ANALISIS KEPUASAN PELANGGAN PADA PT. MAHARAJA DJAYA DI BANJARMASIN

Rahmawati, Dwi wahyu artiningsih, Hj. Farida Yulianti

Manajemen, 61201,Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari, 15310485

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari, NIDN 1119056501

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari, NIDN 1121076901

rahmayamato@gmail.com

ABSTRAK

Rahmawati, 2020, Analisis Kepuasan Pelanggan pada PT. Maha Raja Djaya Di Banjarmasin, pembimbing I : Dwi Wahyu Artiningsih, pembimbing II : Hj. Farida Yulianti.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji : (1) kepuasan pelanggan pada PT.Maha Raja Djaya guna untuk memberi gambaran dan informasi yang berguna bagi perusahaan dalam menentukan kebijakan dan strategi mereka kedepannya, terutama yang berkaitan dengan pemilihan strategi pemasaran yang tepat bagi keberlangsungan pelanggan.

Penelitiab ini menggunakan metode pendekatan kualitatif, yaitu dengan cara membaca tabel-tabel dan angka-angka yang kemudian diuraikan dan ditafsirkan. Hal ini akan dirincikan pada pembahasan hasil penelitian yang akan mendeskripsikan dan menganalisis secara kualitatif terkait dengan kepuasan pelanggan pada PT. Maha Raja Djaya di Banjarmasin.

Hasil penelitian menunjukkan 1) PT. Maha Raja Djaya kantor operasional Banjarmasin merupakan kantor operasional untuk melakukan kegiatan operasional yang berfokus pada kegiatan pengadaan barang, di dalam kantor operasional terdapat berbagai bidang dan devisi yang menangani tugas yang berbeda pula, salah satunya adalah divisi Selling and Purchasing. Devisi selling and purchasing merupakan divisi yang memiliki tugas, seperti : pengelolaan permintaan yang diminta dari user, kearsipan, pembelian, penjualan, logistik, dan dokumentasi, serta tugas-tugas lainnya. Dalam menyelenggarakan tugasnya divisi selling and purhasing memerlukan data permintaan barang yang diminta oleh pihak procurement yang telah dikirim

melalui email. Permintaan barang yang diterima, lalu akan dilakukan pencatatan permintaan dalam, agar lebih memudahkan devisi selling and purchasing untuk pengecekan juga dalam mencari data harga dari distributor maupun toko. Selain melakukan tugas devisi selling and purchasing juga mengelola dari terbitnya permintaan barang sampai diterbitkannya surat penawaran harga. Devisi selling and purchasing berperan penting untuk kegiatan operasional kantor yang paling banyak dilakukan dan juga setiap orang memiliki tugas dan tanggung jawab yang berbeda dari masing-masing karyawan.

Kata kunci : kepuasan pelanggan, kebijakan dan strategi perusahaan.

ABSTRACT

Rahmawati, 2020, Customer Satisfaction Analysis at PT. Maha Raja Djaya In Banjarmasin, supervisor I: Dwi Wahyu Artiningsih, supervisor II: Hj. Farida Yulianti.
This study aims to examine: (1) customer satisfaction at PT.Maha Raja Djaya in order to provide an overview and information that is useful for companies in determining their policies and strategies going forward, especially those relating to the selection of appropriate marketing strategies for customer sustainability.

This research uses a qualitative approach, which is by reading tables and numbers which are then broken down and interpreted. This will be detailed in the discussion of research results that will describe and analyze qualitatively related to customer satisfaction at PT. Maha Raja Djaya in Banjarmasin.

The results showed 1) PT. Maha Raja Djaya Banjarmasin operational office is an operational office to carry out operational activities that focus on the procurement of goods, in the operational office there are various fields and divisions that handle different tasks, one of which is the Selling and Purchasing division. The selling and purchasing division is a division that has tasks, such as: managing requests requested from users, archiving, purchasing, sales, logistics, and documentation, as well as other tasks. In carrying out its duties the division of selling and purhasing requires data on requests for goods requested by the procurement that have been sent by email. Requests for goods received will then be recorded in demand, so that it makes it easier to sell and purchasing divisions for checking as well as in finding price data from distributors and stores. In addition to carrying out the task of selling and purchasing divisions, it also manages from the issuance of demand for goods until the issuance of a price quote. The selling and purchasing division plays an important role for the most widely performed office operational activities and also each person has different duties and responsibilities from each employee.

Keywords: customer satisfaction, company policies and strategies.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Proyek berarti sebuah kegiatan yang bersifat sementara yang telah ditetapkan awal pekerjaannya dan waktu selesainya (dan biasanya selalu dibatasi oleh waktu, dan seringkali juga dibatasi oleh sumber pendanaan), untuk mencapai tujuan dan hasil yang spesifik dan unik, dan pada umumnya untuk menghasilkan sebuah perubahan yang bermanfaat atau yang mempunyai nilai tambah (Nokes, 2007).

Banyak masalah yang terjadi di lapangan saat pelaksanaan proyek konstruksi, salah satunya adalah masalah yang ditimbulkan oleh klien. Masalah yang ditimbulkan oleh klien semisal adalah keterlambatan pembayaran, faktor komunikasi yang kurang baik, perubahan desain yang ada, dan sebagainya. Maka dari itu perlu adanya standar-standar yang menentukan kinerja dari masing-masing pihak, karena bisa disimpulkan bahwa kinerja dari klien sendiri sangat berpengaruh terhadap efektifitas dari kontraktor. Dengan memperhatikan faktor tersebut, maka sekarang dilakukan evaluasi kepuasan atau satisfaction measurement, untuk mengetahui permasalahan dan mencari solusi dari permasalahan-permasalahan tersebut. Kebanyakan dilakukan evaluasi kepuasan adalah evaluasi terhadap kinerja kontraktor, evaluasi kepuasan penghuni, evaluasi kepuasan pelanggan. Oleh karena itu diadakan penelitian ini untuk mengukur tingkat kepentingan dan tingkat kepuasan kinerja klien dalam berbagai indikator.

Sektor pertambangan merupakan salah satu penompang pembangunan ekonomi suatu negara, termasuk negara kita Indonesia. Karena perannya sebagai penyedia sumber daya energi yang sangat diperlukan bagi pertumbuhan

perekonomian negara kita dan juga sebagai salah satu penyumbang pendapatan negara. Indonesaia memiliki potensi yang kaya akan sumber daya alam akan dapat menimbulkan terbukanya kesempatan-kesempatan oleh beberapa perusahaan-perusahaan untuk melakukan eksplorasi pertambangan sumber daya alam yang ada di negara kita Indonesia. Perusahan yang bergerak dibidang industri pertambangan umumnya dapat berbentuk usaha terpadu dalam arti bahwa perusahaan tersebut memiliki usaha eksplorasi, pengembangan dari kontruksi, produksi dan pengolahan sebagai satu kesatuan usaha atau berbentuk usaha-usaha terpisah yang masing-masing berdiri sendiri.

Perkembangan sektor pertambangan sumber daya alam di Indonesia terutama pada beberapa sektor seperti pertambangan hasil mineral alam yaitu batubara, nikel dan lain lain, terbukti dalam periode semester I dalam tahun 2018 ini sudah mencapai 209,6 juta ton yang telah di ekspor keluar negeri, hal ini mengalami kenaikan dari tahun 2017 yang hanya 298 juta ton ditahun tersebut menurut data yang tercatat oleh Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM) periode semester I tahun 2018.

Dengan kenaikan jumlah ekspor batu bara pada tahun 2018, perusahaan perusahaan pertambangan mulai meningkatkan target produksi batu bara di tahun 2019 yang mana membuat banyak kebutuhan akan barang-barang dan jasa di area pertambangan, diantaranya adalah *spare part* dari berbagai kendaraan dan mesin yang ada di area pertambangan, tidak hanya *spare part* yang dibutuhkan dalam *site* pertambangan juga ada kebutuhan Alat Pelindung Diri (APD), konsumsi para

karyawan/ti, kebutuhan material bangunan untuk kegiatan kontruksi didalam *site* pertambangan seperti pembangunan *mess* untuk karyawan/ti atau untuk pembangunan yang lainnya sesuai kebutuhan yang dapat menunjang kegiatan operasional perusahaan pertambangan.

PT. Maha Raja Djaya adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang penyedia barang dan jasa, bekerjasama dengan salah satu perusahaan pertambangan besar di Indonesia , berkaitan dengan pelanggan, pelanggan adalah orang yang menjadi pembeli produk yang telah dibuat dan dipasarkan oleh sebuah perusahaan, dimana orang ini bukan hanya sekali membeli produk tersebut tetapi berulang-ulang. Sedangkan menurut Nasution (2004:102) pelanggan suatu perusahaan adalah orang yang membeli dan menggunakan produk suatu perusahaan. Menurut Gasperz dalam Laksana (2008:10) pengertian pelanggan ada tiga yaitu:

1. Pelanggan internal (Internal Customer) Merupakan orang yang berada dalam perusahaan dan memiliki pengaruh pada performansi (Performance) pekerjaan atau perusahaan kita.
2. Pelanggan antara (Intermedieate Customer) Merupakan mereka yang bertindak atau berperan sebagai perantara bukan sebagai pemakai akhir produk itu.
3. Pelanggan Eksternal (Eksternal Customer) Merupakan pembeli atau pemakai akhir produk itu, yang sering disebutsebut sebagai pelanggan nyata (Real Customer).

Pelanggan disini adalah PT. Adaro Metcoal Company sebagai pihak pertama yang membutuhkan barang-barang dan jasa. Barang yang

dibutuhkan oleh perusahaan tidak hanya sekedar dibutuhkan untuk operasional perusahaan pertambangan tetapi juga dibutuhkan perusahan-perusahaan yang bekerjasama dengan perusahaan pertambangan, misalanya perusahaan kontraktor maupun sub kontraktor yang mengerjakan berbagai kontruksi di *site* pertambangan.

Permintaan barang dan jasa akan diproses dan di *review* terlebih dahulu setelah itu diberikanlah kepada perusahaan-perusahaan pengadaan barang yang telah bekerjasama dengan perusahaan pertambangan. Dari *list* permintaan barang-barang dan jasa itulah perusahaan pengadaan barang akan memberikan penawaran harga dari *list* barang-barang maupun jasa yang dibutuhkan oleh perusahaan pertambangan.

Penawaran harga barang dan jasa sangatlah penting untuk perusahaan pengadaan barang karena dari penawaran harga barang dan jasa yang baik dan sesuai kriteria dari perusahaan peminta barang dan jasa akan dapat diterbitkannya *purchase order*. Dalam memberikan harga didalam penawaran harga barang dan jasa memiliki banyak faktor-faktor yang mempengaruhi dalam memberikan harga di dalam penawaran harga barang dan jasa, salah faktornya ialah ketersediaan *stock* dan lama pengiriman barang sampai ketempat tujuan adalah salah satunya, tetapi yang lebih berperan besar agar terbitnya *purchase order* adalah bagaimana cara membuat harga barang atau jasa yang diminta oleh pihak pertama yaitu perusahaan pertambangan dapat bersaing dengan perusahaan pengadaan barang lainnya dari segi harga yang meyakinkan dan *service* pengiriman yang baik dan tepat waktu, sebagian faktor inilah yang membuat perusahaan pengadaan barang

dapat bersaing dengan perusahaan pengadaan barang lainnya,

Maka dari itu tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi indikator-indikator yang mempengaruhi penilaian terhadap kepuasan klien dan menganalisa tingkat kepuasan kontraktor terhadap perusahaan pada setiap proyeknya, maka dari itu penulis tertarik untuk meneliti tentang kepuasan pelanggan pada PT. Maha Raja Djaya di Banjarmasin yang penulis gunakan dalam pembuatan skripsi.

1.1. Penjelasan Judul

Untuk memperjelas skripsi diatas maka penulis terlebih dahulu ingin memaparkan maksud dari judul yang penulis ambil, yaitu:

1) Analisis adalah aktivitas yang memuat sejumlah kegiatan seperti mengurai, membedakan, memilah sesuatu untuk digolongkan dan dikelompokkan kembali menurut kriteria tertentu kemudian dicari kaitannya dan ditafsirkan maknanya.
2) Kepuasan pelanggan adalah Pengukuran tingkat perasaan konsumen setelah membandingkan antara apa yang dia terima dan harapannya. PT. Maha Raja Djaya adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang penyedia barang dan jasa, bekerjasama dengan salah satu perusahaan pertambangan besar di Indonesia yaitu PT. Adaro Metcoal Company sebagai pihak pertama yang membutuhkan barang-barang dan jasa.
3) Pelanggan adalah orang yang menjadi pembeli produk yang telah di buat dan dipasarkan oleh sebuah perusahaan, dimana orang ini bukan hanya sekali membeli

produk tersebut tetapi berulang-ulang. Sedangkan menurut Nasution (2004;102) pelanggan suatu perusahaan adalah orang yang membeli dan menggunakan produk suatu perusahaan. Menurut Gasperz dalam laksana (2008;10) pengertian pelanggan ada tiga yaitu: 1. Pelanggan internal(internal costumer) merupakan orang yang berada dalam perusahaan dan memiliki pengaruh pada performansi(performance) pekerjaan atau perusahaan kita. 2. Pelanggan antara (intermediate customer) merupakan mereka yang bertindak atau berperan sebagai perantara bukan sebagai pemakai akhir produk itu. 3. Pelanggan eksternal (eksternal customer) merupakan pembeli atau pemakai akhir produk itu, yang sering disebut-sebut dengan pelanggan nyata(real customer).

4) PT. Maharaja Djaya Banjarmasin merupakan objek penelitian yang penulis gunakan dalam pembuatan skripsi.

Kesimpulan judul, bahwa dalam kegiatan ekonomi analisis kepuasan pelanggan memiliki peranan yang sangat penting terhadap perusahaan, Seorang pelanggan, jika merasa puas dengan nilai yang diberikan oleh produk atau jasa, sangat besar kemungkinannya menjadi pelanggan dalam waktu yang lama.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan maka dapat dirumuskan masalah yaitu bagaimana analisis kepuasan pelanggan pada PT. Maha Raja Djaya di Banjarmasin.

Tujuan dan Manfaat Penelitian

1) Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan maka tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui analisis kepuasan pelanggan pada PT. Maha Raja Djaya di Banjarmasin.
2) Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan maka manfaat penelitian ini yaitu:
    1) Bagi PT. Maha Raja Djaya, dapat memberi gambaran dan informasi yang berguna bagi perusahaan dalam menentukan kebijakan dan strategi mereka kedepanya, terutama yang berkaitan dengan pemilihan strategi pemasaran yang tepat bagi keberlangsungan pelanggan.
    2) Bagi penulis, sebagai salah satu syarat menyelesaikan pendidikan S1 ekonomi dan manajemen sebagai media untuk mengaplikasikan teori-teori yang telah dipelajari diperkuliahan.

Metode Penelitian

1) Penelitian kepustakaan (Library Research), yaitu penulis menyimak dan menelaah berbagai sumber buku yang berhubungan dengan obyek penelitian, yakni yang berkaitan dengan manajemen dan strategi pemasaran. Hal ini akan dirincikan pada bab II yang akan menjelaskan terkait tinjauan pustaka melalui jurnal dan buku yang berkaitan.

2) Penelitian lapangan (Field research) yaitu penulis yang melakukan penelitian ini dan langsung menggali data-data lapangan penelitian (PT. Maha Raja Djaya). Hal ini akan dilakukan melalui wawancara dan pengamatan terkait judul yang akan diteliti melalui data primer dan sekunder yang akan diolah di hasil penelitian.
3) Metode analisis menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu penulis membaca table-tabel dan angka-angka yang kemudian diuraikan dan ditafsirkan. Hal ini akan dirincikan pada pembahasan hasil penelitian yang akan mendeskripsikan dan menganalisis secara kualitatif terkait judul.
4) Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Yang dimaksud dengan pendekatan kualitatif adalah suatu pendekatan dalam melakukan penelitian yang berorientasi pada gejala-gejala yang bersifat alamiah karena orientasinya demikian, maka sifatnya naturalistic dan mendasar atau bersifat kealamiahan serta tidak bias dilakukan di laboratorium melainkan harus terjun langsung ke lapangan. Oleh sebab itu penelitian-penelitian semacam ini disebut dengan field study.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

PT MAHA RAJA DJAYA kantor operasional Banjarmasin merupakan kantor operasional untuk melakukan kegiatan operasional yang berfokus pada kegiatan pengadaan barang, di dalam kantor operasional terdapat berbagai bidang dan divisi yang menangani tugas yang berbeda pula,

salah satunya adalah divisi *Selling and Purchasing.*

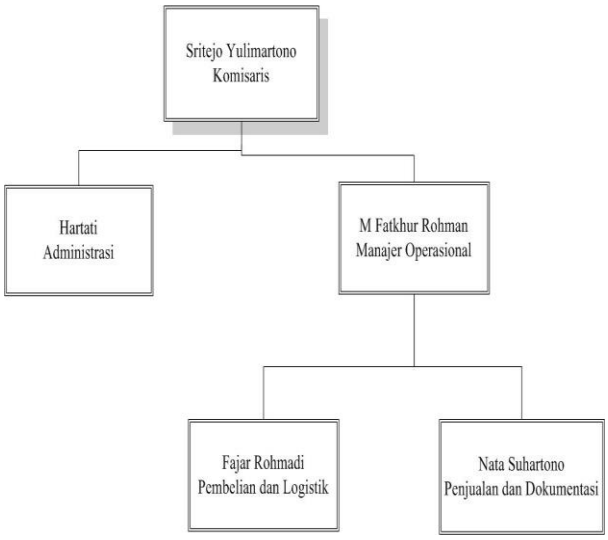
Divisi *Selling and Purchasing* merupakan divisi yang memiliki tugas tugas, seperti : pengelolaan permintaan yang diminta dari *user,* kearsipan, pembelian, penjualan, logistik, dan dokumentasi, serta tugas tugas lainnya.

Dalam menyelenggarakan tugasnya divisi *Selling and Purhasing* memerlukan data permintaan barang yang diminta oleh pihak *procurement* yang telah dikirimkan melalui email. Permintaan barang yang diterimalalu akan dilakukan pencatatan permintaan dalam, agar lebih memudahkan divisi *Selling and Purchasing* untuk pengecekan jugadalam mencari data harga dari distributor maupun toko. Selain melakukan tugas diatas divisi *Selling and Purchasing* juga mengelola dari terbitnya permintaan barang sampai diterbitkannya surat penawaran harga.

Divisi *Selling and Purchasing* memiliki berbagai tugas yang sangat penting
dikarenakan
melalui
divisi inilah kegiatan operasional kantor paling banyak dilakukan dan juga setiap orang didalam divisi *Selling and Purchasing* memiliki tugas dan tanggung jawab yang berbeda dari masing masing karyawan didalam divisi *Selling and Purchasing.*

Struktur Organisasi PT. Maha Raja Djaya

Dalam perusahaan PT. Maha Raja Djaya terdapat dua divisi yang melakukan kegiatan yang berbeda pula. Divisi *selling and purchasing* adalah divisi yang berfokus pada kegiatan pengadaan barang, adapun struktur divisi



Gambar 2.1 Organisasi Divisi *Selling and Puchasing*

selling and purchasing adalah berikut :

Sumber PT. Maha Raja Djaya

Uraian Pekerjaan PT. Maha Raja Djaya adalah sebagai berikut:

1. Direktur Operasional

   Direktur Operasional bertanggung jawab untuk membuat keputasan akhir dalam setiap kegiatan yang menyangkut operasional kantor dibidang pengadaan barang.

2. Manajer Operasional/ Pimpinan Cabang Banjarmasin

   Manajer Operasional bertugas untuk memastikan semua operasional kantor cabang Banjarmasin berjalan lancar dan menjaga stabilitas kualitas dan kuantitas dari penawaran harga barang yang diberikan. Tugas manajer operasional yaitu :

   1) Menyusun perencaan dari mulai terbitnya permintaan barang dan jasa sampai pembelian barang yang tertera pada PO *(Purchase Order)*
   2) Mengawasi dan mengendalikan jalannya operasional kantor operasional
   3) Sebagai pimpinan bagi semua staff kantor operasional
   4) Mengawasi dan mengendalikan semua informasi data yang bersangkutan tentang barang dan operasional kantor.
   5) Membuat laporan operasional mengenai pengadaan barang.
   6) Memastikan kualitas dan kuantitas barang yang diminta *user* mencukupi dan dengan kualitas baik.

7) Mengawasi kinerja staff agar sesuai dengan standar kerja yang telah ditetapkan.
8) Memastikan kelancaran aktivitas operasional dibidang pengadaan barang

3. *Purchasing* dan Logistik

Purchasing merupakan bagian penting dari organisasi perusahaan yang bertanggung jawab terhadap pengadaan barang. *Purchasing* melakukan pembelian barang maupun jasa langsung ke *Supplier*, distributor, maupun toko toko dari item yang disorder dalam PO *(Purchase Order)* dari penerbit PO guna kelancaran perusahaan. Logistik merupakan satu *job description* yang seharusnya terpisah dari *purchasing* tetapi di perusahaan dijadikan satu. Tugas logistik adalah memastikan ketersediaan stok barang yang ingin dibeli agar tidak kehabisan, mengambil barang yang dibeli ke *supplier*, distributor maupun toko guna kelancaran operasional. Membantu pengepakan barang dan juga bongkar muatan kedalam truck untuk dikirim kesite perusahaan peminta. Selain itu, tugas tugas *purchasing* dan logistik yaitu :

1) Mengklasifikasikan data permintaan.
2) Mencari dan menganalisa barang permintaan *user* sesuai dengan permintaan.
3) Melakukan negosiasi harga sesuai standar kualitas material dan barang.

4) Melakukan kordinasi dengan pihak *supplier,* distributor dan toko toko untuk memastikan ketersediaan stok barang.
5) Membuat laporan setiap terjadinya pembelian material dan barang ke bagian administrai.
6) Berkordinasi dengan *driver* untuk memastikan kapan bongkar muat barang agar bisa memberikan tanggal keberangkatan.
7) Berkordinasi dengan tenaga kerja langsung untuk tenaga bongkar muat barang yang akan dimuat kedalam truk

4. *Selling and Documentation*

Divisi *Selling and Documentation* memiliki tugas yang hamper sama dengan *Purchasing and Logistic* yaitu berhubungan pihak distributor, dan toko toko, mengecek harga barang yang diminta dalam permintaan barang dan jasa, tidak hanya mengecek harga barang sekarang tapi juga memperkirakan harga barang kedepannya apakah terjadi kenaikan atau penurunan harga, tergantung pada stok, kelangkaan barang dan juga faktor lainnya. Tugas divisi *Selling and Documentation* yaitu :

1) Memberikan harga barang dan jasa yang diminta dalam permintaan kepada manajer operasional.
2) Memberikan informasi terkait stok dan akan terjadinya kenaikan atau penurunan harga

dikemudian hari pada manajer operasional.

3) Mendata setiap barang dan juga harga yang diminta dalam permintaan sebagai *database* divisi *Selling and Purchasing*.
4) Mendokumentasikan setiap barang yang telah dibeli untuk laporan sebelum dikirim ke site perusahaan peminta barang.

5. Administrasi

Administrasi mempunyai tugas pencatatan yang menekankan pada segala proses mulai dari permintaan keluar sampai diterbitkannya PO, dari mulai pengarsipan dan filling dokumen permintaan, penawaran, sampai data PO agar lebih efektif dan efisien. Selain itu tugas tugas Administrasi yaitu :

1) Membuat *daily report* permintaan dan penawaran.
2) Membuat laporan permintaan dan penawaran setiap bulannya.
3) Cek stok barang yang telah dibeli.
4) Memelihara dan memperbaharui data barang yang telah dibeli sesuai PO.
5) Terlibat secara umum dalam setiap proses dari terbitnya permintaan sampai dengan diterbitkannya PO.

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan melalui wawancara dan terjun langsung kelapangan maka dapat ditarik kesimpulan Munculnya kepuasan pelanggan jika dianalisis dari alur permintaan dan penawaran PT. Maha Raja Djaya tidak hanya

mengenai faktor harga, selera, jumlah karyawan, dan tingkat pendapatan. Tetapi lebih kepada kredibilitas perusahaan itu sendiri yang dimaksud kredibilitas disini ialah tentang kepercayaan yang ditimbulkan karena kinerja dari perusahaam, yaitu tentang ketepatan waktu pengiriman barang sampai pada site tambang, kualitas barang yang sesuai dengan keinginan pelanggan dan standar SOP perusahaan sehingga pelanggan akan merasa puas dalam bekerjasama dengan PT. Maha Raja Djaya sebagai perusahaan penyedia barang (sub kontraktor) yang terpercaya.

Prosedur penawaran harga di dalam PT. Maha Raja Djaya telah baik dikarenakan hanya memakai beberapa faktor yang membuat pencarian barang dan harga terbaik, mempersingkat waktu dalam pencarian barang barang tertentu sehingga dapat memaksimalkan waktu untuk menentukan harga jual, biaya transportasi serta biaya biaya lainnya.

PT. Maha Raja Djaya adalah perusahaan pengadaan barang yang bersifat general yaitu perusahaan pengadaan barang untuk setiap kebutuhan pelanggan yaitu Adaro Metcoal. Perusahaan pengadaan barang yang bersifat general disini ialah perusahaan pengadaan yang tidak memiliki spesialisasi khusus terkait barang tertentu yang diminta oleh pelanggan, tetapi PT. Maha Raja Djaya menyanggupi setiap permintaan barang dan jasa yang masih memungkinkan untuk di kelola dan juga dikontrol oleh perusahaan.

PT, Maha Raja Djaya adalah perusahaan pengadaan barang yang tidak memiliki sistem pergudangan, dikarenakan PT. Maha Raja Djaya hanya akan mencari informasi terkait barang barang dan jasa tertentu yang diminta oleh pelanggan, dan hanya memberikan penawaran harga menurut harga yang telah ditetapkan oleh berbagai produsen, distributor, *supplier* dan *retailer*. PT. Maha Raja Djaya setelah memberikan penawaran harga yang telah dikondisikan dengan penambahan keuntungan, biaya ekspedisi dan juga transportasi, akan menunggu dan juga melakukan tindakan negosiasi agar penawaran yang telah diberikan dapat diterbitkan menjadi *purchase order* dan langsung dibelikan, barang yang dibeli tidak disimpan digudang tetapi hanya

ditumpuk dikantor setelah kuota barang lumayan banyak untuk dapat dikirimkan ke site tambang, maka akan langsung dikirimkan melalui jalur ekspedisi yaitu melalui jalur darat maupun transportasi lainnya.

Dalam memberikan harga pada suatu barang biasanya para pengadaan barang memiliki hanya sedikit faktor misalnya harga awal + margin/laba + Ppn, tetapi di PT. Maha Raja Djaya tidak demikian dikarenakan lokasi kantor operasional yang berlokasi di Banjarmasin dan diharuskan mengirimkan ke site tambangnya langsung maka PT. Maha Raja Djaya harus memikirkan tentang biaya tambahan yaitu buruh angkut, armanda transportasi, LCT untuk penyebrangan menuju site tambang. Maka dari itu untuk tetap menjaga agar harga tetap kompetitif dan dapat bersaing dengan perusahaan pengadaan barang lainnya. PT. Maha Raja Djaya harus dapat mencari harga barang yang terbilang lebih murah daripada yang lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

Arif, Muhammad. (2018) *Supply Chain Management*. CV Budi Utama: Yogyakarta.

Elvira. (2015) Teori permintaan (Komparasi Dalam Persepektif Ekonomi Konvensional Dengan Ekonomi Islam). Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu

Hanafi, dkk. (2014). Analisi Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Tempe Di Kelurahan Jurangmangu Timur, Pondok Aren, Tanggerang Selatan

Husada. (2009). Dukungan Manajemen Puncak terhadap Strategic Purchasing dalam Bekomunikasi dan Berkolaborasi Dengan Supplier Untuk Meningkatkan Kinerja Perusahaan. Fakultas Ekonomi, Universitas Krister Petra Surabaya.

Kardono dan Nuhfil,. (2004). Teori Ekonomi Mikro (Pendekatan Grafis dan Matematis). Available at: nuhfil.lecture.ub.ac.id/files/2009/03/mikro-1-pendahuluannuhfil.pdf. Accession date: 8 November 2013.

Kasdi, (2016). Permintaan dan penawaran dalam mempengaruhi pasar (studi kasus di Pasar Bintoro Demak). STAIN Kudus.

Mulyadi, (2008). Sistem Akutansi. Jakarta: Salemba Empat.

Pertiwi dan Fauziah. (2015). Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Barang Pangan Dan Sandang Pada Perusahaan Ritel X Karawang.

Putong, Iskandar. (2002). *Ekonomi Mikro dan Makro*. Jakarta: Ghalia Indonesia

Rahma. (2016). Fatktor-faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Dan Penawaran Keranjang Anyaman Bambu (Studi Kasus : Pengrajin Keranjang Anyaman Bambu, Kelurahan Jati Utomo, Kecamatan Binjai Utara,Kota Binjai) Fakultas Pertanian Universitas Medan Area

Rahmawati. (2010). Analisis Pemilihan Supplier Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) (Studi Kasus Pada PT Cazikhal). Fakultas Ekonomi Unversitas Sebelas Maret Surakarta.

Sugiarto, dkk. (2007). *Ekonomi MIkro sebuah kajian komperhensif*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.

Sugiarto, dkk. 2010. *Ekonomi Mikro: Sebuah Kajian Komprehensif*. Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama

Suharto dan Devie. (2013). Analisa Ppengaruh Supply Chain Management terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan. Akutansi Bisnis Universitas Kristen Petra Surabaya

Sukirno, Sadono. (2002). *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Widyarto. (2012). Peran Supply Chain Management dalam Sistem Produksi dan Operasi Perusahaan. Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Arjun. (2011). Pengendalian Persedian Barang Secara Tradisional