

BAB 7

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan dicantumkan kesimpulan penelitian dan saran berdasarkan analisa terhadap data penelitian dan pembahasan atas informasi yang diperoleh dari responden.

7.1. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang dihasilkan melalui tahapan-tahapan proses penelitian sebelumnya, dapat diambil kesimpulan

1. Strategi Pengadaan untuk meningkatkan kinerja biaya proyek EPC yang dilakukan di PT.X yang diurut ranking sesuai dibawah ini.

Tabel 7.1 : Ranking dan Faktor Strategi Pengadaan

Rank.	Faktor	Variabel
1.	Engineering	Melakukan value Engineering dengan Suplier untuk mencari alternatif yang paling optimum dari sisi biaya dan waktu
2.	Engineering	Mencari spesifikasi alat dengan alternatif lain untuk mengefisienkan harga tanpa mengorbankan kualitas yang sudah disepakati.
3.	Procurement	Aliansi dengan vendor strategis mulai dari tahap proposal untuk mendapatkan kepastian harga dan mempercepat penyelesaian proyek dalam hal pengadaan material, equipment, jasa dan konstruksi.
4.	Procurement	Merencanakan pemaketan pengadaan barang yang tepat untuk material dan equipment.
5.	Engineering	Penyusunan spesifikasi yang lebih rinci dan lengkap, selalu di up date sesuai perkembangan teknologi dan spesifikasi yang diminta owner atau pemberi kerja.

6.	Construction	Merencanakan sequence pengiriman barang / equipment sehingga dapat mempercepat pekerjaan konstruksi dilapangan.
7.	Engineering	Memperlancar detail dan kelengkapan informasi terkait yang diperlukan pada tahap proposal kepada supplier / vendor supaya supplier / vendor bisa menyediakan material atau peralatan yang sesuai dengan harga terbaik.
8.	Engineering	Melakukan Value Engineering untuk suatu paket pembelian dengan cara memecah atau menggabungkan suatu paket yang harus diadakan.
9.	Procurement	Melakukan Binding / kerjasama mulai dari awal dengan vendor yang bisa memberikan produk yang baik dengan harga optimal.
10.	Procurement	Memastikan Penyuplai atau Pemasok material atau peralatan yang akan digunakan adalah dari sumber yang telah melalui beberapa tahap evaluasi.

2. Strategi Pengadaan untuk posisi *Critical* Item yang dilakukan di PT.X adalah :

- a. Melakukan Value Engineering dengan Suplier untuk mencari alternatif yang paling optimum dari sisi biaya dan waktu.
- b. Aliansi dengan vendor strategis mulai dari tahap proposal untuk mendapatkan kepastian harga dan mempercepat penyelesaian proyek dalam hal pengadaan material, equipment, jasa dan konstruksi.
- c. Penyusunan spesifikasi yang lebih rinci dan lengkap, selalu di up date sesuai perkembangan teknologi dan spesifikasi yang diminta owner atau pemberi kerja.
- d. Melakukan Binding / kerjasama mulai dari awal dengan vendor yang bisa memberikan produk yang baik dengan harga optimal.

3. Strategi Pengadaan untuk posisi Leverage Item yang dilakukan di PT.X adalah :
 - a. Mencari spesifikasi alat dengan alternatif lain untuk mengefisienkan harga tanpa mengorbankan kualitas yang sudah disepakati.
 - b. Merencanakan pemaketan pengadaan barang yang tepat untuk material dan equipment.
 - c. Melakukan Value Engineering untuk suatu paket pembelian dengan cara memecah atau menggabungkan suatu paket yang harus diadakan.

7.2. SARAN

Saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Sebelum memulai suatu Project para calon Project Manager pada PT.X beserta Tim harus menyiapkan suatu Strategi Pengadaan dalam pelaksanaan proyeknya untuk mengurangi resiko dan meningkatkan Kinerja Biaya.
2. Strategi Pengadaan yang lebih diperhatikan adalah Strategi Pengadaan untuk Critical Item yang berkaitan dengan kegiatan Engineering dan harus lebih hati-hati dalam pelaksanaannya.
3. Strategi Pengadaan untuk Critical dan Leverage Item harus disiapkan khusus untuk menghindari resiko yang akan dihadapi dan Strategi yang disimpulkan diatas dapat dilaksanakan dengan menyesuaikan karakter proyek yang ada.
4. Melakukan penelitian lebih lanjut untuk mengetahui seberapa besar peningkatan kinerja biaya yang dapat dicapai jika Strategi-strategi diatas dilaksanakan.