

PELATIHAN DAN SOSIALISASI *PURCHASING CONSORTIUM* PADA KELOMPOK UMKM UNTUK MEMINIMASI BIAYA PEMBELIAN BAHAN BAKU DI KECAMATAN WIYUNG SURABAYA

Yekti Condro Winursito¹, Nur Rahmawati², Isna Nugraha^{3*}

Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik dan Sains, Universitas Pembangunan Nasional
Veteran Jawa Timur, Indonesia

yekti.condro.ti@upnjatim.ac.id, nur.rahma.ti@upnjatim.ac.id, isna.nugraha.ti@upnjatim.ac.id*

*Koresponden penulis

Abstract

SMEs find it very difficult to compete with large companies because it is difficult to get cheap raw material purchase prices with the purchase quotas made. Therefore, it is necessary to form a consortium. Forming a consortium can minimize risks arising from sales activities. Frozen food SMEs are mushrooming at this time because of the high demand for these products. However, frozen food SMEs, especially those in Wiyung District, are currently having difficulty competing with large distributors in marketing their products due to the high purchase price of raw materials due to suboptimal purchase quotas due to limited funds. The socialization and mentoring method was chosen to be able to help frozen food SMEs in understanding purchasing consortiums and the advantages offered by their establishment. The benefit that will be obtained by SMEs is the achievement of purchase quotas that can minimize the cost of purchasing raw materials issued.

Keywords: SME; Frozen Food; Purchasing Consortium; Procurement.

Abstrak

UMKM sangat sulit bersaing dengan perusahaan besar karena sulitnya mendapatkan harga pembelian bahan baku yang murah dengan kuota pembelian yang dilakukan. Oleh karena itu, perlu dibentuk *consortium*. Pembentukan *consortium* dapat memperkecil risiko yang ditimbulkan dari aktivitas penjualan. UMKM *frozen food* sangat menjamur saat ini karena tingginya permintaan produk tersebut. Namun, UMKM *frozen food* terutama yang ada di Kecamatan Wiyung saat ini masih kesulitan bersaing dengan distributor besar dalam memasarkan produknya karena mahalannya harga beli bahan bakunya yang diakibatkan kuota pembelian yang kurang optimal karena keterbatasan dana yang dimiliki. Metode sosialisasi dan pendampingan dipilih untuk dapat membantu UMKM *frozen food* dalam memahami terkait *purchasing consortium* serta keunggulan yang ditawarkan dengan pembentukannya. Manfaat yang nantinya akan didapatkan oleh UMKM adalah tercapainya kuota pembelian yang dapat meminimumkan biaya pembelian bahan baku yang dikeluarkan.

Kata kunci: UMKM; Frozen Food; Purchasing Consortium; Pengadaan.

Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam perekonomian di beberapa negara salah satunya di Indonesia [1][2]. Kontribusi UMKM di Indonesia telah menyumbang 60,5 persen pendapatan domestik bruto serta telah menyerap 96,9 persen dari total tenaga kerja yang ada di Indonesia [3]. Ada beberapa indikator yang digunakan dalam mendefinisikan UMKM, beberapa indikator tersebut diantaranya pendapatan, penjualan, modal, dan jumlah tenaga kerja [4]. Namun sebagian besar negara menggunakan kriteria jumlah tenaga kerja yang ada didalamnya sebagai ukuran besar kecilnya suatu perusahaan. Di Negara-negara di Benua Eropa, UMKM (small and medium enterprise) merupakan perusahaan yang memiliki jumlah tenaga kerja kurang dari 250 orang, di Amerika sendiri, SME merupakan perusahaan dengan jumlah tenaga kerja kurang dari 500 orang, sedangkan di Indonesia SME merupakan perusahaan dengan jumlah tenaga kerja kurang dari 100 orang [5].

Berdasarkan survey yang telah dilakukan oleh [6] masalah *purchasing* dan *subcontracting* bukan merupakan hal yang cukup penting dalam SME bila dibandingkan dengan *leadership*, *strategy*, *marketing*, dan *waste reduction*, padahal bagi konsumen hal

yang paling penting adalah harga, kualitas, dan ketersediaan produk. Ketiga faktor tersebut sangat dipengaruhi oleh suksesnya aktivitas purchasing dan subcontracting. Selain itu, SME sangat bergantung pada efisiensi dari aktivitas purchasing serta keberadaan dari supplier.

UMKM memiliki beberapa keterbatasan seperti keterbatasan sumberdaya seperti modal, ketersediaan kredit untuk dipinjam, tenaga ahli, sistem informasi yang maju bila dibandingkan dengan organisasi skala besar, sehingga hanya memiliki sedikit pengaruh terhadap lingkungan bisnis diluar [7]. Purchasing memegang peranan penting dalam keberlangsungan suatu perusahaan atau organisasi. Kegagalan dalam pelaksanaannya dapat berimbas langsung pada keseluruhan fungsi yang ada dalam suatu perusahaan atau organisasi [8]. Oleh karena itu, pada beberapa perusahaan atau organisasi, purchasing menempati bagian tersendiri yang terpisah dari bagian lainnya.

Ada beberapa aktivitas yang terlibat dalam purchasing. Beberapa aktivitas tersebut antara lain pemilihan supplier, purchasing, negosiasi dan kontrak, riset pasar, penilaian dan peningkatan performansi supplier, dan pengembangan sistem purchasing [9]. Karena banyaknya aktivitas yang terlibat didalamnya, maka risiko yang mungkin timbul juga besar dan beragam. Oleh karena itu, perlu dilakukan consortium untuk dapat memperkecil risiko tersebut [10]. Anggota *purchasing consortium* (PC) bisa jadi berasal organisasi atau UMKM yang homogen maupun heterogen [11]. Dengan membentuk PC, pembeli dapat mencapai kuota pembelian yang dapat meminimumkan total biaya pembelian tahunan atau economic order quantity (EOQ). Selisih biaya pembelian terhadap total biaya aktual yang diperoleh dengan membeli sesuai EOQ dikenal dengan *Saving* [12].

Pada kolaborasi antara organisasi atau UMKM yang homogen, karena purchasing power antar anggota sama besar maka *Saving* cukup dibagi sama rata pada setiap anggota [13]. Namun untuk PC yang memiliki anggota yang heterogen, pembagian sama rata tidak memberikan keadilan pada semua anggota PC. Anggota dengan kontribusi yang lebih besar mendapatkan porsi *Saving* yang sama dengan anggota yang memberikan kontribusi yang lebih kecil [14].

Kecamatan Wiyung merupakan salah satu kecamatan yang ada di Kota Surabaya. Di kecamatan tersebut terdapat banyak sekali UMKM yang bergerak di bidang penjualan olahan makanan beku (frozen food). Karena keterbatasan dana yang dimiliki, pengelola UMKM tidak dapat mencapai kuota pembelian bahan baku dengan biaya yang paling minimum. Oleh karena itu, pada program hibah Pikat ini, akan dilakukan sosialisasi penerapan *purchasing consortium* untuk dapat menghasilkan biaya total pembelian tahunan yang paling minimum. Selain itu, akan dilakukan pendampingan dan sosialisai bagaimana melakukan pembagian keutungan yang didapatkan nantinya.

Metode

Langkah-langkah pelaksanaan pelatihan ini dijalankan melalui tiga tahap, yaitu survei, sosialisasi, dan pendampingan yang fokus pada tujuan dan manfaat dari setiap pelatihan.

Rincian aktivitas yang terdapat dalam program hibah PIKAT adalah sebagai berikut:

- a. Menggunakan metode pengisian kuesioner, ini bertujuan untuk mengukur pengetahuan dan pemahaman para pelaku UMKM di Kecamatan Wiyung terkait strategi pembelian bahan baku.
- b. Melaksanakan sosialisasi dan pelatihan tentang model persediaan dan transportasi dalam pembelian multi-item single-supplier yang menerapkan diskon tetap pada PC.
- c. Memberikan pendampingan melalui pelatihan tentang *purchasing consortium* kepada UMKM, yang bertujuan untuk membantu dalam mengurangi biaya pembelian bahan baku.

Peran serta Kecamatan Wiyung dalam kegiatan PIKAT adalah sebagai berikut:

- a. Menyediakan tempat untuk pelatihan dan sosialisasi mengenai *purchasing consortium*.
- b. Berperan sebagai panelis kuesioner dan juga sebagai peserta pelatihan terkait model persediaan dan transportasi dalam pembelian multi-item single-supplier yang menerapkan diskon, serta dalam pendampingan *purchasing consortium*.
- c. Bertanggung jawab dalam melaksanakan pelatihan tentang *purchasing consortium*.

Evaluasi akan dijalankan setiap kali kegiatan selesai dilaksanakan [15][16]. Evaluasi akan dilakukan dengan menyebarkan kuesioner melalui google form yang dapat diakses melalui perangkat gadget peserta.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dengan tema kegiatan tentang pelatihan *purchasing consortium* pada UMKM di wilayah Kecamatan Wiyung sebagai upaya optimalisasi biaya pembelian bahan baku. Tahap awal melibatkan koordinasi dengan pihak otoritas Kecamatan Wiyung, yang dilaksanakan pada 10 Juni 2023. Dalam pertemuan ini, tim dari UPN "Veteran" Jawa Timur memaparkan agenda dan manfaat yang akan dihasilkan dari pelatihan yang akan dilakukan. Kecamatan Wiyung menunjukkan kerjasama dan dukungan yang positif terhadap program pengabdian ini.

Rangkaian sosialisasi ini dilakukan pada tanggal 18 Juli 2023 di Kecamatan Wiyung Surabaya. Kegiatan ini bertempat di Balai rapat pada kantor Kecamatan Wiyung dan diikuti oleh 16 pengelola UMKM. Selain itu, kegiatan ini juga didampingi langsung oleh pegawai Kecamatan Wiyung Surabaya.



Gambar 1.
Peserta Sosialisasi Penerapan *Purchasing consortium* pada UMKM

Sosialisasi tentang *Purchasing consortium*

Sosialisasi ini dilakukan untuk memberikan pemahaman kepada peserta yang dalam hal ini pengelola UMKM frozen food terhadap *purchasing consortium* terkait kelebihan dan kekurangan dalam penerapannya. Berikut ini adalah dokumentasi kegiatan sosialisasi yang telah dilakukan.



Gambar 2.
Kegiatan Sosialisasi *Purchasing consortium*

Sosialisasi tentang Komponen Biaya dalam *Purchasing consortium*

Sosialisasi ini dilakukan dengan tujuan agar peserta dapat memahami komponen biaya pengadaan yang timbul apabila UMKM menerapkan *purchasing consortium*. Biaya tersebut meliputi biaya pembelian, pemesanan, dan biaya penyimpanan. Berikut ini adalah bukti dokumentasi kegiatan sosialisasi yang telah dilakukan.



Gambar 3.
Kegiatan Sosialisasi Komponen Biaya dalam *Purchasing consortium*

Sosialisasi tentang Pembagian *Saving*

Kegiatan sosialisasi ini bertujuan untuk mengedukasi peserta terkait metode pembagian *Saving* yang didapatkan melalui *purchasing consortium*. Adapun metode yang diajarkan adalah metode *Shapley value* dari *game theory*. Berikut ini adalah dokumentasi kegiatan tersebut.



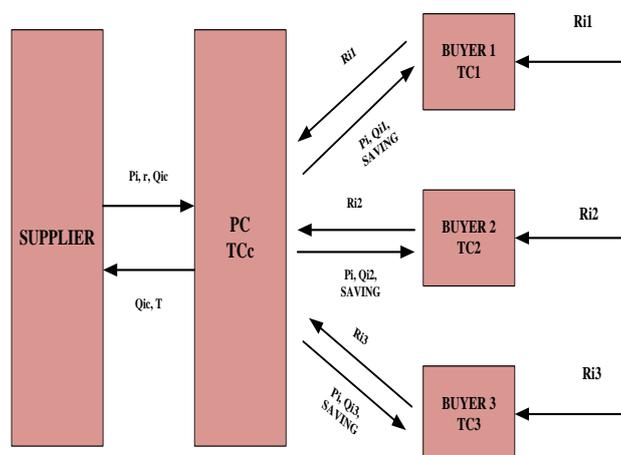
Gambar 4.
Kegiatan Sosialisasi Pembagian *Saving*

Purchasing consortium (PC)

Purchasing consortium (PC) merupakan strategi pembelian di mana beberapa organisasi, meski terpisah secara hukum, menggabungkan sumber daya dan volume pembelian untuk memperoleh keuntungan dari pemasok [17]. PC bertujuan meningkatkan

bargaining power, yang berpotensi memberikan manfaat seperti pengurangan biaya pembelian, risiko pengiriman, biaya transaksi, serta peningkatan produktivitas, fleksibilitas persediaan, dan efisiensi logistik.

Mengadopsi strategi pembelian bersama adalah salah satu langkah yang bisa diambil oleh perusahaan untuk meraih keberhasilan dalam aktivitas pembelian [18][19]. Konsep ini telah banyak diterapkan di berbagai negara dengan berbagai istilah yang berbeda. Bahkan, menurut [20], ada 171 istilah lain yang mengacu pada pembelian bersama, termasuk group purchasing, group buying, purchasing consortium, pool buying, coalition buying, dan sourcing collective. Namun, dalam penelitian ini, istilah yang digunakan adalah Purchasing Consortium (PC).



Gambar 5.
Konsep Purchasing Consortium

Manfaat pembentukan purchasing consortium:

1. Mengurangi biaya pembelian produk tertentu
2. Mengurangi risiko pengiriman
3. Mengurangi biaya transaksi dan meningkatkan efisiensi
4. Meningkatkan fleksibilitas persediaan
5. Menyediakan akses yang lebih baik ke sumber daya dan pasar
6. Mampu menyediakan produk berkualitas tinggi
7. Mengurangi biaya pembelian produk tertentu
8. Mengurangi risiko pengiriman
9. Mengurangi biaya transaksi dan meningkatkan efisiensi
10. Meningkatkan fleksibilitas persediaan
11. Menyediakan akses yang lebih baik ke sumber daya dan pasar
12. Mampu menyediakan produk berkualitas tinggi

UMKM memegang peran penting dalam ekonomi lokal, khususnya di Kecamatan Wiyung, sebagai pendorong pertumbuhan, penciptaan lapangan kerja, dan penanggulangan kemiskinan. UMKM di berbagai sektor seperti perdagangan, industri kreatif, kuliner, dan jasa berkontribusi terhadap kesejahteraan ekonomi dan mendapat dukungan dari pemerintah dan lembaga pendukung.

Kota Surabaya, sebagai pusat ekonomi Jawa Timur, memberikan dampak positif bagi perkembangan UMKM, termasuk di Kecamatan Wiyung. Kecamatan ini memiliki potensi UMKM yang menjanjikan, dengan dukungan infrastruktur dan akses ke pasar dan pelabuhan Kota Surabaya yang memudahkan UMKM dalam beroperasi dan berkolaborasi.

Dosen Teknik Industri Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur memiliki komitmen kuat dalam menyelenggarakan penyuluhan dan pelatihan mengenai *purchasing consortium* bagi UMKM frozen food di Kecamatan Wiyung. Tujuannya adalah untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi operasional UMKM. Para dosen memberikan panduan praktis serta contoh sukses dari UMKM lain yang telah berhasil melalui konsorsium.



Gambar 6.
Pemberian Piagam Kerjasama

Pemerintah Kecamatan Wiyung memberikan apresiasi pada usaha Dosen Teknik Industri Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur dalam mendukung UMKM di wilayah tersebut. Sekretaris Kecamatan Wiyung, Bapak Wartono, berharap bahwa upaya semacam ini akan terus berlanjut untuk mendorong pertumbuhan dan daya saing UMKM di Kota Surabaya. Kegiatan ini ditutup dengan sesi tanya jawab dan diskusi yang sangat bermanfaat bagi para peserta, yang antusias dan optimis akan manfaat dari penggunaan *Purchasing consortium* untuk usaha mereka. Kesuksesan kegiatan ini diharapkan dapat mendorong inisiatif serupa di masa depan untuk mendukung pertumbuhan UMKM di wilayah tersebut.

Rencana Tahapan Berikutnya

Setelah dilakukannya penyuluhan terkait *purchasing consortium* ini, pada tahapan selanjutnya diharapkan akan diadakan penilaian dan evaluasi terkait penerapan dan pengaplikasian *purchasing* ini di lapangan. Penilaian dan evaluasi perlu dilakukan sebagai upaya monitoring terhadap aktivitas *purchasing consortium*. Pada tahap ini juga UMKM dapat memaparkan hal-hal terkait hambatan-hambatan yang dihadapi dalam pelaksanaan aktivitas tersebut. Dengan adanya *feedback* yang didapatkan dari UMKM tersebut juga dapat membantu untuk dapat memetakan hambatan serta langkah untuk menyelesaikan permasalahan yang timbul dalam penerapan *purchasing consortium*.

Selain itu, dengan menerapkan kolaborasi dalam transportasi juga diharapkan dapat menjadi opsi yang patut dipertimbangkan kedepannya. Sehingga saving yang diperoleh baik oleh sistem maupun UMKM anggota *purchasing consortium* secara individual dapat meningkat. Sehingga biaya yang dikeluarkan oleh UMKM yang diasosiasikan dengan biaya pengadaan dan transportasi menjadi minimum. Impactnya adalah UMKM dapat menjual produknya dengan harga yang lebih murah dibandingkan dengan pesaingnya.

Kesimpulan

Jumlah pengelola UMKM yang terlibat dalam kegiatan sosialisasi ini sebanyak 16 orang dari UMKM pengelola frozen food yang masuk ke dalam area cakupan Kecamatan Wiyung Surabaya. Sosialisasi ini dibagi ke dalam tiga kegiatan meliputi: sosialisasi terkait *purchasing consortium*, komponen biaya pengadaan menggunakan skema consortium, serta pembagian saving yang didapatkan melalui mekanisme consortium. Antusiasme peserta dalam kegiatan sosialisasi dapat terlihat dari keaktifan peserta dalam kegiatan sosialisasi yang telah dilakukan.

Saran untuk pengabdian selanjutnya yang dapat diberikan adalah dengan penambahan komponen biaya transportasi ke dalam model *purchasing consortium*. Sehingga didapatkan saving yang lebih besar lagi. Selain itu juga metode pengalokasian saving selain *shapley value* dari game theory juga bisa ditambahkan agar UMKM dapat mempertimbangkan opsi lain dalam pengalokasian saving.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih kami ucapkan kepada LPPM UPN Veteran Jawa Timur yang telah mendanai kegiatan sosialisasi ini melalui mekanisme hibah PIKAT. Selain itu, kami ucapkan terima kasih kepada Kecamatan Wiyung Surabaya serta peserta dan panitia yang terlibat dalam kegiatan sosialisasi yang telah dilakukan.

Daftar Pustaka

- [1] M. N. Nazhif and I. Nugraha, "BRANDING UMKM UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK ECOPRINT ANDIN COLLECTION," *SELAPARANG J. Pengabd. Masy. Berkemajuan*, vol. 7, no. 1, pp. 261-267, 2023.
- [2] G. E. Amanda and I. Nugraha, "PENDAMPINGAN BRANDING UNTUK TINGKATKAN PENJUALAN PRODUK UMKM SIRUP JAHE DI KELURAHAN TANGGUNG KOTA BLITAR," *SELAPARANG J. Pengabd. Masy. Berkemajuan*, vol. 7, no. 1, pp. 201-207, 2023.
- [3] U. S. Rahmah and E. Iryanti, "Optimasi Upaya Pendampingan UMKM untuk Meningkatkan Branding UMKM Iborajut," *Faedah J. Has. Kegiat. Pengabd. Masy. Indones.*, vol. 1, no. 2, pp. 98-105, 2023.
- [4] G. Gecse, "A kis-és közép vállalkozások logisztikai gyakorlatainak vizsgálata = Logistics practice of small and medium-sized enterprises." Budapesti Corvinus Egyetem, 2013.
- [5] S.-K. Paik, "Supply management in small and medium-sized enterprises: role of SME size," in *Supply Chain Forum: An International Journal*, 2011, vol. 12, no. 3, pp. 10-21.
- [6] M. Quayle, "Purchasing in small firms," *Eur. J. Purch. supply Manag.*, vol. 8, no. 3, pp. 151-159, 2002.
- [7] S.-K. Paik, P. K. Bagchi, T. Skjøtt-Larsen, and J. Adams, "Purchasing development in small and medium-sized enterprises (SMEs)," in *Supply Chain Forum: An International*

- Journal*, 2009, vol. 10, no. 1, pp. 92–107.
- [8] K. Munge, S. Mulupi, E. Barasa, and J. Chuma, “A critical analysis of purchasing arrangements in Kenya: the case of micro health insurance,” *BMC Health Serv. Res.*, vol. 19, no. 1, pp. 1–10, 2019.
- [9] R. M. Monczka, *Purchasing and supply chain management*. Australia, 2009.
- [10] W. Yu, “Cooperative Purchasing in SMEs: Evidence from China’s retail sector,” 2011.
- [11] M. Nagarajan, G. Sobic, and H. Zhang, “Stable group purchasing organizations,” *Marshall Sch. Bus. Work. Pap. No. FBE*, pp. 10–20, 2010.
- [12] P. P. Mishra, C. Zimik, and S. Borkotokey, “Determination of EOQ in terms of optimum degrees of horizontal and vertical cooperation at a node of supply chain,” *Oper. Res. Decis.*, vol. 32, 2022.
- [13] H. Feng, Y. Zeng, X. Cai, Q. Qian, and Y. Zhou, “Altruistic profit allocation rules for joint replenishment with carbon cap-and-trade policy,” *Eur. J. Oper. Res.*, vol. 290, no. 3, pp. 956–967, 2021.
- [14] N. Rahmawati, I. W. Ardhyani, and S. Dewi, “Inventory and Transportation Models for Multi-item Single-Supplier through Purchasing Consortium for the Fishpond Manager,” in *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 2019, vol. 462, no. 1, p. 12036.
- [15] L. U. Widodo, D. S. Donoriyanto, and I. Nugraha, “PENYULUHAN DAN PELATIHAN CARA PEMBUATAN PUPUK MIKROBA PADA MASYARAKAT DI MEDAYU UTARA SURABAYA,” *ABIYASA*, vol. 2, no. 1, pp. 32–37, 2022.
- [16] I. Nugraha, Y. C. Winursito, and S. Dewi, “Pelatihan dan Pemanfaatan Strategi Penjualan Secara Digital di Masa Pandemi untuk Produk Ubi Jalar di Desa Kembangbelor Kecamatan Pa-cet, Kabupaten Mojokerto,” *ABIYASA*, vol. 2, no. 1, pp. 68–73, 2022.
- [17] O. S. Mikkelsen and J. S. Arlbjørn, “Purchasing consortia: when money does not make the whole talk,” *Int. J. Procure. Manag.*, vol. 8, no. 3, pp. 326–343, 2015.
- [18] S. Haishuang, S. Danhui, and P. Hongshen, “Practice and Reflection on Library Consortium Purchasing of Electronic Resources in China,” *J. Libr. Inf. Sci. Agric.*, vol. 32, no. 8, p. 57, 2020.
- [19] F. Pulansari, S. Dewi, I. Nugraha, and S. S. Maulana, “The Effects of Elasticity Of Demand For Product Quality And Discount Rate In Dual-Channel Supply Chains,” *E3S Web Conf.*, vol. 5004, no. 328, 2021.
- [20] F. Schotanus, “Horizontal cooperative purchasing,” *Univ. Twente, Enschede, Holanda*, 2007.