

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

PT Rekindo Global Jasa, yang selanjutnya disebut sebagai REKA adalah perusahaan yang bergerak dibidang jasa, dimiliki bersama oleh PT Industri Kereta Api (Persero), Nippon Sharyo Ltd, Sumitomo Corporation, dan Koperasi Pegawai PT. INKA (KOPINKA). PT Rekindo Global Jasa didirikan pada 25 November 1998 sebagai perusahaan bersama dari INKA (Persero) bergerak dibidang jasa konsultan *engineering* dan *support* komponen kereta api untuk mendukung proses produksi kereta api INKA (Persero) dan anak perusahaan terkait. REKA telah memproduksi *Carbody*, interior dan eksterior kereta, kereta penumpang, *manufactur product (container shop, pertashop, pom mini)*. REKA terus berkembang dalam menyediakan berbagai produk demi memenuhi beragam kebutuhan konsumen dan memastikan untuk memberikan solusi terbaik kepada konsumen.

REKA memiliki visi “untuk mencapai kemakmuran dan mewujudkan impian melalui kegiatan bisnis yang sehat dan bersih dengan menetapkan tujuan yang jelas dan mencapainya dengan antusias”, sedangkan misi “REKA bertujuan untuk menjadi sebuah organisasi global yang terus-menerus tetap selangkah lebih maju dalam menangani perubahan, menciptakan nilai baru melalui rekayasa, perancangan dan konsultan jasa untuk *rolling stock* dan berkontribusi secara luas terhadap pertumbuhan masyarakat Indonesia dan industri kereta api. Visi misi yang dimiliki oleh REKA didukung dengan capaian pekerjaan yang dilakukan oleh berbagai divisi. Dalam hal ini, uraian pekerjaan utama berbagai divisi diatur dalam PERATURAN DIREKSI PT REKAINDO GLOBAL JASA Nomor: PER-06/REKA/2023. Peraturan tersebut mendorong pengelolaan kegiatan PT REKA secara efisien, efektif dan terstruktur sehingga memudahkan untuk merencanakan, memonitoring, mengendalikan dan mengevaluasi demi memenuhi kebutuhan konsumen. Sebelum konsumen menggunakan jasa yang dimiliki oleh perusahaan, konsumen perlu melalui proses perjanjian atau perikatan. Proses ini diawali

konsumen menanyakan ketersediaan perusahaan untuk menjalankan suatu proyek. Perusahaan akan menjelaskan terkait spesifikasi barang dan prototype produk kepada konsumen hingga teknis pengerjaan produk tersebut. Konsumen akan negoasiasi harga dengan perusahaan hingga menemukan titik tengah kedua belah pihak. Ketika kedua belah pihak sudah sepakat maka akan terjalin kontrak kerjasama. Perikatan pada kedua belah pihak merupakan sebuah hal penting dalam menjaga hubungan, sehingga memudahkan untuk kerjasama. Hal tersebut dapat memudahkan bekerjasama, karena dengan menjalin kerjasama melalui surat perjanjian menandakan bahwa kedua belah pihak bersedia menaati setiap ketentuan yang tertuang didalam surat perjanjian hingga menumbuhkan kepercayaan dan nilai dari suatu perusahaan.

Konsumen yang akan menggunakan jasa suatu perusahaan, akan menjalin perjanjian kontrak terlebih dahulu antara pelanggan dengan perusahaan jasa. Pada dasarnya suatu kontrak atau perjanjian diawali dengan adanya perbedaan kepentingan antar para pihak, sehingga perancangan suatu hubungan kontraktual biasanya selalu diawali dengan proses perundingan antar para pihak. Setelah mencapai kesepakatan mengenai maksud untuk mengadakan kontrak, para pihak biasanya melakukan proses pra-kontrak yang mencakup pembuatan nota kesepahaman "*Memorandum of Understanding*" (MoU) (Setyaningsih dan Budhisulistiyawati, 2020). Nota kesepahaman disebut juga dengan prakontrak adalah suatu perbuatan hukum dimana suatu pihak (subyek hukum) menjelaskan maksudnya kepada pihak lain mengenai sesuatu yang disediakan atau dimilikinya. Dengan kata lain, Nota Kesepahaman adalah perjanjian pendahuluan yang mengatur dan memberikan kesempatan kepada kedua belah pihak untuk melakukan studi kelayakan sebelum mengembangkan perjanjian yang lebih rinci dan mengikat. Istilah nota kesepahaman berisi tujuan para pihak serta batas waktu tercapainya kesepakatan untuk mengadakan suatu kontrak. Pelanggan yang menggunakan jasa dari suatu perusahaan, akan mencari perusahaan yang sesuai dengan apa yang dibutuhkan.

Dalam pelaksanaannya menggunakan jasa, setiap perusahaan memiliki caranya sendiri untuk menerima permintaan pekerjaan dari konsumen. Setiap

perusahaan menggunakan metode yang berbeda sesuai dengan kondisi dan keputusan dari manajemen perusahaan. REKA menerima kebutuhan jasa dari konsumen melalui surat pengajuan dari konsumen. Surat pengajuan dari konsumen berisi dokumen – dokumen kebutuhan hingga produk yang diinginkan melalui Divisi Pemasaran. Dokumen yang diberikan disalurkan kepada divisi teknologi dalam pembuatan *bill of material*. Isi *bill of Material* (BOM) merupakan daftar dari semua material, *parts*, dan *sub-assemblies*, serta kuantitas dari masing-masing yang dibutuhkan untuk memproduksi satu unit produk, sehingga melalui divisi teknologi pencarian material sesuai spesifikasi dalam pembuatan produk. Tahap setelah pembuatan *bill of material*, Divisi logistik akan melakukan pencarian harga material sesuai dengan spesifikasi. Dokumen pengajuan dari pelanggan juga disalurkan kepada Divisi *Planning, Product and Controlling* (PPC) dalam pembuatan *schedule* proyek yang akan dikerjakan. Ketiga tahapan tersebut akan dilakukan pengawasan oleh Divisi Pemasaran dalam memonitoring kesesuaian dokumen, spesifikasi barang yang dibutuhkan hingga anggaran pengadaan barang tersebut. Keterlambatan pengerjaan dan penyampaian informasi dokumen dapat terjadi karena proses yang lama dan terhambat pada pengerjaan selanjutnya. Divisi Pemasaran akan mengirimkan dokumen surat pengajuan harga setelah dokumen dari beberapa tahapan tersebut sudah terselesaikan. Negosiasi akan terjadi hingga menemukan kesepakatan dengan konsumen dan menerbitkan kontrak kerja. Saat ini, REKA sedang mengerjakan proyek produksi kereta 612 dan luxury, realisasi tersebut sudah melalui proses pembuatan kontrak kerja bersama INKA (Persero) dalam penentuan *schedule* pengerjaan, monitoring barang yang dibutuhkan hingga jumlah tenaga kerja untuk memproduksi kereta tersebut. Kontrak kerja penting di REKA untuk menjalin kerjasama dengan konsumen karena kontrak kerja sebagai acuan untuk merealisasikan kebutuhan dari konsumen. Peneliti memilih topik terkait proses kontrak kerjasama dengan konsumen sebagaimana penggunaan jasa suatu perusahaan akan dilakukan melalui kontrak kerja terlebih dahulu.

Berdasarkan latar belakang, penulis mengangkat topik “**Alur Pelaksanaan Kontrak Kerjasama Dengan Pelanggan Pada PT Rekindo Global Jasa**

Madiun” sehingga dapat mengetahui langkah-langkah dan prosedur perusahaan untuk mencapai proses realisasi kontrak.

1.2 Perumusan Masalah

Dalam mempersiapkan dokumen perjanjian kontrak kerjasama pihak internal dan eksternal perlu mengetahui alur pelaksanaan kontrak kerja, sehingga rumusan masalahnya adalah bagaimana alur kontrak kerjasama dengan pelanggan di PT Rekaindo Global Jasa Madiun.

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian yaitu Divisi Pemasaran, Divisi Logistik, Divisi PPC, Divisi Teknologi PT Rekaindo Global Jasa Madiun.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tugas, tanggung jawab dan langkah-langkah dalam proses kontrak dengan pelanggan di PT Rekaindo Global Jasa Madiun.

1.5 Manfaat Penelitian

a. Manfaat Praktis :

Diharapkan hasil penelitian dapat dijadikan pertimbangan dalam penyelesaian masalah pada proses realisasi kontrak.

b. Manfaat akademik :

Memberikan informasi kepada pembaca terkait proses kontrak kerjasama pada pelanggan, pada PT Rekaindo Global Jasa Madiun.

1.6 Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika penulisan dalam penelitian ini terdiri dari lima bab yang disusun sebagai berikut:

BAB 1 : PENDAHULUAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang latar belakang, rumusan masalah, ruang lingkup penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penelitian skripsi.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini berisi tentang landasan teori yang menjadi dasar penelitian, penelitian terdahulu dan kerangka konseptual.

BAB 3 : METODE PENELITIAN

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

BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini, penulis menjelaskan gambaran objek penelitian, hasil analisis data berupa alur pelaksanaan kontrak kerjasama dengan pelanggan PT Rekindo Global Jasa dan pembahasan.

BAB 5 : SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Dalam bab ini berisi kesimpulan secara menyeluruh berdasarkan analisa bab-bab sebelumnya, keterbatasan penelitian dan saran bagi peneliti selanjutnya serta bagi perusahaan