

## ABSTRAKSI

PT Kalimantan Prima Persada (PT KPP) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri jasa kontraktor dan pertambangan batubara. Untuk memenuhi kebutuhan pelanggannya, PT KPP harus menghadapi persaingan antar perusahaan batubara lainnya. Salah satu cara untuk mempertahankan pelanggannya adalah dengan menjaga hubungan yang baik dengan para *supplier* yang mengadakan kontrak kerjasama dengan PT KPP. *Supplier* mempunyai peran yang khusus dalam kelangsungan bisnis karena *supplier* yang menyediakan operasi perangkat alat-alat berat dan sekaligus melakukan perawatan. Sehingga diperlukan hubungan berkesinambungan yang terdapat pada pengadaan barang.

Pengadaan barang merupakan salah satu fungsi dasar yang umum ada di semua jenis perusahaan karena perusahaan tidak dapat beroperasi dengan baik tanpanya. Dengan adanya pengadaan barang yang efektif maka perusahaan akan mengurangi ongkos karena proses produksi maupun proses bisnis tidak akan terganggu. Salah satu langkah untuk melakukan pengadaan barang yang efektif adalah dengan menggunakan metode *Supply Positioning Model*. Metode *Supply Positioning Model* merupakan alat yang dipergunakan untuk memetakan bobot relatif kepentingan dari tiap masing-masing barang sehingga *output* dari metode *Supply Positioning Model* dapat menentukan tipe kontrak kerjasama yang sesuai dengan karakteristik dari barang tersebut.

Pengadaan barang Departemen Logistik PT KPP khususnya *sparepart* untuk unit *Drilling* pada *site* Tanjung Alam pada periode 2010 (Januari- Desember) terdapat 234 item *sparepart*, dengan total pembelian sebesar Rp.2.790.531.890. Dengan menggunakan metode *Supply Positioning Model*, maka didapatkan 4 kuadran yaitu *routine* sejumlah 99 barang, *leverage* sejumlah 31 barang, *bottleneck* sejumlah 79 barang dan *critical* sejumlah 25 barang. Berdasarkan hasil tersebut dapat direkomendasikan *Supplier Buyer Relationship* yang sesuai untuk mendapatkan kesinambungan hubungan yang baik dengan *supplier*. Hasil dari rekomendasi *Supplier Buyer Relationship* adalah strategi pengadaan barang dan jenis kontrak kerjasama yang sesuai berdasarkan metode *Supply Positioning Model*. Adapun rekomendasi kontrak kerjasama untuk kuadran *bottleneck*, *critical*, *leverage* adalah *kontrak kerjasama jangka panjang (consignment)* dan kuadran *routine* adalah pembelian langsung (*Purchase Order*).

Dari penentuan *Supplier Buyer Relationship* ini dapat dijadikan sebagai rekomendasi bagi PT Kalimantan Prima Persada dalam mengadakan pengadaan barang dengan mempertimbangkan metode *Supply Positioning Model* untuk meningkatkan kualitas.

Kata kunci: *supply positioning model*, pengadaan barang, *routine*, *leverage*, *bottleneck*, *critical*