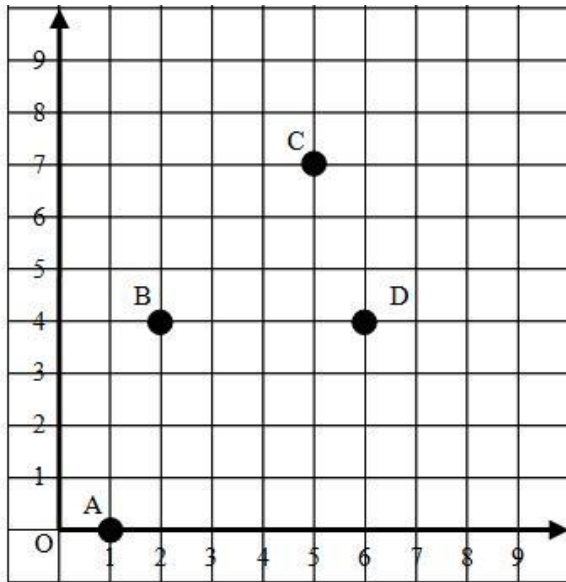


Supply Positioning Model

Untuk Pengadaan Barang/Jasa
Pemerintah berdasarkan Perpres
nomor 16 tahun 2018



Kraljic Matrik

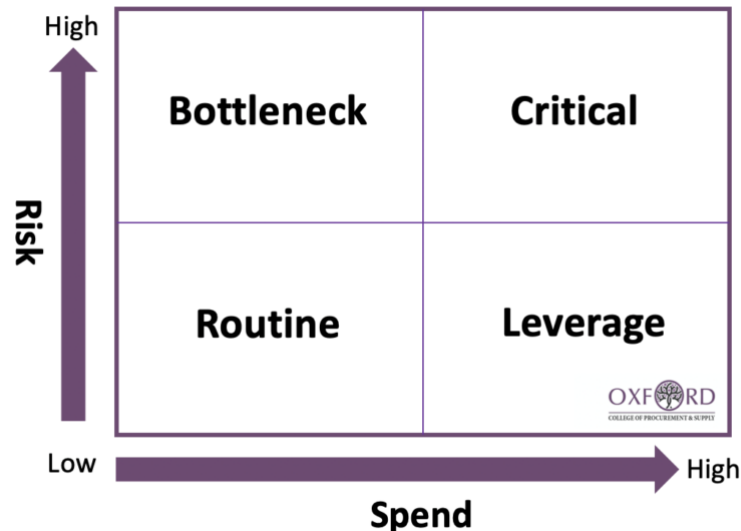


Koordinat Kartesius



Supply Positioning Model Analisa Besaran Belanja , Resiko & Prioritas PBJ

The Kraljic Matrix



From "Purchasing Must Become Supply Management" by Peter Kraljic, September 1983. Copyright © 1983 by the Harvard Business School Publishing Corporation; all rights reserved.

Kraljic Matrik

Sumbu X :

Pagu Anggaran, HPS, Kontrak,
Pengeluaran.

Nilai dalam Rupiah

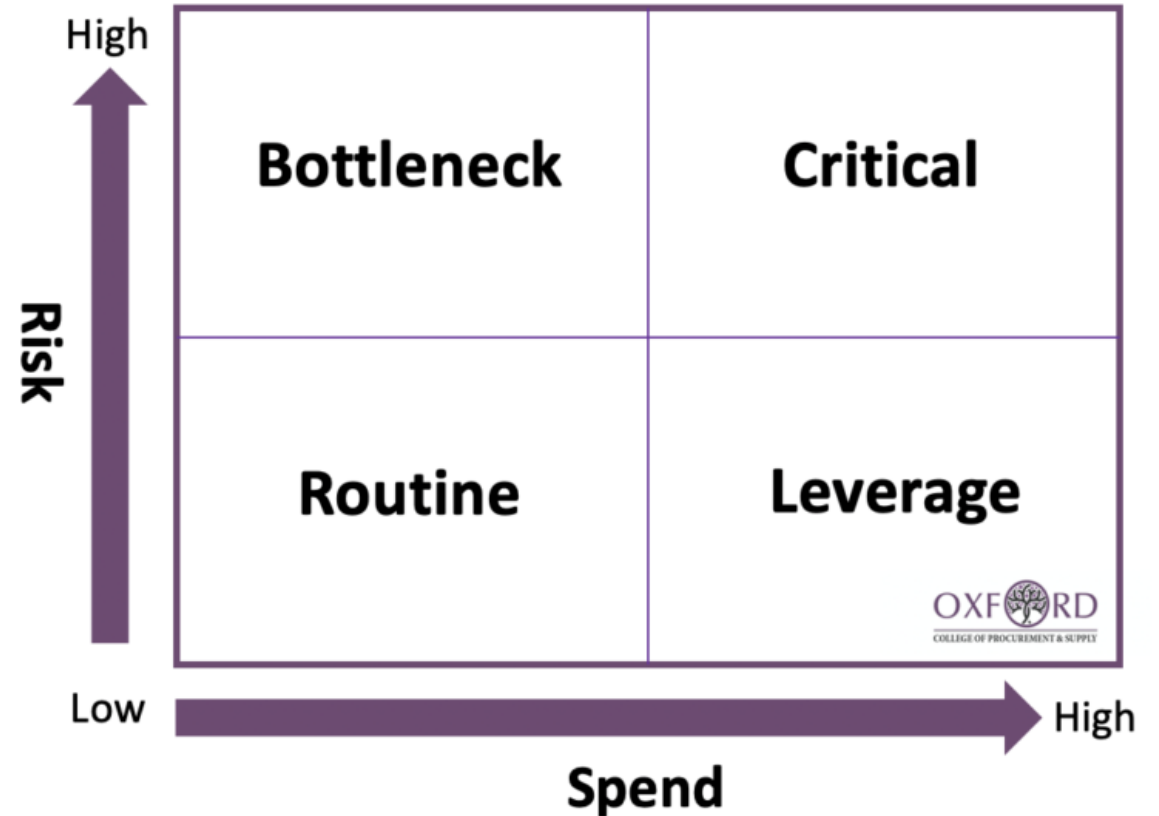
Sumbu Y :

Risiko, Program Prioritas, Dampak
terhadap Organisasi.

Dikuantifikasi misal 1 sd 5 atau 1 sd
10

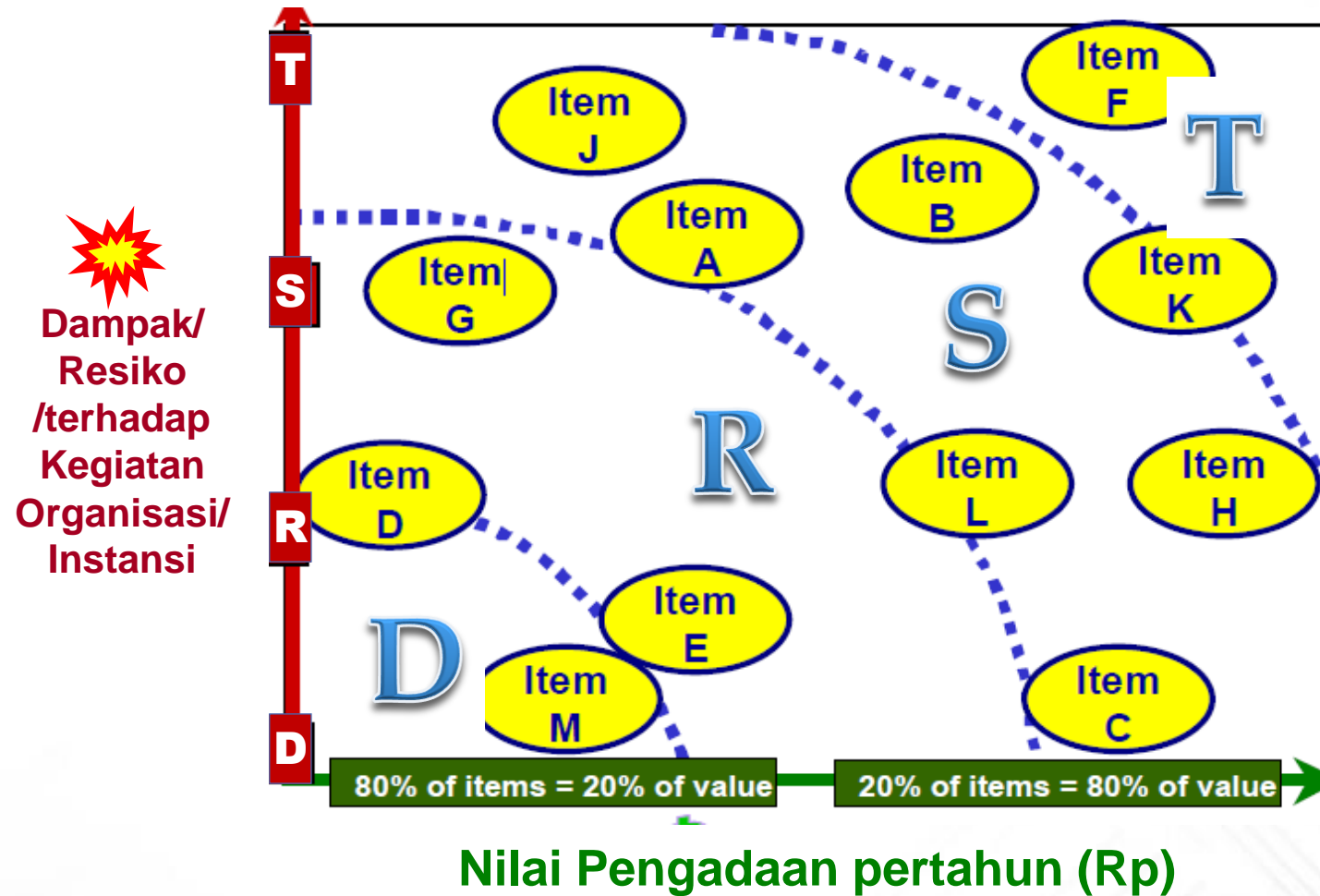
atau kualitatif = kecil, sedang, tinggi

The Kraljic Matrix

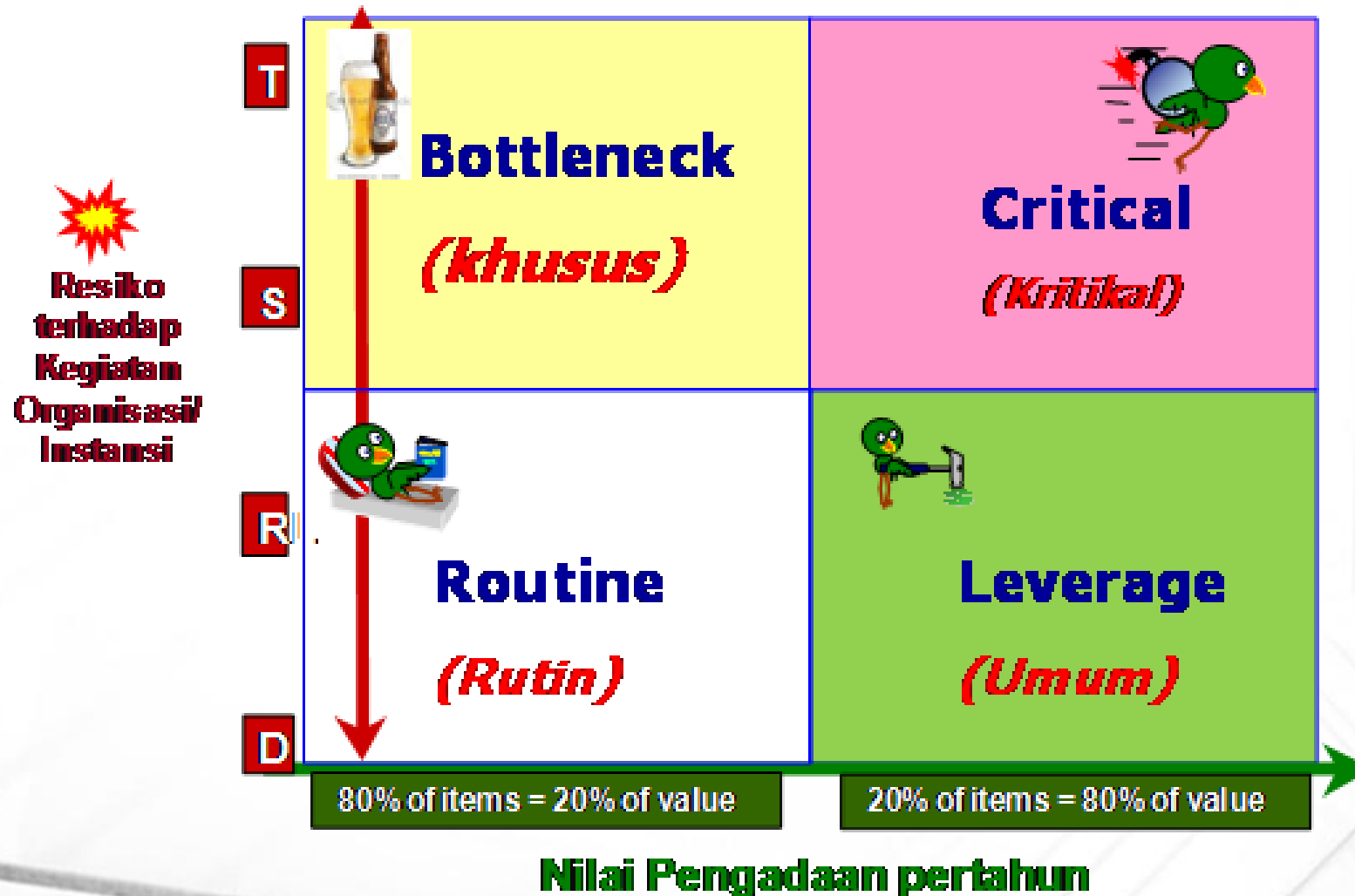


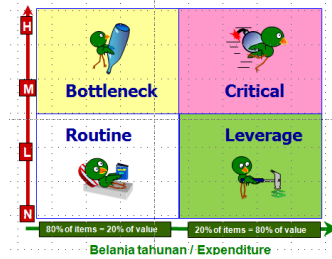
From "Purchasing Must Become Supply Management" by Peter Kraljic, September 1983. Copyright © 1983 by the Harvard Business School Publishing Corporation; all rights reserved.

Supply Positioning Model



Supply Positioning Model (SPM).

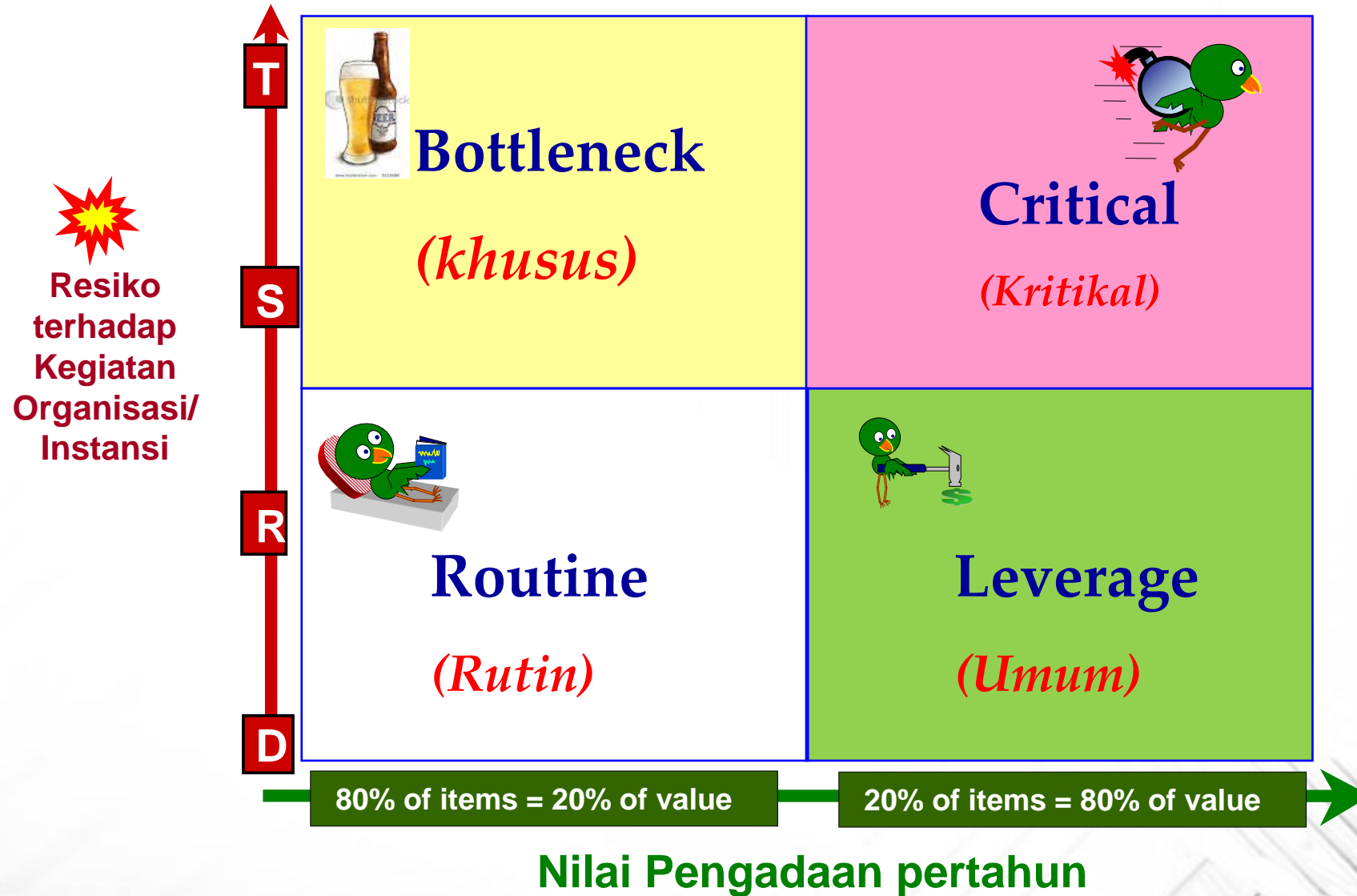




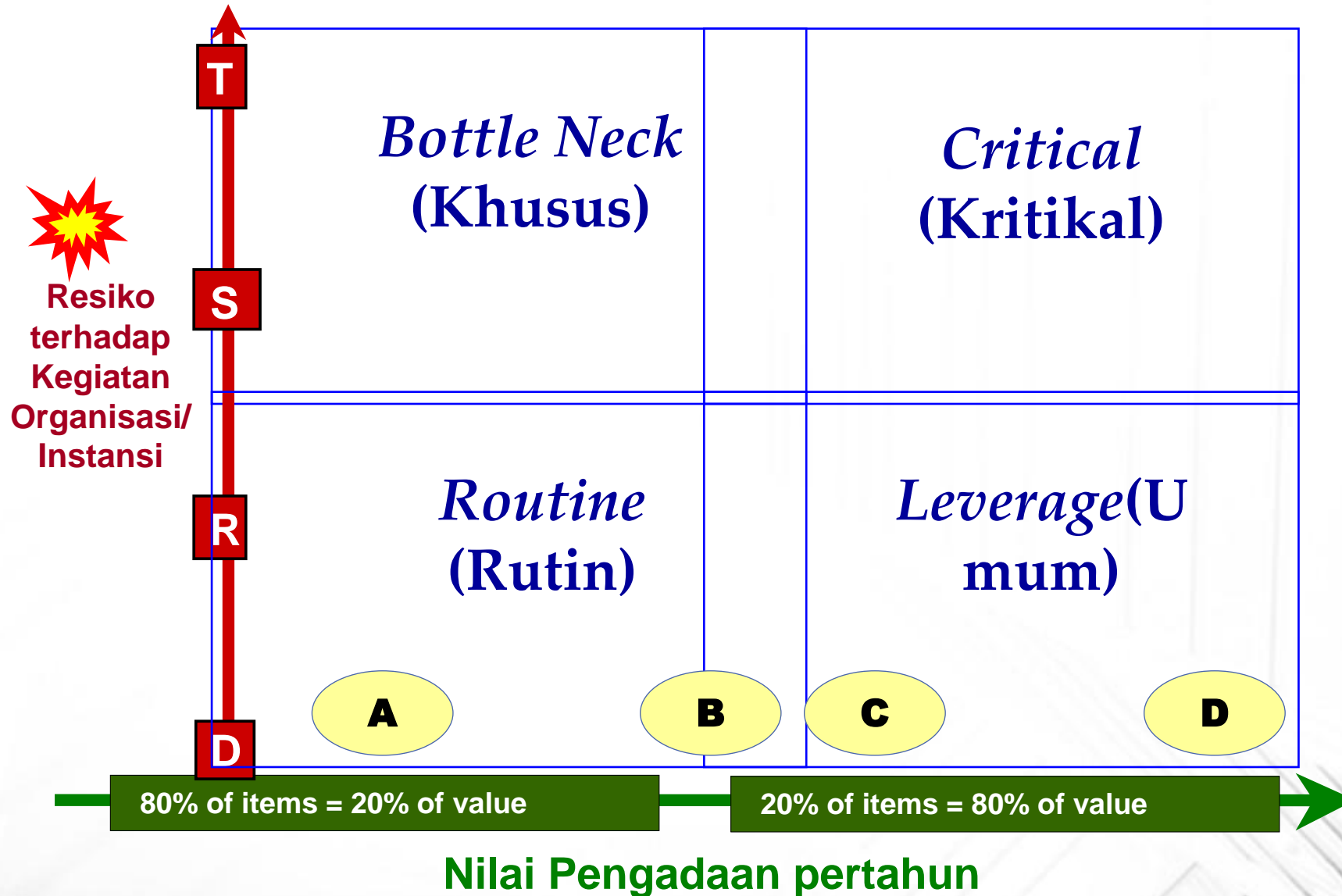
Kegunaan *Supply Positioning Model*

- Membuat skala prioritas atas penggunaan waktu dan biaya dalam pengadaan. (Menentukan dimana proses administrasi perlu kompleks atau sederhana).
- Membuat strategi pengadaan terhadap B/J yang diperlukan tersebut.

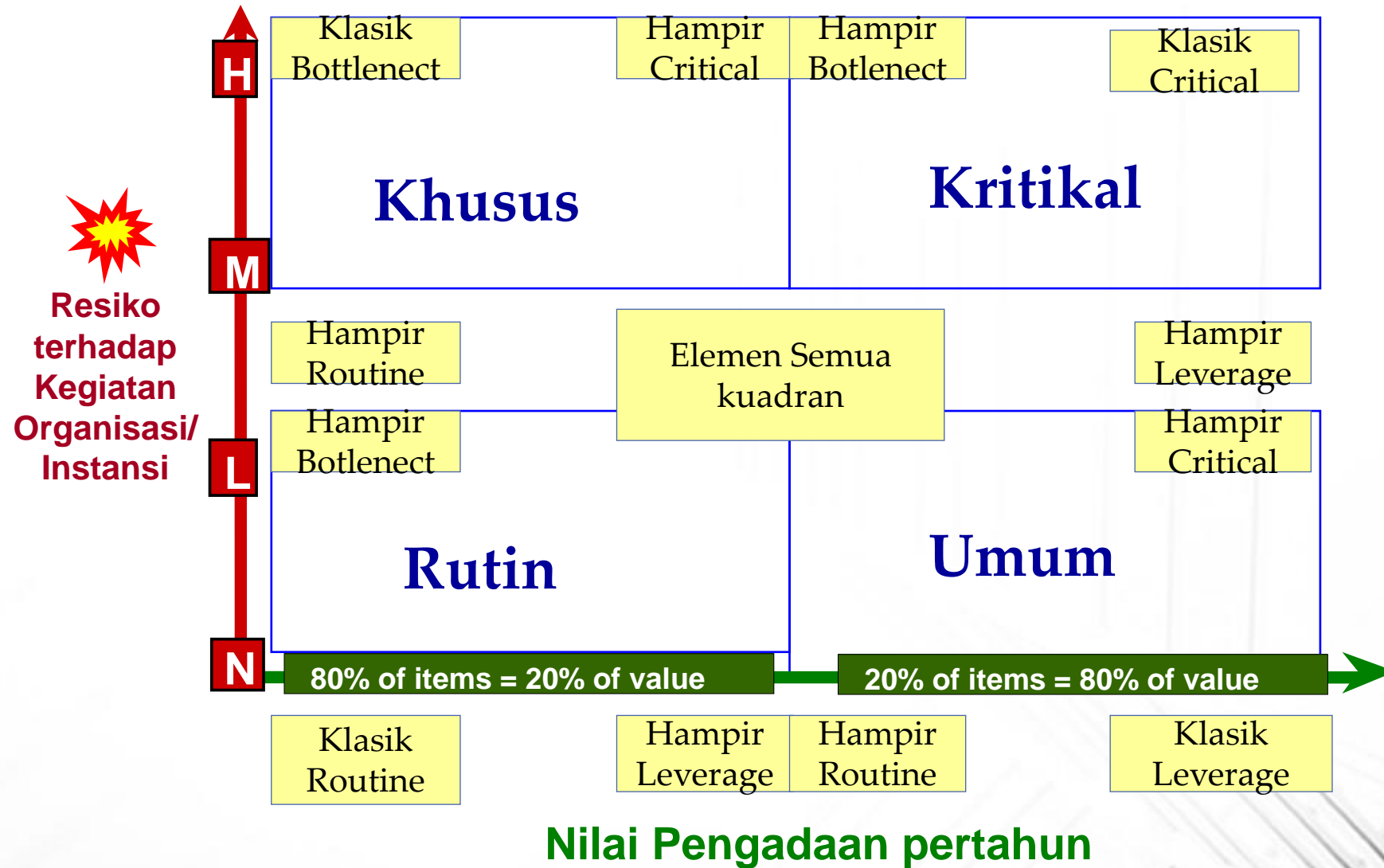
Supply Positioning Model (Peta Kebutuhan B/J)

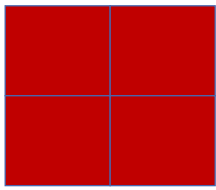


Supply Positioning Model



Supply Positioning Model





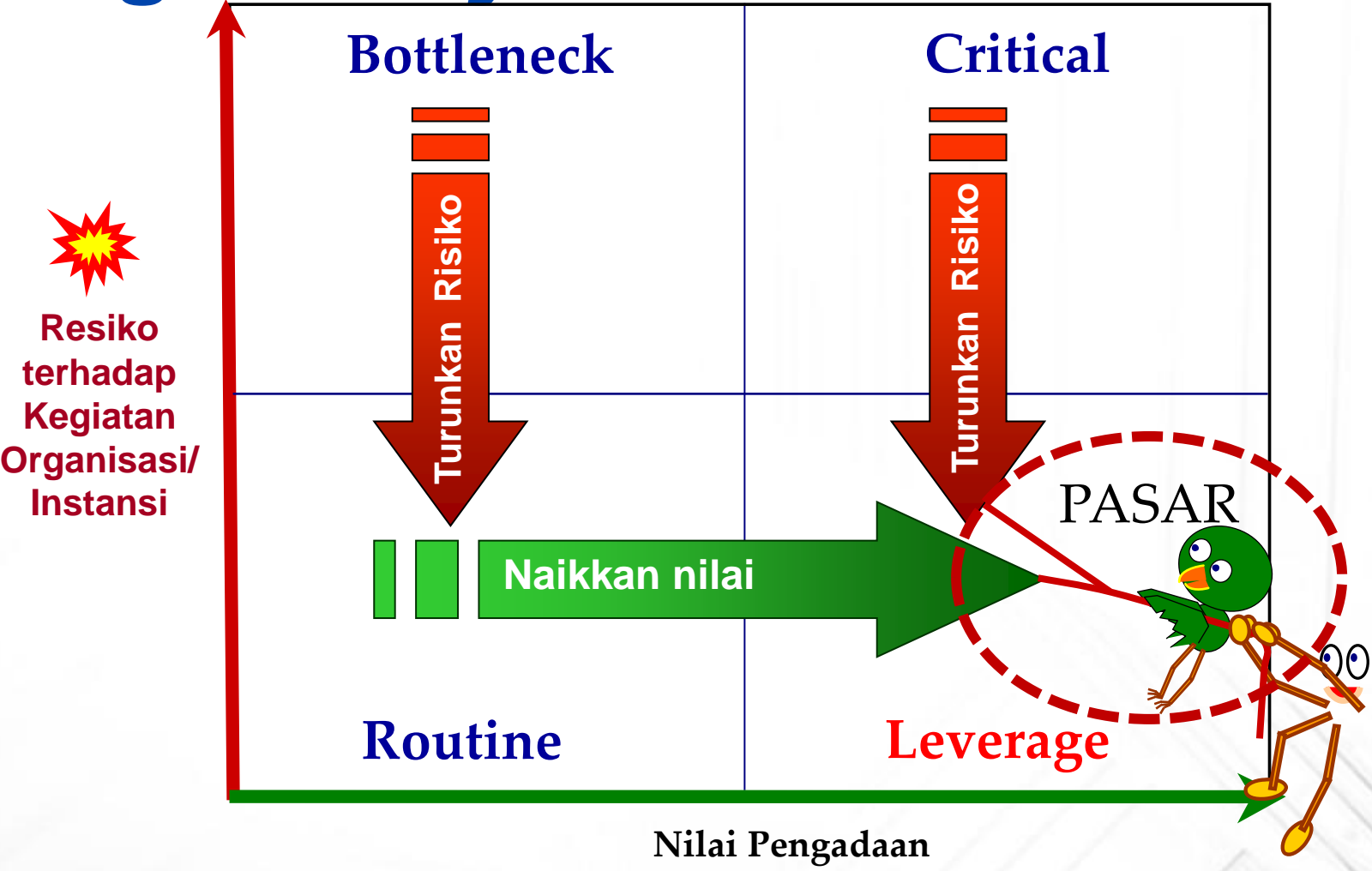
Karakteristik Item di Setiap Kuadran

Keterangan	Routine	Leverage	Bottleneck	Critical
Resiko Pengadaan thd Organisasi	Rendah	Rendah	Tinggi	Tinggi
Jenis Barang/Jasa	Standar	Standard	Variatif (tidak standar)	Variatif (tidak standar)
Jumlah penyedia B/J	Banyak	Banyak	Sedikit	Sedikit
Jumlah Pembelian	Rendah	Tinggi	Rendah	Tinggi
Daya Tarik Penyedia B/J	Rendah	Tinggi	Rendah	Tinggi

Kerangka dalam Strategi pengadaan

Kompetisi / Pasar ideal terjadi pada kondisi **leverage**, karena nilai pembelian tinggi dan resiko pengadaan rendah sehingga banyak tersedia penyedia . Kondisi ini akan memungkinkan terjadinya persaingan / kompetisi yang akan mengakibatkan pengadaan dengan harga yang bersaing.

Strategi menuju LEVERAGE



Bagaimana Meningkatkan Nilai Pengadaan?

- Mengelompokkan permintaan/ pemaketan yang sama menjadi satu kontrak pengadaan
- Menggabungkan permintaan item dari beberapa unit kerja/usaha.
- Beberapa organisasi membeli item yang sama secara bersamaan..(secara nasional)

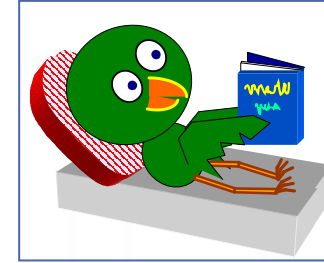


Bagaimana Menurunkan Resiko?

- Periksa spesifikasi item untuk menstandarisasi item
- Mencari sumber / penyedia baru.
- Membantu meningkatkan kemampuan penyedia barang/jasa



PENERAPAN STRATEGI PENGADAAN



Strategi pengadaan kategori ROUTINE

Karakteristik B/J <i>Routine</i>	• Metoda Pengadaan kategori ini adalah :	• Karakteristik Penyedia	• Karakteristik Staf Pelaksana
Kasus : Pengadaan Umum			
<ul style="list-style-type: none"> ◦ Banyak Penyedia ◦ Barang/jasa umumnya sudah tersedia ◦ Barang/jasa standar ◦ Jumlah Pembelian per tahun umumnya RENDAH ◦ Resiko pengadaan terhadap operasional organisasi : RENDAH 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Proses pengadaan yang sederhana dan efisien. Biaya adm, sekecil mungkin ◦ Minimalisasi interaksi dengan penyedia B/J. ◦ <i>Sedapat mungkin delegasikan proses pembelian ke pemakai atau ke pengguna langsung (user).</i> ◦ Usahakan memiliki satu penyedia pilihan (<i>preferred supplier</i>) ◦ Dapat menggunakan kontrak jangka panjang, seperti kontrak payung. ◦ Gunakan otomasi seperti <i>purchasing-card</i> dan <i>e-proc</i> ◦ Hindari inspeksi dan verifikasi item yang berlebihan ◦ Pastikan penyedia memiliki stok/ inventori ◦ Lakukan Pembayaran yang dikonsolidasi /digabung /bayar sekaligus per waktu. 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Mampu menyediakan berbagai macam kebutuhan barang/jasa dalam kurun waktu lama ◦ Memiliki sistem pembelian yang efisien ◦ Bersedia melakukan penagihan per perioda waktu (<i>consolidated billing</i>) ◦ Ada <i>contact person/sales</i> sebagai <i>single point of contact</i> ◦ Bisa belanja pakai <i>purchasing card</i> atau transaksi secara elektronik 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Memahami proses pengadaan dan mampu menyederhanakan ◦ Staf junior ◦ Staf senior lebih berperan dalam memproses kontrak "call-off" jangka panjang .

Kasus : Pengadaan Pemerintah berdasarkan Perpres 16/2018

Karakteristik B/J Routine	Metoda Pemilihan	Penyedia & Jenis kontrak	Pengelola PBJ
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Banyak Penyedia ▪ Barang/jasa umumnya sudah tersedia ▪ Barang/jasa standar ▪ Jumlah Pembelian per tahun umumnya RENDAH ▪ Resiko pengadaan terhadap operasional organisasi : RENDAH 	<ul style="list-style-type: none"> • E-Purchasing <p>Barang yg sudah ada di E-Katalog Lihat Katalog Lokal sekitar (Jabar) Atau buat Katalog Lokal sendiri Cek ketersediaan dan kontrak penyedia katalog</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bela Pengadaan: Sd Rp.50 Juta • Pengadaan langsung: Sd nilai Rp.200 Juta (B/PK/JL) Sd nilai Rp.100 Juta (JK) • Penunjukan Langsung (Keadaan Tertentu) Apabila memenuhi kriteria pasal 38 angka 5 • Ditarik ke Leverage Konsolidasi Pengadaan Kontrak Payung multi years E-purchasing Katalog Lokal Tender atau Tender Cepat 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Usaha perseorangan/ BU kecil dan koperasi kecil <p>Jenis kontrak</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ Kuitansi/ Bukti Pengadaan langsung ◦ Semua jenis kontrak yang berdasarkan pembayaran (<i>Lumsum, Harga satuan, Gabungan, Persentase dan Turnkey</i>) ◦ Tahun tunggal atau multi years 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Minimum staf <p>Seminimal mungkin interaksi dengan penyedia</p> <p>Cukup oleh Junior Staf dari UKBPJ/SKPD</p>



Strategi pengadaan kategori **LEVERAGE**

• Karakteristik Leverage Item	• Metoda Pengadaan kategori ini adalah :	• Karakteristik Penyedia	• Karakteristik Staf Pelaksana
<p>○ Kasus : Pengadaan Umum</p>			
<ul style="list-style-type: none"> ○ Banyak Penyedia B/J ○ Barang/jasa umumnya sudah tersedia ○ Item yang standar ○ Pembelanjaan per tahun TINGGI, sehingga banyak perusahaan tertarik menjadi penyedia ○ Resiko barang/jasa kategori ini thd operasional perusahaan: RENDAH 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Fokus pada HARGA karena pembelian dalam nilai besar dan resiko pengadaan rendah ○ Perbedaan harga akan memberikan dampak yang besar bagi organisasi pembeli sekaligus. ○ Strategi Pengadaan Kategori Leverage dipengaruhi oleh: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Volatilitas (Naik turunnya) harga pasar ➤ Pemahaman terhadap kondisi pasar. ➤ Seberapa besar perbedaan harga di antara penyedia B/J. ➤ Tinggi rendahnya <i>Switching Cost</i> (Biaya ganti penyedia) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Memenuhi kualifikasi dasar yang memadai ○ Menawarkan biaya yang kompetitif dalam tempo jangka panjang ○ Penyedia yang tidak punya maksud “meng-eksploitasi” Perusahaan setelah sepakat dalam kontrak jangka panjang 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Negosiator ulung, terutama untuk spot-contract dan proses menuju long-term contract. ○ Jika <i>switching-cost</i> tinggi maka diperlukan staf yang mampu membangun relasi jangka panjang

◦ **Kasus : Pengadaan Pemerintah berdasarkan Perpres 16/2018**

KATEGORI LEVERAGE	Metoda Pemilihan	Penyedia & Jenis kontrak	Pengelola PBJ
<ul style="list-style-type: none"> ◦ Banyak Penyedia B/J ◦ Barang/jasa umumnya sudah tersedia ◦ Item yang standar ◦ Pembelian per tahun TINGGI, sehingga banyak perusahaan tertarik menjadi penyedia ◦ Resiko barang/jasa kategori ini thd operasional perusahaan: RENDAH 	<ul style="list-style-type: none"> • E-Purchasing Barang yg sudah ada di E-Katalog Lihat Katalog Lokal sekitar (Jabar) Atau buat Katalog Lokal sendiri Cek ketersediaan dan kontrak penyedia katalog • Tender atau Tender Cepat Tender (B/JL,PK) dan Seleksi Umum (K) • Penunjukan Langsung (Keadaan Tertentu) 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ UKM/Koperasi <p>Jenis kontrak</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ Semua jenis kontrak yang berdasarkan pembayaran (Lumsum, Harga satuan, Gabungan, Persentase dan Turnkey) ◦ Tahun tunggal atau multi years 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Pokja sesuai dengan kompleksitas, besar dan jenis kontrak



Strategi pengadaan kategori BOTTLENECT

<ul style="list-style-type: none"> • Karakteristik “<i>Bottleneck</i>” Item : 	<ul style="list-style-type: none"> • Metoda Pengadaan kategori ini adalah : 	<ul style="list-style-type: none"> • Karakteristik Penyedia 	<ul style="list-style-type: none"> • Karakteristik Staf Pelaksana
<ul style="list-style-type: none"> ○ Kasus : Pengadaan Umum 			
<ul style="list-style-type: none"> ○ Items yang beresiko tinggi jika tidak terpenuhi terhadap organisasi. ○ Jumlah Penyedia B/J tidak banyak ○ Jenis barang/jasa tidak standar ○ Tingkat belanja tahunannya KECIL, sehingga umumnya Penyedia B/J tidak melihat perusahaan sebagai klien yang penting 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Fokus pada penurunan resiko pasokan (harga bukan faktor utama) ○ Jika memungkinkan membeli dari SATU penyedia untuk meningkatkan posisi tawar ○ Menggunakan dua Penyedia B/J sebagai backup jika ada masalah di salah satu pemasok ○ Membangun relasi jangka panjang dengan Penyedia B/J ○ Memberikan garansi order yang menarik bagi Penyedia B/J 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Penyedia barang/jasa yang handal ○ Tidak bersikap opportunist dan mengeksploitasi Perusahaan pembeli, melihat posisi tawar yang lebih baik ○ Mampu menyediakan barang/jasa untuk kurun waktu lama kepada Perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Mampu menjadi <i>team-player</i> yang baik dalam berkolaborasi dengan satuan kerja lain di organisasi pembeli dalam rangka mitigasi resiko pengadaan ○ Membangun image Organisasi pembeli sebagai pelanggan yang baik ○ Pembeli berperan sebagai <i>relationship builder</i>, dan bukan sebagai <i>strong negotiator</i>

○ **Kasus : Pengadaan Pemerintah berdasarkan Perpres 16/2018**

KATEGORI BOTTLENECT	Metoda Pemilihan	Penyedia & Jenis kontrak	Pengelola PBJ
<ul style="list-style-type: none"> ○ Items yang beresiko tinggi jika tidak terpenuhi terhadap organisasi. ○ Jumlah Penyedia B/J tidak banyak ○ Jenis barang/jasa tidak standar ○ Tingkat belanja tahunannya KECIL, sehingga umumnya Penyedia B/J tidak melihat perusahaan sebagai klien yang penting 	<ul style="list-style-type: none"> • Penunjukan Langsung (B/JL) (<i>Keadaan Tertentu</i>)- <i>Pek.kompleks dengan teknologi khusus, pekerjaan yang hanya bisa dilakukan oleh satu penyedia Penyedia jasa tunggal Hanya bisa dilakukan pemegang hak paten.</i> • Tender atau Tender Cepat Tender (B/JL,PK) dan Seleksi Umum (K) 	<ul style="list-style-type: none"> • UMKM,Perusahaan spesifik (memiliki teknologi khusus) ○ Semua jenis kontrak yang berdasarkan pembayaran (<i>Lumsum,Harga satuan,Gabungan, Persentase dan Turnkey</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Ada Tim/Staf Teknis/ahli bidang spesifik Barang/Jasa yang akan diadakan.



Strategi pengadaan kategori **CRITICAL**

Karakteristik B/J <i>Critical</i> Item :	Metoda Pengadaan kategori ini adalah :	Karakteristik Penyedia	Karakteristik Staf Pelaksana
<ul style="list-style-type: none"> ○ Kasus : Pengadaan Umum 			
<ul style="list-style-type: none"> ○ Barang/jasa tidak standar ○ Jumlah Penyedia B/J terbatas ○ Pilihan alternatif sedikit ○ Belanja tahunan BESAR ○ Resiko items terhadap organisasi BESAR ○ Untuk items ini, umumnya Penyedia B/J senang berinteraksi dengan Organisasi Pembeli 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Membangun RELASI jangka panjang melalui mekanisme aliansi strategis (<i>strategic partnership</i>). 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Kemampuan keuangan jangka panjang yang baik ○ Posisi yang stabil di pasar ○ Memahami dan menyetujui adanya aliansi strategis ○ Tidak ada maksud mengeksploitasi karena posisi tawarnya yang baik ○ Memiliki keunggulan kompetitif secara teknis maupun biaya dalam kurun waktu lama ○ Memiliki strategis bisnis yang sejalan dengan strategi Perusahaan ○ Berupaya memperkecil resiko dari principal 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Kreatif dalam membangun kemitraan jangka panjang dengan Penyedia Barang/Jasa ○ Negosiator yang berorientasi strategis ○ Keputusan pengadaan ini umumnya dilakukan oleh pejabat level tertinggi

Kasus : Pengadaan Pemerintah berdasarkan Perpres 16/2016			
KATEGORI KRITICAL	Metoda Pemilihan	Penyedia & Jenis kontrak	Pengelola PBJ
<ul style="list-style-type: none"> ◦ Barang/jasa tidak standar ◦ Jumlah Penyedia B/J terbatas ◦ Pilihan alternatif sedikit ◦ Belanja tahunan BESAR ◦ Resiko items terhadap organisasi BESAR ◦ Untuk items ini, umumnya Penyedia B/J senang berinteraksi dengan Organisasi Pembeli 	<ul style="list-style-type: none"> • Penunjukan Langsung (B/JL) <i>(Keadaan Tertentu)-keadaan darurat dan Pek.kompleks dengan teknologi khusus, pekerjaan yang hanya bisa dilakukan oleh satu penyedia Penyedia jasa tunggal Hanya bisa dilakukan pemegang hak paten</i> • Tender • Swakelola dengan instansi teknis/ahli. 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Perusahaan besar yang mempunyai keahlian khusus spesifik. ◦ Semua jenis kontrak yang berdasarkan pembayaran <i>(Lumsum, Harga satuan, Gabungan, Persentase dan Turnkey)</i> ◦ <i>Multiyears</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Memiliki Tenaga ahli spesifik. ◦ Sumber daya pengelola Pengadaan fokus pada paket Kritical

Diskusi

- Recommend one or more of the strategies.
- Summarize the results if things go as proposed.
- What to do next.
- Identify action items.