

IMPLEMENTASI E-PROCUREMENT DALAM NEGOSIASI PENGADAAN BARANG DAN JASA: STUDI DI PT PLN (PERSERO) UP3 MOJOKERTO

Putry Meysa Selvina¹, Yanda Bara Kusuma²

Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur

Email : 22042010181@student.upnjatim.ac.id¹, yanda_bara.adbis@upnjatim.ac.id²

ABSTRAK

Penelitian ini mengkaji implementasi e-procurement dalam proses negosiasi pengadaan barang dan jasa di PLN UP3 Mojokerto. E-procurement bertujuan untuk meningkatkan efisiensi, transparansi, dan akuntabilitas dalam pengadaan yang melibatkan pihak internal dan penyedia. Proses negosiasi dimulai dari klarifikasi teknis, pembahasan harga, hingga kesepakatan mengenai ketentuan pelaksanaan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif untuk menggali tahapan-tahapan dalam negosiasi yang dilakukan melalui platform e-procurement. Hasil penelitian menunjukkan bahwa e-procurement mempercepat proses negosiasi, mengurangi kesalahan administratif, serta memastikan anggaran digunakan secara lebih efektif. Meskipun demikian, tantangan seperti infrastruktur teknologi dan pemahaman pengguna perlu diatasi. Secara keseluruhan, e-procurement memberikan kontribusi besar dalam transformasi digital serta mendukung penerapan tata kelola yang baik di PLN.

Kata Kunci: E-Procurement, Negosiasi, Pengadaan Barang dan Jasa, PLN UP3 Mojokerto, Efisiensi, Transformasi Digital

Article History

Received: Desember 2024
Reviewed: Desember 2024
Published: Desember 2024

Plagiarism Checker No 223
DOI : Prefix DOI :
10.8734/Musytari.v1i2.365

Copyright : Author

Publish by : Musytari



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

PENDAHULUAN

Pengadaan barang dan jasa di PT PLN (Persero) memegang peran strategis dalam mendukung operasional perusahaan, khususnya dalam menyediakan infrastruktur kelistrikan yang andal dan efisien. Sebagai salah satu perusahaan BUMN terbesar di Indonesia, PLN membutuhkan sistem pengadaan yang tidak hanya transparan, tetapi juga mampu menghasilkan nilai tambah melalui efisiensi biaya dan peningkatan kualitas barang/jasa. Proses pengadaan ini melibatkan berbagai tahapan mulai dari perencanaan, pelaksanaan, hingga pengendalian, yang seluruhnya diatur berdasarkan prinsip-prinsip akuntabilitas dan efisiensi.

Negosiasi menjadi salah satu tahapan krusial dalam pengadaan barang/jasa di PLN. Melalui proses ini, perusahaan dapat memastikan bahwa harga, spesifikasi, dan waktu pelaksanaan memenuhi kebutuhan strategisnya. Selain itu, aturan pengadaan yang diterapkan juga menjadi landasan penting untuk menjaga integritas proses, meminimalkan risiko konflik, dan memastikan kepatuhan terhadap kebijakan yang berlaku. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas pelaksanaan pengadaan barang/jasa di PLN, dengan fokus pada proses

negosiasi dan implementasi aturan yang mendukung efisiensi dan transparansi dalam pengadaan.

Salah satu aspek penting dalam pengadaan adalah negosiasi antara pihak perusahaan dan penyedia barang atau jasa. Proses negosiasi ini melalui e-procurement memungkinkan pengurangan kesalahan administratif dan mempercepat pengambilan keputusan. Dengan memanfaatkan platform digital, PLN UP3 Mojokerto dapat mengoptimalkan anggaran dan mencapai kesepakatan yang lebih menguntungkan bagi kedua pihak. Namun, tantangan seperti infrastruktur dan pemahaman pengguna perlu diatasi agar proses ini dapat berjalan secara optimal.

TINJAUAN LITERATUR

Pengadaan Barang dan Jasa

Pengadaan barang dan jasa di PT PLN (Persero) adalah proses perencanaan, pemilihan, dan pengadaan barang serta jasa yang diperlukan untuk mendukung operasional perusahaan dalam penyediaan layanan kelistrikan. Proses ini melibatkan beberapa tahapan yang harus mengikuti aturan yang ketat untuk menjamin efisiensi, transparansi, dan akuntabilitas dalam penggunaan anggaran perusahaan. Barang yang dibutuhkan oleh PLN dapat berupa peralatan kelistrikan, material jaringan, dan perlengkapan lainnya, sementara jasa yang dibutuhkan meliputi layanan konstruksi, pemeliharaan, dan konsultasi teknis. Pengadaan ini dilakukan dengan prosedur yang sesuai dengan regulasi yang berlaku baik di internal PLN maupun berdasarkan peraturan pemerintah. Salah satu tujuan utama dari pengadaan barang dan jasa di PLN adalah memastikan ketersediaan barang yang berkualitas dengan harga yang kompetitif, serta menyediakan jasa yang dapat mendukung kelancaran operasional dan perawatan infrastruktur kelistrikan.

Menurut Kim & Choi (2020), pengadaan barang dan jasa yang efektif tidak hanya melibatkan pemilihan penyedia, tetapi juga pengelolaan hubungan dengan pemasok untuk meningkatkan nilai jangka panjang. Mereka menekankan pentingnya kolaborasi dan komunikasi yang efektif selama proses pengadaan untuk memastikan kualitas dan kepuasan kedua belah pihak.

Sahin & Uzun (2021) menyatakan bahwa dengan berkembangnya teknologi informasi, pengadaan barang dan jasa kini semakin terintegrasi melalui sistem digital. Teknologi seperti e-procurement telah membantu organisasi mengurangi biaya, meningkatkan transparansi, dan mempercepat proses pengadaan..

Negoisasi

Negosiasi adalah suatu proses komunikasi antara dua pihak atau lebih yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan mengenai suatu hal, seperti harga atau kondisi lainnya. Dalam konteks pengadaan barang dan jasa, negosiasi bertujuan untuk mencari solusi win-win, di mana kedua belah pihak merasa puas dengan hasil akhirnya. Proses ini sering melibatkan tawar-menawar, pertukaran informasi, serta kompromi mengenai berbagai aspek yang relevan, seperti harga, kualitas, dan jadwal pelaksanaan.

Dalam pengadaan barang dan jasa, negosiasi tidak hanya terbatas pada aspek harga tetapi juga mencakup pengaturan teknis dan syarat-syarat lainnya yang saling menguntungkan.

Negosiasi ini dilakukan untuk memastikan bahwa kedua belah pihak dapat mencapai hasil yang optimal, dengan mempertimbangkan kebutuhan dan keterbatasan masing-masing. Proses negosiasi yang efektif penting untuk memastikan keberhasilan pengadaan, menjaga hubungan yang baik antara penyedia dan pengguna, serta mendukung kelancaran operasional perusahaan.

O'Connor & Arnold (2021) dalam studi mereka mengemukakan bahwa dalam era digital, negosiasi semakin dipengaruhi oleh teknologi, terutama dengan adanya platform online yang memungkinkan pihak-pihak untuk bernegosiasi secara lebih efisien dan transparan. Teknologi ini tidak hanya mempercepat proses, tetapi juga membuka peluang baru dalam hal pengelolaan data dan komunikasi.

Menurut Wheeler & Schumacher (2022) dalam artikel *The New Era of Negotiation* menyatakan bahwa negosiasi yang baik mencakup kesadaran akan nilai jangka panjang, bukan hanya kesepakatan instan. Mereka juga menekankan pentingnya komunikasi yang jelas dan tepat dalam menghindari kesalahpahaman yang dapat merugikan kedua belah pihak.

E-Procurement

E-Procurement (e-procurement) adalah sistem pengadaan barang dan jasa yang dilakukan secara elektronik, memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi untuk meningkatkan efisiensi, transparansi, dan akuntabilitas dalam proses pengadaan. Dengan e-procurement, berbagai aktivitas dalam pengadaan barang dan jasa, seperti pembuatan tender, pemilihan penyedia, negosiasi, hingga pembayaran, dilakukan melalui platform digital yang memungkinkan interaksi lebih cepat dan efisien antar pihak terkait. E-Procurement memungkinkan organisasi untuk mengotomatiskan proses pengadaan, mengurangi biaya transaksi, serta meminimalisir risiko kecurangan dan manipulasi. Selain itu, sistem ini juga membantu mempermudah pencatatan dan pelaporan transaksi, serta mendukung pengelolaan anggaran yang lebih transparan. E-Procurement kini banyak digunakan oleh berbagai perusahaan besar dan instansi pemerintah, termasuk PT PLN (Persero), untuk memastikan bahwa pengadaan barang dan jasa dilakukan secara profesional dan sesuai dengan standar yang berlaku.

Menurut Kauffman & Weinmann (2019), e-procurement memanfaatkan teknologi untuk mempercepat proses pengadaan, mengurangi biaya transaksi, dan memperbaiki pengelolaan pengadaan secara keseluruhan. Mereka juga menyatakan bahwa e-procurement memungkinkan organisasi untuk terhubung dengan berbagai pemasok melalui platform digital, yang meningkatkan kompetisi dan pilihan.

Wells & Ryan (2020) dalam penelitiannya menambahkan bahwa e-procurement juga berperan penting dalam pengelolaan anggaran dan pengurangan risiko. Mereka menunjukkan bahwa sistem ini mempermudah verifikasi dan audit pengadaan, serta membantu memastikan kepatuhan terhadap regulasi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif untuk menganalisis pelaksanaan pengadaan barang/jasa di PT PLN (Persero), dengan fokus pada proses negosiasi dan aturan pengadaan. Data yang digunakan berupa data sekunder, seperti peraturan pengadaan barang/jasa di PLN, kebijakan terkait, dan literatur pendukung mengenai praktik terbaik dalam

pengadaan. Analisis dilakukan dengan mengelompokkan data berdasarkan tahapan utama pengadaan, yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian, serta menyoroti peran negosiasi dalam memastikan efisiensi dan akuntabilitas. Proses analisis dilakukan dengan mengevaluasi implementasi aturan pengadaan dan proses negosiasi menggunakan prinsip transparansi, akuntabilitas, dan efisiensi sebagai indikator utama. Data yang diperoleh diverifikasi melalui triangulasi dengan referensi dari sektor lain yang relevan untuk memastikan validitas temuan. Hasilnya disajikan secara naratif untuk memberikan gambaran sistem pengadaan di PLN sekaligus rekomendasi perbaikan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

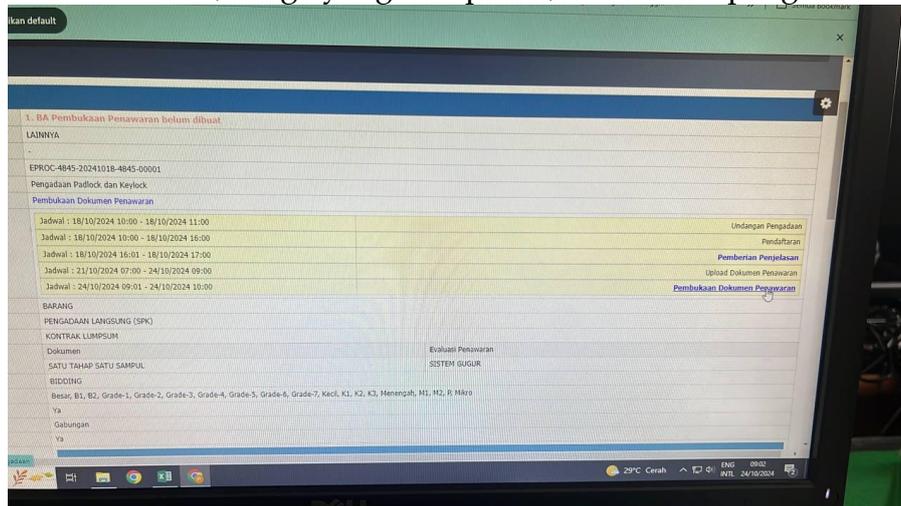
Proses pengadaan barang dan jasa di PT PLN (Persero) dirancang untuk mendukung kelancaran operasional perusahaan secara efisien, transparan, dan akuntabel. Tahapan pengadaan dimulai dari proses perencanaan yang mencakup identifikasi kebutuhan, penentuan spesifikasi teknis, serta penyusunan rencana anggaran biaya. Perencanaan ini bertujuan untuk memastikan barang atau jasa yang dibutuhkan dapat mendukung aktivitas operasional dengan kualitas terbaik dan biaya yang sesuai. Pelaksanaan pengadaan melibatkan berbagai metode seperti e-purchasing, tender cepat, tender terbatas, dan penunjukan langsung, yang dipilih berdasarkan jenis kebutuhan dan kondisi pasar. Dalam tahap ini, evaluasi dilakukan secara mendalam untuk memastikan penyedia barang atau jasa memenuhi kualifikasi teknis, administrasi, dan finansial sesuai ketentuan. Pengawasan terhadap pelaksanaan pengadaan juga menjadi bagian penting untuk menjamin kontrak terlaksana sesuai spesifikasi yang telah disepakati.

Negosiasi menjadi salah satu elemen penting dalam proses pengadaan di PLN, terutama dalam mencapai efisiensi biaya dan memastikan barang atau jasa yang diperoleh sesuai kebutuhan. Proses negosiasi dilakukan melalui beberapa tahapan, seperti klarifikasi teknis, pembahasan aspek harga, dan penetapan kesepakatan akhir. Dalam tahap klarifikasi teknis, penyedia barang atau jasa diminta menjelaskan detail spesifikasi teknis dan kesesuaian dengan kebutuhan operasional PLN. Selanjutnya, negosiasi harga dilakukan dengan mempertimbangkan harga pasar, harga perkiraan sendiri (HPS), dan tingkat kompetisi yang ada. Proses ini bertujuan untuk mendapatkan harga terbaik tanpa mengorbankan kualitas. Setelah negosiasi selesai, kesepakatan dituangkan dalam berita acara sebagai dasar untuk pembuatan kontrak.

Proses pengadaan di PLN UP3 Mojokerto menggunakan e-procurement dilakukan untuk meningkatkan efisiensi, transparansi, dan akuntabilitas dalam pengadaan barang dan jasa. Sistem e-procurement yang digunakan oleh PLN adalah aplikasi e-Procurement PLN, yang merupakan platform berbasis web untuk mengelola proses pengadaan secara elektronik. Proses ini mencakup tahapan mulai dari perencanaan kebutuhan, pengumuman lelang, pengajuan penawaran oleh penyedia, evaluasi penawaran, negosiasi elektronik, hingga penetapan pemenang dan penerbitan kontrak.

Pengadaan melalui e-procurement di PLN UP3 Mojokerto mengikuti prinsip good governance dengan memastikan kompetisi yang sehat, mengurangi interaksi langsung yang berpotensi menimbulkan bias, dan memberikan akses yang luas bagi penyedia barang dan jasa. Penyedia harus terdaftar dan memenuhi persyaratan kualifikasi yang ditetapkan oleh PLN untuk

mengikuti proses pengadaan ini. Keunggulan dari e-procurement di PLN UP3 Mojokerto meliputi penghematan waktu, pengelolaan dokumen yang lebih baik, serta pengurangan biaya operasional pengadaan. Sistem ini juga memungkinkan PLN untuk memantau seluruh proses pengadaan secara real-time, sehingga meminimalkan risiko penyimpangan atau pelanggaran prosedur. Dengan e-procurement, PLN dapat memastikan bahwa barang dan jasa yang diperoleh sesuai dengan standar kualitas, harga yang kompetitif, dan waktu pengiriman yang tepat.



Gambar 1 Proses Pengelolaan Dokumen di WEB E-Procument.

Namun, implementasi proses pengadaan ini tidak terlepas dari tantangan. Kompleksitas dokumen dan prosedur sering kali menjadi kendala, terutama bagi pelaksana yang belum memiliki pengalaman atau sertifikasi pengadaan. Keterbatasan kapasitas sumber daya manusia juga menjadi perhatian, karena tidak semua pejabat pelaksana pengadaan memiliki kompetensi teknis yang diperlukan. Dalam keadaan darurat, seperti bencana alam atau gangguan operasional yang mendesak, fleksibilitas yang tinggi diperlukan untuk memastikan pengadaan dapat berlangsung cepat tanpa melanggar prinsip transparansi. Oleh karena itu, diperlukan pelatihan berkelanjutan dan evaluasi rutin untuk meningkatkan kualitas pelaksanaan pengadaan barang dan jasa di PLN.

KESIMPULAN

Proses pengadaan barang dan jasa di PT PLN (Persero) merupakan bagian yang sangat strategis dalam mendukung kelancaran operasional perusahaan. Dengan mengikuti prinsip transparansi, efisiensi, dan akuntabilitas, pengadaan dirancang untuk memastikan barang atau jasa yang diperoleh sesuai kebutuhan perusahaan baik dari segi kualitas, waktu, maupun biaya. Negosiasi, sebagai bagian penting dari proses pengadaan, berperan dalam menentukan kesepakatan terbaik dengan penyedia barang/jasa. Proses ini tidak hanya mencakup diskusi terkait harga, tetapi juga membahas aspek teknis, waktu pelaksanaan, dan persyaratan lainnya yang dituangkan secara jelas dalam kontrak. Selain itu, aturan pengadaan yang diterapkan di PLN memberikan landasan kuat untuk menjaga integritas proses dan menghindari potensi penyimpangan. Dokumentasi yang rinci pada setiap tahap pengadaan, termasuk hasil negosiasi, membantu menciptakan transparansi sekaligus meningkatkan kepercayaan antara pihak-pihak yang terlibat. Meskipun demikian, terdapat tantangan dalam implementasinya, seperti

kebutuhan peningkatan kompetensi sumber daya manusia dan kemampuan adaptasi dalam situasi darurat atau kebutuhan mendesak.

Secara keseluruhan, dengan kombinasi antara komunikasi yang efektif dalam negosiasi, penerapan aturan yang ketat, serta pengawasan yang baik, proses pengadaan di PLN dapat berjalan secara efisien dan mendukung pencapaian tujuan strategis perusahaan. Peningkatan pelatihan bagi pelaksana pengadaan dan optimalisasi teknologi melalui sistem e-procurement menjadi langkah penting untuk terus meningkatkan efektivitas dan keberhasilan pengadaan di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Henderson, J. &. (2022). Strategic Procurement in a Changing Business Environment. *Journal of Business Strategy*, 78-89.
- Kauffman, R. &. (2019). E-Procurement: Transformation of Public Sector Procurement. *Journal of Business & Economics*, 34-45.
- Khotrun Nada Rouddah, C. S. (2021). Analisis Negosiasi Bisnis Perusahaan Trading Dengan Pengepul Kopi Toraja (Studi pada PT. Danapati Prakasa Sentosa). *Jurnal Bisnis Strategi*.
- Kim, J. &. (2020). The Role of Supplier Relationship Management in Public Procurement : A Case Study . *Journal of Public Procurement*, 112-130.
- Nilna Azizah, M. (n.d.). Implementasi Pengadaan Barang dan Jasa Melalui Electronic Procurement di PT. PLN (Persero) Unit Induk Distribusi Kalimantan Selatan dan Kalimantan Tengah. *Jurnal Bisnis dan Pembangunan*, 10.
- O'Connor, P. &. (2021). Digital Negotiations: The Role of Technology in Modern Deal-Making. *Journal of Business Negotiation*, 67-81.
- Risca Rahayu, T. S. (2022). Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa Secara Elektronik Di Unit Layanan Pengadaan Biro Uum, Sekretariat Presiden. *Journal Business Administration Economic & Entrepreneurship*, 2.
- Utami, F. I. (2017). Efektivitas Komunitas Negoisasi dalam Bisnis. *Komunike*.
- Wells, A. R. (2020). The Impact of E-Procurement on Supplier Relations and Public Sector Procurement Practices. *Public Administration Review*, 67-80.
- Wheeler, M. &. (2022). The New Era of Negotiation: Technology and Long-Term Relationship Building. *Harvard Business Review*, 56-64.