

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan sistem dan teknologi informasi yang sedemikian cepat memberikan dampak yang cukup signifikan terhadap beberapa prinsip atau konsep manajemen yang telah ada. Perkembangan ini mampu mengubah haluan para pelaku bisnis secara total. Para pelaku bisnis sangat mengharapkan keuntungan-keuntungan dari proses bisnis yang transparan, biaya operasi yang rendah, keuntungan kompetitif, jangkauan global, dan manajemen konsumen. Hal ini juga berlaku pada proses bisnis pengadaan barang/jasa, dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat para pelaku mengubah cara bisnisnya dengan mengembangkan cara bisnis yang berdasar pada perkembangan internet, yaitu : E-commerce.

Vendor, manufaktur, distributor, dan penyedia barang/jasa mulai melihat E-commerce *business to business* (B2B) untuk membantu penghematan, meningkatkan pendapatan, membuka pasar baru, dan mempertahankan klien yang ada. E-procurement adalah transaksi E-commerce *business to business* (B2B) untuk penyediaan material secara langsung dan tidak langsung. E-procurement dipakai untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi perusahaan yang menggunakannya dan bukan sekedar trend belaka.

Dunia industri dituntut untuk segera menyadari pentingnya E-procurement dalam proses bisnis pengadaan barang. Bila perusahaan masih menggunakan sistem manual, maka perusahaan tersebut telah mengalami kerugian dari segi persaingan. Para pelaku bisnis akan mengharapkan rekanan bisnisnya untuk menggunakan aplikasi E-procurement seperti halnya yang dilakukan oleh perusahaan itu.

Oleh karena itu, perlu dilakukan peninjauan ulang terhadap proses bisnis pengadaan barang yang ada di STT Telkom, hal ini didasarkan pada rata-rata waktu siklus pengadaan barang yaitu 2-7 hari untuk barang dengan harga kurang dari 5 juta, 4-10 hari untuk barang dengan harga antara 5 sampai 20 juta, dan 2 minggu sampai 1 bulan untuk barang dengan harga 20 sampai 100 juta.², selain itu juga terdapat beberapa barang hasil pengadaan yang tidak sesuai dengan spesifikasi yang dipesan. Keadaan tersebut dirasa kurang efektif dan efisien, sehingga diperlukan adanya desain ulang proses bisnis yang berbasis E-procurement.

Dengan adanya desain ulang seluruh kegiatan dan diberlakukannya media elektronik sebagai *tools* utama dalam melaksanakan transaksi, diharapkan efisiensi seluruh aktivitas menjadi bertambah. Dengan bertambahnya efisiensi tiap-tiap aktivitas maka biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan bisa semakin dihemat.

² BAU STT TELKOM, *Data Waktu Pengadaan Barang*, STT TELKOM Indonesia, Bandung, 2006

1.2 Perumusan Masalah

Sebagaimana telah dibahas pada latar belakang di atas, dapat diidentifikasi sejumlah masalah yang ditemui dalam penelitian ini. Permasalahan yang akan diangkat dalam penelitian ini antara lain :

1. Bagaimana mendesain ulang proses bisnis pengadaan barang di STT Telkom?
2. Bagaimana mendesain proses bisnis E-procurement di divisi pengadaan barang STT Telkom?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mendesain ulang proses bisnis pengadaan barang di STT Telkom.
2. Mendesain proses bisnis E-procurement di divisi pengadaan barang STT Telkom.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang terkait di dalamnya, yaitu:

1. Penelitian ini dapat memberikan masukan kepada STT Telkom dalam mendesain ulang proses bisnis pengadaan barang berdasarkan pada proses berbasis E-procurement.
2. Penelitian ini dapat meningkatkan efektivitas, efisiensi dan adaptabilitas terhadap proses pengadaan barang di STT Telkom.
3. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pengetahuan dan informasi bagi pihak-pihak yang ingin mengembangkan penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini.

1.5 Pembatasan Masalah

Batasan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pembahasan yang difokuskan hanya pada proses bisnis yang terlibat di STT Telkom sedangkan detail aktivitas yang dilakukan oleh pihak rekanan dalam proses bisnis tidak dibahas.
2. Penelitian ini tidak membahas implementasi perbaikan proses bisnis di divisi pengadaan barang STT Telkom.
3. Proses bisnis pengadaan barang hanya menyangkut inventaris saja (tidak membahas pengadaan barang kebutuhan sehari-hari yang habis pakai). Pengadaan didasarkan pada nilai barang meliputi :
 - Proses pengadaan barang dengan nilai \leq Rp 5.000.000
 - Proses pengadaan barang dengan nilai $>$ Rp 5.000.000 – Rp 20.000.000
 - Proses pengadaan barang dengan nilai $>$ Rp 20.000.000 – Rp 100.000.000
 - Proses pengadaan barang dengan nilai $>$ Rp 100.000.000 – Rp 250.000.000

4. Penelitian tidak membahas masalah waktu, mengingat tidak semua aktivitas dapat dilakukan pengukuran waktu dan biaya serta proses pembayaran barang.
5. Penelitian ini hanya membahas proses bisnis operasional di divisi pengadaan barang STT Telkom, sedangkan proses bisnis perencanaan tidak dibahas.
6. Pedoman yang digunakan adalah Keputusan Dewan Pengurus Yayasan Pendidikan dan Latihan Manajemen dan Teknologi Telekomunikasi, nomor : KEP. 0344/SEK-00/YPT/2005.
7. Penelitian tidak membahas masalah penghapusan barang.
8. Aplikasi E-procurement yang dibuat hanya menghubungkan elemen STT Telkom dan rekanan yang terkait serta tidak sampai pada pembahasan tender on-line karena keterbatasan infrastruktur institusi dan belum adanya kesiapan dalam membenahan supplier partnership.