Suhendi Irawan, S.Tr.Log, Msc | Hendri Wijaya, STP, Msi
Dr. Dewi Sari Pinandita, ST, MBA. | Fattah Jati Pangestu, S.Tr.T, M.MT

MANAJEMEN PENGADAAN DAN PEMBELIAN

Konsep, Strategi, dan Praktik



Suhendi Irawan, S.Tr.Log, Msc | Hendri Wijaya, STP, Msi
Dr. Dewi Sari Pinandita, ST, MBA. | Fattah Jati Pangestu, S.Tr.T, M.MT

MANAJEMEN PENGADAAN DAN PEMBELIAN

Konsep, Strategi, dan Praktik

Penerbit widina

MANAJEMEN PENGADAAN DAN PEMBELIAN
Konsep, Strategi, dan Praktik

Tim Penulis:
Suhendi Irawan, S.Tr.Log, MSc
Hendri Wijaya, STP, MSi
Dr. Dewi Sari Pinandita, ST, MBA.
Fattah Jati Pangestu, S.Tr.T, M.MT

Desain Cover:
Helmaria Ulfa

Sumber Ilustrasi:
www.freepik.com

Tata Letak:
Handarini Rohana

Proofreader:
Aas Masruroh

ISBN:
978-634-317-380-9

Cetakan Pertama:
Oktober, 2026

Hak Cipta Dilindungi Oleh Undang-Undang
by Penerbit Widina Media Utama

Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

PENERBIT:
WIDINA MEDIA UTAMA
Komplek Puri Melia Asri Blok C3 No. 17 Desa Bojong Emas
Kec. Solokan Jeruk Kabupaten Bandung, Provinsi Jawa Barat

Anggota IKAPI No. 519/JBA/2025
Website: www.penerbitwidina.com
Instagram: @penerbitwidina
Telepon (022) 87355370

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas selesainya penyusunan buku Manajemen Pengadaan dan Pembelian ini. Buku ini disusun untuk membantu mahasiswa, dosen, dan praktisi memahami konsep, strategi, dan praktik manajemen pengadaan dan pembelian secara sistematis dan aplikatif, mulai dari fondasi konseptual hingga penerapannya pada berbagai sektor industri.

Fungsi pengadaan dan pembelian pada masa kini telah bertransformasi dari sekadar aktivitas administratif dan transaksional menjadi salah satu fungsi strategis yang menentukan daya saing organisasi. Perusahaan manufaktur maupun jasa semakin menyadari bahwa efisiensi biaya, jaminan mutu bahan baku, kelancaran pasokan, serta keberlanjutan rantai pasok sangat ditentukan oleh bagaimana organisasi mengelola proses pengadaan dan pembeliannya. Oleh karena itu, penguasaan kompetensi di bidang manajemen pengadaan dan pembelian menjadi bekal penting bagi siapa pun yang akan berkarier di berbagai sektor industri, baik di bidang manufaktur, jasa, maupun agroindustri.

Buku ini disusun dengan pendekatan yang memadukan penjelasan konsep teoritis dengan contoh aplikatif, ilustrasi kasus industri, serta latihan yang mendorong pembaca untuk berpikir praktis dan siap terap. Setiap bab disusun secara sistematis, dimulai dari capaian pembelajaran, uraian materi, rangkuman, hingga soal evaluasi, sehingga memudahkan pembaca dalam mengikuti alur pembelajaran secara mandiri maupun terbimbing di lingkungan perguruan tinggi mana pun yang menyelenggarakan bidang manajemen, teknik industri, agribisnis, maupun program studi terkait lainnya.

Penulis menyadari bahwa buku ini masih memiliki keterbatasan dan ruang untuk perbaikan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun dari pembaca, pendidik, maupun praktisi di bidang pengadaan dan pembelian sangat penulis harapkan demi penyempurnaan buku ini pada edisi berikutnya.

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dalam penyusunan buku ini. Semoga buku ini bermanfaat dan dapat menjadi sumber belajar yang berkontribusi terhadap peningkatan kompetensi pembaca di bidang manajemen pengadaan dan pembelian.

Bogor, Agustus 2026
Tim Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR iii
DAFTAR ISI v
DAFTAR TABEL vi
DAFTAR GAMBAR viii
PETUNJUK PENGGUNAAN BUKU ix
Bab 1 Pendahuluan 1
Bab 2 Konsep Dasar Manajemen Pengadaan Dan Pembelian 9
Bab 3 Peran Strategis Fungsi Pembelian Dalam Rantai Pasok 33
Bab 4 Siklus Dan Proses Pengadaan (Procurement Cycle) 57
Bab 5 Perencanaan Kebutuhan Dan Anggaran Pembelian 75
Bab 6 Spesifikasi Teknis Dan Standar Mutu Barang/Jasa 97
Bab 7 Identifikasi, Evaluasi, Dan Seleksi Pemasok 115
Bab 8 Negosiasi Dalam Pengadaan Dan Pembelian 141
Bab 9 Sistem Dan Metode Pengadaan (Tender Dan E-Procurement) 161
Bab 10 Manajemen Kontrak Pembelian 181
Bab 11 Strategi Pengadaan Dan Manajemen Hubungan Pemasok (SRM) 199
Bab 12 Manajemen Risiko Dalam Pengadaan 225
Bab 13 Pengadaan Berkelanjutan Dan Etika Pengadaan 247
Bab 14 Digitalisasi Dan Teknologi Informasi Dalam Pengadaan 269
Bab 15 Evaluasi Dan Pengukuran Kinerja Pembelian 291
Bab 16 Studi Kasus Aplikasi Manajemen Pengadaan Dan Pembelian Di Industri 307
DAFTAR PUSTAKA 327
BIOGRAFI PENULIS 333

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Perbandingan antara purchasing dan procurement 19
Tabel 2. Seven Rights of Procurement 22
Tabel 3. Total Cost of Ownership 24
Tabel 4. Contoh perhitungan Total Cost of Ownership 25
Tabel 5. Contoh perhitungan Value for Money (VfM) 27
Tabel 6. Pengelompokan aktivitas di perusahaan 38
Tabel 7. Kolaborasi procurement dengan beberapa departemen perusahaan 46
Tabel 8. Karakteristik Procurement di 3 sektor 52
Tabel 9. Tipe verifikasi 64
Tabel 10. Tahapan pengadaan 69
Tabel 11. KPI dalam pengelolaan proses procurement 70
Tabel 12. Contoh penerapan peramalan 77
Tabel 13. Contoh Tabel Jadwal Induk Produksi (MPS) 79
Tabel 14. Nilai service level 86
Tabel 15. Klasifikasi produk berdasarkan kelas ABC 91
Tabel 16. Contoh spesifikasi teknis dalam pengadaan pipa 99
Tabel 17. Perbandingan spesifikasi technical, functional, dan performance 102
Tabel 18. Beberapa ISO yang terkait dengan pengadaan 106
Tabel 19. Contoh penerapan inspeksi dalam pengadaan elektronik 110
Tabel 20. Contoh spend analisis perlengkapan perusahaan 118
Tabel 21. Contoh penerapan kriteria dalam pemilihan supplier 128
Tabel 22. Contoh Matriks perbandingan berpasangan pada AHP 130
Tabel 23. Penerapan random indeks dalam AHP 131
Tabel 24. Contoh hasil akhir pemilihan supplier dengan menggunakan analisis AHP 131
Tabel 25. Contoh penerapan penilaian dalam analisis AHP Topsis 133
Tabel 26. Contoh penerapan nilai kedekatan pada analisis AHP Topsis 133
Tabel 27. Contoh lembar kerja persiapan negosiasi 145
Tabel 28. Beberapa teknik dalam negosiasi 146
Tabel 29. Contoh penentuan titik ZOPA 149
Tabel 30. Perbedaan negosiasi distributif dan integratif 152
Tabel 31. Contoh struktur biaya penjualan produk 154
Tabel 32. Perbedaan RFI, RFP, dan RFQ 167
Tabel 33. Sub-komponen dalam SAP MM 173

Tabel 34. Jenis-jenis kontrak dalam pengadaan 185
Tabel 35. Contoh service level agreement (SLA) di perusahaan 188
Tabel 36. Beberapa risiko dalam pengadaan 204
Tabel 37. Keunggulan dan keterbatasan sourcing strategi 207
Tabel 38. Beberapa kolaborasi dalam pengadaan 216
Tabel 39. Klasifikasi pemasok dalam penilaian kinerja 219
Tabel 40. Klasifikasi risiko dalam pengadaan 223
Tabel 41. Contoh penerapan hedging perusahaan 227
Tabel 42. Risiko dalam nilai tukar 229
Tabel 43. Contoh perhitungan risiko dalam pengadaan 237
Tabel 44. Strategi pengurangan risiko dalam pengadaan 239
Tabel 45. Jenis-jenis asuransi dalam pengadaan 240
Tabel 46. Jenis-jenis metode dalam pengujian BCP 242
Tabel 47. 3P sebagai konsep dasar dalam sustainable dalam pengadaan 250
Tabel 48. Dimensi ESG dalam pengadaan 252
Tabel 49. Penerapan 6R dalam pengadaan 254
Tabel 50. Contoh conflict of interest dalam pengadaan 260
Tabel 51. Fraud dalam pengadaan 263
Tabel 52. Tingkatan digital procurement dalam pengadaan 271
Tabel 53. Perbedaan ERP on-promise dan ERP Cloud-Based 272
Tabel 54. Penerapan AI dalam pengadaan 276
Tabel 55. Contoh penerapan IoT dalam pengadaan 281
Tabel 56. Dimensi big data dalam pengadaan 282
Tabel 57. Jenis-jenis analitik dalam pengadaan 284
Tabel 58. Dashboard dalam pengadaan 286
Tabel 59. Kategori KPI dalam proses pengadaan 292
Tabel 60. Dashboard pengadaan berdasarkan audiensi 294
Tabel 61. Dimensi kematangan dalam pengadaan 299
Tabel 62. Perspektif balance scorecard dalam pengadaan 301
Tabel 63. Contoh ilustrasi kesenjangan dalam proses pengadaan 303

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kuadran Matriks Kraljic..... 43
Gambar 2. Alur diagram pengadaan..... 68

PETUNJUK PENGGUNAAN BUKU

Agar proses pembelajaran menggunakan buku ajar ini dapat berjalan optimal, pembaca disarankan untuk memperhatikan hal-hal berikut.

1. Struktur Setiap Bab

Setiap bab dalam buku ajar ini disusun dengan struktur yang konsisten, terdiri atas komponen-komponen berikut:

1. Capaian Pembelajaran, yaitu kemampuan yang diharapkan dikuasai mahasiswa setelah mempelajari bab tersebut.
2. Peta Konsep/Pengantar Bab, yang memberikan gambaran awal keterkaitan topik dengan bab lain.
3. Uraian Materi, disajikan secara sistematis disertai contoh, ilustrasi, dan studi kasus industri.
4. Rangkuman, berisi intisari materi untuk memudahkan mahasiswa mengingat poin-poin penting.
5. Latihan dan Evaluasi, berupa soal pemahaman konsep, studi kasus, maupun tugas aplikatif.
6. Tugas Praktik/Proyek Mini, berupa penugasan aplikatif yang meminta mahasiswa menghasilkan luaran konkret sesuai topik bab (misalnya menyusun dokumen spesifikasi, lembar evaluasi pemasok, simulasi negosiasi, atau rancangan kontrak), sehingga mahasiswa terlatih menerapkan konsep pada situasi yang menyerupai dunia kerja.

2. Strategi Belajar yang Disarankan

1. Bacalah capaian pembelajaran terlebih dahulu sebelum mempelajari isi bab, agar mahasiswa memiliki arah belajar yang jelas.
2. Pelajari materi secara berurutan dari Bab 1 hingga Bab 16, karena konsep pada bab-bab awal menjadi dasar bagi pemahaman bab-bab selanjutnya.
3. Kerjakan latihan dan evaluasi pada akhir setiap bab secara mandiri sebelum mendiskusikannya di kelas.
4. Selesaikan Tugas Praktik/Proyek Mini pada setiap bab, karena bagian ini dirancang untuk melatih keterampilan aplikatif yang langsung relevan dengan dunia kerja, bukan sekadar latihan konseptual.

5. Kaitkan setiap konsep dengan praktik nyata di industri, misalnya melalui observasi, praktik kerja lapangan, atau studi kasus perusahaan.
6. Manfaatkan Daftar Pustaka pada bagian akhir buku untuk memperdalam pemahaman, khususnya bagi mahasiswa yang ingin mengeksplorasi topik lebih lanjut.

3. Ikon dan Penanda

Untuk memudahkan navigasi, buku ajar ini menggunakan beberapa penanda pada setiap bab, yaitu kotak Definisi/Istilah Kunci untuk menandai konsep penting, kotak Studi Kasus untuk ilustrasi aplikasi di industri, serta kotak Latihan Reflektif untuk mendorong mahasiswa berpikir kritis terhadap materi yang dipelajari.

BAB 1

PENDAHULUAN

Capaian Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, pembaca diharapkan mampu:

1. Menjelaskan latar belakang dan urgensi mempelajari manajemen pengadaan dan pembelian dalam konteks industri modern.
2. Menguraikan ruang lingkup dan capaian pembelajaran buku Manajemen Pengadaan dan pembelian.
3. Mengidentifikasi kedudukan manajemen pengadaan dan pembelian dalam rumpun ilmu manajemen operasi dan rantai pasok.
4. Menjelaskan ruang lingkup dan peta materi yang akan dipelajari sepanjang buku ini.
5. Menjelaskan manfaat penguasaan kompetensi manajemen pengadaan dan pembelian bagi pembaca dan lulusan bidang manajemen industri/bisnis.
6. Memahami panduan penggunaan buku ini sebagai bahan pembelajaran maupun rujukan mandiri.

1.1 Latar Belakang

Setiap organisasi, baik yang bergerak di bidang manufaktur, jasa, perdagangan, maupun sektor publik, senantiasa membutuhkan barang dan jasa dari pihak eksternal untuk mendukung kelangsungan operasinya. Kebutuhan tersebut dapat berupa bahan baku, komponen produksi, mesin dan peralatan, suku cadang, bahan penolong, hingga jasa pendukung seperti pemeliharaan, konsultasi, dan logistik. Proses memperoleh barang dan jasa tersebut secara efisien, tepat mutu, tepat jumlah, tepat waktu, dan tepat harga menjadi inti dari apa yang disebut sebagai manajemen pengadaan dan pembelian.

Beberapa dekade terakhir terjadi pergeseran paradigma yang signifikan dalam pengelolaan fungsi pembelian di berbagai organisasi. Jika sebelumnya fungsi pembelian hanya dipandang sebagai aktivitas

BAB 2

KONSEP DASAR MANAJEMEN PENGADAAN DAN PEMBELIAN

Capaian Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa mampu memahami konsep dasar *purchasing* dan *procurement* serta menjelaskan perbedaan di antara keduanya. Secara lebih rinci, mahasiswa diharapkan mampu:

1. Menjelaskan pengertian *purchasing* dan *procurement* beserta karakteristik masing-masing secara mendalam.
2. Menguraikan tahapan evolusi *purchasing* menjadi *strategic procurement* disertai ciri setiap tahap.
3. Menjelaskan tujuan dan fungsi *procurement* dalam organisasi serta keterkaitannya dengan fungsi lain.
4. Membandingkan *purchasing* dan *procurement* dari berbagai aspek secara kritis.
5. Menjelaskan konsep *procurement* sebagai *value creation* bagi organisasi.
6. Menerapkan prinsip *Seven Rights of Procurement* dalam menganalisis kasus pengadaan nyata.
7. Menghitung dan menjelaskan konsep *Total Cost of Ownership* (TCO) dalam pengambilan keputusan pembelian.
8. Menjelaskan konsep *Value for Money* (VfM) dan penerapannya dalam evaluasi pengadaan.
9. Mengidentifikasi dan menganalisis tantangan yang dihadapi fungsi *procurement* modern beserta contoh penerapannya di industri.

Peta Konsep Bab

Bab ini merupakan fondasi konseptual bagi keseluruhan buku ajar. Setelah mempelajari gambaran umum mata kuliah pada Bab 1, bab ini akan membawa mahasiswa memahami dua istilah yang sering dipertukarkan

BAB 3

PERAN STRATEGIS FUNGSI PEMBELIAN DALAM RANTAI PASOK

Capaian Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu:

1. Menjelaskan konsep dasar *Supply Chain Management* (SCM) beserta komponen dan alirannya.
2. Menguraikan hubungan antara fungsi *procurement* dan *Supply Chain Management* secara menyeluruh.
3. Menjelaskan posisi dan kontribusi *procurement* dalam kerangka *Value Chain* Porter.
4. Menganalisis peran *procurement* sebagai sumber keunggulan kompetitif (competitive *advantage*) organisasi, termasuk menerapkan Matriks Kraljic untuk merumuskan strategi *procurement*.
5. Menjelaskan bentuk kolaborasi *procurement* dengan fungsi PPIC, produksi, gudang, *quality*, *finance*, dan *marketing*.
6. Membandingkan karakteristik dan praktik *procurement* pada industri manufaktur, industri jasa, dan agroindustri.
7. Mengaitkan konsep-konsep strategis *procurement* dengan contoh penerapan nyata pada berbagai sektor industri.

Peta Konsep Bab

Setelah memahami konsep dasar *purchasing* dan *procurement* pada Bab 2, bab ini mengajak mahasiswa untuk melihat *procurement* dalam perspektif yang lebih luas, yaitu sebagai bagian integral dari rantai pasok (*supply chain*) dan rantai nilai (*value chain*) organisasi. Bab ini akan menjelaskan bagaimana *procurement*, yang pada Bab 2 telah dipahami sebagai fungsi strategis di tingkat internal organisasi, sesungguhnya juga memainkan peran penting dalam jejaring yang lebih luas melibatkan pemasok, mitra logistik, dan berbagai fungsi internal lain. Pemahaman ini

BAB 4

SIKLUS DAN PROSES PENGADAAN (*PROCUREMENT CYCLE*)

Capaian Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu:

1. Menjelaskan konsep *Procure-to-Pay* (P2P) sebagai siklus operasional inti dalam *procurement*.
2. Menyusun dan menjelaskan komponen *purchase requisition* secara tepat.
3. Menjelaskan fungsi, jenis, dan unsur-unsur *purchase* order.
4. Menjelaskan proses *goods receipt* beserta penanganan ketidaksesuaian barang.
5. Menjelaskan proses *invoice verification*, termasuk metode pencocokan dua arah, tiga arah, dan empat arah.
6. Menjelaskan proses *payment*, jenis syarat pembayaran, dan implikasinya terhadap arus kas.
7. Menjelaskan pentingnya *procurement documentation* sebagai bagian dari pengendalian internal dan kepatuhan.
8. Menggambarkan alur (*flowchart*) proses *procurement* secara menyeluruh dari awal hingga akhir.
9. Menjelaskan dan menghitung indikator kinerja (KPI) yang relevan dalam proses *procurement*.

Peta Konsep Bab

Setelah memahami konsep dasar *purchasing* dan *procurement* pada Bab 2, serta peran strategis *procurement* dalam rantai pasok pada Bab 3, bab ini membawa mahasiswa masuk ke tataran operasional yang lebih teknis, yaitu bagaimana suatu transaksi pengadaan sesungguhnya diproses dari awal hingga akhir. Rangkaian proses ini dikenal secara luas sebagai siklus *Procure-to-Pay* (P2P), yang mencakup enam tahap utama: *purchase*

BAB 5

PERENCANAAN KEBUTUHAN DAN ANGGARAN PEMBELIAN

Capaian Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu:

1. Menjelaskan konsep dan metode peramalan kebutuhan (*forecasting*) dalam perencanaan pengadaan.
2. Menjelaskan peran Master *Production Schedule* (MPS) sebagai penghubung antara perencanaan agregat dan perencanaan kebutuhan material.
3. Menyusun *Bill of Materials* (BOM) dan menjelaskan perannya dalam menentukan kebutuhan material.
4. Menghitung kebutuhan material menggunakan logika Material *Requirement Planning* (MRP).
5. Menghitung Economic Order *Quantity* (EOQ) sebagai dasar penentuan jumlah pemesanan optimal.
6. Menghitung *safety stock* dan *reorder point* untuk menjaga kelangsungan pasokan.
7. Menyusun anggaran pembelian (*procurement budget*) yang selaras dengan kebutuhan operasional organisasi.
8. Menerapkan ABC *Analysis* untuk menentukan prioritas pengendalian persediaan dan pembelian.

Peta Konsep Bab

Setelah mempelajari siklus operasional *procurement* (*Procure-to-Pay*) pada Bab 4, bab ini mengajak mahasiswa mundur satu langkah ke tahap yang lebih awal dalam proses pengadaan, yaitu bagaimana kebutuhan barang sesungguhnya direncanakan sebelum *purchase requisition* diajukan. Perencanaan kebutuhan yang baik menjadi prasyarat penting agar seluruh tahap P2P yang telah dipelajari pada Bab 4 dapat berjalan secara efisien —

BAB 6

SPESIFIKASI TEKNIS DAN STANDAR MUTU BARANG/JASA

Capaian Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu:

1. Menjelaskan konsep dan menyusun spesifikasi teknis (*technical specification*) untuk kebutuhan pengadaan.
2. Membedakan dan menyusun spesifikasi fungsional (*functional specification*) dan spesifikasi kinerja (*performance specification*).
3. Menjelaskan peran Standar Nasional Indonesia (SNI) dalam proses pengadaan barang/jasa.
4. Menjelaskan peran standar internasional ISO yang relevan dengan *procurement* dan pengelolaan mutu pemasok.
5. Menyusun persyaratan mutu (*quality requirement*) yang jelas dan terukur untuk barang/jasa yang diadakan.
6. Menyusun rencana inspeksi (*inspection* plan) untuk memverifikasi kesesuaian barang/jasa yang diterima.
7. Menetapkan kriteria penerimaan (*acceptance criteria*) yang objektif sebagai dasar keputusan menerima atau menolak barang/jasa.

Peta Konsep Bab

Setelah mempelajari perencanaan kebutuhan dan anggaran pembelian secara kuantitatif pada Bab 5, bab ini membawa mahasiswa mempelajari aspek yang tidak kalah penting dalam *procurement*, yaitu bagaimana kebutuhan tersebut dituangkan secara jelas dan tidak ambigu ke dalam spesifikasi teknis dan standar mutu yang akan menjadi acuan bagi pemasok maupun bagi organisasi sendiri ketika menerima barang/jasa. Sebagaimana telah disinggung pada prinsip *Right Quality* dalam *Seven Rights of Procurement* (Bab 2), kegagalan menyusun spesifikasi secara tepat merupakan salah satu penyebab utama permasalahan mutu dalam

BAB 7

IDENTIFIKASI, EVALUASI, DAN SELEKSI PEMASOK

Capaian Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu:

1. Menjelaskan konsep dan tahapan *strategic sourcing* sebagai pendekatan sistematis dalam pengelolaan basis pemasok.
2. Melakukan *spend analysis* untuk memperoleh visibilitas pengeluaran organisasi.
3. Menjelaskan konsep *category management* dan perannya dalam menyusun strategi *sourcing* per kategori.
4. Melakukan *supply market analysis* menggunakan kerangka analisis yang relevan.
5. Menerapkan Kraljic *Portfolio Matrix* secara lebih mendalam untuk merumuskan strategi pengelolaan setiap kategori pembelian.
6. Menjelaskan metode identifikasi pemasok potensial (*supplier identification*).
7. Melakukan kualifikasi pemasok (*supplier qualification*) menggunakan kriteria yang relevan.
8. Melakukan evaluasi pemasok (*supplier evaluation*) menggunakan metode yang sistematis.
9. Menyusun *supplier scorecard* untuk memantau kinerja pemasok secara berkelanjutan.
10. Menerapkan metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP) dalam pengambilan keputusan seleksi pemasok multi-kriteria.
11. Menerapkan metode TOPSIS sebagai alternatif metode pengambilan keputusan multi-kriteria dalam seleksi pemasok.
12. Mengintegrasikan seluruh tahapan menjadi proses *supplier selection* yang utuh dan terdokumentasi.

BAB 8

NEGOSIASI DALAM PENGADAAN DAN PEMBELIAN

Capaian Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu:

1. Menjelaskan prinsip-prinsip dasar negosiasi dan penerapannya dalam konteks pengadaan dan pembelian.
2. Menyusun persiapan negosiasi secara sistematis sebelum proses negosiasi berlangsung.
3. Menerapkan berbagai teknik negosiasi secara efektif dan beretika.
4. Menjelaskan konsep BATNA (Best Alternative to a Negotiated *Agreement*) dan menerapkannya untuk memperkuat posisi tawar.
5. Menjelaskan dan menerapkan pendekatan *win-win negotiation* (*integrative negotiation*) dalam negosiasi pengadaan.
6. Melakukan negosiasi biaya (*cost negotiation*) menggunakan analisis struktur biaya sebagai dasar argumentasi.
7. Mempraktikkan keterampilan negosiasi melalui simulasi negosiasi pengadaan yang terstruktur.

Peta Konsep Bab

Setelah mahasiswa mempelajari cara mengidentifikasi, mengevaluasi, dan menyeleksi pemasok pada Bab 7, termasuk menggunakan metode kuantitatif seperti AHP dan TOPSIS untuk menentukan pemasok terbaik, bab ini membahas keterampilan penting berikutnya yang harus dikuasai seorang profesional *procurement*, yaitu negosiasi. Sebaik apa pun hasil analisis seleksi pemasok yang telah dilakukan, nilai yang sesungguhnya diperoleh organisasi sangat ditentukan oleh kemampuan tim *procurement* dalam menegosiasikan harga, syarat, dan ketentuan kontrak dengan pemasok terpilih. Bab ini menguraikan prinsip dasar negosiasi, pentingnya persiapan yang matang, berbagai teknik negosiasi, konsep BATNA sebagai

BAB 9

SISTEM DAN METODE PENGADAAN (TENDER DAN *E-PROCUREMENT*)

Capaian Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu:

1. Menjelaskan konsep dan tahapan tender sebagai metode pengadaan kompetitif.
2. Membedakan dan menyusun dokumen RFI, RFP, dan RFQ sesuai konteks penggunaannya masing-masing.
3. Menjelaskan mekanisme *reverse auction* dan kondisi yang sesuai untuk penerapannya.
4. Menjelaskan konsep *e-procurement* beserta manfaat dan cakupan modulnya.
5. Menjelaskan peran ERP dalam mengintegrasikan proses *procurement* dengan fungsi bisnis lain.
6. Menjelaskan gambaran umum modul SAP *Materials Management* (MM) sebagai salah satu sistem ERP *procurement* yang banyak digunakan di industri.
7. Menjelaskan tren dan tantangan digital *procurement* pada era transformasi digital.

Peta Konsep Bab

Setelah mahasiswa mempelajari cara menyeleksi pemasok pada Bab 7 dan bernegosiasi dengan pemasok terpilih pada Bab 8, bab ini membahas berbagai metode dan sistem formal yang digunakan organisasi untuk melaksanakan proses pengadaan tersebut secara terstruktur, baik melalui mekanisme kompetitif konvensional seperti tender, RFI, RFP, RFQ, dan *reverse auction*, maupun melalui sistem elektronik modern seperti *e-procurement*, ERP, dan platform digital *procurement* lainnya. Pemilihan metode pengadaan yang tepat sangat memengaruhi efisiensi, transparansi,

BAB 10

MANAJEMEN KONTRAK PEMBELIAN

Capaian Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu:

1. Menjelaskan konsep dan unsur-unsur kontrak pengadaan yang sah secara hukum.
2. Membedakan berbagai jenis kontrak pengadaan berdasarkan mekanisme penetapan harga.
3. Menjelaskan struktur dan komponen *purchase agreement* sebagai dasar hubungan pembelian jangka panjang.
4. Menyusun *Service* Level *Agreement* (SLA) yang terukur untuk pengadaan jasa.
5. Menjelaskan fungsi dan komponen *Non-Disclosure Agreement* (NDA) dalam melindungi informasi rahasia.
6. Menjelaskan konsep dan penerapan klausul *force* majeure dalam kontrak pengadaan.
7. Menjelaskan aktivitas *contract administration* untuk memastikan kepatuhan kedua belah pihak selama masa kontrak.
8. Menjelaskan tahapan *contract close* out sebagai proses formal penutupan kontrak.

Peta Konsep Bab

Setelah mahasiswa mempelajari berbagai metode dan sistem pengadaan pada Bab 9, bab ini membahas bagaimana hasil dari proses seleksi pemasok (Bab 7) dan negosiasi (Bab 8) — apa pun metode pengadaan yang digunakan untuk mencapainya (Bab 9) — pada akhirnya dituangkan ke dalam dokumen kontrak yang mengikat secara hukum. Kontrak menjadi instrumen formal yang melindungi kepentingan kedua belah pihak, menegaskan hak dan kewajiban masing-masing, serta menjadi acuan utama apabila timbul perselisihan di kemudian hari. Bab ini menguraikan konsep dasar kontrak pengadaan, berbagai jenis kontrak

BAB 11

STRATEGI PENGADAAN DAN MANAJEMEN HUBUNGAN PEMASOK (SRM)

Capaian Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu:

1. Menjelaskan perjalanan konseptual dari *purchasing* menuju *strategic sourcing* dan *strategic procurement*.
2. Melakukan *supply market analysis* secara komprehensif mencakup struktur pasar, kapabilitas pemasok, hambatan masuk, tren harga, dan risiko pasokan.
3. Membandingkan berbagai strategi *sourcing* (*single*, *multiple*, dual, global, *local*, dan *partnership sourcing*) serta menentukan strategi yang tepat sesuai konteks.
4. Melakukan analisis *make-or-buy* untuk pengambilan keputusan produksi sendiri atau pembelian dari luar.
5. Menjelaskan konsep *Supplier Relationship Management* (SRM) sebagai pendekatan strategis pengelolaan pemasok.
6. Melakukan segmentasi pemasok berdasarkan tingkat kedalaman hubungan yang diperlukan.
7. Menjelaskan program *supplier development* untuk meningkatkan kapabilitas pemasok.
8. Menjelaskan mekanisme *supplier collaboration* dan bentuk-bentuk *partnership* strategis.
9. Melakukan *supplier performance review* secara berkala dan sistematis.
10. Menjelaskan pendekatan *supplier continuous improvement* untuk peningkatan kinerja pemasok berkelanjutan.

BAB 12

MANAJEMEN RISIKO DALAM PENGADAAN

Capaian Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu:

1. Menjelaskan konsep *procurement risk* secara menyeluruh beserta kategorinya.
2. Menjelaskan *supply risk* dan sumber-sumber penyebabnya.
3. Menjelaskan *price risk* dan strategi mitigasinya dalam *procurement*.
4. Menjelaskan *currency risk* pada pengadaan lintas negara beserta cara mengelolanya.
5. Mengidentifikasi berbagai bentuk *supply disruption* dan dampaknya terhadap organisasi.
6. Menyusun dan menerapkan *risk matrix* untuk memprioritaskan risiko pengadaan.
7. Merumuskan strategi mitigasi risiko yang sesuai dengan karakteristik masing-masing risiko.
8. Menjelaskan konsep *business continuity* dalam konteks pengadaan dan rantai pasok.

Peta Konsep Bab

Setelah mahasiswa mempelajari bagaimana membangun hubungan strategis dengan pemasok melalui *Supplier Relationship Management* pada Bab 11, bab ini membahas sisi lain yang tidak kalah penting dalam *procurement*, yaitu bagaimana mengelola berbagai ketidakpastian dan risiko yang dapat mengganggu pencapaian tujuan pengadaan. Sepanjang buku ajar ini, berbagai jenis risiko *procurement* telah disinggung secara terpisah — mulai dari tantangan *procurement* modern (Bab 2), disrupsi pasokan pada rantai pasok (Bab 3), dimensi *supply risk* pada Matriks Kraljic (Bab 3, 7, dan 11), hingga klausul *force* majeure dalam kontrak (Bab 10). Bab ini menyatukan seluruh benang merah tersebut ke dalam kerangka manajemen risiko pengadaan yang utuh dan sistematis, mencakup

BAB 13

PENGADAAN BERKELANJUTAN DAN ETIKA PENGADAAN

Capaian Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu:

1. Menjelaskan konsep *green procurement* dan penerapannya dalam pengadaan barang/jasa.
2. Menjelaskan konsep *sustainable procurement* secara menyeluruh mencakup dimensi lingkungan, sosial, dan ekonomi.
3. Menjelaskan kerangka ESG (*Environmental, Social, Governance*) dan perannya dalam pengadaan modern.
4. Menjelaskan prinsip *circular economy* dan penerapannya dalam strategi pengadaan.
5. Menilai dan mengelola aspek keberlanjutan pada pemasok (*supplier sustainability*).
6. Menjelaskan prinsip-prinsip etika pengadaan (*procurement ethics*).
7. Mengidentifikasi dan mengelola situasi *conflict* of *interest* dalam pengadaan.
8. Menjelaskan praktik *anti-bribery* dan mekanisme pencegahannya.
9. Mengidentifikasi skema kecurangan (*fraud*) dalam pengadaan dan mekanisme pencegahannya.

Peta Konsep Bab

Setelah mahasiswa mempelajari manajemen risiko pengadaan secara komprehensif pada Bab 12, bab ini membahas dua dimensi penting yang semakin menjadi tuntutan bagi organisasi modern: keberlanjutan (*sustainability*) dan etika (*ethics*) dalam pengadaan. Kedua dimensi ini telah disinggung secara terpisah di berbagai bab sebelumnya mulai dari tantangan keberlanjutan pada Bab 2, standar ISO 14001 dan ISO 20400 pada Bab 6, hingga pertimbangan keberlanjutan dalam segmentasi

BAB 14

DIGITALISASI DAN TEKNOLOGI INFORMASI DALAM PENGADAAN

Capaian Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu:

1. Menjelaskan model kematangan digital *procurement* dan menempatkan posisi suatu organisasi di dalamnya.
2. Menjelaskan peran ERP secara lebih mendalam, termasuk pertimbangan pemilihan model implementasi.
3. Menjelaskan arsitektur dan integrasi modul SAP MM secara lebih mendalam.
4. Menjelaskan gambaran umum Oracle *Procurement Cloud* sebagai alternatif sistem ERP *procurement*.
5. Menjelaskan berbagai penerapan kecerdasan buatan (AI) sepanjang siklus *procurement*.
6. Menjelaskan konsep dan penerapan *blockchain* dalam *procurement* dan rantai pasok.
7. Menjelaskan penerapan Internet of Things (IoT) dalam pengelolaan pengadaan dan persediaan.
8. Menjelaskan karakteristik *big data* dalam konteks *procurement*.
9. Menjelaskan empat jenis *procurement analytics* dan penerapannya masing-masing.
10. Merancang *dashboard procurement* yang efektif untuk mendukung pengambilan keputusan.

Peta Konsep Bab

Bab 9 telah memperkenalkan konsep *e-procurement*, ERP *procurement*, gambaran umum SAP MM, dan tren digital *procurement* secara garis besar sebagai bagian dari pembahasan sistem dan metode pengadaan. Bab 14 ini kembali ke topik teknologi tersebut dengan sudut pandang yang lebih

BAB 15

EVALUASI DAN PENGUKURAN KINERJA PEMBELIAN

Capaian Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu:

1. Menjelaskan dan mengklasifikasikan berbagai jenis *Procurement* KPI secara terstruktur.
2. Menggunakan *spend analysis* sebagai instrumen pengukuran kinerja pengadaan, melengkapi pembahasan pada Bab 7.
3. Merancang *procurement dashboard* untuk kebutuhan pelaporan kinerja kepada berbagai tingkatan manajemen.
4. Menyusun dan menghitung *Supplier* KPI secara kuantitatif.
5. Membedakan dan menghitung *cost saving* serta *cost avoidance* secara tepat.
6. Menilai tingkat kematangan (*maturity*) fungsi *procurement* suatu organisasi.
7. Menyusun *Balanced Scorecard* untuk mengevaluasi kinerja *procurement* secara multidimensi.
8. Melakukan *benchmarking* kinerja *procurement* terhadap organisasi lain atau standar industri.

Peta Konsep Bab

Sepanjang buku ajar ini, berbagai indikator kinerja *procurement* telah dibahas secara tersebar di berbagai bab KPI siklus P2P pada Bab 4, *spend analysis* dan *supplier scorecard* pada Bab 7, model kematangan digital *procurement* dan *dashboard* pada Bab 14. Bab ini menghadirkan kerangka pengukuran kinerja pembelian yang lebih menyeluruh dan terpadu, menyatukan indikator-indikator tersebut sekaligus memperkenalkan konsep pengukuran kinerja yang belum dibahas secara eksplisit sebelumnya, yaitu perbedaan *cost saving* dan *cost avoidance*, penilaian

BAB 16

STUDI KASUS APLIKASI MANAJEMEN PENGADAAN DAN PEMBELIAN DI INDUSTRI

Capaian Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu:

1. Mengintegrasikan seluruh konsep manajemen pengadaan dan pembelian yang telah dipelajari sepanjang buku ajar (Bab 1 hingga Bab 14) ke dalam analisis kasus nyata di berbagai sektor industri.
2. Menganalisis bagaimana perusahaan global menangani gangguan rantai pasok nyata, seperti kelangkaan semikonduktor pada industri otomotif.
3. Menganalisis praktik pengadaan berkelanjutan nyata pada rantai pasok berbasis pertanian (agroindustri) khususnya industri kopi global.
4. Membandingkan praktik pengadaan sektor swasta dengan sistem pengadaan elektronik pemerintah Indonesia yang sesungguhnya berjalan saat ini.
5. Menganalisis penerapan teknologi digital *procurement* pada perusahaan logistik/e-commerce berskala global berdasarkan data dan temuan riset yang terdokumentasi.
6. Merumuskan rekomendasi dan pembelajaran berbasis bukti (evidence-based) dari kasus-kasus nyata untuk diterapkan pada konteks organisasi lain.

Petunjuk Penggunaan Bab

Berbeda dengan bab-bab sebelumnya yang disusun berdasarkan topik konseptual, bab ini disusun dalam format studi kasus aplikatif menggunakan peristiwa dan praktik nyata yang telah didokumentasikan secara publik, bukan kasus fiktif. Kelima kasus dalam bab ini disusun berdasarkan pemberitaan media, dokumen resmi perusahaan/lembaga, serta artikel akademik dan industri yang dapat ditelusuri sumbernya, dengan kutipan sumber dicantumkan pada setiap akhir kasus dan

DAFTAR PUSTAKA

A.T. Kearney/Institute for *Supply Management*. Annual *Procurement Benchmarking* Reports (referensi daring, versi terkini).

Antara News (10 Desember 2024). LKPP: E-katalog versi 6.0 tingkatkan efisiensi transaksi pengadaan. https://www.antaranews.com/berita/4522402/lkpp-e-katalog-versi-60-tingkatkan-efisiensi-transaksi-pengadaan

Association of Certified *Fraud* Examiners (ACFE). *Report* to the Nations: Occupational *Fraud* Study (referensi daring, versi terkini).

Austin, J. E. (1992). Agroindustrial *Project Analysis*: Critical *Design* Factors (2nd ed.). Johns Hopkins University Press.

Badan Standardisasi Nasional (BSN). Panduan Standar Nasional Indonesia (referensi daring, versi terkini). https://www.bsn.go.id

Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive *advantage*. Journal of *Management*, 17(1), 99–120.

Benton, W. C. (2020). *Purchasing* and *Supply Chain Management* (4th ed.). McGraw-Hill Education.

Bloomberg Businessweek (7 April 2021). How Toyota Steered Clear of the Chip Shortage Mess.

Camp, R. C. (1989). *Benchmarking*: The Search for Industry *Best Practices* That *Lead* to Superior *Performance*. ASQC *Quality* Press.

CDO Times (2026). *Case* Study: Amazon's AI-Driven *Supply Chain*: A Blueprint for the Future of Global *Logistics*. https://cdotimes.com

Chartered Institute of *Procurement* & *Supply* (CIPS). (2023). *Category Management* and *Strategic Sourcing*. CIPS Publications.

Chartered Institute of *Procurement* & *Supply* (CIPS). (2023). *Contract Management* in *Procurement* and *Supply*. CIPS Publications.

Chartered Institute of *Procurement* & *Supply* (CIPS). (2023). Digital *Procurement* and Emerging Technologies. CIPS Publications.

Chartered Institute of *Procurement* & *Supply* (CIPS). (2023). *E-Procurement* and Digital Transformation in *Supply Chain*. CIPS Publications.

Chartered Institute of *Procurement* & *Supply* (CIPS). (2023). Ethical and *Sustainable Procurement*. CIPS Publications.

Chartered Institute of *Procurement* & *Supply* (CIPS). (2023). Fundamentals of *Procurement* and *Supply*. CIPS Publications.

Chartered Institute of *Procurement* & *Supply* (CIPS). (2023). Managing *Risk* in *Procurement* and *Supply Chains*. CIPS Publications.

Chartered Institute of *Procurement* & *Supply* (CIPS). (2023). Measuring *Procurement Performance*. CIPS Publications.
Chartered Institute of *Procurement* & *Supply* (CIPS). (2023). *Negotiating* in *Procurement* and *Supply*. CIPS Publications.
Chartered Institute of *Procurement* & *Supply* (CIPS). (2023). *Procurement* and *Supply Operations*. CIPS Publications.
Chartered Institute of *Procurement* & *Supply* (CIPS). (2023). Specifications and *Contract Management*. CIPS Publications.
Chartered Institute of *Procurement* & *Supply* (CIPS). (2023). *Supplier Relationship Management*. CIPS Publications.
Cheeseman, H. R. (2019). *Business* Law: Legal Environment, Online Commerce, *Business Ethics*, and International Issues (10th ed.). Pearson Education.
Chopra, S., & Meindl, P. (2022). *Supply Chain Management*: *Strategy*, *Planning*, and *Operation* (7th ed.). Pearson Education.
Chopra, S., & Sodhi, M. S. (2004). Managing *risk* to *avoid supply-chain breakdown*. MIT Sloan *Management Review*, 46(1), 53–61.
Cousins, P., Lamming, R., Lawson, B., & Squire, B. (2008). *Strategic Supply Management*: Principles, Theories and *Practice*. Pearson Education.
Davenport, T. H., & Harris, J. G. (2017). Competing on *Analytics*: The New Science of Winning (Updated ed.). Harvard *Business Review* Press.
de Boer, L., Harink, J., & Heijboer, G. (2002). A conceptual model for assessing the *impact* of *electronic procurement*. European Journal of *Purchasing* & *Supply Management*, 8(1), 25–33.
Dickie, H. F. (1951). ABC *inventory analysis* shoots for dollars not pennies. Factory *Management* and *Maintenance*, 109(7), 92–94.
Direktorat Jenderal Perbendaharaan, Kementerian Keuangan RI. Mengenal Katalog Elektronik versi 6 Era Baru Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. https://djpb.kemenkeu.go.id
Elkington, J. (1997). Cannibals with Forks: The *Triple* Bottom *Line* of 21st Century *Business*. Capstone Publishing.
Ellen MacArthur Foundation. (2015). Towards a *Circular Economy*: *Business* Rationale for an Accelerated Transition. Ellen MacArthur Foundation Publications.
Ellram, L. M. (1993). *Total cost of ownership*: Elements and implementation. International Journal of *Purchasing* and *Materials Management*, 29(4), 3–11.
Ellram, L. M. (2002). *Supply management*'s *involvement* in the target costing *process*. European Journal of *Purchasing* & *Supply Management*, 8(4), 235-244.

Ellram, L. M., & Siferd, S. P. (1998). *Total cost of ownership*: A key concept in *strategic cost management* decisions. Journal of *Business Logistics*, 19(1), 55–84.

Fisher, M. L. (1997). What is the *right supply chain* for your *product*? Harvard *Business Review*, 75(2), 105–116.

Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Getting to Yes: *Negotiating Agreement* Without Giving In (3rd ed.). Penguin Books.

Forbes/SAP BrandVoice (18 September 2023). Toyota *Production* Malfunction: *Just-In-Time* For *Supply Chain* Upgrade. https://www.forbes.com

FreightAmigo. *Case* study: Toyota's *recovery* from chip shortages. https://www.freightamigo.com

Handfield, R. B., Monczka, R. M., Giunipero, L. C., & Patterson, J. L. (2019). *Sourcing* and *Supply Chain Management* (7th ed.). Cengage Learning.

Harris, F. W. (1913). How many parts to *make* at once. Factory, The Magazine of *Management*, 10(2), 135–136, 152.

Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2020). *Operations Management*: *Sustainability* and *Supply Chain Management* (13th ed.). Pearson Education.

Hwang, C. L., & Yoon, K. (1981). *Multiple* Attribute Decision Making: Methods and Applications. Springer-Verlag.

Institute of *Finance* & *Management* (IOFM). Panduan praktik Accounts Payable dan *Procure-to-Pay* (referensi daring, versi terkini).

International Association for *Contract* and Commercial *Management* (IACCM). Panduan Praktik *Contract Management* (referensi daring, versi terkini).

International *Organization* for Standardization (ISO). ISO 20400:2017 *Sustainable Procurement — Guidance*. ISO.

International *Organization* for Standardization (ISO). ISO 22301:2019 Security and Resilience — *Business Continuity Management Systems — Requirements*. ISO.

International *Organization* for Standardization (ISO). ISO 31000:2018 *Risk Management* — Guidelines. ISO.

International *Organization* for Standardization (ISO). ISO 37001:2016 *Anti-Bribery Management* Systems, *Requirements* with *Guidance* for Use. ISO.

International *Organization* for Standardization (ISO). ISO 9001:2015 *Quality Management Systems — Requirements*. ISO.

Irawan, S. (2024). Peramalan permintaan sepatu sandal pada UMKM Mulyaharja Kota Bogor. Go-Integratif: Jurnal Teknik Sistem dan Industri, 5(2), 120–131. https://doi.org/10.35261/gijtsi.v5i02.12524

Irawan, S., Husna, S. N., & Hafni, M. (2022). Studi kinerja logistik dan rantai pasok di PT X Bogor, Jawa Barat. Jurnal Sains Terapan: Wahana Informasi dan Alih Teknologi Pertanian, 12(1), 81–90. https://doi.org/10.29244/jstsv.12.1.81-90

Jacobs, F. R., & Chase, R. B. (2021). *Operations* and *Supply Chain Management* (16th ed.). McGraw-Hill Education.

JawaPos (7 April 2026). Langkah LKPP Wujudkan Pengadaan Transparan melalui Katalog Elektronik. https://www.jawapos.com/ekonomi/2604080101

Journal of *Purchasing*, *Logistics* and *Supply Chain Management System* (2026). *Impact* of *Automation* on *Supply Chain Efficiency* in Amazon Warehouses. https://matjournals.net

Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). The *Balanced Scorecard*: Translating *Strategy* into *Action*. Harvard *Business* School Press.

Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi. (2020). Panduan Penyusunan Kurikulum Pendidikan Tinggi Vokasi. Direktorat Jenderal Pendidikan Vokasi.

Kementerian/Lembaga Pemerintah Republik Indonesia. Ketentuan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Secara Elektronik (referensi peraturan, versi terkini).

Kraljic, P. (1983). *Purchasing* must become *supply management*. Harvard *Business Review*, 61(5), 109–117.

Krause, D. R., Handfield, R. B., & Tyler, B. B. (2007). The relationships between *supplier development*, *commitment*, social *capital* accumulation and *performance improvement*. Journal of *Operations Management*, 25(2), 528–545.

Lambert, D. M., & Enz, M. G. (2017). Issues in *supply chain management*: Progress and potential. Industrial *Marketing Management*, 62, 1–16.

Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah (LKPP). https://lkpp.go.id

Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2020). *Negotiation* (8th ed.). McGraw-Hill Education.

Lysons, K., & Farrington, B. (2020). *Procurement* and *Supply Chain Management* (10th ed.). Pearson Education.

Monczka, R. M., Handfield, R. B., Giunipero, L. C., & Patterson, J. L. (2021). *Purchasing* and *Supply Chain Management* (7th ed.). Cengage Learning.

Montgomery, D. C. (2019). Introduction to Statistical *Quality Control* (8th ed.). John Wiley & Sons.

Nicoletti, B. (2018). *Procurement Finance*: The Digital Revolution in Commercial Banking. Palgrave Macmillan.

O'Brien, J. (2018). *Category Management* in *Purchasing*: A *Strategic Approach* to Maximize *Business* Profitability (4th ed.). Kogan Page.

Oracle Corporation. Oracle *Procurement Cloud — Product Documentation* (referensi daring, versi terkini). https://docs.oracle.com

Orlicky, J. (1975). Material *Requirements Planning*: The New Way of Life in *Production* and *Inventory Management*. McGraw-Hill.

Pangestu, F. J., & Watini, K. (2023). Analisa kinerja keuangan perusahaan bidang otomotif yang terdaftar di BEI (PT. Astra Internasional Tbk). *Jurnal Aktual Akuntansi Keuangan Bisnis Terapan (AKUNBISNIS)*, 6(2), 141–151.

Peraturan perundang-undangan mengenai Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah di Indonesia (versi terkini).

Pinandita, D. S., Hartono, B., & Wibowo, B. S. (2024). Risk perception in the presentation style of loan proposals by SME bankers. *2024 IEEE International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management (IEEM)*, 633–637. https://doi.org/10.1109/IEEM62345.2024.10857072

Porter, M. E. (1985). Competitive *Advantage*: Creating and Sustaining Superior *Performance*. Free Press.

Project Management Institute (PMI). (2021). A Guide to the *Project Management* Body of Knowledge (PMBOK Guide) (7th ed.). PMI Publications.

Reck, R. F., & Long, B. G. (1988). *Purchasing*: A competitive weapon. Journal of *Purchasing* and *Materials Management*, 24(3), 2–8.

Saaty, T. L. (2008). Decision making with the *analytic hierarchy process*. International Journal of *Services* Sciences, 1(1), 83–98.

SAP SE. SAP *Materials Management* (MM) and SAP Ariba — *Product Documentation* (referensi daring, versi terkini). https://help.sap.com

SAP SE. SAP *Materials Management* (MM) — *Product Documentation* (referensi daring, versi terkini). https://help.sap.com

SCS Global *Services*. Starbucks C.A.F.E. *Practices*. https://www.scsglobalservices.com

Sheffi, Y. (2005). The Resilient Enterprise: Overcoming Vulnerability for Competitive *Advantage*. MIT Press.

Silver, E. A., Pyke, D. F., & Thomas, D. J. (2016). *Inventory* and *Production Management* in *Supply Chains* (4th ed.). CRC Press.

Starbucks (2024). C.A.F.E. *Practices*: Starbucks *Approach* to Ethically *Sourcing* Coffee. https://about.starbucks.com

State of Flux (2012). Unilever *Supply Chain — Case* Study. https://www.stateofflux.co.uk

Supply Chain Digital (2024). Top 10: Uses of IoT in *Supply Chains*. https://supplychaindigital.com

Supply Chain Nuggets (2025). Starbucks' Ethically Sourced Coffee: Behind The Scenes. https://supplychainnuggets.com

SupplyChainBrain (3 Juni 2021). Three Key Lessons From the Chip Shortage Crisis. https://www.supplychainbrain.com

Tapscott, D., & Tapscott, A. (2016). *Blockchain* Revolution: How the Technology Behind Bitcoin Is Changing *Money*, *Business*, and the World. *Portfolio*/Penguin.

Thomas, K. W. (1992). *Conflict* and *negotiation* processes in organizations. In M. D. Dunnette & L. M. Hough (Eds.), Handbook of Industrial and Organizational Psychology. Consulting Psychologists Press.

Thunderbird School of Global *Management*, Arizona State University. Toyota's Disrupted Global *Supply Chain*: COVID-19 and the Global Chip Shortage (*Case* Series). https://thunderbird.asu.edu

Van Weele, A. J. (2018). *Purchasing* and *Supply Chain Management*: *Analysis*, *Strategy*, *Planning* and *Practice* (7th ed.). Cengage Learning EMEA.

Vollmann, T. E., Berry, W. L., Whybark, D. C., & Jacobs, F. R. (2005). Manufacturing *Planning* and *Control* for *Supply Chain Management*. McGraw-Hill.

Weber, C. A., Current, J. R., & Benton, W. C. (1991). Vendor *selection criteria* and methods. European Journal of Operational Research, 50(1), 2–18.

Wijaya, H., & Puspasari, L. (2020). Peningkatan efisiensi persediaan work in *process green* tyre di PT XYZ. J@ti Undip: Jurnal Teknik Industri, 15(3), 189–195. https://doi.org/10.14710/jati.15.3.189-195

BIOGRAFI PENULIS



Suhendi Irawan menyelesaikan pendidikan Sarjana Terapan Logistik (S.Tr.Log.) dan melanjutkan studi pada jenjang magister Terapan di bidang Manajemen produksi dan nilai rantai (MSc). Latar belakang akademiknya berfokus pada bidang logistik dan manajemen rantai pasok, khususnya perencanaan, pengelolaan, serta optimalisasi aliran barang dan informasi dalam sistem industri. Saat ini, beliau merupakan dosen pada Program Studi Manajemen Industri, Sekolah Vokasi IPB University.



Hendri Wijaya menyelesaikan pendidikan sarjana di bidang Teknologi Industri Pertanian (STP) dan Magister Sains (MSi), serta memiliki sertifikasi profesi Certified Professional in Supply Chain and Logistics (CPSLog). Perpaduan pendidikan akademik dan sertifikasi profesional tersebut mendukung kompetensinya dalam bidang manajemen logistik dan rantai pasok. Saat ini, beliau merupakan dosen pada Program Studi Manajemen Industri, Sekolah Vokasi IPB University.



Dewi Sari Pinandita menempuh pendidikan S1 Teknik Industri, S2 Magister Manajemen, dan S3 Teknik Industri di Universitas Gadjah Mada. Perjalanan akademiknya menunjukkan perpaduan yang kuat antara keilmuan teknik industri dan perspektif manajemen bisnis, khususnya melalui pendidikan magister manajemen (MBA). Saat ini, beliau merupakan dosen pada Program Studi Manajemen Industri, Sekolah Vokasi IPB University.



Fattah Jati Pangestu menyelesaikan pendidikan Sarjana Terapan Teknik (S.Tr.T.) dan melanjutkan studi pada jenjang Magister Manajemen Teknologi (M.MT.). Latar belakang akademiknya memadukan aspek teknis dan manajerial, dengan fokus pada penerapan teknologi dalam pengelolaan organisasi, pengembangan sistem, serta pengambilan keputusan. Beliau merupakan dosen pada Program Studi Manajemen Industri, Sekolah Vokasi IPB University.



Buku ini hadir sebagai jawaban atas pergeseran peran fungsi pengadaan dan pembelian, dari sekadar aktivitas administratif-transaksional menjadi salah satu fungsi strategis yang menentukan daya saing organisasi. Mengingat biaya pembelian dapat mencapai lebih dari separuh total biaya produksi pada banyak perusahaan manufaktur, penguasaan kompetensi di bidang ini menjadi bekal penting bagi mahasiswa, dosen, maupun praktisi di berbagai sektor industri.

Disusun dalam enam belas bab yang mengalir secara sistematis, buku ini membawa pembaca dari fondasi konseptual hingga penerapan nyata di industri. Tiga bab pertama membangun dasar pemahaman, mulai dari latar belakang dan konsep inti manajemen pengadaan termasuk prinsip Seven Rights of Procurement hingga posisi strategis fungsi pembelian dalam rantai pasok. Bab empat hingga tujuh kemudian mengupas proses operasional inti, yaitu siklus pengadaan (procurement cycle), perencanaan kebutuhan dan anggaran, spesifikasi teknis dan standar mutu, serta identifikasi, evaluasi, dan seleksi pemasok yang turut membahas metode AHP dan TOPSIS. Pembahasan berlanjut ke bab delapan hingga sebelas yang menyoroti keterampilan dan strategi tingkat lanjut, mencakup negosiasi, sistem tender dan e-procurement, manajemen kontrak, hingga Supplier Relationship Management (SRM) dan strategi sourcing melalui Matriks Kraljic.

Memasuki bab dua belas hingga empat belas, buku ini mengangkat dimensi risiko, keberlanjutan, dan transformasi digital dalam pengadaan, meliputi manajemen risiko pengadaan, pengadaan berkelanjutan dan etika termasuk ESG dan pencegahan fraud serta digitalisasi procurement. Buku ini kemudian ditutup dengan bab lima belas yang membahas evaluasi dan pengukuran kinerja pembelian, dan bab enam belas yang menghadirkan lima studi kasus nyata dari industri global, mulai dari Unilever, krisis semikonduktor pada industri otomotif, rantai pasok kopi berkelanjutan, sistem e-procurement pemerintah Indonesia melalui LKPP, hingga penerapan digital procurement di sektor logistik dan e-commerce, yang bersama-sama mendorong pembaca mengintegrasikan seluruh konsep yang telah dipelajari ke dalam analisis berbasis bukti.

Setiap bab secara konsisten dilengkapi dengan capaian pembelajaran, kotak Definisi Kunci dan Contoh Penerapan di Industri, rangkuman, serta latihan, evaluasi, dan tugas praktik, sehingga buku ini cocok digunakan baik sebagai bahan ajar terstruktur di perguruan tinggi pada program studi manajemen, teknik industri, agribisnis, dan bidang terkait, maupun sebagai rujukan mandiri bagi praktisi pengadaan yang ingin memperdalam wawasan konseptual sekaligus penerapan praktisnya.

www.penerbitwidina.com
@penerbitwidina
penerbit widina
penerbitwidina@gmail.com
widina store
widina bookstore

Layanan Pembaca & Penerbitan Buku
0815-7000-699

SCANME

Manajemen & Marketing

ISBN 978-634-317-380-9

9 786343 173809