

INTISARI

Sebagian besar penerbit buku di Yogyakarta tidak memiliki mesin percetakan sendiri sehingga proses *purchasing and supply management* perusahaan penerbit buku di Yogyakarta mengandalkan pemasok pihak ketiga. Konsekuensi dari keadaan ini adalah adanya ketergantungan perusahaan penerbit buku kepada pemasok dalam hal ketersediaan bahan baku dan perencanaan mengenai proses produksi. Adanya kelangkaan bahan baku atau antrian cetak yang panjang pada proses produksi di pihak perusahaan percetakan akan mengakibatkan kerusakan manajemen rantai pasok selanjutnya yang merugikan perusahaan penerbitan. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi strategi *purchasing and supply management* pada perusahaan penerbitan di Yogyakarta dan sumber masalah yang menyebabkan proses *purchasing and supply management* tidak efisien serta dirumuskan solusi penyelesaian masalahnya sehingga perusahaan bisa memperoleh keunggulan kompetitif berupa *cost leadership* yang berasal dari biaya operasi paling rendah dalam industri.

Dari analisis daya tawar relatif pemasok terhadap perusahaan, diperoleh hasil daya tawar perusahaan lebih tinggi dibandingkan dengan pemasok sehingga memberikan kesempatan bagi perusahaan untuk melakukan strategi eksploitasi terhadap perjanjian kerjasama, namun Pro-U Media tidak mengoptimalkan strategi tersebut untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya. Strategi *purchasing and supply management* untuk mengamankan bahan baku pentingnya dilakukan dengan melakukan kontrak dengan pemasok pihak ketiga, baik untuk proses penyetakan sampul dan isi bukunya, *finishing*, serta *binding*. Sumber masalah utama penyebab inefisiensi adalah tidak adanya kontrak tertulis yang detail dengan pemasok, namun lebih sering berbasis perjanjian lisan, sehingga tidak diatur mengenai konsekuensi dan denda jika permintaan melebihi batas waktu penyelesaian yang disepakati. Penguraian masalah yang ada pada proses *purchasing and supply management* perusahaan dapat dilakukan dengan memperbaiki kontrak antara perusahaan dengan pemasok-pemasoknya dengan mencantumkan secara jelas mengenai konsekuensi keterlambatan maupun kesalahan lain. Perusahaan juga harus menyusun skema kerjasama jangka panjang dengan pihak pemasok sehingga keunggulan kompetitif perusahaan berupa *cost leadership* dapat tercapai.

Kata kunci: *purchasing and supply management*, penerbitan buku, efisiensi perusahaan

ABSTRACT

Most of book publishers in Yogyakarta do not have their own printing machines so that the purchasing and supply management processes of book publishing companies in Yogyakarta rely on third party suppliers. The consequence of this situation is the dependence of book publishing companies on suppliers in terms of the availability of raw materials and planning regarding the production process. The existence of scarcity of raw materials or the existence of a long print queue in the production process on the part of the printing company will damaging the supply chain management which further harms the publishing company. This study aims to identify purchasing and supply management strategies in publishing companies in Yogyakarta and the sources of existing problems that cause inefficient purchasing and supply management processes and problem solving solutions to be formulated so that companies can gain competitive advantage in the form of cost leadership which will earned from lowest operation costs in the industry.

From the analysis of supplier's realative bargaining power to company, the results of the company's bargaining power are higher compared to suppliers, thus providing an opportunity for companies to carry out contract exploitation strategies, but Pro-U Media does not optimize that strategy to increase its competitive advantage. Purchasing and supply management strategies to secure the importance of raw materials are carried out by contracting with third party suppliers, both for the process of printing the covers and contents of the book, finishing, and binding. The main source of problems that cause inefficiencies is the absence of detailed written contracts with vendors or third parties, but more often based on verbal agreements, so that there are no consequences and penalties if the request exceeds the agreed deadline. Deciphering the problems that exist in the purchasing and supply management process of the company can be solved by repairing the contract between the company and its suppliers by including clearly the consequences of delays and other errors. The company must also develop a scheme of long-term cooperation with the supplier so that the company's competitive advantage in the form of cost leadership could be achieved.

Keywords: Purchasing and Supply Management, book publishing, company efficiency