

Cost Reduction in Purchasing

Banyak cara dilakukan oleh organisasi untuk meningkatkan profit margin, seperti meningkatkan sales, menaikan harga jual, menurunkan biaya overhead, Menurunkan biaya pembelian, dan lain-lain.

Menurunkan biaya material tidak hanya bergantung pada harga beli. Ada faktor yang disebut Total Cost Ownership (TCO). TCO seperti gunung es, terlihat dipermukaan indah dengan harga murah, tapi dibalikya ada kegagalan delivery, garansi, dukungan teknis, kualitas yang tidak sesuai harapan.

Dalam seminar ini, peserta tidak hanya dibekali konsep dan teori agar biaya pengadaan material bisa turun tetapi peserta juga akan mempraktekan metoda pendukung yang digunakan untuk mendapatkan Total Cost of Ownership yang optimal; seperti teknik pemilihan dan evaluasi supplier yang benar, teknik Negosiasi yang effektif, serta teknik meningkatkan kinerja Supplier.

Trainer:

WAKTU PELAKSANAAN

📅 12 - 13 Oktober 2027

🕓 09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

Harga

Group Price: Rp 5.350.000
Full Fare: Rp 5.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

Sasaran Pelatihan

Dengan mengikuti Seminar ini, peserta akan memahami:

1. Peran purchasing dalam supply chain

2. Industrial buying behavior: decision making in purchasing
3. Purchasing management process
4. Mengenal dan Mempelajari proses Seleksi dan Evaluasi Supplier secara objective dan efektif
5. Mempelajari dan mempraktekan Ketrampilan Negosiasi (Negotiation Skill) yang bisa memberikan Keuntungan bersama dengan supplier
6. Mempelajari dan mempraktekan Proses Penilaian Kinerja Supplier secara objective

Peserta

Program ini dirancang untuk Para Manager purchasing, supply chain dan yang terkait dengan pengadaan barang dan jasa dalam suatu perusahaan

Outline Materi

Hari 1.

Basic Purchasing Processes and Activities

Pada hari pertama ini peserta diajak untuk:

- Peran purchasing dalam supply chain
- Memahami pembelian material untuk industri (industrial buying behavior)
- Memahami purchasing management process
- Mempelajari Total cost ownership
- Mempelajari alur proses Seleksi vendor secara akurat, objektif sesuai sasaran perusahaan
- Mempelajari Risk Management dari Purchasing
- Mengenal apa yang dimaksud dengan RFP
- Memahami dan Mengembangkan RFP
- Menetapkan kriteria yang objective dalam seleksi dan evaluasi vendor

Peserta diajak untuk mengembangkan Resiko-resiko dari proses pengadaan barang/jasa serta mengembangkan RFP

Hari 2.

Seleksi dan Evaluasi Vendor

Pada hari kedua peserta diajak untuk:

- Memahami dan berlatih mengembangkan Ketrampilan Negosiasi untuk mendapatkan Keuntungan Bersama (Win-Win Solution)
- Mengenal Tips Trik Negosiasi
- Memahami metode dalam penilaian performa supplier secara objective
- Memformulasikan penilaian kinerja Vendor

- Mengembangkan Sistem Penilaian kinerja Vendor
- Mempelajari teknik pemeriksaan kualitas produk dengan metoda Acceptance Sampling Plan

Peserta diajak untuk mempraktekan teknik Win-Win Negotiation membuat dan mengembangkan form penilaian supplier

Instruktur Pelatihan

CONTACT US

Operational Office

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

Phone

+62 813-8834-2078

Email

regtraining@valueconsulttraining.com

Website

www.valueconsulttraining.com