

BAB II

LANDASAN TEORI

Pada bab ini akan dijelaskan bagian kedua dari laporan tugas akhir ini yang membahas tentang teori-teori yang relevan dengan masalah pokok yang dikaji yang digunakan penulis untuk membangun sistem ini.

2.1 Enterprise Resource Planning (ERP)

Perusahaan adalah organisasi yang terstruktur, baik dalam perencanaan maupun dalam pelaksanaan aktivitasnya. Oleh karena itu, di dalam pelaksanaan operasionalnya tidaklah mudah mencapai nilai akhir yang kompetitif, karena nilai akhir tersebut sangat ditentukan oleh faktor eksternal misalnya permintaan pelanggan, kebutuhan supplier, para pesaing bisnis dan lain sebagainya. Selain faktor eksternal, faktor internal seperti motivasi kerja karyawan, teknologi informasi dalam konteks ini, adalah sistem ERP, sebagai *back bone* di dalam mendukung sistem operasionalnya juga mempengaruhi kemampuan kompetitif perusahaan.

Saat ini semakin banyak yang membumi dunia ERP (*Enterprise Resource Planning*) di kalangan masyarakat kita, yang mendorong kita semakin selektif memilih kategori ERP mana yang sesuai dengan bisnis proses masing-masing perusahaan. Vendor-vendor penyedia ERP ini mulai bermunculan, namun kita malah sering mengalami kesulitan dalam mempelajari, beradaptasi bahkan memaksimalkan fitur di dalamnya.

Definisi dari sistem ERP secara umum adalah sistem informasi yang saling terintegrasi diantara beberapa area-area bisnis yang berlandaskan satu *source database* untuk mengidentifikasi, mengolah sumber data yang ada, serta merencanakan dan membantu pengambilan keputusan guna memenuhi kebutuhan pelanggan. Dapat dikatakan hal penting karena hal ini merupakan tools yang sangat membantu dalam menganalisa data, menyusun informasi, menyimpan kejadian histori transaksi perusahaan, begitu juga membantu dalam pengambilan

keputusan bagi manajemen atau dengan kata lain, merupakan salah satu tools dalam strategi manajemen [3].

Jika melihat secara singkat apa yang telah dijelaskan sebelumnya mengenai sistem ERP, maka dapat menyimpulkan ada beberapa manfaat dari sistem ERP antara lain:

1. Integrasi rantai persediaan (*supply chain*)
2. Menekan biaya produksi
3. Menekan biaya pembukuan akuntansi
4. Lebih efisien dalam *scheduling*
5. Meningkatkan *profitability* dan *market share*
6. Mengantisipasi kekurangan persediaan
7. Mengurangi kesalahan dalam koordinasi antara fungsional area
8. Meningkatkan proses pelayanan terhadap pelanggan
9. Membantu pengambilan keputusan bagi manajemen
10. Menekan biaya transportasi [3]

2.2 Sistem Logistik

Menurut Bowersox manajemen logistic merupakan salah satu aktivitas perusahaan yang tertua juga termuda, aktivitasnya mencakup

1. Lokasi fasilitas
2. Transportasi
3. Inventarisasi
4. Komunikasi
5. Penanganan dan penyimpangan barang

Tujuan logistic ialah menyampaikan barang jadi dan bermacam-macam material dalam jumlah yang tepat pada waktu yang dibutuhkan, dan dengan total biaya yang terendah dan melalui logistiklah material kompleks, material yang luas dari negara industry dan produk-produk didistribusikan melalui saluran-saluran distribusi untuk konsumen.

Tujuan manajemen logistic sebagai berikut:

1. Menyampaikan barang jadi dari bermacam-macam material dalam jumlah yang tepat dan pada waktu yang tepat, dalam keadaan yang dapat dipakai ke lokasi yang dibutuhkan dengan total biaya yang terendah
2. Penyelenggaraan logistic memberikan kegunaan waktu dan tempat. Kegunaan tersebut merupakan aspek penting dari operasi organisasi baik organisasi private maupun organisasi public[9]

2.3 API

Website yang dirancang untuk memenuhi kekuatan rakyat. Manusia memiliki kemampuan luar biasa untuk mengambil informasi visual, menggabungkan dengan pengalaman kami untuk mendapatkan makna, dan kemudian bertindak atas makna itu. Itu sebabnya Anda dapat melihat formulir di situs web dan tahu bahwa kotak kecil dengan kalimat "First Name" di atas itu berarti Anda diharapkan untuk mengetikkan kata yang Anda gunakan untuk informal mengidentifikasi diri.

Namun, apa yang terjadi ketika Anda menghadapi waktu-intensif tugas yang sangat, seperti menyalin info kontak untuk seribu pelanggan dari satu situs ke situs lain? Anda akan senang untuk mendelegasikan pekerjaan ini ke komputer sehingga dapat dilakukan dengan cepat dan akurat. Sayangnya, karakteristik yang membuat website yang optimal bagi manusia membuat mereka sulit untuk komputer untuk digunakan. Solusinya adalah API. API adalah alat yang membuat data website dicerna untuk komputer. Melalui itu, komputer dapat melihat dan mengedit data, seperti seseorang bisa dengan memuat halaman dan mengirimkan formulir.

Membuat data lebih mudah untuk bekerja dengan baik karena itu berarti orang dapat menulis perangkat lunak untuk mengotomatisasi tugas-tugas membosankan dan padat karya. Apa yang mungkin mengambil jam manusia untuk mencapai dapat mengambil detik komputer melalui API. [7]

2.4 Supply Chain Management

Supply chain (rantai pengadaan) adalah suatu sistem melalui mana suatu organisasi itu menyalurkan barang produksi dan jasanya kepada para pelanggannya. Rantai ini juga merupakan jaringan atau jejaring dari berbagai organisasi yang saling berhubungan yang mempunyai tujuan yang sama yaitu sebaik mungkin menyelenggarakan pengadaan atau penyaluran barang tersebut. Kata penyaluran mungkin kurang tepat karena dalam istilah *supply* termasuk juga proses perubahan barang tersebut jadi misalnya dari bahan mentah menjadi barang jadi.

Konsep *supply chain* adalah juga konsep baru dalam melihat persoalan logistik. Konsep lama melihat logistik lebih sebagai persoalan intern masing-masing perusahaan dan pemecahannya dititik beratkan pada pemecahan secara intern di perusahaan masing masing.

Dalam konsep baru ini, masalah logistik dilihat sebagai masalah yang lebih luas yang terbentang sangat panjang sejak dari bahan dasar sampai barang jadi yang dipakai konsumen akhir yang merupakan mata rantai penyediaan barang. Oleh karena itu, maka *supply chain management* dapat didefinisikan sebagai berikut:

'Supply chain management is a set of approaches utilized to efficiently integrate suppliers, manufacturers, warehouses, and stores, so that merchandise is produced and distributed at the right quantities, to the right locations, at the right time, in order to minimize systemwide costs while satisfying service level requirement' (David Simchi-Levi)

Melihat definisi tersebut, maka dapat dikatakan bahwa *supply chain* ialah *logistics network*. Dalam hubungan ini ada beberapa pemain utama yang merupakan perusahaan-perusahaan yang mempunyai kepentingan yang sama tersebut yaitu:

- a. *suppliers*
- b. *manufacturer*
- c. *distribution*
- d. *retail outlets*
- e. *Customers*

Chain 1 : Suppliers

Jaringan bermula dari sini, dimana merupakan sumber yang menyediakan bahan pertama dimana mata rantai penyaluran barang akan bermulai. Bahan pertama ini dapat dalam bentuk bahan baku, bahan mentah, bahan penolong, bahan dagangan, *subassemblies*, *spare parts* dan sebagainya. Sumber pertama ini dinamakan 'suppliers'. Dalam artinya yang murni, disini termasuk juga *suppliers' suppliers* atau *sub-suppliers*. *Supplier* ini dapat berjumlah banyak atau sedikit, tetapi *suppliers' suppliers* biasanya berjumlah banyak sekali. Inilah mata rantai yang pertama.

Chain 1 - 2 : Suppliers ► Manufacturer

Rantai pertama dihubungkan dengan rantai ke dua yaitu '*manufacturer*' atau *plants* atau *assembler* atau *fabricator* atau bentuk lain yang melakukan pekerjaan membuat, memfabrikasi, mengasembling, merakit, mengkonversikan ataupun menyelesaikan barang (*finishing*). Untuk keperluan tulisan ini, sebut saja bentuk yang bermacam-macam tadi sebagai '*manufacturer*'. Hubungan mata rantai pertama ini sudah mempunyai potensi untuk melakukan penghematan. Misalnya *inventories* bahan baku maupun bahan setengah jadi maupun bahan jadi yang berada di pihak *suppliers* maupun di *manufacturer* maupun di tempat transit merupakan target untuk penghematan ini. Tidak jarang bahwa antara 40% sampai 60% bahkan lebih penghematan dapat diperoleh dari *inventory carrying cost* di mata rantai ini. Dengan menggunakan konsep *supplier partnering* misalnya, penghematan ini dapat diperoleh.

Chain 1 - 2 - 3 : Suppliers ► Manufacturer ► Distribution

Barang yang sudah jadi yang sudah dihasilkan oleh *manufacturer* sudah mulai harus

disalurkan kepada pelanggan. Walaupun tersedia banyak cara untuk penyaluran barang ke pelanggan, yang umum adalah melalui distributor dan ini biasanya ditempuh oleh sebagian besar *supply chain*. Barang dari pabrik melalui gudangnya disalurkan kepada gudang *distributor* atau *wholesaler* atau pedagang besar dalam jumlah besar dan pada waktunya nanti pedagang besar menyalurkan dalam jumlah yang lebih kecil kepada *retailers* atau pengecer.

Chain 1 - 2 - 3 - 4 : Supplier ► Manufacturer ► Distribution ► Retail Outlets

Pedagang besar biasanya mempunyai fasilitas gudang sendiri atau dapat juga menyewa dari pihak lain. Gudang ini digunakan untuk menimbun barang sebelum disalurkan lagi ke pihak pengecer. Sekali lagi disini ada kesempatan untuk memperoleh penghematan dalam bentuk jumlah *inventories* dan biaya gudang dengan cara melakukan desain kembali pola-pola pengiriman barang baik dari gudang *manufacturer* maupun kepada toko pengecer (*retail outlets*). Walaupun ada beberapa pabrik yang langsung menjual barang hasil produksinya kepada pelanggan, namun secara relatif jumlahnya tidak banyak dan kebanyakan menggunakan pola seperti di atas.

Chain 1 - 2 - 3 - 4 - 5 : Supplier ► Manufacturer ► Distribution ► Retail Outlets

► Customers

Dari rak-raknya, para pengecer atau *retailers* ini menawarkan barangnya langsung kepada para pelanggan atau pembeli atau pengguna barang tersebut. Dalam pengertian *outlets* ini termasuk toko, warung, *department store*, *super market*, toko koperasi, *mal, club stores* dan sebagainya pokoknya dimana pembeli akhir melakukan pembelian. Walaupun secara fisik dapat dikatakan bahwa disini merupakan mata rantai yang terakhir, sebetulnya masih ada lagi yaitu mata rantai dari pembeli (yang mendatangi *retail outlet* tadi) kepada *real customers* atau *real user*, karena pembeli belum tentu penggunasesungguhnya. Mata rantai *supply* betul-betul baru berhenti sampai barang yang bersangkutan tiba di pemakai langsung (pemakai yang sebenarnya) dari barang atau jasa dimaksud. [5]

Biasanya ada tiga jenis arus dalam rantai pasokan: bahan, informasi, dan keuangan.

1. Bahan mengalir. Ini semua adalah produk fisik, bahan baku, persediaan, dan Jadi, mengalir sepanjang rantai. Konsep arus material juga mencakup produk arus balik terbalik, produk daur ulang, dan pembuangan bahan atau produk. Oleh karena itu, rantai pasokan melibatkan pendekatan siklus hidup produk

2. Informasi mengalir. Semua data yang terkait dengan permintaan, pengiriman, pesanan, pengembalian, dan jadwal, dan perubahan data yang baru saja dikutip, adalah arus informasi.
3. Arus keuangan. Aliran keuangan semua adalah transfer uang, pembayaran, informasi kartu kredit dan otorisasi, jadwal pembayaran, *e-payment*, dan data terkait kredit.

Dalam beberapa rantai pasokan ada lebih sedikit jenis arus. Misalnya, dalam pelayanan Industri mungkin tidak ada aliran fisik material, tapi sering ada adalah aliran dokumen (hard dan / atau soft copy). Padahal, digitalisasi perangkat lunak, musik, dan konten digital lainnya dapat menghasilkan rantai pasokan tanpa ada aliran fisik. Perhatikan, bagaimanapun, bahwa dalam kasus seperti itu, ada dua jenis informasi arus: yang menggantikan arus material (perangkat lunak digital) dan satu itu adalah informasi pendukung (order, billing, dll). Dalam mengelola rantai pasokan perlu dikoordinasikan semua hal di atas mengalir di antara semua pihak yang terlibat dalam rantai pasokan. Istilah supply chain berasal dari gambaran bagaimana organisasi kemitraan dihubungkan bersama. Rantai pasokan khas, yang menghubungkan perusahaan dengan pemasoknya dan distributor dan pelanggannya. Perhatikan bahwa rantai pasokan melibatkan tiga segmen:

1. Hulu, dimana sumber atau pengadaan dari pemasok eksternal terjadi
 2. Internal, dimana kemasan, perakitan, atau pembuatan berlangsung
 3. Hilir, dimana distribusi atau penyebaran berlangsung, seringkali oleh eksternal
- [6]

2.5 Freight Forwarding

2.4.1 Definisi dan Pengertian *Freight Forwarding*

Istilah *Freight Forwarding* diambil dari beberapa jenis kamus yang menjelaskan masalah ini. Ambil saja selaku contoh, Kamus Bahasa Inggris-Indonesia yang dikarang oleh : **John M Echols & Hasan Syadily** , buku ini diterbitkan oleh **Gramedia Jakarta/Cornell University Press Ithaca-London**, tahun 1984 disebutkan Freight : muatan, pengangkutan sedangkan Forwarding : Agen

Expeditur, Kantor Expedisi. Marilah kita lihat buku lainnya, yaitu buku kamus yang disusun oleh WS Purwadarminta yang diterbitkan oleh Balai Pustaka Jakarta diterbitkan tahun 1966 pada halaman 49 disebutkan sebagai berikut : Angkut : mengangkut dan membawa , Angkutan : pembawa barang-barang(orang-orang), Forwarding : Mengirimkan barang; pengiriman barang-barang, Forwarding Agent : Agent yang menangani pengumpulan, penerimaan, pengurusan surat-surat dan penyerahan barang. Namun dari beberapa penjelasan tersebut kita dapat definisikan sebagai berikut : Freight Forwarding adalah pelaksana pengiriman barang, dengan melalui suatu penyelesaian dokumen di pelabuhan bongkar muat, dengan menggunakan alat dari atau beberapa tempat pengiriman menuju satu atau beberapa tempat tujuan. Sedangkan orang atau badan hukum yang melaksanakan pekerjaan forwarding adalah seorang Freight Forwarding dari pengertian ini dapat dibuat definisi lengkap tentang Freight Forwarder. Sebelum dilanjutkan dengan membuat pengertian freight forwarder ada penjelasan dari **The United States Government Interstate Commerce Commission** yang memberikan definisi berikut Setiap perusahaan atau badan hukum yang menjalankan kegiatan usaha dengan memberikan pelayanan, mempersiapkan serta melaksanakan pengiriman. Dapat disimpulkan bahwa Freight Forwarder pada dasarnya adalah seseorang yang bertindak sebagai perantara antara mereka yang ingin mengirimkan barang-barangnya dikirim dan mereka memiliki sarana angkutan sendiri atau tidak

2.4.2 Status *Freight Forwarder*

Seorang Forwarder akan merupakan seorang coordinator terhadap suatu proses pengiriman barang, dengan menggunakan sarana angkutan tertentu yang mereka pilih, sesuai dengan jenis, berat, serta nilai barang yang bersangkutan. Secara umum maka selanjutnya dapat disebutkan bahwa status seorang Forwarder adalah sebagai berikut

1. Selaku seorang Konsultan dari pemilik barang
2. Selaku kuasa dari pemilik barang yang diserahkan kepadanya untuk segera dikirim ke tempat tujuan akhir
3. Selaku coordinator serta pengawas terhadap suatu proses pengiriman barang

2.4.3 Jenis-jenis *Freight Forwarding*

Freight forwarding dalam kegiatan operasionalnya sehari-hari dapat dibagi dalam 2 jenis golongan yaitu :

1. Atas dasar operasional
2. Atas dasar sarana angkutan

Perbedaan disini hanya semata-mata untuk mengetahui pelayanan apa saja yang diberikan oleh seorang forwarder, karena kita ketahui di lapangan Perusahaan Forwarder itu melaksanakan segala jenis pengangkutan barang, padahal setelah kita teliti dan memberikan salah satu alternative mengenai rencana pengiriman barang maka Forwarder tersebut biasanya memiliki spesialisasi dalam bidang operasionalnya.

Pengiriman barang oleh para forwarder hanya dapat dilakukan dengan menggunakan sarana angkutan yang telah ditetapkan sebelumnya oleh mereka, yaitu dengan melihat bentuk, kemasan, berat dan isi bersangkutan. Tetapi secara operasional mereka hanya akan melayani pada areal pengiriman barang terbatas kemampuan atau keinginannya masing-masing.

Jenis Forwarder lainnya yang berdasarkan sarana angkutan yang dilayani oleh orang yang bersangkutan, dalam hal ini apakah menggunakan sarana laut, udara atau kereta api saja , maka untuk Forwarder yang terbagi pada kategori ini dibagi sebagai berikut

a. *Sea Freight Forwarder*

Yang termasuk ke dalam golongan ini adalah mereka yang mengkhususkan kegiatan usahanya pada pengiriman barang muatan melalui angkutan laut atau melalui kombinasi antara angkutan laut dan angkutan darat seperti kereta api atau sarana angkutan darat lainnya

b. *Air Freight Forwarder*

Mereka yang ingin mengkhususkan kegiatan usaha jasanya pada sector angkutan udara, dengan kombinasi angkutan kereta api atau Truck, disini lokasi kegiatan tentunya sebagian besar berada di sekitar Bandar Udara, baik penyelesaian dokumen, maupun penumpukan barang serta lalu lintasnya.

Istilah *Freight Forwarding* pertama kali dikenal di Amerika Serikat pada tahun 1942 dalam *Freight Forwarders Act*, 1942. Kegiatan usaha *Freight Forwarding* sudah mulai sejak tahun 1930 oleh beberapa *Forwarder* yang melayani jasa pengangkutan di darat dan di air dan hanya melayani pengangkutan domestik.

Pengertian jasa *Freight Forwarding* di Indonesia disebut dalam Keputusan Menteri Perhubungan Nomor 10 Tahun 1988 yaitu kegiatan usaha yang ditujukan untuk mewakili kepentingan pemilik barang untuk mengurus semua kegiatan yang diperlukan bagi terlaksananya kegiatan pengiriman barang melalui transportasi udara, laut, dan darat, dengan kegiatan penerimaan barang, penyimpanan barang, sortasi barang, pengepakan barang, penandaan barang, pengukuran barang, penimbangan barang, pengurusan penyelesaian dokumen, penerbitan dokumen angkutan, perhitungan biaya angkutan, klaim asuransi atas pengiriman barang serta penyelesaian tagihan dan biaya –biaya lainnya.

Menurut Koleangan (2004:20) pengertian *Freight Forwarding* adalah orang atau badan usaha yang melakukan jasa pengurusan dokumen dan atau definisi baku yang diberlakukan secara internasional, pengapalan barang atas permintaan importir atau eksportir dengan menerima pembayaran sebagai kompensasi.

Menurut Suyono (2003:155) pengertian *Freight Forwarding* adalah badan usaha yang bertujuan memberikan jasa pelayanan/pengurusan atau seluruh kegiatan diperlukan bagi terlaksananya pengiriman, pengangkutan dan penerimaan barang dengan menggunakan multimodal transport baik melalui darat, laut atau udara.

Menurut Suyono (2005), *Freight Forwarder* adalah badan usaha yang bertujuan memberikan jasa pelayanan/pengurusan atas seluruh kegiatan yang diperlukan bagi terlaksananya pengiriman, pengangkutan dan penerimaan barang dengan menggunakan multi modal transport melalui darat, laut, dan/udara. Disamping itu, *Freight Forwarder* juga melaksanakan pengurusan prosedur dan formalitas dokumentasi yang dipersyaratkan oleh adanya peraturan-peraturan pemerintah Negara ekspor, Negara transit dan Negara impor.

Jasa *freight forwarding* dibagi dalam empat segmen yaitu:

- a. Pengusaha pengurusan jasa kepabeanan (PPJK)
- b. Jasa pengurusan transportasi murni (JPT)
- c. *Trucking*
- d. Pergudangan

Definisi pengusahaan pengurusan jasa kepabeanan berdasarkan Peraturan Direktur Jenderal Bea dan Cukai Nomor P-24/BC/2007 adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pengurusan pemenuhan kewajiban pabean untuk dan atas kuasa importir atau eksportir. Sedangkan definisi dari kewajiban pabean adalah semua kegiatan di bidang kepabeanan yang wajib dilakukan untuk memenuhi ketentuan dalam Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2006 tentang Kepabeanan. Pengusaha pengurusan jasa kepabeanan melayani konsumennya (eksportir dan importir) bisa menyelesaikan kewajiban pabeannya sendiri, namun tidak semua eksportir dan importir mengetahui atau menguasai ketentuan tata laksana kewajiban pabean. Oleh karena itu, seringkali pemilik barang memberikan kuasa penyelesaian kewajiban pabean tersebut kepada pengusaha pengurusan jasa kepabeanan yang terdaftar di Kantor Pelayanan Bea Cukai. Untuk dapat menjadi *custom brokers*, maka pengusaha pengurusan jasa kepabeanan harus mempunyai Nomor Pokok Pengusaha Pengurusan Jasa Kepabeanan yang dikeluarkan oleh Kepala Kantor Pelayanan Bea dan Cukai setempat.

Definisi jasa pengurusan transportasi murni sama dengan pengertian jasa *Freight Forwarding* yang diatur dalam Keputusan Menteri Perhubungan Nomor 10 Tahun 1988. Kegiatan usaha jasa pengurusan transportasi murni berhubungan dengan pengiriman barang ke berbagai tujuan baik domestik maupun ke luar negeri, dimulai dari pengambilan barang dari tempat penjual/pemilik barang hingga barang selamat sampai di pelabuhan/bandara yang disetujui sesuai dengan sifat barang, tujuan pengiriman, jadwal pengiriman dan jenis transportasi pengiriman apakah melalui udara atau laut. Jenis pelayanan yang diberikan dalam jasa pengurusan transportasi murni mulai dari *door to door* (barang diantar dari tempat/gudang penjual ke tempat/gudang pembeli), *door to port* (barang diantar dari tempat/gudang penjual ke pelabuhan tempat pembeli), *port*

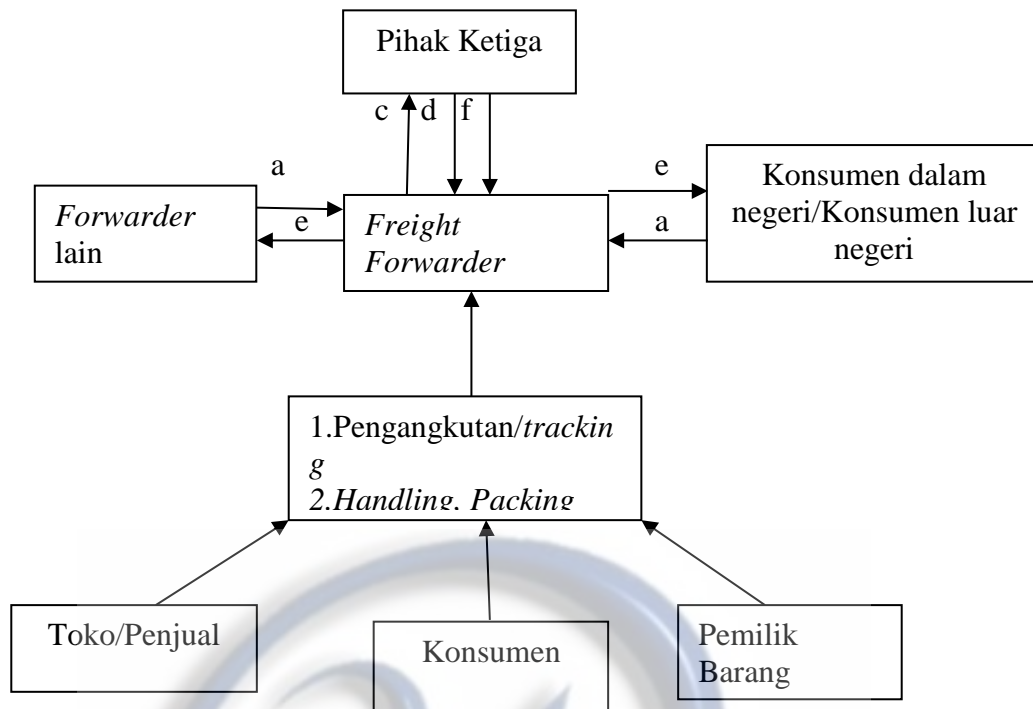
to port (barang diantar dari pelabuhan tempat penjual ke pelabuhan tempat pembeli).

Pengertian *trucking* sendiri tidak ada diatur dalam peraturan sehingga setiap orang dapat memberikan definisinya. Secara umum *trucking* merupakan jasa *Freight Forwarding* melalui transportasi darat dengan menggunakan truk.

Pengertian pergudangan juga tidak diatur dalam peraturan. Secara umum pergudangan adalah salah satu jenis jasa *Freight Forwarding* yang melayani konsumen dalam penyimpanan barang-barang yang dimuat dari kapal sebelum didistribusikan ke tempat si penerima barang.

2.6 Mekanisme *Freight forwarding*

Tujuan dari jasa *Freight Forwarding* ini adalah bagaimana barang milik konsumen/pemilik barang dapat sampai ke tempat yang dituju dan aman sesuai dengan harapan pemilik barang. Biasanya pemilik barang/penjual tidak mau memikirkan pengiriman barang dengan mempertimbangkan resiko kehilangan/kerusakan barang yang akan dikirim, sehingga urusan pengiriman barang diberikan kepada perusahaan *Forwarding*. Konsumen perusahaan *Forwarding* bukan hanya pemilik barang/penjual tetapi juga perusahaan *forwarding* lainnya yang kapasitasnya lebih kecil untuk melayani para konsumennya. Perusahaan *Forwarding* dalam menjalankan usahanya sering kali bekerjasama dengan pihak ketiga. Pihak ketiga itu antara lain perusahaan pengangkutan/pelayaran (transportasi darat, *shipping line*, maupun *air line*), pemilik gudang, perusahaan bongkar muat (PBM), dan perusahaan *cleaning service*. Namun ada juga perusahaan *Forwarding* yang tidak bekerjasama dengan pihak ketiga karena memiliki gudang sendiri, memiliki kapal sendiri atau memiliki truk sendiri. Adapun mekanisme jasa *Freight Forwarding* dapat digambarkan sebagai berikut:



(Sumber : *Freight forwarding Edisi II* 4.1, Modul Mekanisme perdagangan)

Gambar 2.1 Mekanisme jasa *freight forwarding*

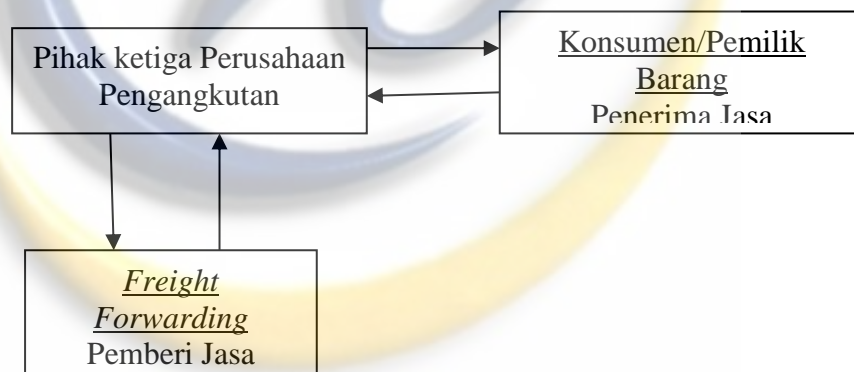
Keterangan :

- a. Konsumen/pemilik barang melakukan negosiasi harga kepada *Freight Forwarder* untuk biaya jasa pengurusan pengiriman barang. Disamping itu juga *Forwarder* lain dapat meminta jasa *Freight Forwarding* atas pengiriman barang konsumennya.
- b. Konsumen/pemilik barang membuat pemesanan kepada *Freight Forwarder* untuk pengurusan pengiriman barang, *handling* impor atau ekspor, penyimpanan barang, dst.
- c. *Freight Forwarder* selanjutnya akan melakukan pengurusan dokumen pengangkutan dan mengikutsertakan pihak ketiga (perusahaan pengangkutan) untuk melakukan kegiatan operasionalnya.
- d. Pihak ketiga (perusahaan pengangkutan) akan membuat tagihan kepada *Freight Forwarder* atas biaya pengangkutan barang.
- e. *Freight Forwarder* kemudian membuat tagihan baru (*re-invoicing*) kepada konsumen/pemilik barang atas biaya pengangkutan barang beserta jasa *Freight Forwarding*nya.
- f. Pihak ketiga (perusahaan pengangkutan) membuat tagihan yang langsung

atas nama konsumen untuk biaya pengangkutan barang kepada *Freight forwarder* dan *Freight forwarder*, selanjutnya akan mengirimkan tagihan tersebut kepada konsumen/pemilik barang. Jumlah yang ditagih oleh *Freight forwarder* (pemberi jasa) kepada konsumen/pemilik barang (penerima jasa) dari pihak ketiga disebut *reimbursement*.

Dalam hal bentuk tagihan (invoice) yang dibuat, pada prakteknya ada dua skema yang dilakukan :

1. Skema pertama, dimana :
 - a. Tagihan pihak ketiga diteruskan tanpa ditambahkan imbalan (*mark-up*).
 - b. Dokumen tagihan dari pihak ketiga langsung atas nama konsumen/pemilik barang bukan atas nama *Freight Forwarder*.
 - c. *Freight forwarder* hanya membantu meneruskan tagihan tersebut dari pihak ketiga kepada konsumen/pemilik barang.

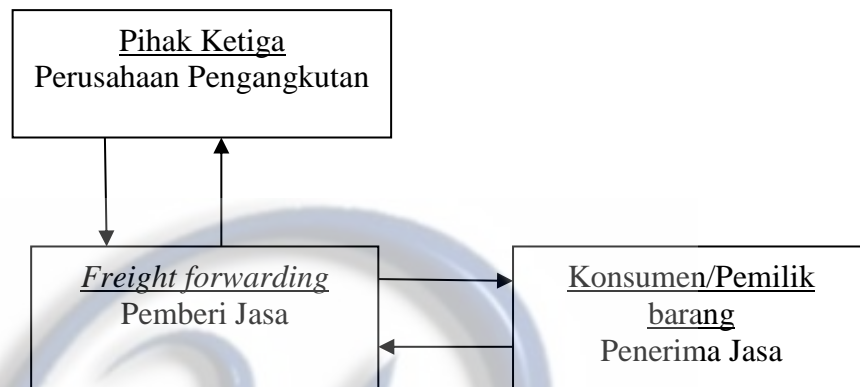


Gambar 2.2 Skema Tagihan Invoice Pertama

Dalam skema ini, tagihan pihak ketiga yang diminta ke konsumen terdiri dari biaya pengangkutan darat, THC, biaya *cleaning container*, biaya *lift in/off container*, biaya *shipping line/air line*.

2. Skema kedua, dimana:
 - a. Tagihan pihak ketiga tidak diteruskan kepada konsumen/pemilik barang.

- b. Dokumen tagihan dari pihak ketiga atas nama *Freight Forwarder* bukan atas nama konsumen/pemilik barang.
- c. *Freight Forwarder* menerbitkan tagihan baru (*re-invoicing*) kepada konsumen/pemilik barang ditambah mark-up.



Gambar 2.3 Skema Tagihan Invoice kedua

Dalam skema ini, tagihan *freight forwarder* yang diminta ke konsumen terdiri dari biaya pengangkutan darat, THC, biaya *cleaning container*, biaya *lift on/off container*, biaya *shipping line / air line*, biaya dokumen pengangkutan dan pengiriman (*document fee*), dan biaya jasa *forwarder (agency fee)*. [8]

2.7 Procurement

Proses pengadaan bahan baku untuk produksi, seperti penentuan dan pembelian bahan baku. Proses ini dilakukan sebelum proses produksi dan sales distribution. Procurement dibagi menjadi delapan tahap:

1. *Demand determination* (Menentukan bahan baku yang dibutuhkan)
Pihak manajemen atau departemen perencanaan perusahaan, menentukan barang yang akan diproduksi pada satu periode dan menginventsialisir seluruh bahan baku yang dibutuhkan untuk proses produksi tersebut.
2. *Source determination* (Menentukan sumber pengambilan bahan)
Berdasarkan MR, perusahaan mensurvei supplier naham baku, dengan melihat pada catatan perusahaan, atau meminta informasi pada para

supplier mengenai ketersediaan, harga, kualitas, dan jangka waktu pembayaran

3. *Supplier selection* informasi yang didapat pada tahap Source Determination kemudian diolah untuk menentukan supplier yang paling ideal untuk menyediakan bahan baku.
4. *Purchase Order creation* yaitu setelah supplier ditentukan, perusahaan membuat surat pemesanan bahan baku yang dibutuhkan pada supplier sekaligus menentukan penjadwalan penerimaannya.
5. *Order monitoring* memonitor kondisi pesanan, proses pengantaran pada interval tertentu. Di sistem SAP akan muncul reminder untuk mengingatkan jadwal sampainya bahan baku. Berdasarkan surat pemesanan yang telah dibuat.
6. *Goods receipt* bagian Gudang akan memeriksa kondisi dan toleransi bahan baku, kemudian mengeluarkan surat penerimaan barang
7. *Invoice verification* tagihan catatan penerimaan barang
8. *Payment processing* proses pembayaran

Tujuan dan Manfaat Procurement

Secara umum, tujuan dari diterapkannya procurement yaitu untuk menciptakan transparansi, efisiensi, dan efektivitas serta akuntabilitas dalam pengadaan barang dan jasa melalui media elektronik antara pengguna jasa dan penyedia jasa. E-procurement dapat memperbaiki tingkat layanan kepada para user, mengoptimalkan penggunaan sumber daya manusia dalam proses pengadaan, memenuhi kebutuhan akses informasi yang real time, serta mendukung proses monitoring dan audit. Dari penerapan procurement, manfaat yang dapat diperoleh antara lain:

Keuntungan langsung: meningkatkan akurasi data, meningkatkan efisiensi dalam operasi, proses aplikasi yang lebih cepat, mengurangi biaya administrasi, mengurangi biaya operasi, dan mengurangi supply cost.

Keuntungan tidak langsung: membuat pengadaan lebih kompetitif, meningkatkan layanan kepada konsumen, meningkatkan hubungan mitra kerja, mempersingkat birokrasi, standarisasi proses, dan dokumentasi.[10]

2.7 Strategi procurement

Strategi-strategi yang direncanakan dikelompokkan berdasarkan proses yang ada pada procurement. Proses procurement berdasarkan pmbok (projek manajemen body of knowledge). Dibagi beberapa tahap yaitu:

1. Procurement planning. Proses ini menentukan apa dan kapan melakukan pengadaan atau pembelian.
2. Solicitation planning. Mendokumentasikan kebutuhan produk dan mengidentifikasi sumber-sumber yang potensial.
3. Solicitation. Perolehan penawaran, bids atau proposal sesuai keperluan
4. Source selection. Memilih rekanan yang potensial
5. Cotract administration. Mengelola relasi dengan rekanan.
6. Contract close out. Penyelesaian penutupan kontrak

Proses-proses pada procurement proyek berdasarkan PMDOK terdapat beberapa langkah strategis yang dianggap telah mampu untuk membuat kinerja biaya proyek lebih baik dari sebelumnya berdasarkan pengalaman dan pengamatan. Pada tulisan ini dibahas strategi pada proses planning procurement Procurement planning diantaranya

1. Melakukan make atau mengadakan sendiri item pekerjaan yang dirasa dapat memberikan keuntungan lebih tinggi dan dapat dikelola dengan mudah dari item pekerjaan yang biasa dikerjakan oleh sub kontraktor. Contoh sederhana adalah pada pekerjaan alat-alat M/E, pengadaan M/E sebenarnya mudah dan pihak supplier sering memberikan diskon yang cukup besar
2. Mensubkontraktokan pekerjaan yang dirasa kurang dapat dikelola dan memiliki resiko tinggi. Ini istilahnya dalam PMBOK adala buy. Mensubkontaktorkan pekerjaan tersebut akan membuat biaya lebih murah

karena mengalihkan pekerjaan yang dirasa kurang mampu untuk dikelola kepada pihak yang lebih mampu.

3. Menggunakan lebih dari satu subkontraktor pada suatu pekerjaan spesialis karena alasan tingginya tingkat kompleksitas pekerjaan subkontraktir. Strategi ini dilakukan untuk mengecilkan tingginya kompleksitas pekerjaan yang ada.
4. Memotong jalur rantai suply material yang diambil alih. Rantai yang panjang akan membuat harga semakin tinggi karena masing-masing pihak akan mengambil keuntungan atas jasanya masalah ini lebih detail
5. Menentukan jenis kontrak yang sesuai. Jenis kontrak yang tepat akan membuat alokasi resiko yang tepat pula. Resiko harus dialokasikan sesuai kepad pihak yang paling mampu untuk mengatasinya kontrak adalah media untuk mengalokasikan resiko yang terjadi. Belum tentu jenis kontrak adalah yang terbaik. Bisa saja jenis kontrak yang lain akan lebih menguntungkan ini tergantung kondisi yang ada. Contoh pada suatu pekerjaan yang dimana volume pekerjaan sulit dipastikan. Ketidakpastian ini akan menjadi suatu resiko yang dipertimbangkan oleh subkontraktor. Mereka akan membuat risk contingenci atas resiko ini yang sering kali over estimate. Dengan analisis yang matang mengenai probabilitas masalah ini, dapat saja kontrak dibuat unit price.
6. Mengkaji tren harga berdasarkan waktu sebagai dasar menentukan waktu yang tepat untuk melakukan procurement. Kajian ini akan menentukan kapan harus mengikat harga. Momentum waktu akan memegang peranan penting. Pada dasarnya harga diikat lebih cepat karena ada alasan inflasi harga akan lebih murah jika diikat lebih dini. Namun dengan mempertimbangkan aspek yang lain harga dapat saja lebih murah. Strategi ini harus mempertimbangkan kontribusi master schedule proyek. Penerapan strategi ini jangan sampai menghambat pelaksanaan proyek. Semuanya harus optimal berdasarkan waktu. Diperlakukan data pasar dan trend serta data master schedule proyek dalam menentukan kapan procurement harus dilakukan.

7. Melakukan tender subkontraktor yang lebih awal. Hal ini akan memberikan waktu yang memadai dalam melakukan evaluasi dan negosiasi sehingga hasil yang didapat dapat lebih baik.
8. Menggunakan sistem kontrak payung. Sistem kontrak payung akan membuat skala pekerjaan jadi lebih besar sehingga harga dapat ditekan dibawah rata-rata
9. Menggunakan petuga procurement yang memiliki pengetahuan dan kemampuan yang handal dalam negosiasi serta attitude yang baik. Menugaskan personil dengan kriteria tersebut akan mampu menekan kerugian proyek karena mampu menganalisis dan mengevaluasi penawaran. Mencari alternative yang memadai, mampu menegosiasi dengan baik dan tidak membuat kebocoran. [11]