

# ANALISIS PENERAPAN ETIKA BISNIS TERHADAP STAFF PURCHASING DALAM PERUSAHAAN (Studi Kasus PT. Sentratek Adiprestasi)

**Maria Christisia**

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya  
email: [mariachristisia6@gmail.com](mailto:mariachristisia6@gmail.com)

---

## Article Info

### Article history:

Received : 09 - 10, 2023

Revised : 28 - 10, 2023

Accepted : 30 - 11, 2023

### Keywords:

Business Ethics; Customer;  
Staff Purchasing.

---

## ABSTRACT

*In the contemporary competitive landscape of diverse business enterprises, the exigency for excellence has intensified, prompting a strategic emphasis on business ethics as a linchpin for fortifying corporate integrity and elevating service quality. This commitment to ethical principles serves as a catalyst for cultivating robust internal relationships, thereby engendering heightened levels of customer satisfaction and fostering superior consumer experiences. In the pursuit of customer contentment, companies prioritize the delivery of high-caliber products. The procurement team, functioning as a pivotal nexus in material sourcing, actively engages with suppliers through the solicitation of quotations, thereby securing agreements on advantageous pricing and uncompromising product quality. This research endeavors to comprehensively scrutinize and explicate the nuanced application of business ethics within the purview of the purchasing staff at PT. Sentratek Adiprestasi. The overarching objective is to propagate and institutionalize a culture of ethical conduct, thereby augmenting the perceived corporate value vis-à-vis both clientele and suppliers and reinforcing the company's competitive standing within the marketplace.*

This is an open access article under the [CC BY](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.



---

### \*Corresponding Author:

Maria Christisia  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya  
Email: [mariachristisia6@gmail.com](mailto:mariachristisia6@gmail.com)

---

## 1. PENDAHULUAN

Setiap perusahaan menginginkan perkembangan yang pesat dan keunggulan bersaing dalam menyediakan produk berkualitas dan layanan yang terbaik untuk setiap *customer*. Dalam memenangkan persaingan perusahaan harus mempertahankan pasar dan mengambil pasar yang sudah ada, maka perusahaan dituntut untuk memiliki kemampuan strategi dalam merencanakan usaha yang ingin dicapainya (Jamaludin et al., 2015). Munculnya berbagai macam bisnis, persaingan dalam dunia bisnis semakin ketat, oleh karena itu persaingan harus dihadapi sebagai sebuah motivasi untuk meningkatkan integritas, kualitas dan layanan yang terbaik terhadap *customer*. Etika bisnis disini sangat diperlukan untuk meningkatkan integritas dan kualitas layanan perusahaan, etika bisnis menjadi suatu usaha untuk ikatan hubungan yang kuat dengan perusaan (Hasoloan, 2018). Dengan demikian, perusahaan dapat meningkatkan kepuasan *customer* yang menyengkan dan meminumkan pengalaman *customer* yang kurang memuaskan.

Dalam memenuhi kepuasan *customer* perusahaan akan mengusahakan produk yang terbaik dan berkualitas. Perusahaan membutuhkan tim untuk menyediakan produk dan layanan yang berkualitas tinggi

terhadap *customer* dan perusahaan. Perlunya pemasok yang berkualitas juga untuk memenuhi kepuasan pelanggan, tim pembelian ini bertanggung jawab untuk membeli barang dan bahan baku yang dibutuhkan oleh *customer* dan perusahaan (Suari et al., 2019). Dalam hal ini tim pembelian berusaha agar tujuan perusahaan terhadap kepuasan *customer* tercapai, tim pembelian harus melakukan permintaan penawaran kepada pihak pemasok agar memperoleh kesepakatan harga dan kualitas barang.

Skill networking ini sangat dibutuhkan oleh tim pembeli, dalam skill *networking* ini termasuk dalam etika bisnis yang mempermudah perusahaan menemukan pemasok yang cocok dan dari skill networking ini akan adanya hubungan yang baik antara perusahaan dan pihak pemasok. Pada studi kasus PT. Sentratek Adi Prestasi ini merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang industri heavy-duty yang mendalami peralatan penanganan mekanis dalam jumlah besar di sebut sebagai sistem konveyor, perusahaan yang berbasis teknologi yang tinggi memerlukan produk yang berkualitas untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Maka dari itu perlu adanya pemasok yang berkualitas, melakukan sebuah penawaran kepada pemasok adalah tujuan utama untuk memenuhi setiap orderan dengan etika penawaran akan membuat hubungan antara pemasok dan perusahaan terjalin dengan baik.

Menjaga hubungan yang baik dengan vendor adalah hal yang utama yang harus dilakukan oleh tim purchasing perusahaan, karena pihak vendor yang akan memenuhi setiap kebutuhan produk yang diperlukan oleh perusahaan untuk memenuhi setiap orderan (Susanti & Gunawan, 2019). Dalam hal ini diperlukan etika bisnis yang baik agar pihak pemasok merasa aman dan nyaman ketika melakukan mediasi kesepakatan harga dan memastikan pembayaran dilakukan tepat waktu oleh tim purchasing perusahaan. Salah satunya adalah melakukan permintaan penawaran pembelian kepada pihak supplier dibutuhkan etika profesi yang baik agar masa negosiasi dengan pihak supplier dapat berjalan sesuai rencana.

Penelitian terdahulu dilakukan oleh Ayunda Putri Nilasari, 2021 dengan judul “Analisis Penerapan Etika Bisnis terhadap Kelangsungan Usaha Perusahaan Dagang” dalam penelitian tersebut didapat kesimpulan bahwa penerapan etika bisnis merupakan sebuah penilaian hal yang etis atau tidak etis dalam penerapan kegiatan usaha (Aviatri & Nilasari, 2021). Etika bisnis dapat menghindarkan perusahaan dari pelanggaran etika yang bisa merugikan perusahaan itu sendiri.

## 2. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif bertujuan untuk menggambarkan fenomena, peristiwa, gejala, dan kejadian secara spesifik, transparan, dan mendalam. Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan sikap penerapan etika bisnis terhadap staf purchasing di perusahaan, dengan harapan bahwa PT. Sentratek Adiprestasi dapat menerapkan etika bisnis pada setiap karyawan guna meningkatkan nilai perusahaan di mata pelanggan dan pihak pemasok.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh langsung oleh peneliti melalui studi magang di PT. Sentratek Adiprestasi sebagai staf purchasing. Metode pengumpulan informasi dalam penelitian ini melibatkan studi observasi kunjungan kerja ke vendor pemasok PT. Sentratek Adiprestasi. Penelitian dilakukan pada tanggal 24 Mei 2023, di PT. Sentratek Adiprestasi Surabaya.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1. Gambaran Umum Usaha

PT. Sentratek Adiprestasi merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri heavy-duty yang mendalami peralatan penanganan mekanis yang memindahkan barang dalam jumlah besar atau bisa disebut sebagai sistem pengangkutan konveyor. PT. Sentratek Adiprestasi mawarkan rangkaian produk terintegrasi untuk industri konveyor dan material handling, selain item inventaris umum PT. Sentratek juga melayani produk buatan taylor yang sesuai dengan kebutuhan khusus customer. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1989 yang berlokasi di Jl. Joyoboyo no. 14 Surabaya.

Dalam memenuhi setiap orderan dari pihak customer, PT. Sentratek Adiprestasi akan memilihkan supplier yang berkualitas agar tidak mengecewakan customer. Seluruh kegiatan pemasok dan pendistribusian produk diperlukan etika bisnis yang kuat agar bisnis berjalan dengan lancar (Cahyo & Solikhin, 2015). Tim Purchasing akan berusaha mencari supplier yang berkualitas agar setiap orderan customer terpenuhi dengan kualitas yang terbaik, dengan ini tim purchasing akan membuka sebuah permintaan penawaran kepada pihak supplier untuk mendapatkan produk yang dibutuhkan oleh perusahaan. Oleh sebab itu diperlukan suatu etika bisnis dari setiap permintaan penawaran tersebut yang akan di emailkan ke pihak supplier.

Salah satu etika bisnis yang perlu diperhatikan oleh tim purchasing adalah dengan menjaga hubungan baik kepada setiap supplier, karena dari hubungan yang baik tersebut membuat perusahaan dan pihak supplier terjalin baik (Marlius, 2017). Dalam hal ini tim purchasing PT. Sentratek Adiprestasi sering melakukan kunjungan kerja kepada pihak supplier untuk follow up bisnis. Berikut ini merupakan tujuan dari kunjungan kerja yang dilakukan oleh tim purchasing.

1. Memberikan informasi mengenai cara kerja dan tenaga kerja PT. Sentratek Adiprestasi
2. Berdiskusi mengenai kebutuhan dan keluhan setiap customer
3. Melihat secara langsung proses produksi dari awal hingga akhir
4. Menciptakan mindset baru bagi supplier agar perusahaan tetap dapat berhubungan dengan baik.

Etika bisnis sebagai aturan yang mengikat perusahaan mengharuskan perusahaan menaati aturan dan tidak bertindak seenaknya dengan seluruh pihak yang ada didalamnya (Aripin & Negara, 2021). Hal ini dikarenakan perusahaan tidak hanya berfungsi untuk mencari keuntungan, mendapatkan laba yang maksimal, membayar pajak tepat waktu dan menciptakan lapangan pekerjaan.

#### 4. KESIMPULAN

Penelitian ini menggambarkan konteks persaingan yang semakin ketat dalam diversifikasi bisnis. Persaingan dipandang sebagai pendorong untuk meningkatkan integritas, kualitas, dan pelayanan pelanggan yang optimal. Tim pembelian di PT. Sentratek Adiprestasi berperan strategis dalam mencapai tujuan perusahaan terkait kepuasan pelanggan dengan menginisiasi permintaan penawaran kepada pemasok untuk memperoleh kesepakatan harga dan kualitas barang. Pemilihan pemasok berkualitas menjadi prioritas untuk menghindari ketidakpuasan pelanggan, dan tim pembelian berkomitmen untuk mencari pemasok yang dapat memenuhi setiap pesanan dengan standar kualitas tertinggi.

Selain itu, penelitian menyoroti pentingnya penerapan etika bisnis dalam setiap aspek permintaan penawaran. Ini termasuk menjaga hubungan positif dengan pemasok, yang dianggap krusial dalam membangun ikatan saling menguntungkan antara perusahaan dan pemasok. Sebagai rekomendasi, PT. Sentratek Adiprestasi disarankan untuk mempertahankan praktik etika bisnis secara menyeluruh di seluruh organisasi, yang dapat diintegrasikan dalam pola pikir dan tindakan setiap anggota tim, termasuk karyawan dan pelanggan. Praktik ini diharapkan dapat memperkuat integritas perusahaan dan meningkatkan hubungan jangka panjang dengan pemangku kepentingan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Aripin, Z., & Negara, M. R. P. (2021). *Perilaku bisnis: etika bisnis & perilaku konsumen*. Deepublish.
- Aviatri, P., & Nilasari, A. P. (2021). Analisis Penerapan Etika Bisnis terhadap Kelangsungan Usaha Perusahaan Dagang. *ACCOUNTHINK: Journal of Accounting and Finance*, 6(02).
- Cahyo, D. A., & Solikhin, A. (2015). Analisis Peranan Purchasing Terhadap Proses Pengadaan Barang Di Hotel Lorin Solo. *Jurnal Pariwisata Indonesia*, 10(2), 1–22.
- Hasoloan, A. (2018). Peranan etika bisnis dalam perusahaan bisnis. *Warta Dharmawangsa*, 57.
- Jamaludin, A., Arifin, Z., & Hidayat, K. (2015). Pengaruh promosi online dan persepsi harga terhadap keputusan pembelian. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 21(1).
- Marlius, D. (2017). Keputusan pembelian berdasarkan faktor psikologis dan bauran pemasaran pada PT. Intercom Mobilindo Padang. *Jurnal Pundi*, 1(1).
- Suari, M. T. Y., Telagawathi, N. L. W. S., & Yulianthini, N. N. (2019). Pengaruh kualitas produk dan desain produk terhadap keputusan pembelian. *Bisma: Jurnal Manajemen*, 5(1), 26–33.
- Susanti, F., & Gunawan, A. C. (2019). *Pengaruh bauran promosi dan harga terhadap keputusan pembelian produk kosmetik Maybelline di kota Padang*.