

ABSTRAK

Pengadaan adalah kegiatan pengadaan barang dan jasa secara sistematis dan strategis dari *Supplier* berdasarkan jumlah, waktu, harga dan kualitas yang sesuai. Tujuan pengadaan adalah menyediakan barang atau jasa yang diperlukan untuk proses produksi dan kegiatan lain, akan tetapi sering terjadi keterlambatan dalam pengadaan barang yang disebabkan oleh kurang tepatnya strategi yang digunakan. Salah satu divisi yang berperan dalam pengadaan barang adalah divisi pengadaan. PT. XYZ merupakan perusahaan global yang bergerak di bidang perawatan, pemeliharaan, dan perbaikan aero engines, industrial turbines, dan pemeliharaan MRO market. Ada beberapa tipe engine yang diterima oleh PT. XYZ, salah satunya adalah General engine-CT7. Pada sistem pengadaan *part engine* CT7, tidak memiliki mekanisme manajemen kontrak yang jelas dan membuat pengguna harus membuat perencanaan strategi pengadaan dengan dinamika yang berubah-ubah, sehingga diperlukan klasifikasi barang untuk merancang strategi pembelian yang sesuai dengan karakteristik barang. Tujuan dari penelitian ini adalah menentukan strategi pembelian dari dua puluh enam *part engine* CT7 yang sering mengalami keterlambatan. Dalam hal ini, penentuan strategi pembelian akan didasarkan pada metode *Supply Positioning Model* yang mengklasifikasikan *item* pengadaan menjadi dua dimensi yaitu *supply risk* dan *profit impact*. Penilaian dimensi, kriteria dan *item* pengadaan akan dihitung menggunakan *Analytical Hierarchy Process* (AHP), kemudian pemetaan koordinat *item* pada *Supply Positioning Model* akan menggunakan *Multidimensional Scaling* pada *software* SPSS. Hasil pemetaan koordinat kemudian akan menjadi dasar untuk perancangan strategi pembelian barang, mulai dari karakteristik *Supplier*, hingga tipe hubungan kerjasama dengan *Supplier*. Berdasarkan metode *Supply Positioning Model*, terdapat 8 *item* pada kuadran *Leverage*, 9 *item* pada kuadran *Critical*, 3 *item* pada kuadran *Routine*, dan 6 *item* pada kuadran *Bottleneck*. Barang pada kuadran *leverage* direkomendasikan menerapkan tipe hubungan *call off contract*. Barang pada kuadran *critical* direkomendasikan menerapkan tipe hubungan *partnership*. Barang pada kuadran *routine* direkomendasikan menerapkan tipe hubungan *spot purchasing*. Barang pada kuadran *bottleneck* direkomendasikan menerapkan tipe hubungan *call off contract*.

Kata Kunci: Strategi Pembelian, *analytical hierarchy process*, *Multidimensional Scaling*, *Supply Positioning Model*.