

STRATEGI PENGADAAN DALAM PERSPEKTIF *SUPPLY POSITIONING MODEL*

Disampaikan secara daring 12 Desember 2023

Christian Gamas, S.T., S.H., M.M., AFP., Cp.NLP., CLMA., C.RM., C.Med., CPOf., CPSp



CHRISTIAN GAMAS,
S.T.,S.H.,M.M.,AFP.,CP.NLP.,CLMA.,
CRM.,CSCM.,C.MED.,CPOF., CPSP

- ▶ Pengelola Pengadaan Barang/Jasa Ahli Muda
- ▶ Kantor : LPSE Pada Bagian Pengadaan Barang/Jasa Kabupaten Kutai Barat
- ▶ •Email : christian.gamas.mac@gmail.com
- ▶ •Blog : <https://christiangamas.net/>
- ▶ •Whatasapp : 081330302605
- ▶ •Youtube : <https://www.youtube.com/christiangamas>

Pak C / Mr. C

Pak C / Mr. C



CHRISTIAN GAMAS, S.T.,S.H.,M.M.,AFP.,CP.NLP.,CLMA.,CR M.,CSCM.,C.MED.,CPOF., CPSP

- ▶ Sub-Koordinator Pengelola Pengadaan Barang/Jasa Secara Elektronik Kabupaten Kutai Barat
- ▶ Berpengalaman sebagai PPK, Pokmiil, PP, PjPHP/PPHP, dan PPTK
- ▶ Fasilitator Pelatihan Pengadaan Barang/Jasa LKPP (Level 1 s/d Level 3)
- ▶ Probitas Advisor LKPP
- ▶ Mediator bersertifikat Lembaga Terakreditasi MA/BNSP
- ▶ Trainer bersertifikat BNSP
- ▶ Manajer Supply Chain Management bersertifikat BNSP
- ▶ Praktisi Pengadaan bersertifikat BNSP
- ▶ Praktisi Pengadaan Pemerintah bersertifikat LKPP
- ▶ Aktif sebagai Pengurus Dewan Pengurus Pusat Ikatan Ahli Pengadaan Indonesia (IAPI)
- ▶ Aktif sebagai Pengurus Dewan Pengurus Nasional Ikatan Fungsional Pengelola Pengadaan Indonesia (IFPI)

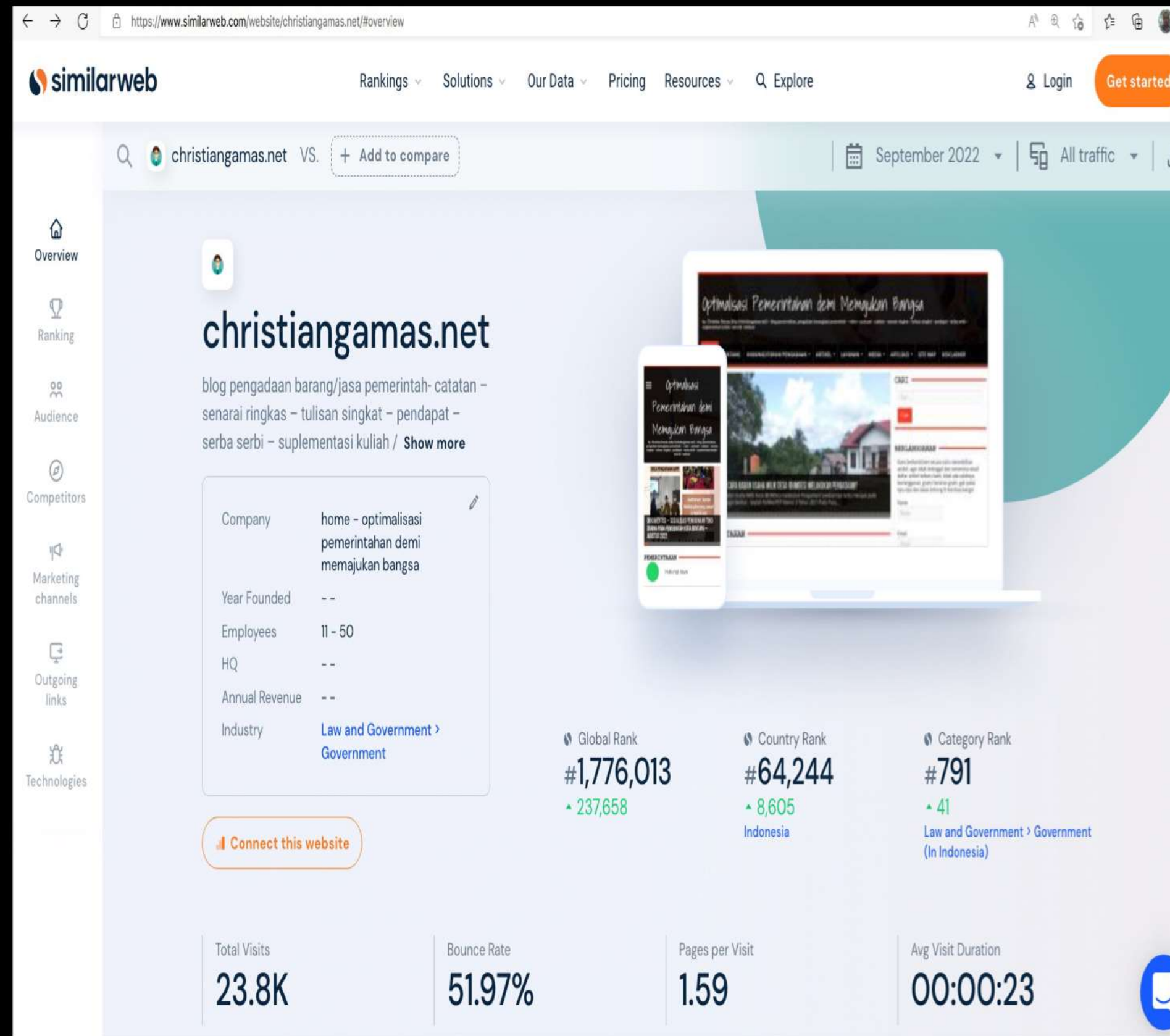
Pak C / Mr. C

Pak C / Mr. C

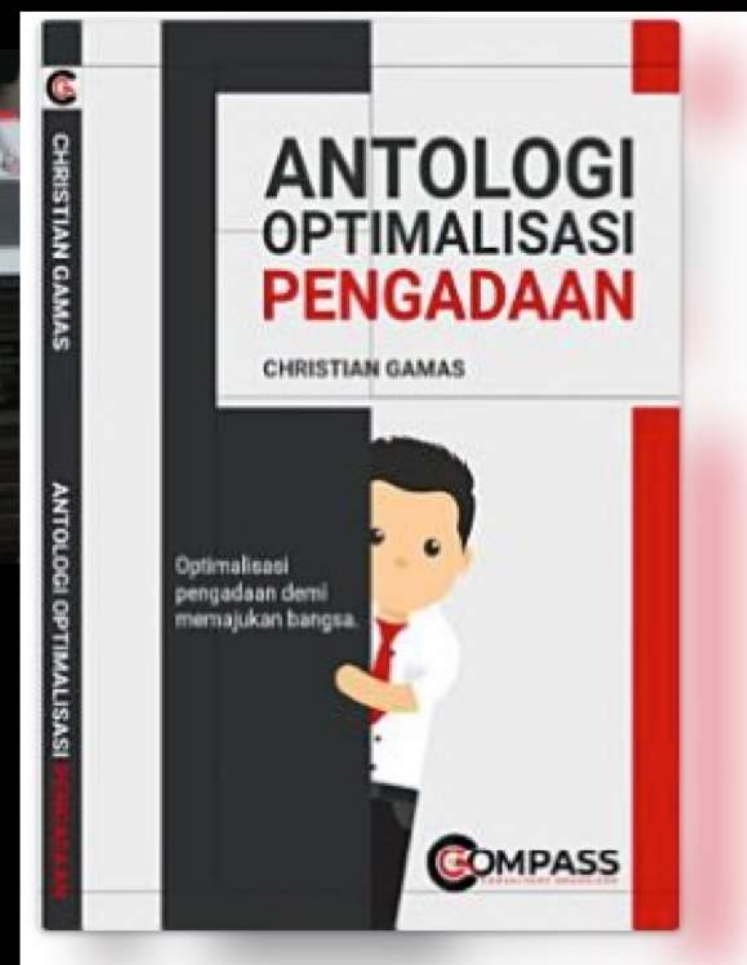


Pak C / Mr. C

Pengelola Pengadaan
Barang/Jasa Ahli
Muda



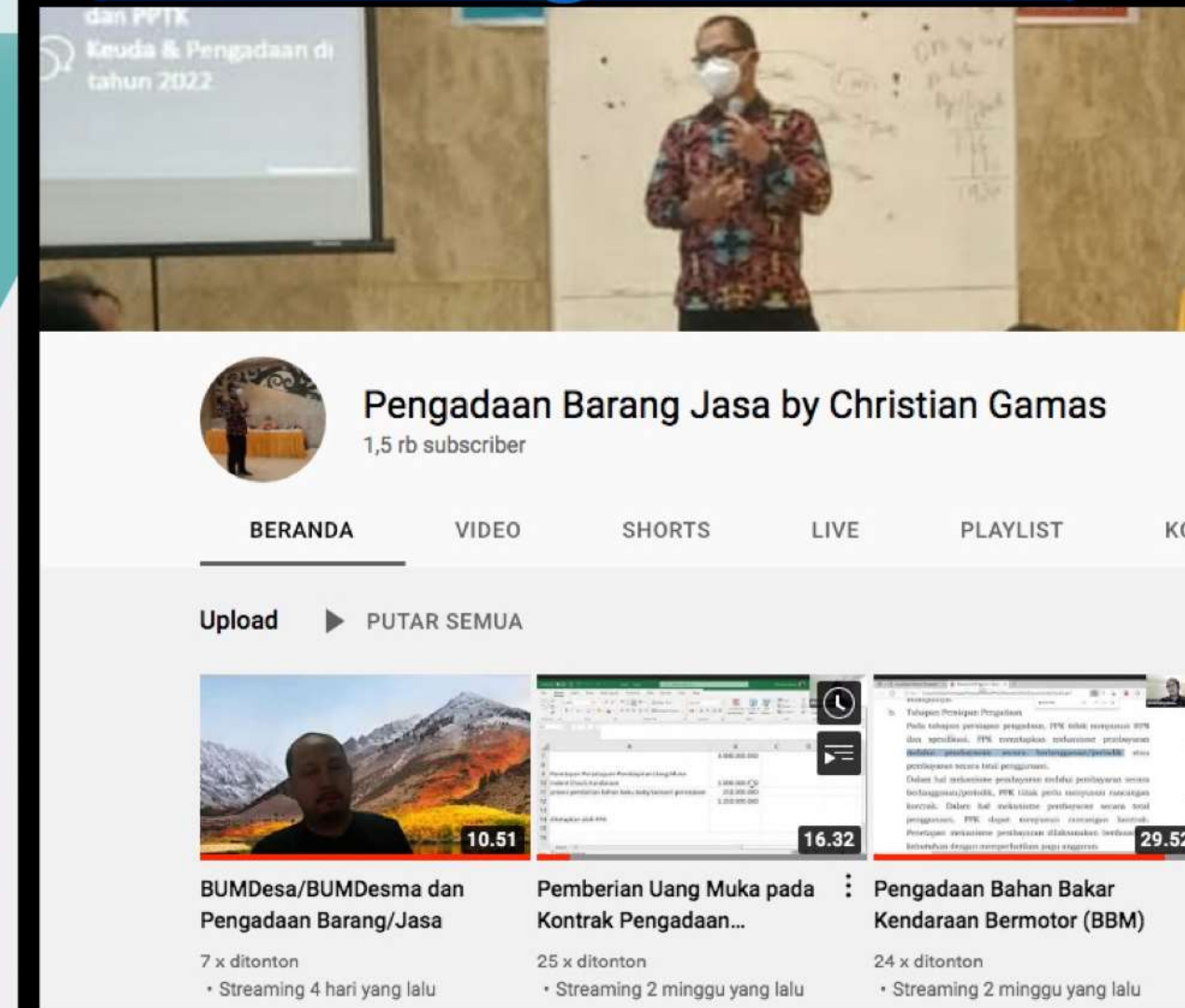
Christian Gamas, S.T., S.H., M.M., AFP., Cp.NLP., CLMA, C.RM., CSCM., C.Med., CPOF



**Penulis Buku Pengadaan
Barang/Jasa Pemerintah**



Blogger PBJP
christiangamas.net



Youtuber PBJP

<https://www.youtube.com/christiangamas>



Peta Kompetensi Pelatihan

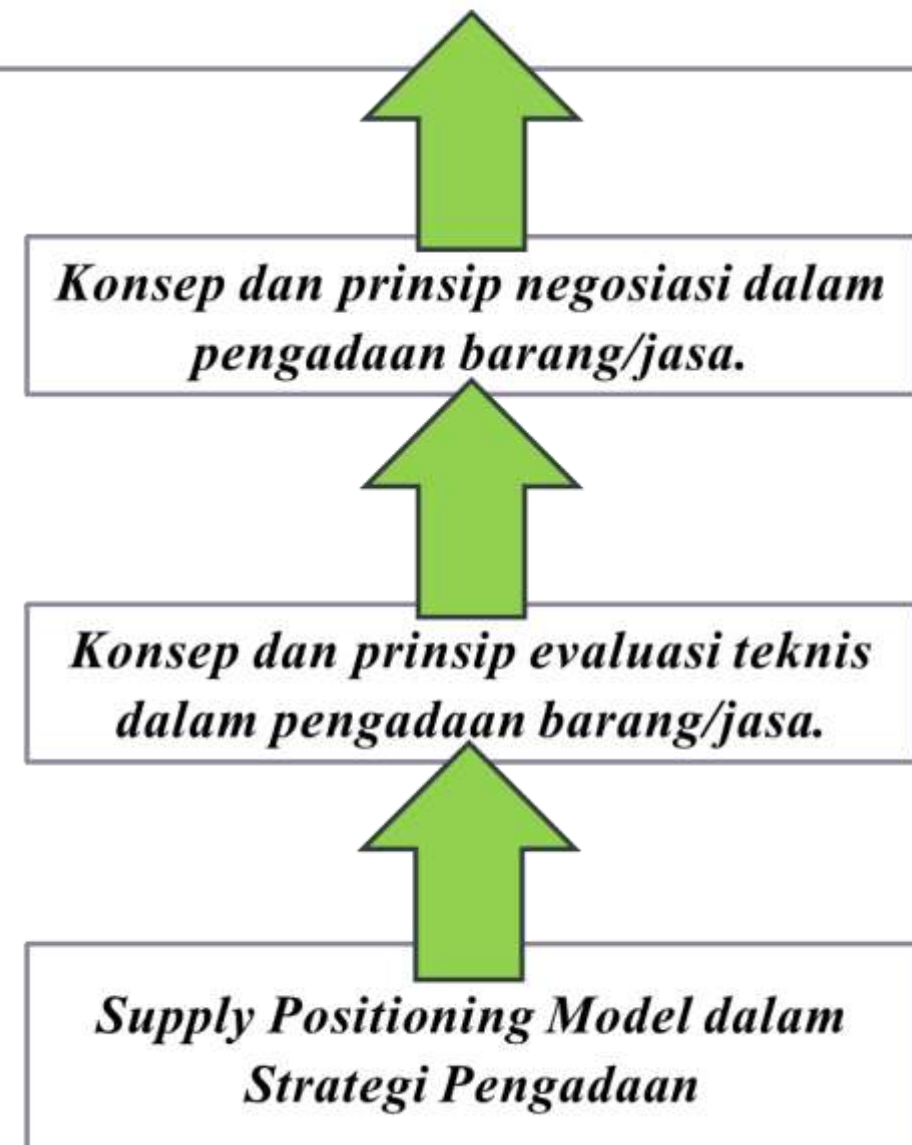


Materi Modul dan Hand Out



<https://bit.ly/bpjamsostek-wave1>

PELATIHAN NEGOSIASI DAN PENILAIAN TEKNIS PENGADAAN BARANG DAN JASA



Pak C / Mr. C

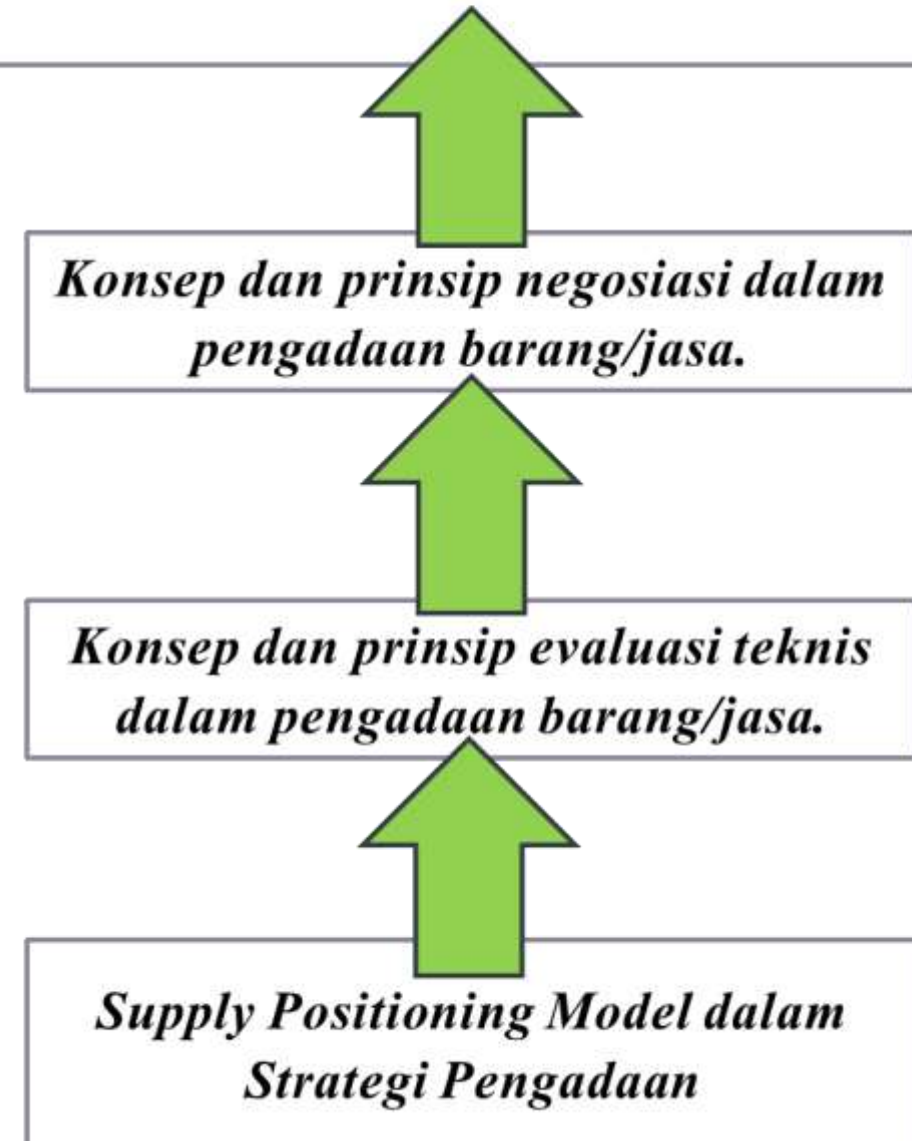
Pak C / Mr. C

Pre-test



<https://bit.ly/pretest-bpjamsostek2023>

**PELATIHAN NEGOSIASI DAN PENILAIAN TEKNIS
PENGADAAN BARANG DAN JASA**



Pak C / Mr. C

***SUPPLY
POSITIONING MODEL (SPM) ?***

Pak C / Mr. C

Pak C / Mr. C

Definisi SPM

“Model strategi pengelolaan pasokan barang dengan menggunakan parameter pengeluaran (***expenditure***) belanja pembelian barang dan pengaruh risiko atau kesempatan yang hilang *bila pasokan barang tidak terpenuhi.”*

(<https://supplychainindonesia.com/supply-positioning-model-bagian-1-dari-2-tulisan>)

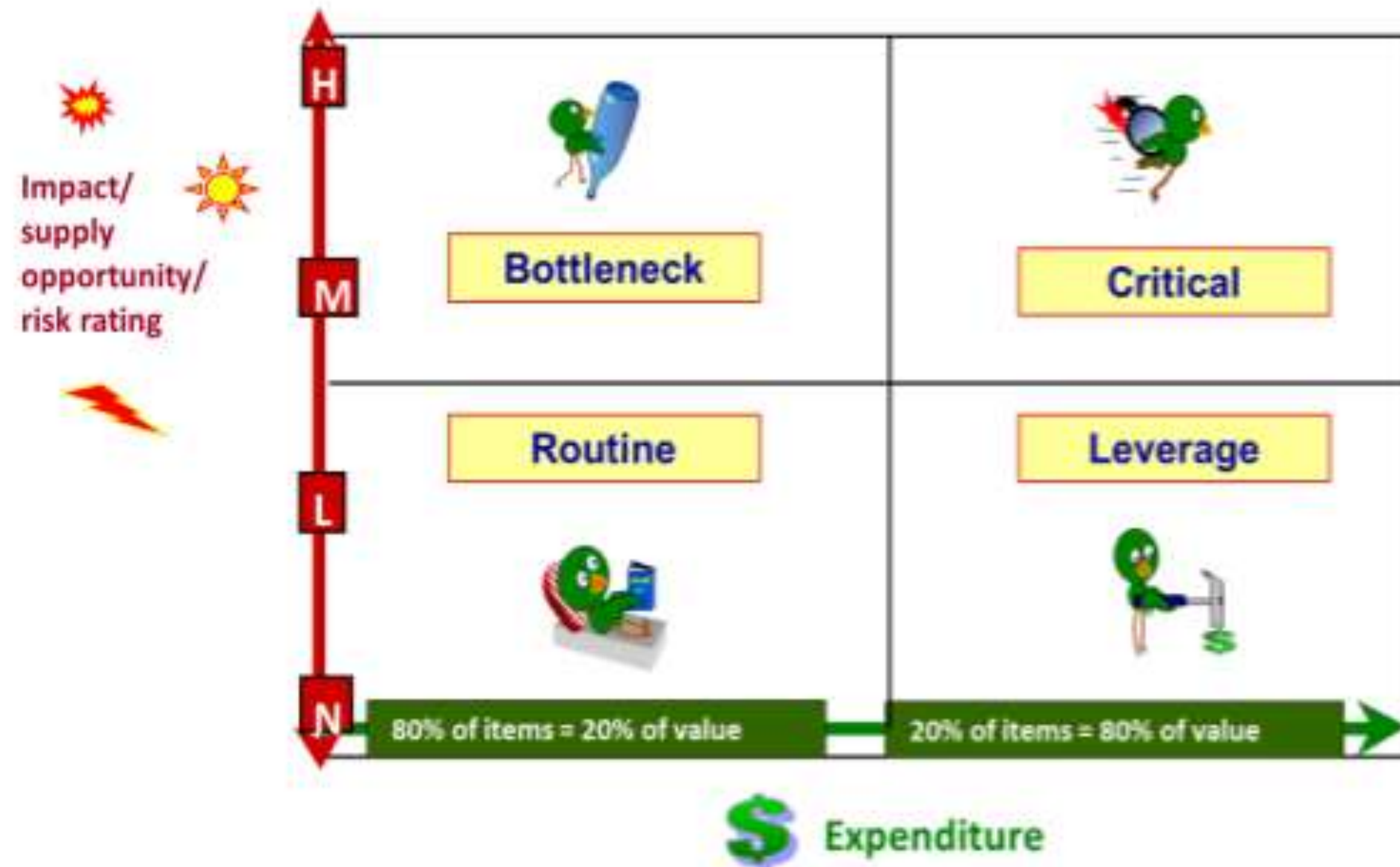
“Suatu Model pengelompokan barang/jasa berdasarkan nilai pembelian per tahun barang/jasa dan dampak (kesempatan atau risiko) dari barang/jasa tersebut”

(Buku Pelatihan Kompetensi LKPP)

Pak C / Mr. C

Faktor yang mempengaruhi

Supply Positioning Model



Sumber: Modul MLS-ITC-IPSCM

- Nilai pembelian per tahun barang/jasa tertentu
- *Impact-opportunity-risk (IOR)* atau dampak/kesempatan/risiko (DKR) barang/jasa.

Pak C / Mr. C

“Membantu organisasi membuat keputusan yang didasarkan pada data mengenai strategi keterlibatan pemasok.”

Pemanfaatan Supply Positioning model dapat **berpengaruh pada strategi dalam persiapan pemilihan maupun strategi negosiasi.*

(Contoh konkrit : Proses penyusunan harga perkiraan dan Proses negosiasi)

Pak C / Mr. C

Manfaat SPM

- **Membuat skala prioritas** atas penggunaan waktu dan biaya dalam pengadaan.
- **Membuat strategi pengadaan** terhadap barang atau jasa yang diperlukan.

Pak C / Mr. C

Jenis Kuadran SPM



Gambar 4.1 Matrix Kraljic Box

Dikutip dari : Modul Pelatihan Penjurusan JF PPBJ Muda
Jenis Kompetensi 1 Level 3 PPSDM LKPP

- **Routine/Non-critical items:** Barang atau jasa yang memiliki **dampak dan risiko rendah** terhadap kinerja organisasi, dan tersedia dalam jumlah yang **melimpah dan standar**.

Contoh : Pembelian ATK.

- **Leverage items:** Barang atau jasa yang memiliki **dampak tinggi tetapi risiko rendah** terhadap kinerja organisasi, dan tersedia dalam jumlah yang **melimpah dan standar**.

Contoh : Pembelian bahan baku.

- **Strategic items:** Barang atau jasa yang memiliki **dampak dan risiko tinggi** terhadap kinerja organisasi, dan tersedia dalam jumlah yang **terbatas atau spesifik**.

Contoh : Pembelian komponen khusus.

- **Bottleneck items:** Barang atau jasa yang memiliki **dampak rendah tetapi risiko tinggi** terhadap kinerja organisasi, dan tersedia dalam jumlah yang **terbatas atau tidak pasti**.

Contoh : Pembelian jasa konsultan.

Pak C / Mr. C



Pak C / Mr. C

Kelompok *Routine*

Adalah kelompok barang/jasa yang nilai pengadaan per tahunnya RENDAH bila dibandingkan dengan total nilai pengadaan. Jika barang/jasa tersebut tidak ada tepat pada waktunya, maka risiko/dampak terhadap penurunan kinerjanya RENDAH. Barang/Jasa kelompok ini sifatnya umum, spesifikasi standar, mudah diperoleh, penyediannya banyak, dan daya tarik penyedia biasanya RENDAH. Contoh alat tulis kantor.



Pak C / Mr. C

Kelompok *Leverage*

Adalah kelompok barang/jasa yang nilai pengadaan per tahunnya dibandingkan total nilai pengadaan adalah **TINGGI** dan risiko/dampak terhadap penurunan kinerja jika barang/jasa tersebut tidak tepat pada waktunya **RENDAH**. Barang/Jasa kelompok ini sifatnya umum, spesifikasi standar, mudah diperoleh, penyediannya banyak, daya tarik penyediannya biasanya **TINGGI**. Walaupun nilainya tinggi, bukan menjadi prioritas dan dapat ditangguhkan pengadaannya manakala terdapat prioritas yang lebih penting. Contoh: pengadaan komputer untuk 600 orang pegawai



Pak C / Mr. C

Kelompok *Bottleneck*

Adalah kelompok barang/jasa yang nilai pengadaan per tahunnya dibandingkan total nilai pengadaan adalah RENDAH dan risiko/dampak terhadap penurunan kinerja jika barang/jasa tersebut tidak ada tepat pada waktunya TINGGI. Barang/Jasa kelompok ini sifatnya khusus, spesifikasi umumnya tidak standar, barang/jasanya tidak mudah diperoleh, penyediaanya sedikit, barang/jasa kelompok ini biasanya dilakukan oleh penyedia-penyedia yang mengkhususkan diri dibidang tertentu, sehingga daya tarik penyedia biasanya TINGGI. Pengadaan pada tipe ini, walaupun nilai rendah, akan menjadi prioritas utama untuk

dilakukan pengadaan, manakala barang/jasa tersebut dibutuhkan. Contoh: suku cadang yang hanya tersedia dari satu pelaku usaha karena terkait hak paten.



Contoh :

Spare Part Lift Pasien pada Rumah Sakit dengan 25 lantai



Pak C / Mr. C

Kelompok Critical

Adalah kelompok Barang/Jasa yang nilai pengadaan pertahunnya dibandingkan total nilai pengadaan adalah TINGGI dan risiko/dampak terhadap penurunan kinerja jika barang/jasa tersebut tidak ada tepat pada waktunya TINGGI. Barang/jasa kelompok ini biasanya dilakukan oleh penyedia-penyedia yang mengkhususkan diri dibidang tertentu sehingga daya tarik penyedia biasanya TINGGI. Jika barang/jasa kelompok ini tidak tersedia pada waktunya, akan berdampak drastis pada penurunan kinerja atau dapat membuat kegiatan terhenti. Penyedia kelompok barang/jasa ini merupakan perusahaan atau profesional yang memiliki kompetensi dan spesialisasi khusus, sehingga memiliki nilai paling tinggi dalam rantai pengadaan barang/jasa, seperti pabrikan, distributor atau agen tunggal. Pada umumnya barang/jasa yang disediakan merupakan bisnis utama penyedia. Pengadaan pada tipe ini, cenderung menjadi prioritas utama, bukan karena nilainya yang besar dan berpengaruh besar terhadap serapan anggaran, namun lebih kepada tingkat risiko dan kebutuhan terhadap barang/jasa tersebut, yang menuntut untuk harus dijadikan prioritas utama. Contoh: pengadaan seismograph (penambahan titik-titik pengamatan baru) pada sistem peringatan dini tsunami, pengadaan radar cuaca untuk menunjang keselamatan transportasi bandar udara.

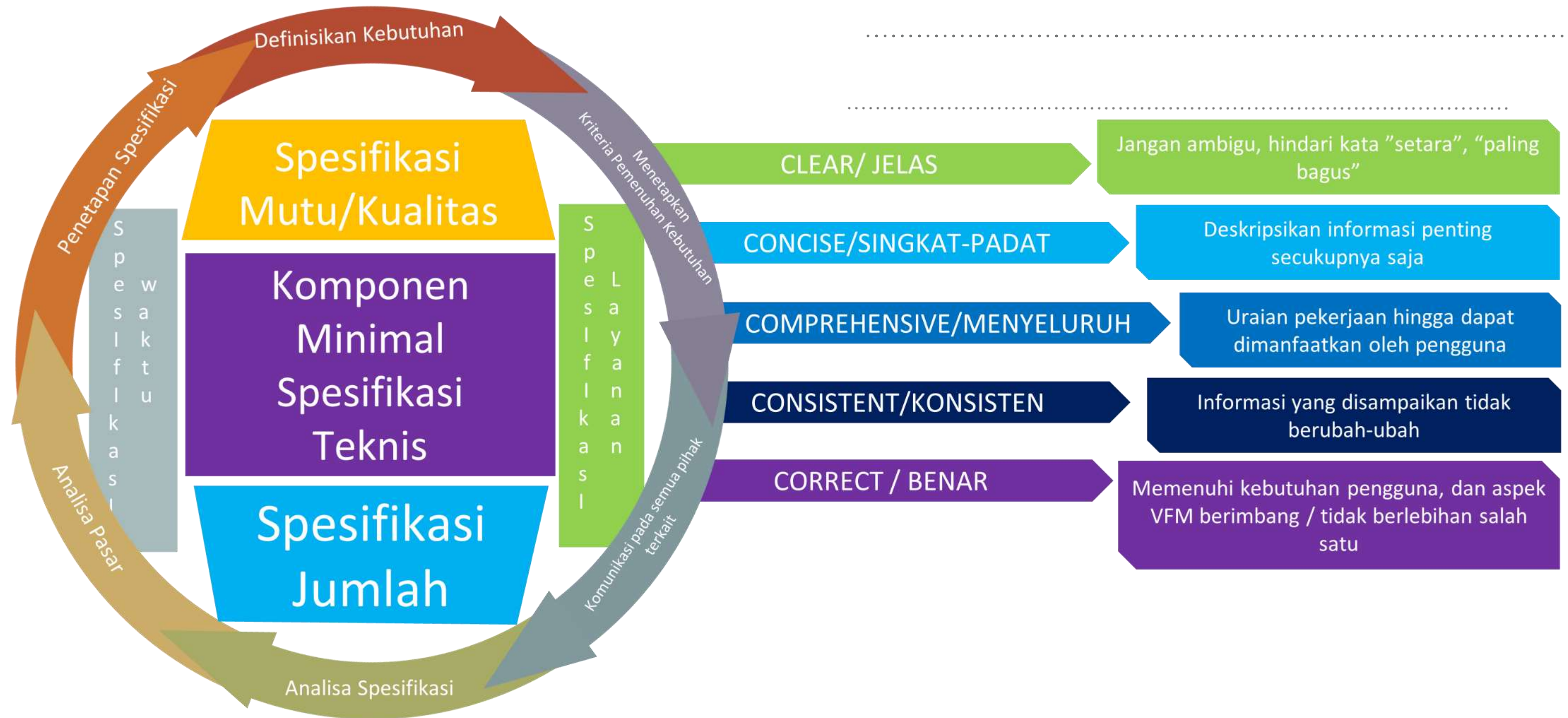


Pak C / Mr. C

menginterpretasikan Supply Positioning Model

Aspek	Bottleneck	Strategic	Routine	Leverage
Jumlah Pelaku Usaha	Spesialis, mungkin monopoli/oligopoly	Sedikit / beberapa	Banyak	Banyak dan kompetitif
Kekuatan / Power yang dominan	Pemasok	Saling ketergantungan	Masing-masing independent	Pembeli
Alternatif	Sedikit namun ada alternatif	Sedikit dan mungkin tidak ada alternatif	Banyak alternatif	Banyak alternatif
Harga atas disrupsi	Tinggi	Menengah hingga tinggi	Rendah	Rendah hingga menengah
Relasi /Hubungan	Jangka Panjang dengan Kontrak	Jangka Panjang dengan kemitraan dan kolaborasi	Pendek	Pendek, namun memungkinkan pemusatan kekuatan pembelian
Kriteria kebutuhan	Memerlukan keamanan dan kepastian sebelum dapat mencari alternatif	Memerlukan keamanan dan keberlangsungan dari pasokan	Perlu penyederhanaan dan memperbanyak variasi proses pasokan	Perlu pasokan yang memerlukan biaya pengadaan rendah
Pelaku Pengadaan	Memerlukan pengetahuan pasar yang tinggi dan mampu membuat rencana cadangan	Memerlukan kemampuan dalam proses pengadaan, implementasi, dan monitoring yang tinggi	Kemampuan Pengadaan dasar saja	Kemampuan Pengadaan level menengah
Metode Sourcing	RFI/RFQ (Umum) Tender/Seleksi/Penunjukan Langsung/PBJ Khusus Misal Metode Penyampaian 2 file (Pemerintah) Repeat Order	Kuisisioner komprehensif dan analisis mendalam dengan kontrak yang membagi risiko dan tanggung jawab secara detil (Umum) Tender /Seleksi/Pengadaan Langsung yang menyertakan dialog kompetitif Misal Metode penyampaian 2 tahap (Pemerintah)	RFI/RFQ (Umum) Tender/Tender Terbatas/Pengadaan Langsung/Penunjukan Langsung dengan metode penyampaian penawaran 1 file (pemerintah) Seleksi/Seleksi Terbatas E-Purchasing	Tender Terbatas/Tender dengan Reverse Auction Seleksi/Seleksi Terbatas E-Purchasing
Tingkat Layanan	Memerlukan respon cepat Dapat menggunakan kontrak payung	Bisa menggunakan kontrak payung dengan system call offs	Spot buying	Surat Pemesanan Standar

Pak C / Mr. C



Spesifikasi Mutu/Kualitas

- 1. Spesifikasi kinerja,**
2. Merek
3. Standarisasi
4. Sampel
5. Spesifikasi Teknis
6. Spesifikasi komposisi

Performance metrics	Specification	Unit
Load capacitance	5.0	pF
Unity-gain frequency	> 100	MHz
Power supply voltage	3.3	V
PSRR	> 70	dB
CMRR	> 70	dB
Input range	[1.0, 2.0]	V
Output range	[1.0, 2.0]	V
DC gain	> 70	dB
Slew rate	> 100	V/ms
Phase margin	> 60	°
Power consumption	< 5.0	mW
Equivalent output noise @ 1kHz	< 320	$\mu\text{V}/\sqrt{\text{Hz}}$

Spesifikasi Kinerja menetapkan kegunaan atau hasil yang diinginkan dengan berfokus pada apa yang ingin dicapai, bukan bagaimana fungsi itu dihasilkan

Kelebihan: memberi peluang alternatif solusi

Spesifikasi yang mendefinisikan penggunaan barang dan jasa dalam bentuk keluaran (output) atau hasil (outcome) tertentu

Kelebihan: target ukuran penyediaan barang atau penyelesaian pekerjaan lebih jelas, sehingga kriteria penerimaan lebih jelas

Atribut Spesifikasi Kinerja :

- Apa yang harus dicapai (fungsi).
- Tingkat output yang diinginkan (misalnya : kecepatan maksimum, tekanan maksimum, dan lain-lain).
- Input (misalnya : material, komponen, dan lain-lain).
- Lingkungan operasi (misal : tahan terhadap frekuensi suara tertentu).
- Detail interface (misalnya : koneksi dengan sistem yang sudah ada untuk sistem IT).
- Tingkat mutu.
- Tingkat keamanan produk bagi pengguna barang/jasa.
- Tingkat pemeliharaan dan pelayanan purna jual maksimum.
- Lama waktu barang/jasa tersebut dapat beroperasi pada kapasitas normal.
- Biaya maksimum yang diperlukan untuk memiliki barang tersebut.
- Ketentuan dan/atau peralatan untuk mengukur kinerja barang/jasa tersebut.

Pak C / Mr. C

Spesifikasi Mutu/Kualitas

1. Spesifikasi kinerja,
2. Merek
3. Standarisasi
4. Sampel
5. Spesifikasi Teknis
6. Spesifikasi komposisi

CONTOH SPESIFIKASI KINERJA

5G
Super cepat⁴

Mode Aksi
Gambar tidak stabil, video tetap stabil.

Pemutaran video hingga 29 jam²
Kekuatan baterai yang paling tahan lama dibanding iPhone mana pun yang pernah ada.²

Ceramic Shield
Lebih tangguh dari kaca ponsel pintar mana pun.

iPhone 14¹ 6,1"
iPhone 14 Plus¹ 6,7"

6,7" atau 6,1"
Layar Super Retina XDR¹
Teknologi ProMotion
Layar yang Selalu Aktif

Pak C / Mr. C

Spesifikasi Mutu/Kualitas

1. Spesifikasi kinerja,
2. Merek
3. Standarisasi
4. Sampel
5. Spesifikasi Teknis
6. Spesifikasi komposisi

Kelebihan spesifikasi fungsi dan kinerja :

- *Penyedia dapat menggunakan semua keahlian dan inovasinya untuk memenuhi spesifikasi fungsi dan kinerja yang dipersyaratkan.*
- *Lebih mudah menyusunnya dibanding dengan spesifikasi teknis.*
- *Risiko tidak mampu memenuhi kinerja yang dipersyaratkan berada pada penyedia barang/jasa.*
- *Dibanding dengan spesifikasi teknis, akan lebih banyak penyedia barang/jasa yang mampu memenuhi persyaratan.*

Kelemahan spesifikasi fungsi dan kinerja :

- *Jika penyedia barang/jasa menggunakan teknologi yang tidak familiar, akan sulit untuk melakukan verifikasi fungsi dan kinerja dari barang/jasa.*
- *Masing-masing penyedia barang/jasa mungkin akan memberikan solusi berbeda untuk fungsi dan kinerja barang yang sama. Hal ini akan menyulitkan untuk membuat perbandingan dan/atau melakukan evaluasi penyedia barang/jasa.*

CONTOH SPESIFIKASI KINERJA



Pemutaran video hingga 29 jam²

Kekuatan baterai yang paling tahan lama dibanding iPhone mana pun yang pernah ada.²

5G

Super cepat⁴

Pak C / Mr. C

Spesifikasi Mutu/Kualitas

1. Spesifikasi kinerja,
- 2. Merek**
3. Standarisasi
4. Sampel
5. Spesifikasi Teknis
6. Spesifikasi komposisi

kelemahan menggunakan spesifikasi merek:

- Sangat dimungkinkan labelling merek yang sama dengan perubahan spesifikasi, khususnya untuk barang berkondisi generik
- Harga sudah tercipta di pasar, berpotensi cenderung lebih mahal karena mereknya
- Membatasi kompetisi

Kelebihan menggunakan Spesifikasi merek (yang sudah dikenal luas) :

- Deskripsi tidak multitafsir dan jelas
- Barang mudah dicari di pasaran dan penggunaannya sudah umum diketahui
- Adanya jaminan Mutu barang/jasa

 **WATCH**



Apple Watch
Ultra



Apple Watch
Series 8



Apple Watch
SE



Apple Watch
Nike

Pak C / Mr. C

Pak C / Mr. C

Spesifikasi Mutu/Kualitas

1. Spesifikasi kinerja,
2. Merek
- 3. Standarisasi**
4. Sampel
5. Spesifikasi Teknis
6. Spesifikasi komposisi

Kelebihan menggunakan standar eksternal :

- *Pemilihan Penyedia lebih mudah dilakukan karena pelaku usaha terqualifikasi yang membaca spesifikasi akan dapat menawarkan barang dengan standar yang sama*
- *Karena terstandar dan sudah terkodefikasi maka kompetisi dapat optimal sehingga memungkinkan mendapatkan harga yang kompetitif (bahkan termurah)*
- *Pelaku usaha umumnya paham dan cenderung mudah melaksanakan proses produksinya sehingga dapat efisien termasuk dalam efisiensi waktu*
- *Kualitas telah terstandar sehingga hasil pengadaan dari pelaku pengadaan akan lebih mudah diterima oleh pengguna*

kelemahan menggunakan spesifikasi standar eksternal:

- *Standar dalam penciptaannya bersifat mengakomodir banyak pihak, tidak semua barang/jasa dapat memenuhi kebutuhan secara one size fit all*
- *Pelaku pengadaan perlu cermat dalam proses pengadaan dengan memperhatikan kemampuan penyedia melaksanakan pengadaan b/j tersebut*

Pak C / Mr. C

Pak C / Mr. C

Spesifikasi Mutu/Kualitas

1. Spesifikasi kinerja,
2. Merek
- 3. Standarisasi**
4. Sampel
5. Spesifikasi Teknis
6. Spesifikasi komposisi

Contoh Produk dengan standar Air mineral alami (SNI 6242:2015)



No.	Jenis Produk	Nomor SNI	HS code
1.	Air Mineral	3553:2015	2201.10.00.10
2.	Air Demineral	6241:2015	2201.90.90.10
3.	Air Mineral Alami	6242:2015	2201.10.00.10
4.	Air Minum Embun	7812:2013	Ex 22.01.90.90.90



Pak C / Mr. C

Pak C / Mr. C

Spesifikasi Mutu/Kualitas

1. Spesifikasi kinerja,
2. Merek
3. Standarisasi
- 4. Sampel**
5. Spesifikasi Teknis
6. Spesifikasi komposisi

Dokumen disusun berdasarkan sebuah produk eksisting yang selain ada dokumen Spesifikasi Teknisnya, juga sudah ada produk yang terpasang/tersedia dimiliki oleh pengguna, para Pelaku Usaha bisa melakukan interaksi dengan produk sampel tersebut.

Contoh : Produk Adjustable Speed Drive



Sample Specification for Adjustable Speed Drives
Rated from 7.5 to 2,800 HP and from 208 to 690 Vac

Part 1 – GENERAL

1.01 DESCRIPTION

- This specification describes a complete Adjustable Speed AC Drive (ASD) used to control the speed of NEMA design B induction motors used in areas where low harmonic content is desired or mandated.
- The drive manufacturer shall supply the Drive and all necessary controls as herein specified.
- The ASD shall be manufactured by a company with at least ten (10) years experience in the production of this type of equipment.

1.02 QUALITY ASSURANCE

- The Drive manufacturing facility shall be ISO 9001 and ISO 14001 certified.
- All printed circuit boards shall be completely tested before being assembled into the complete Drive. The Drive shall be subjected to a functional test and load test. The load test shall be at full rated load, or cycled load.
- The drive manufacturer shall have an analysis laboratory to evaluate the failure of any component.

1.03 QUALIFICATIONS

A. The ASD shall meet the following specifications

- UL 508A and 508C - Underwriter's Laboratory. The ASD shall be UL listed and carry the UL mark.
- CAN/CSA-C22 No. 14-M91 - Canadian Standards Association. The ASD shall be C-UL or CSA listed and carry the appropriate mark.
- Institute of Electrical and Electronic Engineers (IEEE). Standard 519-1992, IEEE Guide for Harmonic Content and Control.
- The ASD shall comply with the following European Union's CE directives. The ASD shall carry CE mark.
 - EMC Low Voltage Directive 73/23 EEC
 - EMC Directive 89/336 EEC
 - Machinery Directive 98/37 EC

B. Acceptable manufacturers

- ABB Ultra Low Harmonic (ULH) drive.
- ASDs that are manufactured by a third party and "brand labeled" shall not be acceptable.
- ASD power structures that are manufactured by a third party and "brand labeled" shall not be acceptable.

Pak C / Mr. C

Spesifikasi Mutu/Kualitas

1. Spesifikasi kinerja,
2. Merek
3. Standarisasi
- 4. Sampel**
5. Spesifikasi Teknis
6. Spesifikasi komposisi

Contoh : Produk Adjustable Speed Drive



1.04 SUBMITTALS

A. The Submittals shall include the following information:

1. Outline Dimensions and Weight.
2. Customer connection and power wiring diagrams.
3. Complete technical product description including a complete list of options provided.
4. Compliance to IEEE 519 – Harmonic analysis for particular jobsite including total voltage harmonic distortion and total current distortion. In case an alternative low harmonics solution is offered, the drive manufacturer shall provide calculations, specific to this installation, showing total harmonic current distortion (TDD), at the Point of Common Coupling (PCC), is less than required.

Part 2 – DESIGN

2.01 DESCRIPTION

A. The ASD shall be solid state AC to AC inverter controlled device utilizing the latest isolated gate bipolar transistor (IGBT) technology.

B. The drive shall be an Ultra Low Harmonic Adjustable Speed AC Drive unit designed to comply with standard IEEE 519-1992 when installed into system that already is in compliance with the standard.

2.02 HARMONICS

A. The Ultra Low Harmonic construction of the ASD shall not contribute any significant harmonics at the input terminals of the ASD, and shall maintain harmonics levels at the ASD's input terminals to levels at or below those listed in "Harmonic Control in Electrical Power Systems, IEEE Std. 519-1992." in the system that already is in compliance with the said standard.

B. All harmonic management devices must be internal to the ASD enclosure and supplied as a complete solution.

C. The ASD shall have an active line supply unit which controls the waveform of the input current and reduces the low order harmonic current drawn from the power line. Line currents and voltages shall be

D. Each input phase of the ASD shall incorporate a symmetrical LCL filter arranged in a T- configuration. The inductors are to be series power components that carry the full current of the ASD.

E. The input current to the ASD shall have a total harmonic content less than 5% of full rated capability at the input terminals of the ASD on power system sized according to IEEE 519-1992 at line voltage unbalance up to 3% and under all motor load conditions.

F. The ASD shall operate at fundamental power factor 1.0 on the supply side under all motor load conditions.

G. The input power factor shall be programmable from 0.8 lagging to 0.8 leading, allowing the ASD to be used as a compensating device for installations that are excessively inductive or excessively capacitive in reactive power. The reactive power required by other loads connected to the same distribution system may be compensated for by the providing that ASD has sufficient capacity for reactive and active loads.

H. The ASD's design shall not compensate for existing harmonic content in the distribution system.

2.03 RATINGS

Dokumen disusun berdasarkan sebuah produk eksisting yang selain ada dokumen Spesifikasi Teknisnya, juga sudah ada produk yang terpasang/tersedia dimiliki oleh pengguna, para Pelaku Usaha bisa melakukan interaksi dengan produk sampel tersebut.

Pak C / Mr. C

Spesifikasi Mutu/Kualitas

1. Spesifikasi kinerja,
2. Merek
3. Standarisasi
- 4. Sampel**
5. Spesifikasi Teknis
6. Spesifikasi komposisi

Dokumen disusun berdasarkan sebuah produk eksisting yang selain ada dokumen Spesifikasi Teknisnya, juga sudah ada produk yang terpasang/tersedia dimiliki oleh pengguna, para Pelaku Usaha bisa melakukan interaksi dengan produk sampel tersebut.

Contoh : Produk Adjustable Speed Drive



Kelebihan menggunakan Spesifikasi Sampel :

- Karena telah terdapat sampel maka Pelaku usaha akan lebih mudah memahami kebutuhan hingga keinginan dari pemilik pekerjaan, khususnya Ketika terdapat hal-hal yang sifatnya sukar diungkapkan dan sukar dituliskan dalam spesifikasi teknis.
- Ketika terdapat hal yang perlu dipastikan terkait pemenuhan kebutuhan dan keinginan pengguna jasa, menjadi lebih mudah untuk dilakukan konfirmasi untuk pemenuhan spesifikasi tersebut.

Pak C / Mr. C

Spesifikasi Mutu/Kualitas

1. Spesifikasi kinerja,
2. Merek
3. Standarisasi
- 4. Sampel**
5. Spesifikasi Teknis
6. Spesifikasi komposisi

Dokumen disusun berdasarkan sebuah produk eksisting yang selain ada dokumen Spesifikasi Teknisnya, juga sudah ada produk yang terpasang/tersedia dimiliki oleh pengguna, para Pelaku Usaha bisa melakukan interaksi dengan produk sampel tersebut.

Contoh : Produk Adjustable Speed Drive



kelemahan menggunakan spesifikasi sampel :

- Dalam rangka serah terima, maka proses pengujian mungkin mengalami kesulitan Ketika performa antara sampel dan barang/jasa yang diserahkan memiliki perbedaan kualitas yang sulit dijelaskan secara tertulis.
- menjadi tidak mudah mengujinya karena diperlukan alat ukur atau proses pengujian yang tidak mudah.x

Pak C / Mr. C

Spesifikasi Mutu/Kualitas

1. Spesifikasi kinerja,
2. Merek
3. Standarisasi
4. Sampel
- 5. Spesifikasi Teknis**
6. Spesifikasi komposisi

Mutu Kualitas yang diuraikan dalam **kriteria Teknis** meliputi atribut :

Gambar berupa **detil desain**

Metodologi pelaksanaan pekerjaan

Metodologi produksi

Cara dan kebutuhan yang diperlukan dalam

perawatan

Cara dan kebutuhan yang diperlukan dalam
pengoperasian

Bahan/material yang digunakan

Toleransi dalam **penggunaan** yang dapat diterima

Atribut **fisik** seperti kapasitas, kekuatan, bentuk, metrik dimensi, dan/atau warna

Sebagian atau keseluruhan **kriteria Teknis** yang tertera diatas secara kualitatif / kuantitatif dituangkan sebagai spesifikasi mutu/kualitas

Pak C / Mr. C

Spesifikasi Mutu/Kualitas

1. Spesifikasi kinerja,
2. Merek
3. Standarisasi
4. Sampel
5. Spesifikasi Teknis
6. Spesifikasi komposisi

Kelebihan menggunakan Spesifikasi teknik :

penjelasan dari kebutuhan yang diperlukan dapat di deskripsikan secara jelas dan **rinci**

Spesifikasi teknis yang disusun dengan merujuk **mutu/kualitas teknis** dapat menjadi **dasar untuk membandingkan, verifikasi, dan validasi** barang/jasa yang di sediakan

Pak C / Mr. C

Pak C / Mr. C

Spesifikasi Mutu/Kualitas

1. Spesifikasi kinerja,
2. Merek
3. Standarisasi
4. Sampel
5. Spesifikasi Teknis
6. Spesifikasi komposisi

- **Inakurasi** dalam penyusunan spesifikasi teknis akan berdampak signifikan terhadap keluaran pengadaan.
- Karena interpretasi yang berbeda dapat terjadi hasil kerja dengan pemenuhan spesifikasi yang memenuhi kriteria, namun tidak memenuhi harapan pengguna barang/jasa.

kelemahan menggunakan spesifikasi teknik :

- Semakin detil, rinci, dan spesifik sebuah Spesifikasi Teknis umumnya semakin terbatas pelaku usaha yang mampu berkompetisi;
- Penyusunan spesifikasi yang detil, rinci, dan spesifik memerlukan tenaga ahli, semakin tinggi kualitas tenaga ahli yang ditugaskan maka semakin berdampak pada beban biaya yang dikeluarkan.

Spesifikasi Mutu/Kualitas

1. Spesifikasi kinerja,
2. Merek
3. Standarisasi
4. Sampel
5. Spesifikasi Teknis
6. Spesifikasi komposisi



Kelebihan menggunakan Spesifikasi komposisi :

- *Detil;*
- *Dapat digunakan sebagai basis dalam verifikasi dan validasi*
- *Rinci.*

kelemahan menggunakan spesifikasi komposisi:

- *Penyusunan perlu tenaga ahli yang kompeten di bidang tersebut;*
- *Proses pengujian memerlukan peralatan dan teknis khusus.*

Pak C / Mr. C

KOMPONEN MINIMAL DAN KAJIAN 5C



Pak C / Mr. C

Tingkat Pelayanan Penyedia

Dalam Spesifikasi Layanan dapat dituliskan berupa :

- Waktu minimal respon Ketika terjadi permasalahan yang membutuhkan dukungan teknis;
- Tingkat akurasi penyelesaian masalah yang dikomunikasikan pengguna
- Keberadaan Helpdesk
- Perilaku yang diharapkan (Misal Senyum, Salam, Sapa)



Pelatihan dan Bantuan serta Dukungan Teknis

Dalam Spesifikasi Layanan dapat dituliskan berupa :

- Ketersediaan Manual Book / Buku Petunjuk
- Ketersediaan Pendampingan Penggunaan
- Penyelenggaraan Pelatihan Penggunaan
- Pendampingan Proses Transfer Ilmu pada masa inisiasi



Pemeliharaan Barang/Jasa

Dalam Spesifikasi Layanan dapat dituliskan berupa :

- Layanan Purna Jual atau Pemeliharaan
- Ketersediaan Suku Cadang dan dukungan Penggantian tanpa biaya pada tahun awal penggunaan
- Ketersediaan Teknisi berpengalaman
- Layanan Instalasi dan Perawatan

AFTER SALES SERVICE



MARKETING



PRODUCT



SERVICE



SATISFACTION



LOYALTY



MARGIN

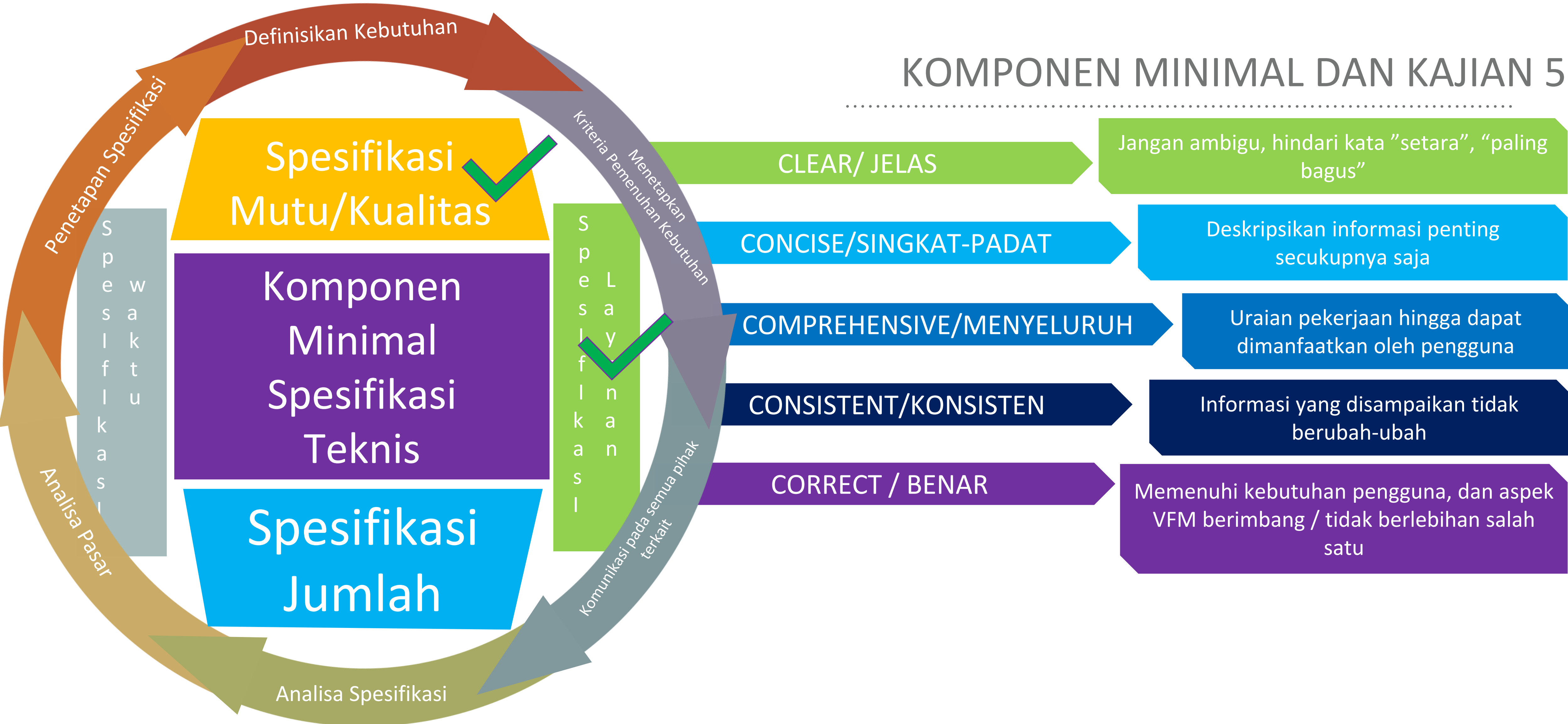
3

2

1

Pak C / Mr. C

KOMPONEN MINIMAL DAN KAJIAN 5C



Pak C / Mr. C

Pak C / Mr. C

SPEKIFIKASI JUMLAH

- Menentukan kebutuhan pasti jumlah barang/jasa atau memperkirakan berdasarkan kecenderungan jumlah kebutuhan di masa mendatang menggunakan Teknik peramalan
- Perhitungan sederhana
- Time series seperti rata-rata tahunan / rata-rata pergerakan / moving average;

Spesifikasi
Jumlah

Pak C / Mr. C

SPEKIFIKASI JUMLAH

Independent Demand :

barang yang jumlah kebutuhannya tidak ditentukan jumlahnya oleh kebutuhan barang yang lain



Dependent Demand : Dilakukan perhitungan seperti biasa tanpa menggunakan metode / Teknik peramalan hal ini karena beberapa barang merupakan jenis barang yang jumlah kebutuhannya ditentukan oleh kebutuhan barang yang lain. Dengan demikian, kebutuhan barang jenis ini tidak memerlukan teknik peramalan, tinggal dihitung seperti biasa.

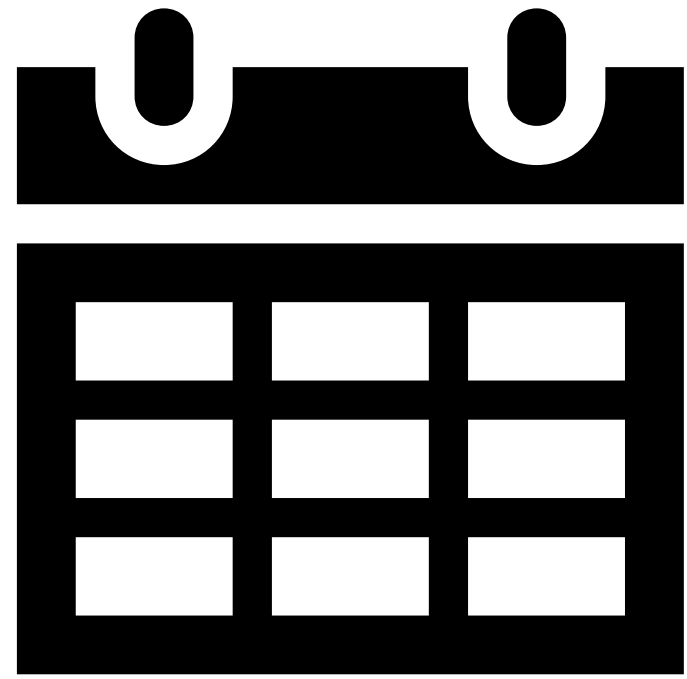
Pak C / Mr. C

KOMPONEN MINIMAL DAN KAJIAN 5C



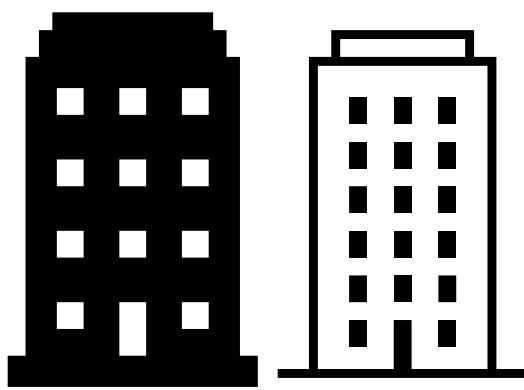
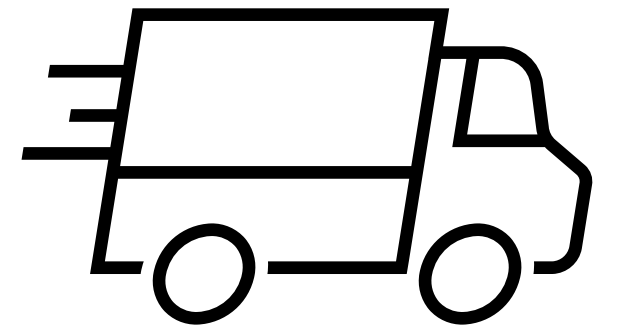
Pak C / Mr. C

Pak C / Mr. C



Waktu Pengiriman barang, waktu barang tiba, dan/atau waktu penggunaan (Jadwal).....

Metode/cara pengiriman atau moda transportasi yang digunakan



Tempat / Lokasi Tiba Barang, Tempat/Lokasi barang digunakan

Cara pengemasan / pengepakan



KOMPONEN MINIMAL DAN KAJIAN 5C



Pak C / Mr. C

Pak C / Mr. C

KOMPONEN MINIMAL DAN KAJIAN 50

Komponen Minimal Spesifikasi Teknis, mencakup :

Mutu/kualitas, jumlah, waktu, dan/atau pelayanan

Mutu/kualitas, jumlah, waktu, dan/atau pelayanan

CLEAR/ JELAS

Jangan ambigu, hindari kata "setara", "paling bagus"

CONCISE/SINGKAT-PADAT

Deskripsikan informasi penting secukupnya saja

COMPREHENSIVE/MENYELURUH

Uraian pekerjaan hingga dapat dimanfaatkan oleh pengguna

CONSISTENT/KONSISTEN

Informasi yang disampaikan tidak berubah-ubah

CORRECT / BENAR

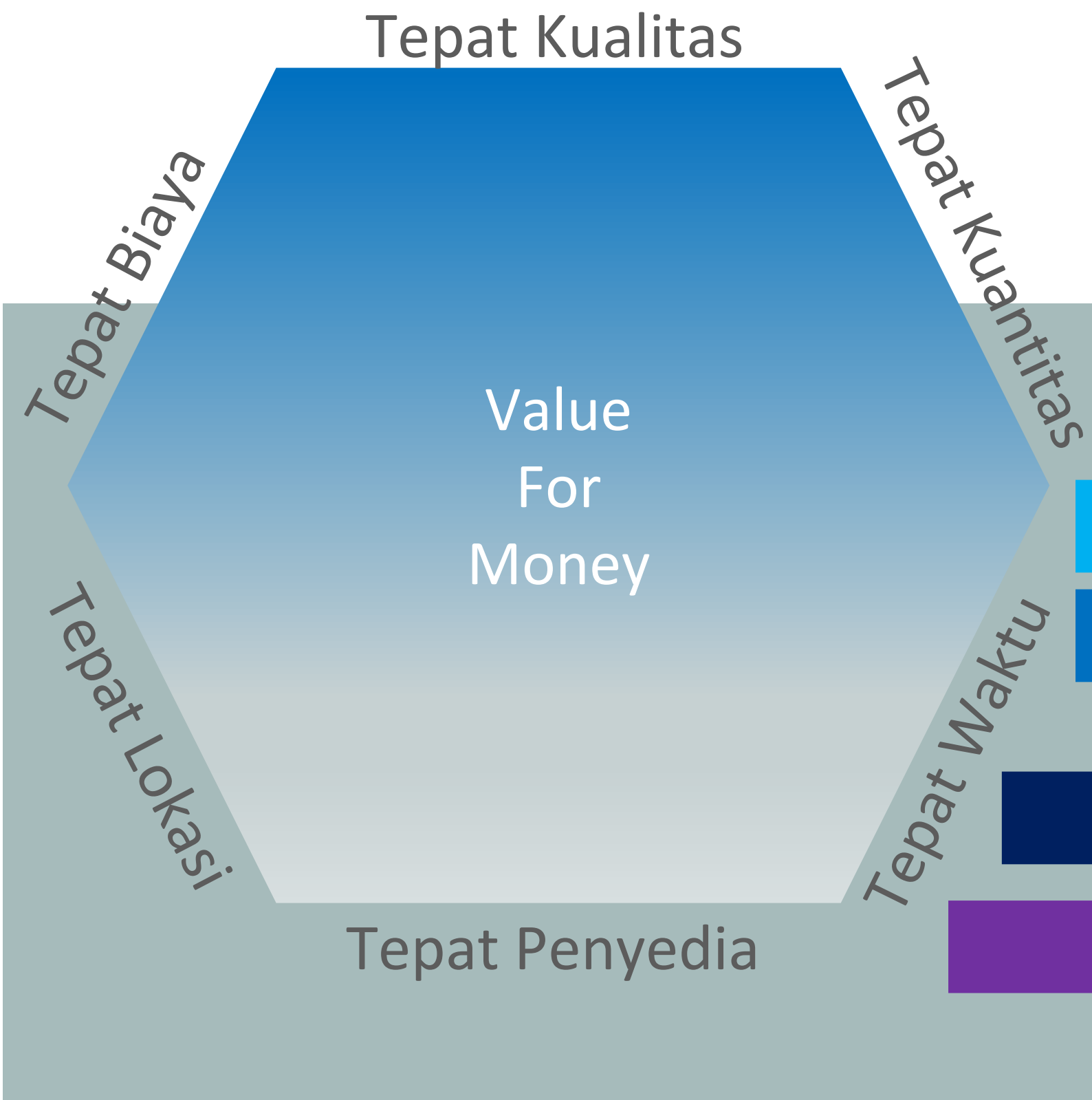
Memenuhi kebutuhan pengguna, dan aspek VFM berimbang / tidak berlebihan salah satu

Pak C / Mr. C

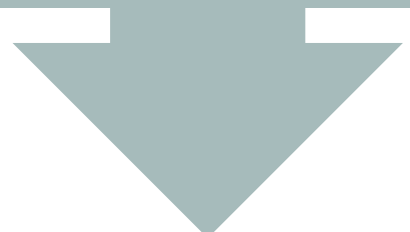
Pak C / Mr. C

KERANGKA ACUAN KERJA

Hanya untuk Jasa Konsultansi



CLEAR/ JELAS	Jangan ambigu, hindari kata "setara", "paling bagus"
CONCISE/SINGKAT-PADAT	Deskripsikan informasi penting secukupnya saja
COMPREHENSIVE/MENYELURUH	Uraian pekerjaan hingga dapat dimanfaatkan oleh pengguna
CONSISTENT/KONSISTEN	Informasi yang disampaikan tidak berubah-ubah
CORRECT / BENAR	Memenuhi kebutuhan pengguna, dan aspek VFM berimbang / tidak berlebihan salah satu



Uraian pekerjaan yang akan dilaksanakan meliputi: latar belakang, maksud dan tujuan, lokasi pekerjaan, dan produk yang dihasilkan (output)



Waktu pelaksanaan yang diperlukan untuk menyelesaikan pekerjaan dengan memperhatikan batas akhir efektif tahun anggaran

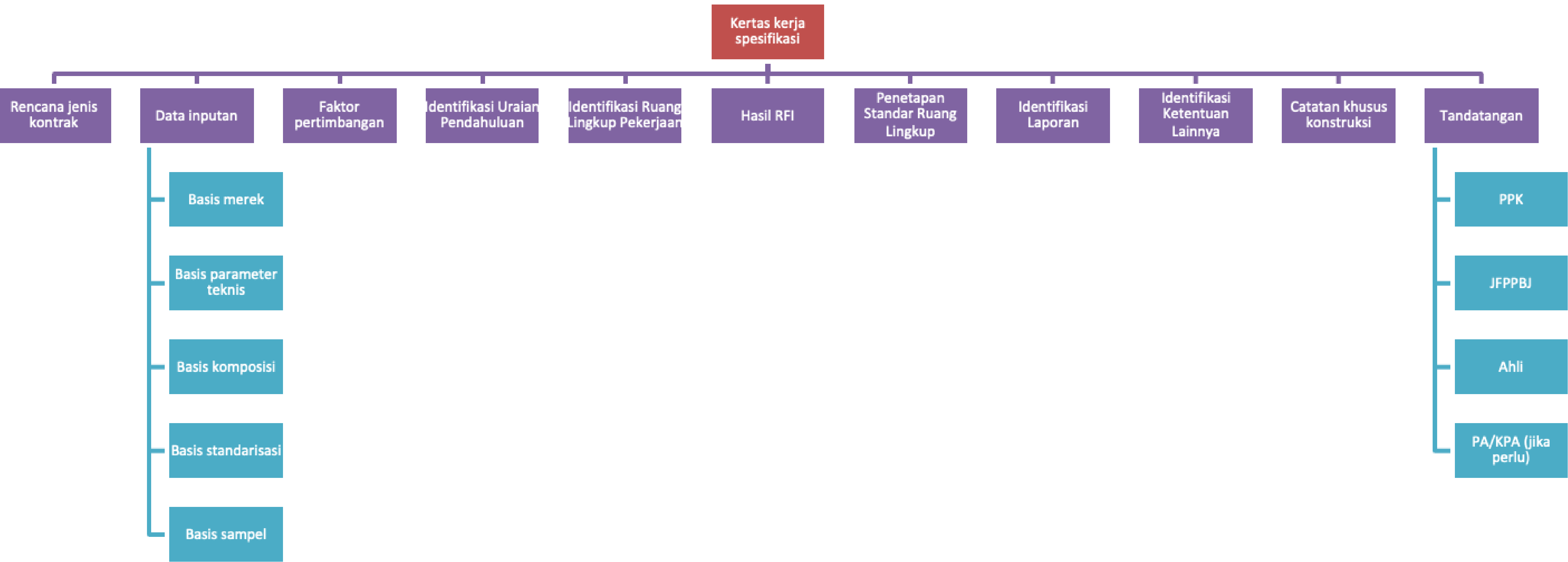


Spesifikasi teknis jasa konsultansi yang akan diadakan mencakup kompetensi tenaga ahli yang dibutuhkan

Pak C / Mr. C

Pak C / Mr. C

STRUKTUR FORMULASI KERTAS KERJA KERANGKA ACUAN KERJA JASA KONSULTANSI



Pak C / Mr. C

Langkah dalam Menghitung dan Menginterpretasikan SPM (1)

- **Tentukan faktor-faktor** yang mempengaruhi pentingnya secara strategis dan risiko yang terkait dengan setiap barang atau jasa yang dibeli oleh organisasi. Faktor-faktor ini dapat meliputi nilai belanja, frekuensi pembelian, ketersediaan pemasok, kualitas barang atau jasa, dampak terhadap kinerja organisasi, dan lain-lain.
- **Berikan skor numerik** untuk setiap faktor tersebut, misalnya dari 1 (sangat rendah) hingga 5 (sangat tinggi), berdasarkan data yang tersedia atau penilaian subjektif. Anda dapat menggunakan metode tertentu, seperti analisis SWOT, untuk membantu Anda dalam memberikan skor.
- **Hitung nilai rata-rata dari skor-skor tersebut** untuk mendapatkan nilai pentingnya secara strategis dan nilai risiko untuk setiap barang atau jasa. Nilai pentingnya secara strategis adalah rata-rata dari skor faktor-faktor yang berkaitan dengan pengaruh barang atau jasa terhadap kinerja organisasi. Nilai risiko adalah rata-rata dari skor faktor-faktor yang berkaitan dengan ketidakpastian atau kerawanan pasokan barang atau jasa.

Pak C / Mr. C

Langkah dalam Menghitung dan Menginterpretasikan SPM (2)

- **Gambarkan sebuah diagram kartesius dengan sumbu horizontal menunjukkan nilai pentingnya secara strategis dan sumbu vertikal menunjukkan nilai risiko.** Bagi diagram tersebut menjadi empat kuadran dengan garis tengah yang melintang pada nilai rata-rata dari kedua sumbu. Tempatkan setiap barang atau jasa pada diagram sesuai dengan nilai pentingnya secara strategis dan nilai risikonya, atau anda dapat menyajikan hasil penilaian dalam bentuk tabel.
- **Interpretasikan posisi setiap barang atau jasa pada diagram dan tentukan strategi pengadaan yang sesuai untuk masing-masing kuadran.** Anda dapat menggunakan tabel yang Anda berikan sebagai pedoman, atau mengadaptasinya sesuai dengan kondisi dan kepentingan organisasi Anda.

Pak C / Mr. C

Implikasi Supply Positioning Model Terhadap Strategi PBJ (1)

- **Membantu organisasi menentukan strategi pengadaan yang sesuai dengan karakteristik dan kebutuhan dari setiap barang atau jasa yang dibeli.** Dengan menggunakan model ini, organisasi dapat mengoptimalkan alokasi sumber daya, meningkatkan efisiensi proses, dan mencapai tujuan strategis mereka.
- **Memungkinkan organisasi untuk mengelola hubungan dengan pemasok secara lebih efektif dan berkelanjutan.** Dengan mengetahui kategori dan prioritas dari setiap barang atau jasa, organisasi dapat menyesuaikan tingkat keterlibatan, komunikasi, dan kolaborasi dengan pemasok. Hal ini dapat meningkatkan kualitas, ketersediaan, dan kinerja dari barang atau jasa yang dibeli, serta mengurangi risiko dan konflik yang mungkin terjadi.
- **Memberikan panduan untuk melakukan negosiasi dengan pemasok secara lebih cerdas dan menguntungkan.** Dengan mengetahui nilai dan kompleksitas dari setiap barang atau jasa, organisasi dapat menentukan batas atas dan bawah negosiasi, serta memanfaatkan kekuatan tawar yang dimiliki. Hal ini dapat membantu organisasi mendapatkan harga yang wajar, syarat yang menguntungkan, dan nilai tambah dari barang atau jasa yang dibeli.

Pak C / Mr. C

Implikasi Supply Positioning Model Terhadap Strategi PBJ (2)

- **Memfasilitasi pengambilan keputusan yang didasarkan pada data dan analisis.** Dengan menggunakan model ini, organisasi dapat mengumpulkan, mengolah, dan menyajikan informasi yang relevan dan akurat mengenai barang atau jasa yang dibeli. Hal ini dapat membantu organisasi mengevaluasi kinerja, mengidentifikasi peluang, dan menyelesaikan masalah yang terkait dengan pengadaan barang atau jasa.
- **Membantu manajer pengadaan dalam menentukan prioritas, metode, dan sumber daya** yang diperlukan untuk pengadaan barang/jasa sesuai dengan karakteristik dan kebutuhan perusahaan.
- **Memberikan panduan untuk melakukan negosiasi dengan pemasok secara lebih cerdas dan menguntungkan.** Dengan mengetahui nilai dan kompleksitas dari setiap barang atau jasa, organisasi dapat menentukan batas atas dan bawah negosiasi, serta memanfaatkan kekuatan tawar yang dimiliki. Hal ini dapat membantu organisasi mendapatkan harga yang wajar, syarat yang menguntungkan, dan nilai tambah dari barang atau jasa yang dibeli.
- **Membantu manajer pengadaan dalam menyesuaikan strategi pengadaan** dengan kondisi pasar, risiko, dan peluang yang ada, serta menciptakan nilai tambah bagi perusahaan.

Pak C / Mr. C

Implikasi Supply Positioning Model Terhadap Strategi PBJ (3)

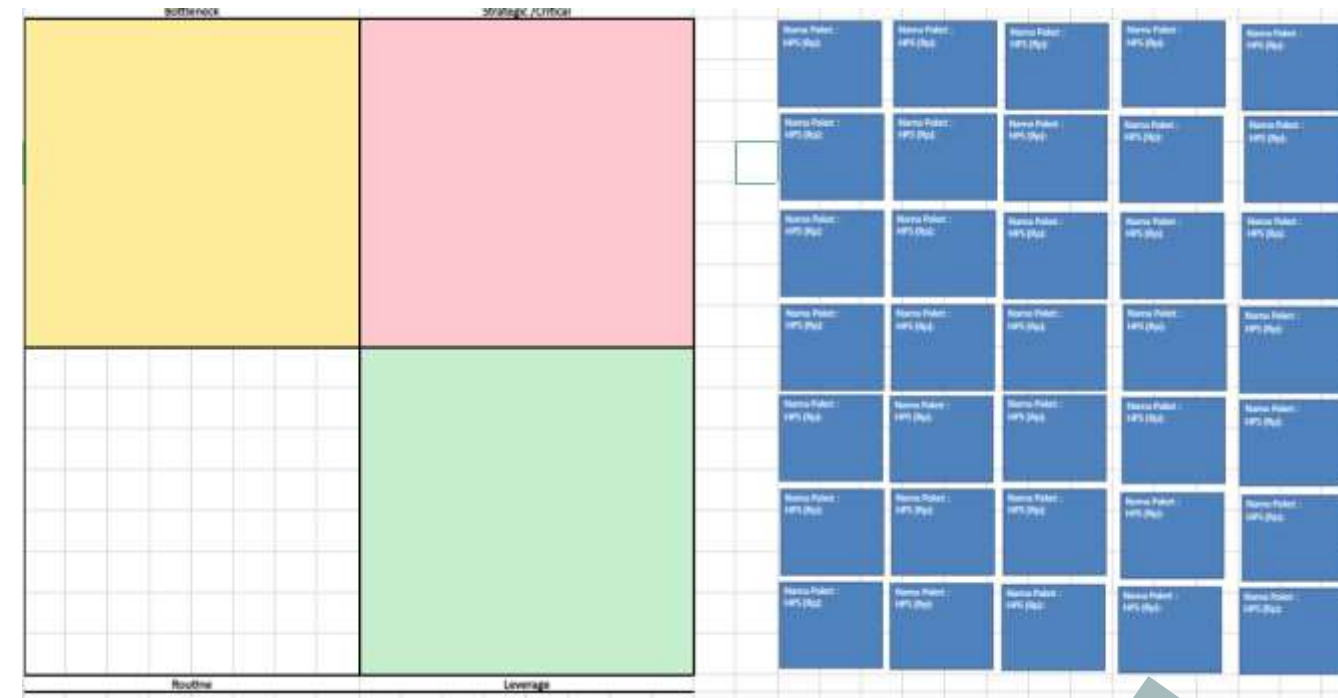
- **Membantu manajer pengadaan dalam mengembangkan hubungan yang *optimal*** dengan penyedia barang/jasa, baik dalam bentuk kompetitif, kolaboratif, atau kemitraan, tergantung pada kuadran yang ditempati oleh barang/jasa tersebut.
- **Supply positioning model dapat membantu manajer pengadaan dalam meningkatkan kinerja, efisiensi, dan efektivitas pengadaan, serta mengurangi biaya, waktu, dan kesalahan pengadaan.**

Pak C / Mr. C

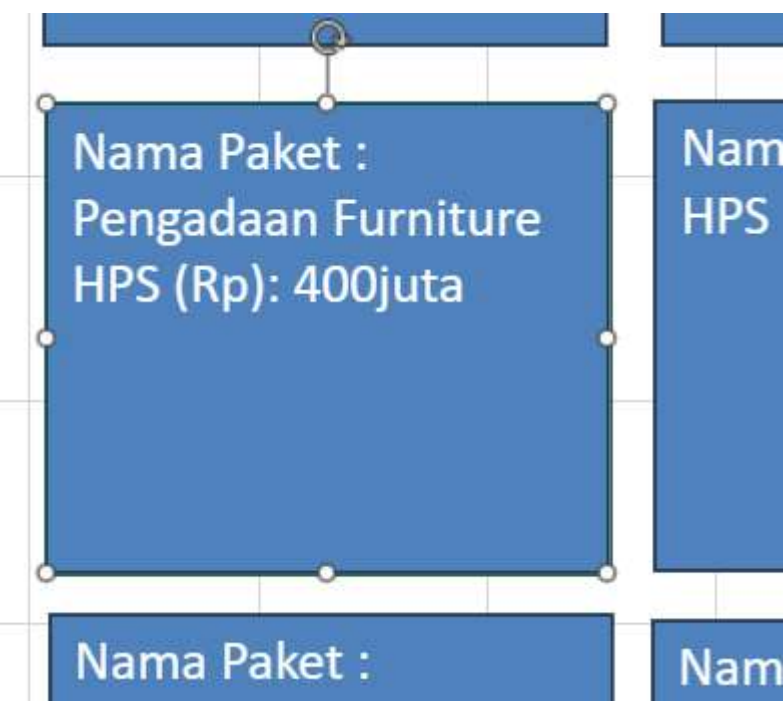
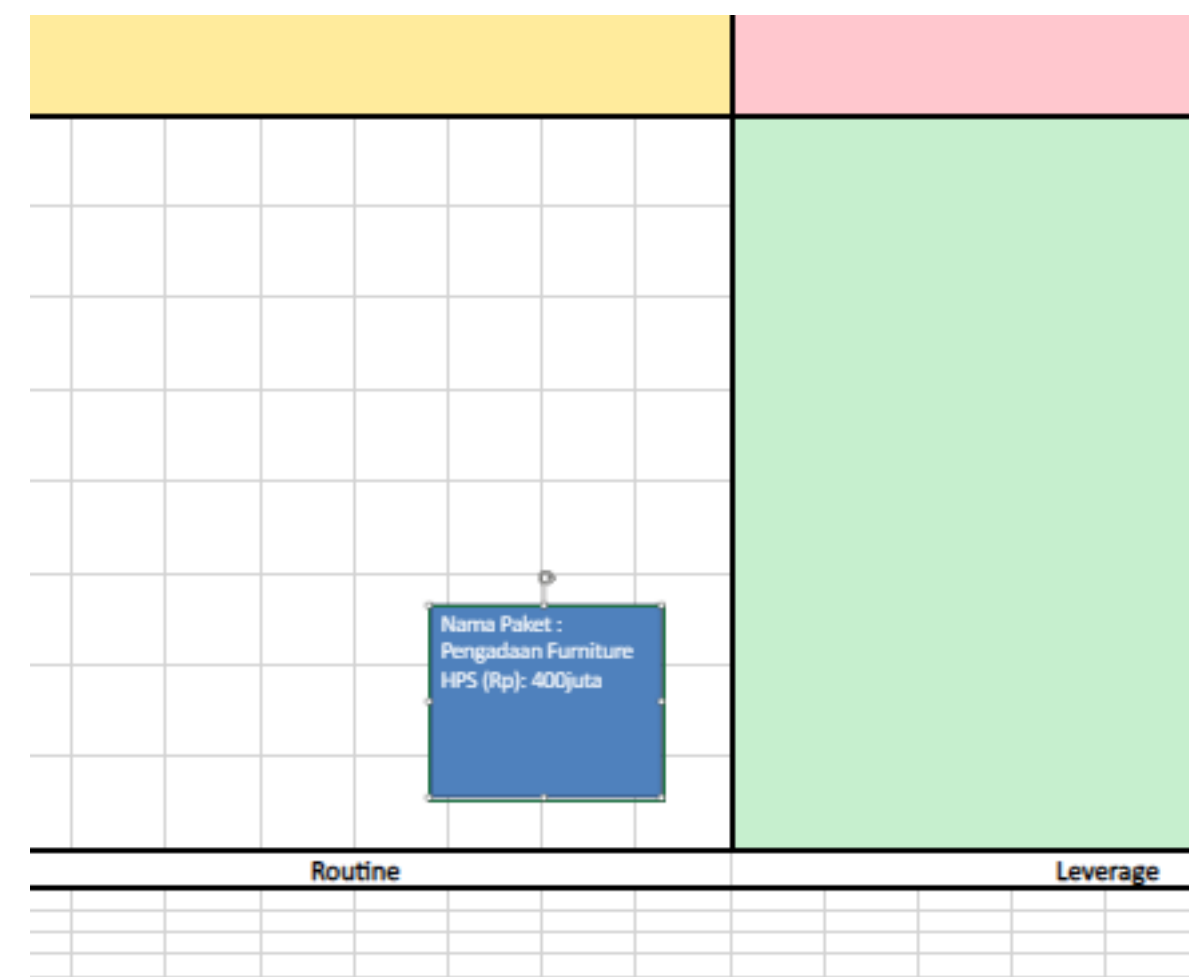
SUPPLY POSITIONING MODEL IN ACTION



<https://bit.ly/praktekspm>



Klik ganda salah satu dari “post-it” virtual dan..... tuliskan Nama Paket dan Nilai HPS



Lakukan “drag and drop” dan masukan ke kuadran yang menurut anda tepat!

Pak C / Mr. C

Supplier perception model pertama kali digagas oleh Lysons dan Farrington (2006) dalam buku mereka yang berjudul Purchasing and Supply Chain Management. Model ini kemudian dikembangkan oleh beberapa penulis lain seperti Cox (2007), Van Weele (2010), dan Baily et al. (2015).

Penyusunan Daftar Penyedia Barang/Jasa Hasil Analisa SPM



Pak C / Mr. C

SUPPLIER PERCEPTION MODEL

Supplier perception model adalah sebuah model yang digunakan untuk menganalisis bagaimana penyedia barang atau jasa melihat pelanggan mereka dari segi nilai bisnis dan daya tarik pelanggan. Model ini dapat membantu pelanggan untuk mengetahui motivasi, prioritas, dan posisi tawar-menawar penyedia barang atau jasa terhadap mereka. Model ini juga dapat membantu pelanggan untuk merancang strategi pengadaan yang sesuai dengan kondisi pasar dan kebutuhan organisasi.

Pak C / Mr. C

SUPPLIER PERCEPTION MODEL

Tinggi

Daya Tarik

Rendah

Supplier Perceptions

Develop 

- Your business may be small, but the supplier sees a long-term development potential or wishes to be associated with your company for other reasons
- The supplier is willing to invest time & effort in the relationship
- This quadrant is suitable for long-term and co-operative relationships

Marginal 

- Low priority & low supplier motivation
- No development potential
- Your bargaining position will be weak

Nilai Pengadaan

Tinggi

Core

- Established client with strong ties to niche 
- Growth is steady and consistent
- Already long term relationship; often deals made to maintain relationship

Exploit



- Your level of purchases may be important, but the supplier sees no reason to develop a long-term relationship
- The supplier will not make any particular effort or give you priority
- If the supplier is sure of your business it may exploit you by raising prices

Pak C / Mr. C

Kesimpulan

- 1. Supply positioning model adalah model strategi pengelolaan pasokan barang dengan menggunakan parameter pengeluaran (expenditure) belanja pembelian barang dan pengaruh risiko atau kesempatan yang hilang bila pasokan barang tidak terpenuhi.** Model ini membagi barang menjadi empat kategori berdasarkan tingkat pentingnya bagi perusahaan dan tingkat risikonya, yaitu non-critical, leverage, bottleneck, dan strategic. Model ini bertujuan untuk membantu perusahaan dalam mengoptimalkan proses pengadaan dan mencapai keunggulan bersaing.
2. Supply positioning model dapat **membantu** manajer pengadaan dalam menentukan prioritas, metode, dan sumber daya yang diperlukan untuk pengadaan barang/jasa sesuai dengan karakteristik dan kebutuhan perusahaan, **menyesuaikan** strategi pengadaan dengan kondisi pasar, risiko, dan peluang yang ada, serta **menciptakan** nilai tambah bagi perusahaan, **mengembangkan** hubungan yang optimal dengan penyedia barang/jasa, baik dalam bentuk kompetitif, kolaboratif, atau kemitraan, tergantung pada kuadran yang ditempati oleh barang/jasa tersebut, dan **meningkatkan** kinerja, efisiensi, dan efektivitas pengadaan, serta **mengurangi** biaya, waktu, dan kesalahan pengadaan.

Pak C / Mr. C

SEKIAN

Terima Kasih Semoga bermanfaat

Referensi :

1. Peraturan Perundangan Terkait

2. Slide/Modul Bahan Ajar LKPP

3. *Excellence in Public Sector Procurement – How to control costs and add value* (Stuart Emmett & Paul Wright, 2011 – ISBN 1-903-499-66-6)

4. *ANALISIS POSITIONING ITEM PENGADAAN MENGGUNAKAN KRALJIC PORTOFOLIO MATRIX (Studi Kasus : PT PLN (Persero) Distribusi Jawa Tengah & Daerah Istimewa Yogyakarta)* Agnes Kusumawati*, Diana Puspita Sari Program Studi S1 Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Diponegoro

