

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

PT Rekindo Global Jasa merupakan anak induk dari PT INKA yang merupakan perusahaan manufaktur kereta di Indonesia, Nippon Sharyo Ltd, merupakan perusahaan manufaktur kereta di Jepang, Sumitomo Corporation, yang merupakan perusahaan trading produk-produk Jepang, dan KOPINKA, sebagai koperasi pegawai PT INKA. PT REKA adalah perseroan terbatas PT Rekindo Global Jasa yang didirikan pada 25 November 1998 dengan akta pendirian nomor 61 dan beroperasi dalam bidang jasa konsultan teknik dan dukungan komponen kereta api. Sebagian besar hasil produksinya digunakan untuk membantu proses produksi kereta api PT INKA (Persero) dan anak perusahaan terkait. PT Rekindo Global Jasa memiliki sertifikat ISO 9001:2015 dan ISO 45001:2018 dari Staunchly Management & System Services Ltd. untuk desain, manufaktur, dan pengadaan komponen untuk panel listrik kereta api, serta sertifikat ISO 9001:2015 dan ISO 45001:2018 dari TÜV Rheinland untuk manufaktur, desain, dan pengadaan komponen untuk panel listrik kereta api. PT Rekindo Global Jasa mempunyai proyek dan produk yang meliputi komponen support diantaranya desain 3D Drawing, Panel Kontrol Elektrik seperti: KRL, LRT Palembang, Kereta Makan serta Kereta Power. Sedangkan proyek yang lain meliputi Driver Desk Panel, Signal Lamp (*Side lamp & Tail Lamp*) dan Kursi Penumpang. PT Rekindo Global Jasa memiliki tujuan perusahaan yaitu dengan berkomitmen sebagai prinsip perusahaan untuk mewujudkan visi dan misi, dan melakukan kerjasama dengan berbagai perusahaan guna pembelian barang untuk mendukung proses produksi produk.

Salah satu divisi pada PT Rekindo Global Jasa adalah divisi operasi. Divisi operasi merupakan salah satu departemen atau unit dalam sebuah perusahaan yang bertanggung jawab untuk menjalankan operasi sehari-hari. Dalam hal ini termasuk pengelolaan rantai pasokan, produksi, distribusi. Divisi operasi ini memiliki tiga departemen yang berbeda, yaitu: departemen logistik, departemen produksi dan *controlling* dan yang terakhir adalah departemen produksi. Dalam pengelolaan

projek dan komponen produk PT Rekindo Global Jasa memiliki divisi logistik pada divisi ini mengatur pengadaan Purchase order kepada vendor yang telah bekerjasama dengan PT Rekindo Global Jasa. Selain itu tugas dari divisi logistik yaitu mendukung mengenai perencanaan, pengorganisasi, pelaksanaan dan pengendalian terkait dengan kegiatan pengadaan dan pembelian material/komponen & jasa sampai barang diterima, monitoring kontrak dan evaluasi pemasok dalam memenuhi kebutuhan perusahaan.

Divisi logistik bertanggungjawab pada pengadaan dan pembelian barang untuk memenuhi kebutuhan pasokan barang yang dibutuhkan oleh perusahaan. Tujuan logistik adalah memperoleh efisiensi operasi melalui integrasi dari seluruh kegiatan akuisisi bahan baku, pemindahan, dan penyimpanannya (Heizer dan Render, 2015: 513). Dalam kegiatannya, penerapan manajemen logistik pada divisi logistik memiliki peran penting dalam kesuksesan perusahaan. Manajemen logistik yang efisien dapat membantu perusahaan meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi biaya dan memenuhi tuntutan produksi di sebuah perusahaan. Pada Divisi logistik bertanggungjawab pada pengadaan dan pembelian barang untuk memenuhi kebutuhan pasokan barang yang dibutuhkan oleh perusahaan. Dalam hal ini pembelian merupakan proses pencarian sumber untuk menyediakan barang yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk mendukung kegiatan bisnisnya. Departemen Logistik memiliki tugas salah satunya adalah bernegosiasi dengan vendor untuk melakukan pembelian barang yang dibutuhkan untuk proses produksi. Negosiasi bisnis ialah tawar menawar harga kepada kedua pihak untuk mengambil keputusan pembelian barang agar mencapai kesepakatan, Nainggolan dan Heyenzus (2003:1). Proses negosiasi bisnis tidak terbatas pada penetapan harga barang saja, melainkan melibatkan sejumlah aspek lainnya. Aspek-aspek tersebut mencakup estimasi waktu pengiriman, penilaian terhadap kualitas barang yang harus sesuai dengan spesifikasi pengguna, pertimbangan terkait sistem pembayaran, dengan keuntungan tertentu apabila pembayaran dapat dilakukan secara kredit ( Yahya dan Fauziah 2023). Proses negosiasi memiliki langkah-langkah tertentu, melibatkan tahapan perencanaan, persiapan, pengumpulan informasi, pemanfaatan informasi, proses penawaran, dan tahap penutupan penawaran sebagai langkah terakhir (Rouddah,

Barkah dan Novel 2021). Negosiasi yang efektif sangat penting dalam membentuk hubungan bisnis yang dapat berlanjut dalam jangka waktu yang panjang (Suwardi,dkk 2023). Penetapan harga di BMT UGT didasarkan pada proses negosiasi (tawar-menawar) dengan mencapai kesepakatan antara kedua belah pihak tanpa ada unsur paksaan, dan hal ini didasarkan pada prinsip-prinsip syariah seperti saling ridho dan keadilan. Selain itu, penetapan harga juga mempertimbangkan aspek-aspek lain, seperti jangka waktu (tenor) pembiayaan, tujuan penggunaan dana, dan kondisi keuangan anggota (Millah dan Andriani 2023). Berdasarkan wawancara dengan *purchaser* pada tanggal 27 Oktober 2023, tahapan negosiasi seringkali memiliki kendala pada saat sedang melakukan negosiasi, kendala tersebut seperti tidak ada persetujuan mengenai barang yang ingin dibeli tidak sesuai dengan permintaan, batas pembayaran, maupun batas pengiriman barang. Pada negosiasi seringkali PT Rekindo Global Jasa melakukan negosiasi kedua maupun ketiga apabila pada negosiasi pertama tidak memperoleh kesepakatan yang diinginkan. Tujuan dari negosiasi kedua maupun ketiga yaitu untuk memperoleh kesepakatan yang sesuai dengan diinginkan, biasanya pada negosiasi yang dilakukan PT Rekindo Global Jasa sering menegosiasi harga barang dan batas pengiriman barang. Pada harga barang PT Rekindo Global Jasa memiliki *term of payment* dengan kisaran pembayaran *Cash by Delivery*, Term of payement (TT60 hari, TT90 Hari, TT120 Hari dan TT pembayaran pada tahun berikutnya), sedangkan untuk pengiriman biasanya dilakukan setelah kegiatan *purchase order* kepada vendor. Kegiatan negosiasi ini dilakukan oleh seorang *purchaser*. Berdasarkan latar belakang tersebut. Penulis meneliti Peran Negosiasi pada Divisi Operasi Departemen Logistik di PT Rekindo Global.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah yang diambil adalah bagaimana peran negosiasi bisnis pada divisi operasi departemen logistik di PT Rekindo Global Jasa?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian yang telah dibuat, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peran negosiasi bisnis pada divisi operasi departemen logistik di PT Rekaindo Global.

### **1.4 Ruang Lingkup Penelitian**

Ruang lingkup pada penelitian ini adalah Divisi Manajemen Logistik, PT Rekaindo Global Jasa. Ruang lingkup penelitian ini berfokus pada proses negosiasi di Departemen Logistik.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

#### **1.5.1 Manfaat Teoritis**

Diharapkan sebagai tolok ukur pemikiran, terutama dibidang manajemen sumber daya manusia, khususnya mengenai Negosiasi dengan Vendor.

#### **1.5.2 Manfaat praktis**

Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat dijadikan sebagai informasi tambahan serta data tentang mengenai negosiasi pembelian pada Divisi Manajemen Logistik, PT Rekaindo Global Jasa.

### **1.6 Sistematika Penulisan Skripsi**

Pada sistematika penulisan dalam penelitian ini terdiri dari tiga bab yang akan disusun sebagai berikut:

#### **BAB 1 : PENDAHULUAN**

Pada bab ini menjelaskan mengenai latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, ruang lingkup penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

#### **BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab ini berisi tentang landasan teori yang digunakan sebagai dasar penelitian penulis, penelitian terdahulu serta kerangka konseptual

**BAB 3 : METODE PENELITIAN**

Pada bab ini menjelaskan tentang desain penelitian, konsep operasional, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data serta teknik analisis data.

**BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini menjelaskan dan mendiskripsikan mengenai gambaran umum objek penelitian, karakteristik informan penelitian serta hasil analisis data dan pembahasan.

**BAB 5 : SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN**

Pada bab ini menjelaskan mengenai simpulan, keterbatasan serta saran bagi peneliti selanjutnya.