencari Vendor (Minimal 3 Vendor)

- Setelah didapatkan supplier yang termurah dengan spesifikasi barang yang sama akan di issued PO

- Semua Proses tersebut dilaksanakan dalam System NTMS.

Peneliti : Apakah ada kendala dalam proses pembelian barang dan jasa tersebut?

Narasumber : Tidak ada kendala dalam proses pembelian barang dan jasa.

Peneliti : Apakah ada proses pemilihan / seleksi supplier? Apakah supplier hanya ada satu atau banyak supplier?

Narasumber : Sudah dijawab dalam jawaban No 3. jika hanya ada single supplier harus dibuktikan bahwa benar tidak ada supplier lain. misal barang A hanya ada di Vendor XX, harus disertai Vendor XX merupakan Exclusive Agent untuk Wilayah WW.

Peneliti : Bagaimana proses pemilihan / seleksi supplier tersebut dilakukan?

Narasumber : Sudah dijawab dalam Jawaban No 3

Peneliti : Apakah proses dari pembelian barang dan jasa sampai pembayaran (faktur, pelunasan, dll) dilakukan melalui sistem secara elektronik?

Narasumber : Pelaksanaan pembelian barang dan jasa (Faktur, Pelunasan dll) tidak dilaksanakan secara electronic secara Full tapi masih Semi

Peneliti : Bagaimana proses dari pembelian barang dan jasa sampai pembayaran tersebut? Apakah ada kendala yang besar (seperti faktur hilang, telat bayar, salah pencatatan, supplier salah atau kurang mengirim barang, dll)?

Narasumber : Jika dalam proses pembayaran seperti Faktur Hilang, salah pencatatan, supplier salah atau kurang kirim barang hanya diklarifikasi dan dibuktikan terjadinya kesalahan lalu diajukan oleh Administrasi Procurement untuk mendapatkan Approval Pembayaran oleh Finance.

Wawancara 2 tanggal 14 September 2018 dengan Bapak Ahmad – *Buyer* :

Peneliti : Selamat siang pak.

Narasumber : Siang.

Peneliti : Pertama saya ingin tanya, apakah pembelian barang dan jasa dari *supplier* di perusahaan ini sudah dilakukan secara elektronik?

Narasumber : Sudah.

Peneliti : Lalu yang kedua, apakah seleksi *supplier* di perusahaan ini sudah juga dilakukan secara elektronik?

Narasumber : Sudah juga.

Peneliti : Lalu, bagaimana proses pembelian barang dan jasa tersebut?

Narasumber : Yang pertama, bila ada permintaan dari *user*, biasanya *user* itu mengajukan PR, kalau memang *item* barang nya yang sudah ada di program kita atau barang lama biasanya kita langsung pesen untuk membuat PO, tapi kalau barang itu *new* atau memang barang baru, biasanya kita cari 3 *supplier* untuk minta penawaran harga, biasanya kita lewat *e-mail* untuk penawaran harga. Setelah harga itu kita dapat dari ketiga *supplier* tersebut, kita ambil harga yang termurah, tapi sebelum itu kita sudah ada negosiasi harga, siapa yang harganya termurah nah itu yang akan kita ambil. Selanjutnya, kita langsung buat PO sesuai dengan harga yang ditawarkan sama *supplier*. Setelah terjadi PO, kita proses untuk minta tanda tangan ke atasan kita, setelah selesai semuanya baru PO tersebut kita *e-mail* ke *supplier* untuk pengiriman barang dan juga penentuan barang yang akan dikirim ke mana atau di kirim ke *user* nya masing-masing, setelah itu, setelah barang diterima, biasanya *supplier* itu kan menggunakan surat jalan, nah surat jalan itu setelah diterima dari

user ditandatangani nama jelas atau stempel, setelah itu barang udah diterima semuanya, *supplier* biasanya itu melakukan tukar faktur, nah dalam tukar faktur itu kan biasanya *supplier* itu melampirkan *invoice*, kwitansi yang diberi materai bila nilainya diatas Rp.1.000.000 menggunakan materai Rp.6000, bila nilainya dibawah Rp.1.000.000 menggunakan materai Rp.3000. Di dalam penukaran faktur ini, dia melampirkan surat jalan, *invoice*, kwitansi, biasanya dia membawa tanda terima, nah setelah itu diterima oleh bagian tukar faktur untuk diperiksa apakah faktur tersebut sudah sesuai dengan barang yang kita minta untuk selanjutnya dilakukan pembayaran, nah pembayaran itu kurang lebih 1 bulan untuk melakukan pembayarn ke *supplier*.

Peneliti : Nah, tadi kalo yang barang lama kan langsung pak, kalo barang baru cari ga 3 *supplier* untuk dibandingkan juga?

Narasumber : Biasanya kalo barangnya lama itu kan kita udah punya 3 *supplier* juga, biasanya kita ambil *supplier* yang lama, karena kan dari awal dia lebih murah dari *supplier* yang lain.

Peneliti : Jadi yang untuk barang lama udah kecatet di *database* ya?

Narasumber : Iya, udah tercatat di *database* semuanya jadinya kita ga perlu lagi cari *supplier* baru .

Peneliti : Terus pak, apakah ada kendala dalam proses pembelian barang dan jasa tersebut?

Narasumber : Biasanya kalo *item* barang baru itu pasti ada kendala, kadang kala antara *supplier* yang satu dengan *supplier* yang lainnya, kalo kita minta spek nya suka beda, tapi kalo misalnya barang lama itu spek nya udah jelas, jadi nya kita kalo *supplier* lama ibaratnya udah ga kesulitan lagi untuk mengetahui *item* barang, tapi kalo misalkan *item* barang baru, itu biasanya kita harus tanya dulu ke *user*, ini bener ga barangnya, ini bener ga barang nya sesuai, takutnya kita salah, ga sesuai dengan barang yang diminta *user*.

Peneliti : Terus, berarti dari awal sampai akhir pelunasan segala macem udah dilakukan secara elektronik ya?

Narasumber : Sudah semuanya.

Peneliti : Yang terakhir, kalau dalam proses pembayaran ada masalah seperti faktur hilang, salah pencatatan, atau *supplier* salah mengirimkan barang, itu biasanya penanganannya gimana pak?

Narasumber : Kalo biasanya yang pertama misalkan barang ga sesuai dengan surat jalan, itu biasanya kita akan tanyakan ke *supplier* atau barang itu kita retur, terus kalo masalah *invoice* nya, kalo misalkan otomatis kan kalo misalkan barang itu ga sesuai dengan surat jalan, ga sesuai dengan faktur, ya otomatis pun *invoice* nya kita kembalikan, jadinya proses pembayaran mereka tertunda.

Peneliti : Ya, itu aja sih pak, terima kasih pak.

Narasumber : Ya, sama – sama.

Wawancara 3 tanggal 14 September 2018 dengan Ibu Mei – *Buyer* :

Peneliti : Selamat siang bu.

Narasumber : Siang.

Peneliti : : Saya ingin tanya, yang pertama, apakah pembelian barang dan jasa di perusahaan ini sudah dilakukan secara *full* elektronik?

Narasumber : Sudah *full* elektronik.

Peneliti : Oh sudah, lalu yang kedua, apakah seleksi *supplier* di perusahaan ini juga sudah dilakukan secara elektronik?

Narasumber : Lewat *e-mail* sama mereka kadang kasih ke kita brosur dan kartu nama, tiba-tiba kalo kita lagi perlu untuk cari perbandingan, kita undang mereka ke sini.

Peneliti : Jadi ada 2, yang *e-mail* sama ini?

Narasumber : Ya, *e-mail* sama brosur.

Peneliti : Lalu, yang ketiga, bagaimana proses pembelian barang dan jasa tersebut?

Narasumber : Proses yang gimana?

Peneliti : PR nya, PO nya.

Narasumber : Pertama sih, *user* bikin PR ke kita, nanti setelah mereka keluar PR, itu untuk OPEX ya, kalo buat CAPEX mereka buat CPR dulu.

Peneliti : CPR itu?

Narasumber : CPR itu persetujuan kalo mereka beli ke atasan, untuk barang CAPEX, kalo barang CAPEX kan mereka harus buat CPR dulu baru keluar PR terus baru kita buat PO, nah setelah kita buat PO baru kita kirim ke *supplier* untuk dikirim barangnya. Nah kalo di OPEX dia langsung buat PR, ga pake CPR, CPR itu kan harus persetujuan dari atasan, kayak CEO atau seperti bagian *finance* yang pegang *budget*. Langsung aja *requisition*, kalo OPEX, *requisition*, PO ke kita, langsung ke *supplier*.

Peneliti : Kalo yang persetujuan itu, manual atau elektronik juga, *by e-mail*?

Narasumber : Pake elektronik juga, tapi lewat tanda tangan, dia elektronik kan, CAPEX, persetujuannya ada *hardcopy* nya itu ditanda tangani, kalo CAPEX, kalo OPEX dia langsung aja di *requisition*, ga perlu persetujuan dari ini, cuma atasan mereka aja di *approve* ok.

Peneliti : Lalu, apakah dalam proses pembelian barang dan jasa tersebut ada kendala atau masalah?

Narasumber : Kalo sekarang sih kendalanya, kalo kayak saya nih, barang RTE, barang RTE itu kan kalo ga dikasih tau spek nya apa pasti kan berbeda – beda , saya miyako seperti itu, *rice cooker*, *rice cooker* kan banyak spek nya, yang miyako beda sama yang merk rinnai atau apa gitu kan, nah kalo ga dikasih tau spek ya aku asal aja dong, seandainya buat spek nya pas jadi aku tetep sesuai spek yang dikasih. Nah kadang kebanyakan *user* karena pengen cepet – cepet, ga ngasih spek, misalkan nih *rice cooker*.

Peneliti : Tanpa merk misalkan?

Narasumber : Tanpa merk, tanpa apa, pokoknya *rice cooker*, jadi kan kita bingung nih, *rice cooker* kan banyak tuh tipenya apa apa gitu, itu kadang kendala.

Peneliti : Nanti kalo selanjutnya dibeliin, bebas terserah kita dong atau konfirmasi ulang?

Narasumber : Oh engga, nanti sudah saya siapin nih penawaran, sudah dapet 3, perkiraan saya kan mungkin *rice cooker* lima liter, saya nyamain sama lima liter, saya kasih ke *user*, di ok ga merk apa? Ini merk ini paling murah, pas mereka cek, merk ini biarpun murah tapi spek nya ga sesuai sama mereka harapkan, baru dikasih tau nih saya pengen yang kayak gini, kan habis waktu untuk cari penawaran lagi, nah cari lagi saya penawaran sesuai yang mereka harapkan, sudah ok baru minta paraf.

Peneliti : Terus di perusahaan ini, dari awal tadi, dari pemesanan barang, *user*, segala macam, sampe pembayarannya, berarti sudah dilakukan secara elektronik atau belum?

Narasumber : Sudah.

Peneliti : Dari awal sampai akhir itu?

Narasumber : Iya, sampai pembayaran, ini kan buat KPO, pembayaran juga elektronik sih.

Peneliti : Terus, kalo terjadi masalah, kendala seperti salah pencatatan, atau *supplier* salah mengirim barang, atau barangnya itu yang dikirim kurang, penanganannya gimana?

Narasumber : Kalo mereka kurang, mereka info, “bu, saya kirim barangnya kurang, mau *full* atau bertahap?” kalo kita ga terlalu *urgent*, yaudah, bertahap aja kirim, tapi kalo kita *urgent*, yauda itu langsung kita *close* PO nya, mereka langsung buat rekapitulasi kerja kurang sama kerja tambah, nah kita langsung buka PO ke tempat orang yang *ready*.

Peneliti : Berarti faktur dia dirubah, udah beres sampai situ aja?

Narasumber : Dirubah, iya, kita nanti ada namanya VO, VO tuh rekapitulasi kerja ulang atau kerja tambah.

Peneliti : Berarti nanti cari lagi *supplier* baru, input lagi di NTMS itu?

Narasumber : Iya.

Peneliti : Yaudah itu aja bu, terima kasih bu.

Narasumber : Sama – sama.

Daftar Pustaka

- Ali, M., & Asrori, M. (2014). *Metodologi dan Aplikasi Riset Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Antonio Davila, M. G. (2002). *Moving Procurement Systems to The Internet*.
- Arikunto, S. (1998). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bilken, B. &. (2007). *Qualitative Research for Education : An Introduction to Theories and Methods*. Pearson.
- Chaffey, D. (2015). *E-Business and e-commerce management : strategy, implementation, and practice (6th ed.)*. England: Pearson Education Limited.
- Christopher, & Schooner. (2007). Incrementalism Eroding the Impediment to a Global Public Procurement Market. *Journal of International Law*.
- Creswell, J. C. (2010). *Research Design : Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Yogyakarta: PT Pustaka Pelajar.
- Davila, A., Gupta, M., & Palmer, R. (2003). Moving Procurement Systems to The Internet : The Adoption and Use of e-Procurement Technology Models. *European Management Journal*.
- Gulo, W. (2002). *Metode Penelitian*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Hasibuan, M. (2012). *Manajemen Sumber Daya Manusia cetakan keenam belas*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Kalakota, R., & Robinson, M. (2001). *E-business 2.0 : Roadmap For Success*. Boston: Addison Wesley.
- Kasemin, K. (2015). *Agresi Perkembangan Teknologi Informasi*. PRENADAMEDIA GROUP.
- Moleong, L. J. (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Moleong, L. J. (2012). *Metode Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Mulyadi. (2007). *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Riduwan. (2010). *Skala Pengukuran Variabel - Variabel Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Riduwan. (2010). *Skala Pengukuran Variabel-Variabel Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Robinson, P., Wale, D., & Dickson, G. (2010). *Events Management*. Cambridge, MA : CABI.

- Rosmala, d. (2007). *Pemodelan Proses Bisnis B2B dengan BPMN (Studi Kasus Pengadaan Barang Pada Divisi Logistik)*. *Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi*.
- Sarah E., K., Joanne Hort, & Hollowood, T. (2018). *Descriptive Analysis in Sensory Evaluation*. John Wiley & Sons Ltd.
- Sekaran, U. (2011). *Metodologi Penelitian Untuk Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Shakya, R. K. (2017). *Digital Governance and E-Procurement Principles Applied to Public Procurement*. IGI Global.
- Siahaya, W. (2012). *Manajemen Pengadaan Procurement Management*. Bandung: Alfabeta.
- Singarimbun, M., & Sofyan, E. (1995). *Metode Penelitian Survey, Edisi Revisi*. Jakarta: PT Pustaka LP3ES.
- Stiehl, V. (2014). *Process-Driven Applications with BPMN*. Springer.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharsaputra, U. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Tindakan*. Bandung: Refika Aditama.
- Sutedi, A. (2012). *Aspek Hukum Pengadaan Barang dan Jasa dan Berbagai Permasalahannya*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Turban, E., Outland, J., King, D., Lee, J. K., Liang, T. P., & Turban, D. C. (2015). *Electronic Commerce : A Managerial and Social Networks Perspective*. Springer.
- Umar, H. (1999). *Metode Penelitian : Aplikasi Dalam Pemasaran*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Vinod, V. (2012). *Supply Chain Management : Text and Cases*. India: Pearson Education.
- Weele, A. J. (2010). *Purchasing and Supply Chain Management*. London: Cengage Learning.
- White, S. A. (2008). *BPMN Modelling and Reference Guide*. Future Strategies Inc.
- Yin, R. K. (2014). *Case Study Research: Design and Method (5th ed.)*. Thousand Oak, CA: Sage.

[http://bola.kompas.com/read/2010/03/28/17131270/2012.pengadaan.barang.waji
b.melalui.internet](http://bola.kompas.com/read/2010/03/28/17131270/2012.pengadaan.barang.waji.b.melalui.internet)

<https://lpse.lkpp.go.id/eproc/tentangkami>

<http://ekonomi.kompas.com/read/2012/02/09/18251326/Gunakan.Sistem.Pengadaan.Elektronik..Hemat.Rp.19.5.Miliar>

<http://ekonomi.kompas.com/read/2017/01/25/203000426/.e-procurement.hemat.rp.70.triliun.anggaran.negara>.

<http://nasional.kompas.com/read/2017/12/11/16253771/kpk-minta-jokowi-wajibkan-penggunaan-e-procurement-di-semua-pengadaan>

<http://ir.hypermart.co.id/>

<http://ir.hypermart.co.id/financial-information/annual-reports>

<http://ir.hypermart.co.id/static-files/fbc3b79-4b4b-488e-a886-684897e50930>