

Purchasing Management

LATAR BELAKANG

Purchasing &Procurement (Pengadaan) adalah mendapatkan barang, jasa atau pekerjaan dari sumber eksternal. Hal ini akan menguntungkan jika yang diperoleh adalah barang, jasa atau pekerjaan yang tepat dan dibeli dengan biaya yang terbaik untuk memenuhi kebutuhan pembeli dilihat dari segi kualitas dan kuantitas, waktu, dan lokasi. Perusahaan dan badan-badan publik sering mendefinisikan proses dimaksudkan untuk mempromosikan kompetisi yang adil dan terbuka untuk bisnis mereka dan meminimalkan terjadinya fraud dan kolusi.

Trainer: Surachman. ST.,MT

WAKTU PELAKSANAAN

29 - 30 Maret 2027

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: By Zoom

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.*

Dalam setiap aspek Business Procurement Management dapat menghemat atau memboroskan. Ini merupakan satu-satunya cara yang diperlukan melalui proses Procurement Management untuk memperoleh barang dan jasa dari luar organisasi pelaksana.

Selanjutnya, proses procurement management merupakan tehnik dimana barang yang dibeli dari pemasok eksternal. Proses Procurement Management meliputi pengelolaan pemesanan, penerimaan, review dan persetujuan barang-barang dari pemasok. Hal ini juga menentukan bagaimana hubungan pemasok akan dicapai untuk memastikan tingkat layanan yang diterima.

Untuk merealisasikan proses procurement secara efektif dan efisien Pemimpin tim Kerja termasuk Manager & Junior manager , adalah ujung tombak di lini depan organisasi yang dipercaya untuk merealisasikan rencana pembelian dengan mendayagunakan semua sumber daya bahan baku,

waktu, anggaran, dan tenaga kerja.

Namun kenyataan yang terjadi sering kali harapan user tidak terpenuhi disebakan oleh beberapa faktor yaitu :

1. Tidak semua Manager dan Junior Manager memulai karir dari Procurement, maka perlu dibekali dasar-dasar Procurement
2. Kurang detailnya penjelasan kepada Supplier terhadap barang yang akan dibutuhkan user sehingga berdampak pada kesalahan yang berdampak pada kerugian perusahaan
3. Lemah dalam melakukan negosisasi kepada supplier ketika menghadapi kendala dalam pemesanan barang
4. Kurang memiliki kemauan untuk bekerja sama dengan user untuk meningkatkan pelayanan
5. Kurangnya kemampuan untuk menanyakan material barang yang dipesan sampai detail hingga sesuai dengan spesifikasi yang user mau
6. Kurangnya kemampuan untuk menentukan dan memutuskan harga

TUJUAN TRAINING:

1. Membekali team procurement dalam hal pengetahuan terhadap produk, komunikasi dalam menyamakan persepsi, negosiasi, dan kegigihan dalam memperjuangkan kepentingan perusahaan.
2. Sebagai bagian yang berkaitan dengan pembelian barang maka Procurement diharapkan memiliki pengetahuan terhadap produk agar meminimalisir kesalahan dalam pemesanan barang.
3. Procurement diharapkan memiliki kemampuan negosiasi pada pihak supplier dengan tujuan efisiensi dan efektivitas.
4. Dalam berkomunikasi, Procurement diharapkan gigih memperjuangkan kepentingan perusahaan yang kadang dilupakan atau disepelekan supplier.

STRATEGI PROGRAM

Pelatihan dan konsultansi ini akan dibawakan dengan metode :

? 50 % landasan teori

? 50% study kasus & Latihan

Materi Training

Hari ke. 1

08.30 ~ 10.00 Strategic Procurement

10.00 ~ 10.15 Coffe Break

10.15 ~ 12.00 TCO & menyusun spesifikasi Teknis

12.00 ~ 13.00	Makan siang
13.00 ~ 14.30	Negotiation Strategy
14.30 ~ 14.45	Coffe Break
14.45 ~ 16.00	Smart Buying

Hari ke. 2

08.30 ~ 10.00	Procurement plan & Assesment Methods
10.00 ~ 10.15	Coffe Break
10.15 ~ 12.00	Vendor Management & Partnership
12.00 ~ 13.00	Makan siang
13.00 ~ 14.30	KPI Vendor
14.30 ~ 14.45	Coffe Break
14.45 ~ 16.00	Kualitas pelaksanaan kontrak dan Risk Management

Instruktur Pelatihan

Surachman. ST.,MT

Adalah Profesional konsultan yang telah memiliki pengalaman sebagai praktisi industri lebih dari 22 tahun. Serta lebih dari 7 tahun sebagai konsultan manajemen, yang telah membantu banyak perusahaan Nasional dan Multinasional dalam program peningkatan daya saing perusahaan. Diharapkan dengan wawasan dan pengalaman yang luas dari para instruktur akan memberikan wawasan, inspirasi dan kompetensi baru bagi para peserta training sehingga nantinya dapat diterapkan diperusahaan tempatnya bekerja.

Surachman memiliki latar belakang Sarjana Teknik Mesin, dan Magister Teknik Industri, Sebagai lulusan AOTS Association for Overseas Technical Scholarship Japan. Yokohama Kenshu center pada bidang Quality Improvement
Berpengalaman pada dunia industri manufaktur, Jabatan terakhir adalah Dept Manager Quality Management dan Management Refresentative pada sebuah perusahaan multinasional,

Berpengalaman dalam proses pengembangan, Managerial Skill, TPM Quality Management System ISO 9001:2000, ISO TS 16949, Environment Management System 14000:2004, Business & Organization Excellence, Performance Management (Key Performance Indicator), Supplier Development, 5S, Quality innovation, dan Total Quality Management System.

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