



2 Days Training & Workshop

"Paradigma Baru – PerPres No.16 Tahun 2018"

Procurement & Purchasing Management

Dear Clients,

MDP Consulting kembali menghadirkan pelatihan untuk menjawab tantangan terkini di dunia bisnis maupun keuangan-perbankan. Meramu berbagai kebutuhan pelatihan dunia usaha pada bidang marketing, operasional, hukum, manajemen risiko, GCG, CSR, audit-kontrol dan sebagainya.

MDP Consulting selalu menghadirkan para instruktur yang ahli dan berpengalaman di bidangnya, menjadikan pelatihan tidak hanya sekedar menyampaikan pengetahuan tapi juga sebagai ajang diskusi dan konsultasi bagi peserta. Pelatihan yang tidak hanya berorientasi pada peningkatan pengetahuan, tapi juga untuk mendukung transformasi yang dibutuhkan peserta.

Pendahuluan

Procurement Management merupakan hal yang sangat penting bagi penunjang kehidupan perusahaan. Ditengarai bahwa pada industri manufaktur rata-rata menghabiskan lebih dari 65% cost of manufactured nya adalah untuk biaya material, begitu juga halnya dengan perusahaan jasa. Pengadaan merupakan bagian dari perusahaan yang sering dilakukan untuk menambah nilai suatu barang agar perusahaan bisa mendapatkan keuntungan.

Pengadaan adalah fungsi yang bukan hanya sekedar melaksanakan peraturan yang berlaku, namun juga harus mempertimbangkan capaian kinerja perusahaan. Semua hal yang berhubungan dengan peraturan internal maupun eksternal yang berkaitan dengan sistem pengadaan harus dipertimbangkan dengan baik. Efektifitas dan efisiensi dalam pengadaan akan sangat menentukan proporsi pengeluaran biaya bagi perusahaan, yang pada akhirnya akan menentukan competitive advantage perusahaan tersebut. Sehubungan dengan itu, dipandang perlu perusahaan untuk membuat strategi pengadaan yang mencakup juga strategi operasional pengadaan, strategi kontrak pengadaan maupun strategi kontrak dan pemilihan vendor yang tepat. Dari beberapa strategi tersebut kemudian akan diputuskan kebijakan pengadaan yang tepat dan lebih efektif.

Beberapa perusahaan biasanya memiliki supplier atau vendor penyedia barang dan jasa tertentu yang dibutuhkan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan mereka. Perusahaan memilih penyedia barang dan jasa yang dianggap murah dan memiliki kualitas yang baik. Untuk mendapatkan klien atau untuk bekerja sama dengan supplier atau vendor tersebut memang bukan hal yang mudah. Terdapat beberapa kriteria ketika perusahaan memilih supplier atau vendor untuk pemenuhan kebutuhan mereka. Cara demikian ini lebih banyak dipilih perusahaan dibandingkan jika mereka harus membeli sendiri secara terpisah di pasar. Terlebih lagi dengan munculnya "paradigma baru" dalam pengadaan barang dan jasa, yaitu dengan telah terbitnya Perpres No.16 Tahun 2018, yang lengkap dengan tujuan, kebijakan umum, prinsip dan etika dalam pengadaan barang dan jasa.

MDP - Consulting

Sahid Sudirman Center, 11th Suite A

Jl. Jend Sudirman No.86

Jakarta 10220, Indonesia

Tlp : 021 5213540 website: www.mdpconsulting.co.id



Training ini akan membawa para peserta memahami proses dan pengelolaan pengadaan yang efektif dan efisien, yang diharapkan dapat memberikan kontribusi yang besar bagi perusahaan. Melalui pelatihan ini diharapkan juga dapat membekali peserta dengan berbagai pengetahuan yang berkaitan dengan teknik penilaian dan kriteria pemilihan vendor yang tepat dan menguntungkan bagi perusahaan. Terlebih lagi dengan telah diterapkannya pengadaan barang dan jasa secara elektronik dan e-Procurement yang diharapkan dapat membantu manajemen perusahaan untuk mengambil keputusan yang tepat dalam pemenuhan kebutuhan akan barang atau jasa yang dapat mendukung kemajuan perusahaan.

Oleh karena itu dalam rangka meningkatkan kualitas dan kemampuan SDM Perusahaan, **MDP Consulting** sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa peningkatan kualitas SDM perbankan menyelenggarakan **2 Days Workshop & Discussion : Paradigma Baru – Procurement & Purchasing Management**

Tujuan

1. Menjelaskan kepada peserta mengenai pentingnya Pengelolaan Pengadaan & Pembelian dilakukan secara Professional.
2. Membekali peserta dengan berbagai pengetahuan yang berkaitan dengan Perencanaan, Proses dan Pengendalian Pengadaan Barang & Jasa, Memahami Struktur Organisasi beserta tugas dan tanggung-jawab Pengelola Pengadaan, Teknik Penilaian & Kriteria Pemilihan Vendor.
3. Secara umum training ini diharapkan akan Meningkatkan kemampuan peserta dalam Pengelolaan Pengadaan & Pembelian Barang & Jasa.

Materi Training

- ❖ **Peranan Pengadaan Barang & Jasa bagi Perusahaan**
 - ➔ Merupakan suatu kegiatan yang akan memberikan nilai tambah perusahaan / organisasi terkait dengan kepentingan startegisnya dalam upaya pencapaian visi dan misi
 - ➔ Mendapatkan Barang / Jasa yang Tepat kualitas, Tepat kuantitas, Tepat waktu, Tepat sumber & Tepat harga
- ❖ **Pengantar Umum Pengadaan Barang & Jasa**
 - ➔ Maksud dan Tujuan Pengadaan Barang & Jasa
 - ➔ Ruang Lingkup & Pemberlakuan Aturan Pemerintah tentang Pengadaan Barang & Jasa
 - ➔ Kebijakan Umum Pengadaan Barang & Jasa
 - ➔ Para Pihak yang terlibat dalam Pengadaan Barang & Jasa
 - ➔ Alur Pikir Proses Pengadaan Barang & Jasa
- ❖ **Strategy & Policies Procurement, yang dikaitkan dengan adanya "Paradigma Baru" dalam Pengadaan Barang & Jasa**
 - ➔ Ekosistem dalam Pengadaan Barang & Jasa
 - ➔ Prinsip Dasar Pengadaan Barang & Jasa
 - ➔ Etika Pengadaan Barang & Jasa
 - ➔ Proses Procurement
 - ➔ Tujuan & Batasan dalam Perencanaan Pengadaan Barang & Jasa

MDP - Consulting

Sahid Sudirman Center, 11th Suite A

Jl. Jend Sudirman No.86

Jakarta 10220, Indonesia

Tlp : 021 5213540 website: www.mdpconsulting.co.id



❖ **Procurement & Purchasing Plan**

- ➔ Menyusun Rencana Umum Pengadaan (RUP)
- ➔ Penetapan Paket Pekerjaan
- ➔ Penetapan Sistem Pengadaan Barang & Jasa
- ➔ Penetapan Metode Pemilihan Penyedia Barang & Jasa
- ➔ Penetapan Metode Penyampaian Dokumen Penawaran
- ➔ Penetapan Metode Evaluasi Penawaran
- ➔ Cara Penilaian Kemampuan Calon Penyedia
- ➔ Penyusunan Jadwal Pelaksanaan Pemilihan Penyedia

❖ **Teknik Penghitungan Owners Estimate (OE)**

- ➔ Definisi & Makna OE
- ➔ Kontrak Masa Lalu
- ➔ Harga Pasar
- ➔ Harga Proposal
- ➔ Konsep Target Price

❖ **Management Pengadaan**

- ➔ Tahapan Pelaksanaan Pemilihan Penyedia
- ➔ Jenis Kontrak & Bukti Perjanjian
- ➔ 10 Karakteristik Strategi Purchasing
- ➔ Managing Biaya Value Chain
- ➔ P - Q – F dalam Proses Bidding

❖ **e-Procurement**

- ➔ Pengertian e-Procurement
- ➔ e-Procurement Benefits
- ➔ e-Procurement for Public Sector

❖ **Vendor Evaluation & Criteria**

- ➔ Pentingnya Seleksi Vendor
- ➔ Proses Seleksi Vendor Baru
- ➔ Kriteria Seleksi Vendor
- ➔ Negotiation Skill with Vendor & Resolving Conflict Technique

Target Peserta

- ☛ Manajer, Supervisor & Staf Bagian Pengelolaan, Pergudangan & Administrasi Pengadaan dan Pembelian Barang & Jasa
- ☛ Karyawan Unit Kerja lainnya yang ingin meningkatkan pengetahuan dan ketrampilannya tentang Manajemen Pengadaan dan Pembelian Barang & Jasa

Jadwal Kegiatan

Hari / Tanggal : Senin – Selasa / 11 – 12 November 2019
Waktu : 08.30 sd 17.00 WIB
Tempat : Hotel Ashley – Jakarta (tentative)
Investasi : Rp. 5.950.000,- / Peserta (tidak menginap)



Informasi Hubungi

Rahma Yuniarti

☞ **TLP – WA : 0878 8581 8700**
☞ **Email : rahma.mdp@gmail.com**

Besar harapan kami kiranya Bapak/Ibu dapat berkontribusi untuk meningkatkan kualitas SDM melalui partisipasi dan keikutsertaan pejabat terkait untuk menghadiri workshop ini. Atas perhatian dan kerjasama yang Bapak/Ibu berikan, kami mengucapkan terima kasih.