

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tugas akhir dengan judul implementasi kontrak payung untuk optimalisasi *lead time* pengadaan barang pada departemen *purchasing* PT ABC di DKI Jakarta, penulis menyimpulkan bahwa:

1. Proses pengadaan barang di PT ABC telah berjalan sesuai dengan SOP internal dan mencakup tahapan lengkap dari pengajuan PR hingga penerimaan barang dan evaluasi vendor. Namun, meskipun struktur proses telah memadai, dalam praktiknya masih terjadi banyak hambatan yang menyebabkan *lead time* melebihi target maksimal 21 hari kerja. Keterlambatan umumnya terjadi pada tahap verifikasi PR, pencarian *vendor*, proses *bidding*, serta koordinasi internal antar unit. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun prosedur sudah baku, efektivitas pelaksanaannya belum optimal dan masih rentan terhadap faktor teknis maupun administratif yang memperpanjang waktu pengadaan.
2. Implementasi kontrak payung terbukti mampu mengoptimalkan *lead time* pengadaan barang di PT ABC dengan memangkas waktu secara signifikan dari rata-rata 21–30 hari (*bidding comparison*) menjadi hanya 5–8 hari kerja. Efisiensi ini dicapai dengan menghilangkan tahapan pencarian *vendor*, permintaan penawaran, klarifikasi teknis, dan proses *bidding* yang berulang. Selain itu, perencanaan kontrak yang berbasis data historis dan penyusunan sistem *call-off order* mempercepat proses PR ke GRN. Dengan pendekatan strategis ini, PT ABC dapat meningkatkan kecepatan pengadaan

untuk barang rutin dan berulang, sekaligus mengurangi beban administratif tim *purchasing*.

3. Penerapan kontrak payung di PT ABC masih terkendala oleh berbagai faktor hambatan, baik internal maupun eksternal. Dari sisi internal, faktor hambatan utama adalah ketidaksiapan *user* dalam menyusun estimasi kebutuhan tahunan, lemahnya koordinasi lintas fungsi, serta belum adanya sistem klasifikasi otomatis untuk mengidentifikasi *item* potensial kontrak. Dari sisi eksternal, hambatan utama datang dari keterbatasan distribusi *vendor* dan ketentuan *minimum order* yang terkadang tidak sesuai dengan kebutuhan *user*. Selain itu, resiko ketergantungan pada satu *vendor* dan potensi fluktuasi harga kontrak jangka panjang juga menjadi perhatian strategis. Untuk itu, implementasi kontrak payung memerlukan perencanaan matang, komitmen bersama, serta mitigasi resiko yang terstruktur.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian tugas akhir dengan judul implementasi kontrak payung untuk optimalisasi *lead time* pengadaan barang pada departemen *purchasing* PT ABC di DKI Jakarta, penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. PT ABC disarankan untuk mulai mengoptimalkan fasilitas internal yang sudah tersedia seperti server perusahaan, jaringan internal, dan perangkat komputer kerja yang memadai untuk mendukung pengembangan fitur baru “*Shopping List*” dalam sistem pengadaan. Untuk pelaksanaannya, tenaga pengembang internal atau pihak ketiga yang ditunjuk perlu memiliki

pemahaman dasar tentang sistem pengadaan yang sudah berjalan dan kemampuan membangun tampilan serta fungsi menu digital berbasis katalog. Jika diperlukan, perusahaan dapat memberikan pelatihan tambahan agar tim yang terlibat mampu menyesuaikan fitur yang dirancang dengan kebutuhan operasional user. Proses pengembangan sebaiknya diawasi oleh manajemen terkait, khususnya GM IT dan GM *Property Management*, guna memastikan integrasi sistem berjalan efektif dan sesuai arah bisnis. Sebagai bentuk dukungan, perusahaan juga dapat menerapkan skema monitoring dan evaluasi berbasis kinerja, serta memberikan insentif atau penghargaan kepada tim yang berkontribusi aktif dalam menyelesaikan pengembangan fitur ini.

2. PT ABC disarankan mulai menerapkan kontrak payung secara bertahap untuk jenis barang yang permintaannya bersifat rutin dan stabil, seperti ATK, kebutuhan pantry, dan beberapa material perawatan lainnya. Tahapan perencanaan kebutuhan tahunan harus diperkuat melalui koordinasi lintas fungsi antara *user*, *purchasing*, dan *finance*. Selain itu, perusahaan dapat menggunakan data historis PR untuk menentukan volume kebutuhan kontrak, serta menetapkan ruang lingkup kontrak secara jelas agar proses PR ke PO berjalan lebih efisien. Simulasi penerapan kontrak ini dapat diuji coba pada satu atau dua entitas terlebih dahulu sebelum diimplementasikan secara menyeluruh.
3. PT ABC disarankan supaya dapat meningkatkan kemampuan unit kerja dalam menyusun estimasi kebutuhan tahunan berbasis data historis, memperkuat koordinasi lintas fungsi dengan menunjuk PIC pengadaan di

tiap entitas, serta mengembangkan sistem klasifikasi otomatis untuk mendeteksi *item* yang layak dikontrakkan. Selain itu, perusahaan perlu menerapkan strategi mitigasi resiko secara terstruktur agar efisiensi kontrak payung tetap sejalan dengan fleksibilitas dan akuntabilitas operasional. Strategi tersebut meliputi evaluasi pasca-kontrak berkala terhadap performa *vendor*, proses *bidding* ulang untuk barang bernilai tinggi, penerapan *multi-vendor contract* guna menghindari ketergantungan pada satu pemasok, serta pembangunan *early warning system* berbasis data untuk mendeteksi penurunan performa *vendor* sejak dini. PT ABC juga perlu memastikan *vendor* memiliki kapasitas distribusi lintas wilayah dan menetapkan ketentuan *minimum order* yang fleksibel agar kontrak payung dapat dimanfaatkan secara optimal oleh seluruh unit kerja tanpa mengganggu kelancaran operasional.