
Analisis Prosedur Pelaksanaan Pengadaan Langsung Barang dan Jasa di PT. PLN Nusantara Power Services

Analysis of Direct Procurement Procedures for Goods and Services at PT. PLN Nusantara Power Services

Sven Inggil Anugerah Kretarto, R. Yuniardi Rusdianto

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

Jl. Rungkut Madya No. 1, Gunung Anyar, Kec. Gunung Anyar, Surabaya, Jawa Timur 60294

Email : 21042010287@student.upnjatim.ac.id

Article History:

Received: Agustus 14, 2024;

Revised: Agustus 21, 2024;

Accepted: September 23, 2024;

Online Available: Oktober 24, 2024;

Keywords:

Direct Procurement, Supply Chain Management, PT. PLN Nusantara Power Services, Procurement, Vendor

Abstract : *This research examines the procedures for direct procurement of goods and services at PT. PLN Nusantara Power Services. Using field research method with a qualitative approach, the research was conducted through a Regular Internship program at the Head Office of PLN Nusantara Power Services Sidoarjo. The research results show that the procurement business process involves several main divisions, particularly the Operation & Maintenance division as the user and the Supply Chain Management division as the executor. There are four main methods in procurement implementation, namely; Direct Procurement, Limited Tender, Open Tender, and Direct Appointment. Direct Procurement becomes the most efficient method for small-value and low-risk procurement. The research recommends implementing advanced technological systems to optimize the procurement process and expanding vendor networks to increase the effectiveness of the company's procurement of goods and services.*

Abstrak

Penelitian ini mengkaji prosedur pelaksanaan pengadaan langsung barang dan jasa di PT. PLN Nusantara Power Services. Menggunakan metode penelitian lapangan atau *field research* dengan pendekatan kualitatif, penelitian dilaksanakan melalui program Magang Reguler di Kantor Pusat PLN Nusantara Power Services Sidoarjo. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses bisnis pengadaan melibatkan beberapa divisi utama, terutama divisi Operation & Maintenance sebagai user dan divisi Supply Chain Management sebagai pelaksana. Terdapat empat metode utama dalam pelaksanaan pengadaan, yakni; Pengadaan Langsung, Pelelangan Terbatas, Pelelangan Terbuka dan Penunjukan Langsung. Pengadaan Langsung menjadi metode yang paling efisien untuk pengadaan bernilai kecil dan berisiko rendah. Penelitian merekomendasikan implementasi sistem teknologi mutakhir untuk mengoptimalkan proses pengadaan dan perluasan jaringan vendor untuk meningkatkan efektivitas pengadaan barang dan jasa perusahaan.

Kata kunci: Pengadaan Langsung, Supply Chain Management, PT. PLN Nusantara Power Services, Procurement, Vendor

1. PENDAHULUAN

PT. PLN Nusantara Power Services didirikan untuk memenuhi kebutuhan lini bisnis dalam memberikan jasa operasi dan pemeliharaan unit pembangkit listrik. Perusahaan ini didirikan pada tanggal 30 Maret, 2001 dengan presentase kepemilikan saham 99% dimiliki Oleh PT. PLN Nusantara Power Services dan 1% dimiliki oleh YK PT PJB (Yayasan Kesejahteraan PT PJB). Pada awalnya, PJB Services hanya fokus pada bidang jasa pemeliharaan pembangkit listrik, kemudian berkembang menjadi perusahaan yang berkecimpung dalam jasa operasi dan pemeliharaan pembangkit listrik. Saat ini, PT. PLN

Nusantara Power Services telah berhasil Go International dengan pengalaman profesional seperti di Singapura, Malaysia, Kuwait, China dan Arab Saudi dengan reputasi yang baik.

Perkembangan PT. PLN Nusantara Power Services dari perusahaan yang berfokus pada jasa pemeliharaan pembangkit listrik menjadi penyedia layanan operasi dan pemeliharaan yang Go International mencerminkan penerapan prinsip-prinsip Supply Chain Management yang efektif. Dengan mengelola aliran jasa, informasi, dan sumber daya secara efisien dari penyedia hingga konsumen, perusahaan ini telah berhasil meningkatkan efisiensi operasionalnya, menekan biaya, dan merespons kebutuhan pasar dengan lebih baik. Hal ini tidak hanya memungkinkan PT. PLN Nusantara Power Services untuk memperluas cakupannya di dalam negeri, tetapi juga membuka peluang untuk ekspansi ke pasar internasional, membuktikan bahwa penerapan konsep Supply Chain Management yang tepat dapat mendorong pertumbuhan dan daya saing perusahaan di tingkat global.

Supply Chain Management merujuk pada pengelolaan seluruh aliran barang, informasi, dan layanan dari pihak penyedia hingga konsumen. Konsep *Supply Chain Management* berkembang sebagai respon terhadap kebutuhan untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi biaya, dan meningkatkan reaksi terhadap permintaan pasar.

Pada seluruh aliran pengelolaan tersebut, *Supply Chain Management* tentunya mencakup berbagai bidang yang dapat membantu berjalannya alur pengelolaan agar dapat beroperasi dengan semestinya. Bidang tersebut antara lain Perencanaan Permintaan, Pengadaan atau *Procurement*, Manajemen Persediaan, Manajemen Produksi, Logistik, Manajemen Rantai Pasokan atau *Supply Chain Management*, Manajemen Kualitas, dan Manajemen Risiko.

Dalam konteks Supply Chain Management yang mencakup berbagai bidang penting untuk memastikan kelancaran operasional, bagian Pengadaan atau *Procurement* memainkan peran krusial dalam rantai pasokan PT. PLN Nusantara Power Services. Sebagai salah satu komponen integral dari keseluruhan aliran pengelolaan, *Procurement* tidak hanya bertanggung jawab atas penyediaan barang dan jasa yang diperlukan, tetapi juga terlibat dalam proses yang kompleks mulai dari penyusunan dokumen pengadaan hingga negosiasi kontrak. Fungsi ini menjembatani kebutuhan operasional perusahaan dengan penyedia eksternal, sekaligus mendukung efisiensi dalam manajemen persediaan, kualitas, dan risiko. Dengan demikian, *Procurement* menjadi salah satu pilar utama yang memastikan kesinambungan dan efektivitas keseluruhan rantai pasokan, memungkinkan PT. PLN Nusantara Power Services untuk memenuhi tuntutan operasionalnya dengan optimal dan responsif terhadap dinamika pasar.

Bagian Pengadaan atau *Procurement* merupakan posisi yang bertanggung jawab atas pelaksanaan pengadaan barang-barang ataupun jasa yang diperlukan oleh operasional suatu

perusahaan. Pada PT. PLN Nusantara Power Services, secara spesifik pada bagian Pelaksanaan Pengadaan, memiliki tugas utama yang melibatkan pelaksanaan penyediaan kebutuhan barang atau jasa, penyusunan dokumen pengadaan, pemilihan penyedia hingga negosiasi kontrak pekerjaan.

2. TINJAUAN LITERATUR

Pengertian *Supply Chain Management*

Pendapat Tampubolon (2014) *supply chain management* adalah sebagai seperangkat pendekatan yang digunakan secara efisien untuk mengintegrasikan pemasok, produsen, serta gudang diintegrasikan dengan toko-toko, sehingga barang yang diproduksi dapat didistribusikan.

Sumarsan (2013) berpendapat *supply chain management* atau rantai pemasok adalah sekumpulan aktivitas dalam bentuk entitas/fasilitas yang terlibat dalam proses produksi dan distribusi barang mulai dari bahan baku sampai produk jadi sampai ketangan konsumen akhir. Proses tersebut terdiri dari perusahaan yang mengangkat bahan baku dari alam, pabrik yang memproduksi bahan baku menjadi bahan yang setengah jadi, pabrik yang memproduksi barang setengah jadi menjadi barang jadi dan mendistribusikan barang jadi ke konsumen akhir.

Pendapat Sahaya (2013) *supply chain management* adalah suatu konsep atau mekanisme untuk meningkatkan produktivitas seluruh perusahaan yang tergabung dalam rantai pasok melalui optimalisasi kualitas dan waktu. *Supply chain management* juga merupakan fungsi bisnis yang vital untuk mengkoordinasi pengelolaan aliran barang dan merupakan kunci kompetisi.

Supply Chain Management adalah sebuah konsep dan pendekatan komprehensif dalam pengelolaan aliran barang, informasi, dan proses yang mengintegrasikan seluruh entitas dalam rantai pasokan, mulai dari pemasok bahan baku hingga konsumen akhir. SCM bertujuan untuk mengoptimalkan efisiensi, produktivitas, dan efektivitas seluruh jaringan dengan mengkoordinasikan berbagai aktivitas seperti pengadaan, produksi, penyimpanan, dan distribusi.

Konsep ini menekankan pada integrasi yang seamless antara berbagai pihak yang terlibat, termasuk pemasok, produsen, gudang, dan outlet ritel, untuk memastikan bahwa produk yang tepat dapat diproduksi dan didistribusikan dalam jumlah yang tepat, ke lokasi yang tepat, dan pada waktu yang tepat. Dengan mengoptimalkan kualitas, waktu, dan biaya, SCM menjadi fungsi bisnis yang vital dan kunci kompetitif bagi perusahaan dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing di pasar global.

Pengertian *Procurement*

Definisi pengadaan barang dan jasa menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), yaitu berarti tawaran untuk mengajukan harga dan memborong pekerjaan atas penyediaan barang dan jasa.

Pengadaan suatu barang dan jasa merupakan upaya untuk membangun kembali landasan implementasi kebijakan pengadaan barang untuk meningkatkan efisiensi, semangat berkompetisi serta pemberdayaan. Pengadaan barang dilakukan suatu pihak dengan cara mengundang *vendor* (penjual atau penyedia) untuk mempresentasikan harga dan kualitas yang dibutuhkan. Harga dan kualitas yang terbaik, nantinya yang akan menjadi pemenang. Kegiatan pengadaan barang yang dilakukan, sangat diminati terutama oleh perusahaan-perusahaan swasta mengingat jumlah nominal dan durasi kontrak dalam suatu lelang sangat besar dan bervariasi.

Divisi *procurement* merupakan jantung dari operasional perusahaan. Mereka bertanggung jawab untuk mengidentifikasi, memperoleh, dan mengelola semua barang dan jasa yang dibutuhkan perusahaan. Mulai dari bahan baku, peralatan, hingga layanan seperti jasa konsultasi. Peran penting mereka terletak pada kemampuan mereka untuk memastikan ketersediaan semua kebutuhan perusahaan dengan harga yang kompetitif dan kualitas yang terjamin. Dengan demikian, divisi *procurement* secara langsung berkontribusi pada efisiensi biaya, peningkatan kualitas produk atau layanan, serta kelancaran proses produksi. Singkatnya, divisi *procurement* adalah kunci untuk menjaga agar perusahaan tetap berjalan dengan lancar dan mencapai tujuan bisnisnya.

Merujuk pada lampiran keputusan direksi PT. PLN Nusantara Power Services terkait kewenangan pelaksanaan pengadaan barang dan jasa PT. PLN Nusantara Power Services, *procurement* atau pengadaan barang atau jasa merupakan kegiatan pengadaan barang, pengadaan jasa konstruksi termasuk pengadaan barang dan pemasangan (*supply & erect*), pengadaan jasa konsultansi, pengadaan khusus dan pengadaan jasa lainnya di PJBS yang dibiayai dengan APJBS atau yang dibiayai dengan sumber dana dari lainnya.

Pengertian *Vendor* atau Penyedia

Menurut KBBI, *vendor* adalah penjual. Definisi dari *vendor* adalah suatu lembaga, badan usaha, atau perusahaan yang menyediakan barang dan jasa dalam skala besar yang dibutuhkan oleh perusahaan lain untuk meningkatkan kinerja perusahaan tersebut.

Vendor sendiri memiliki artian yang lebih spesifik yakni pihak ketiga dalam *supply chain*, istilah dalam industri yang menghubungkan produk dari produsen untuk sampai ke tangan konsumen yang menjual barang kepada perusahaan untuk dijual kembali atau

dipergunakan oleh *user* dari perusahaan tersebut. Dalam hal ini, *vendor* dapat pula di sebut *supplier* dari produk atau jasa. Kegiatan pengadaan adalah usaha untuk mendapatkan barang berupa material dan peralatan dan atau jasa dari pihak luar untuk proyek.

Vendor merupakan mitra eksternal yang sangat penting bagi divisi procurement. Mereka berperan sebagai penyedia barang atau jasa yang dibutuhkan oleh perusahaan. Mulai dari proses pengadaan, vendor terlibat dalam memberikan penawaran, bersaing dalam tender, dan membantu menentukan spesifikasi produk. Setelah kontrak disepakati, vendor bertanggung jawab untuk menyediakan barang atau jasa sesuai dengan kualitas dan kuantitas yang telah ditentukan. Selain itu, vendor juga seringkali memberikan dukungan teknis dan inovasi produk untuk meningkatkan efisiensi perusahaan. Dengan kata lain, vendor adalah pihak yang bekerja sama dengan divisi procurement untuk memastikan ketersediaan sumber daya yang diperlukan perusahaan agar dapat beroperasi secara optimal.

Pengertian Pengadaan Langsung

Pengadaan Langsung adalah Pengadaan Barang/Jasa langsung kepada Penyedia Barang/Jasa, tanpa melalui Pelelangan, Seleksi, atau Penunjukan Langsung. Menurut pasal 57 ayat (5) Perpres nomor 70 tahun 2012 Pemilihan Penyedia Barang/Pekerjaan Konstruksi/Jasa Lainnya dengan metode Pengadaan Langsung dilakukan sebagai berikut:

- A. Pembelian/pembayaran langsung kepada Penyedia untuk Pengadaan Barang/Jasa Lainnya yang menggunakan bukti pembelian dan kuitansi, serta Pengadaan Pekerjaan Konstruksi yang menggunakan kuitansi;
- B. Permintaan penawaran yang disertai dengan klarifikasi serta negosiasi teknis dan harga kepada Penyedia untuk Pengadaan Langsung yang menggunakan SPK.

Pengadaan langsung adalah sebuah metode pemilihan penyedia barang atau jasa yang memungkinkan suatu organisasi untuk langsung memilih pemasok tanpa melalui proses tender yang panjang dan kompleks. Metode ini biasanya digunakan untuk pengadaan dengan nilai kontrak yang relatif kecil, dalam situasi darurat, atau untuk barang atau jasa yang bersifat unik. Keuntungannya adalah prosesnya cepat dan fleksibel. Namun, metode ini juga memiliki kelemahan seperti potensi terjadinya korupsi, kurangnya kompetisi, dan kualitas barang atau jasa yang kurang terjamin. Oleh karena itu, penggunaan metode pengadaan langsung harus dilakukan secara hati-hati dan transparan, serta dilengkapi dengan mekanisme pengendalian internal yang kuat.

Pengertian Prosedur

Menurut Mulyadi (2016) prosedur adalah suatu kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan

secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang.”

Menurut Evita P. Purnamasari (2015) Prosedur adalah prosedur kerja yang dibuat secara detail dan terperinci bagi semua karyawan untuk melaksanakan kerja sebaik-baiknya sesuai dengan misi, visi dan tujuan suatu Lembaga, instansi, atau perusahaan.

Prosedur adalah serangkaian langkah atau kegiatan terstruktur yang dirancang secara rinci dan sistematis untuk menstandarisasi pelaksanaan tugas atau penanganan transaksi dalam suatu organisasi. Prosedur ini melibatkan satu atau lebih individu, seringkali dari berbagai departemen, dan bertujuan untuk memastikan konsistensi, efisiensi, serta kualitas dalam pelaksanaan pekerjaan rutin.

Lebih dari sekadar panduan teknis, prosedur berfungsi sebagai alat manajemen yang menyalurkan aktivitas karyawan dengan visi, misi, dan tujuan organisasi. Dengan adanya prosedur yang jelas dan terperinci, setiap anggota organisasi memiliki acuan yang sama dalam melaksanakan tugasnya, sehingga dapat meminimalisir kesalahan, meningkatkan produktivitas, dan memastikan pencapaian standar kinerja yang diharapkan.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode Field Research (Penelitian Lapangan) sebagai respons terhadap situasi aktual yang ditemukan di lokasi studi. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk mengamati fenomena secara langsung sesuai dengan kondisi nyata di lapangan. Sebagai bagian dari metodologi kualitatif, peneliti melaksanakan observasi langsung melalui program Magang Reguler yang diselenggarakan oleh PLN Nusantara Power Services. Pengumpulan data dilakukan melalui beberapa teknik, termasuk studi pendahuluan dan observasi. Adapun lokasi penelitian bertempat di Kantor Pusat PLN Nusantara Power Services yang berada di Sidoarjo.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses Bisnis Internal PT. PLN Nusantara Power Services

Proses bisnis mengacu pada serangkaian langkah atau aktivitas terstruktur yang dilakukan secara berulang dalam rangka mencapai tujuan tertentu dalam sebuah organisasi atau perusahaan. Proses bisnis dapat melibatkan berbagai jenis kegiatan, mulai dari proses operasional seperti produksi dan pengiriman produk, hingga proses manajemen seperti perencanaan strategis dan pengelolaan sumber daya manusia. Setiap proses bisnis memiliki tahapan yang jelas, input-output yang spesifik, serta langkah-langkah yang harus diikuti untuk mencapai hasil yang diinginkan.

Pentingnya proses bisnis terletak pada efisiensi dan efektivitasnya dalam mencapai tujuan organisasi. Dengan memiliki proses bisnis yang terdefinisi dengan baik, perusahaan dapat meningkatkan kinerja operasionalnya, mengelola sumber daya dengan lebih baik, meningkatkan kualitas produk atau layanan, serta mengurangi biaya dan risiko kesalahan. Selain itu, proses bisnis juga membantu dalam standarisasi operasi, memudahkan pengawasan dan pengendalian, serta memungkinkan perusahaan untuk melakukan evaluasi dan perbaikan berkelanjutan terhadap kinerja dan hasil yang dicapai. Dengan demikian, pemahaman yang baik tentang proses bisnis sangat penting bagi setiap organisasi yang ingin mencapai keunggulan kompetitif dan pertumbuhan yang berkelanjutan.

Pada penelitian laporan praktik magang ini, penulis menganalisa bagaimana proses bisnis yang biasanya terjadi pada PT. PLN Nusantara Power Services yang tidak lain juga sebagai tempat penulis melakukan praktik magang. Proses Bisnis tersebut ada dengan tujuan agar segala kegiatan operasional internal maupun eksternal dari PT. PLN Nusantara Power Services dapat berjalan sebagaimana mestinya.

Pada PT. PLN Nusantara Power Services, terdapat berbagai divisi yang dapat menjadi jalur masuk pintu utama terjadinya proses bisnis dimana nantinya akan memiliki alur proses bisnis tersendiri hingga proses bisnis tersebut terselesaikan. Pada penelitian laporan praktik magang ini, penulis akan mengangkat skenario calon konsumen *unit* pembangkit listrik PT. PLN Nusantara Power Services yang akan menggunakan layanan *operation & maintenance* atau operasi dan pemeliharaan.

Calon konsumen *unit* pembangkit listrik yang ingin menggunakan layanan operasi dan pemeliharaan nanti akan berhubungan langsung dengan divisi *operation & maintenance* milik PT. PLN Nusantara Power Services. Pada divisi tersebut, permintaan konsumen *unit* pembangkit listrik akan diproses dan dikaji lebih lanjut terkait penyelesaian apa yang terbaik guna melaksanakan layanan operasi dan pemeliharaan yang akan diterapkan kepada *unit* pembangkit listrik. Setelahnya, permintaan tersebut akan diturunkan kepada divisi lainnya yang bersangkutan dalam aktivitas operasi dan pemeliharaan yang akan dilaksanakan, salah satunya adalah divisi *supply chain management*.

Divisi *operation & maintenance* pada umumnya saat berjalannya proses bisnis akan disebut sebagai *user*. *User* akan mengirim permintaan pengadaan barang atau jasa yang diperlukan guna menunjang pelayanan operasi dan pemeliharaan kepada *unit* pembangkit listrik. Permintaan tersebut akan turun kepada divisi *supply chain management* pada bagian Perencanaan Pengadaan terlebih dahulu untuk mengkaji serta merencanakan strategi terbaik dalam pengadaan barang atau jasa yang diperlukan untuk konsumen *unit* pembangkit listrik.

Setelah proses selesai, akan terbit yaitu PR atau *Purchase Requisition* yang terdiri dari TOR atau *Term of Reference*, HPE atau Harga Perhitungan *Engineering* beserta evaluasinya, RKS atau Rencana Kerja Syarat, dan DRP atau Dokumen Rencana Pengadaan.

Setelah *Purchase Requisition* terbit dari pihak Perencana Pengadaan, PR tersebut akan diserahkan kepada bagian Pelaksana Pengadaan untuk diproses lebih lanjut. Pengadaan barang atau jasa setelahnya akan dijalankan lebih lanjut dan terperinci oleh pihak pelaksana pengadaan sebagai PR yang telah diturunkan sebagai acuannya. Bilamana PR telah diproses hingga akhir, maka pihak pelaksana pengadaan akan menerbitkan Surat Penunjukan yang akan dikirim kepada pihak penyedia pemenang proses pengadaan barang atau jasa. Dengan diterbitkannya surat tersebut, maka dibuatkannya kontrak pekerjaan dimana pihak penyedia perlu untuk memulai pekerjaannya pada konsumen *unit* pembangkit listrik hingga selesai dengan mematuhi dan mentaati peraturan yang berlaku pada kontrak pekerjaan.

Apabila pihak penyedia telah menyelesaikan pekerjaannya pada *unit* pembangkit listrik yang telah disepakati hingga akhir, maka pihak penyedia berhak untuk mengirimkan tagihan pekerjaan yang disebut dengan Surat Permohonan Bayar. Tagihan tersebut akan dikirimkan kepada Admin Penagihan pada divisi *supply chain management* bagian Pelaksana Pengadaan untuk diproses dan setelah akan diturunkan lagi kepada divisi Keuangan untuk diproses lebih lanjut dan tagihan tersebut akan dibayarkan sepenuhnya. Apabila tagihan oleh pihak penyedia telah terbayarkan sepenuhnya oleh PT. PLN Nusantara Power Services, maka selanjutnya konsumen *unit* pembangkit listrik akan melakukan pembayaran atas selesainya pekerjaan layanan operasi dan pemeliharaan yang telah dilakukan oleh PT. PLN Nusantara Power Services.

Metode-Metode dalam Pelaksanaan Pengadaan Barang dan Jasa

Bidang *procurement* atau pengadaan barang dan jasa pada PT. PLN Nusantara Power Services memiliki berbagai metode untuk menuntaskan tugasnya dalam menjalankan rantai pasok perusahaan. Metode-metode ini digunakan untuk menyelesaikan bermacam-macam pengadaan barang dan jasa menyesuaikan dengan kondisi yang terjadi. Berikut merupakan beberapa metode penyelesaian tugas untuk pengadaan barang dan jasa, antara lain :

1. Pengadaan Langsung

Pengadaan Langsung yaitu pengadaan barang atau jasa yang ada di pasaran untuk memenuhi kebutuhan operasional yang diyakini bahwa harga tersebut merupakan hasil persaingan di pasar dan berisiko kecil dengan nilai maksimal.

Pengadaan Langsung merupakan metode dengan berkoordinasi langsung pada hanya satu *vendor* secara langsung, paling berisiko kecil, sederhana, dan memiliki proses dengan jangka

waktu yang paling cepat daripada metode lainnya.

Kriteria yang harus dipenuhi untuk melaksanakan metode Pengadaan Langsung antara lain adalah :

- Pengadaan pekerjaan barang atau jasa dengan nominal 500 juta kebawah
- Barang atau jasa yang dibutuhkan bersifat sederhana

2. Pelelangan Terbatas

Pelelangan Terbatas merupakan metode yang harus mengutamakan aspek transparansi yang dipenuhi melalui proses penilaian kualifikasi atau DPT (Daftar Penyedia Terseleksi) yang dilakukan dengan mengumumkan secara terbuka kepada pihak penyedia barang atau jasa dan aspek kompetisi yang dipenuhi dengan adanya undangan pihak penyedia yang masuk dalam DPT.

Metode Pelelangan Terbatas ini yang membedakan adalah prosesnya yang lebih cepat daripada Pelelangan Terbatas, namun masih lebih selektif daripada metode Pengadaan Langsung.

Kriteria yang harus dipenuhi untuk melaksanakan metode Pelelangan Terbatas antara lain adalah :

- Pengadaan pekerjaan barang atau jasa dengan nominal 500 juta hingga 2 milyar
- Pihak penyedia atau vendor yang akan mengikuti pelelangan dipilih dengan cara menyeleksi pada DPT (Daftar Penyedia Terseleksi)
- Barang atau Jasa yang diperlukan lebih kompleks

3. Pelelangan Terbuka

Pelelangan Terbuka merupakan metode yang dilakukan dengan cara mengundang pihak penyedia barang atau jasa yang diumumkan secara luas guna memberi kesempatan kepada pihak penyedia yang memenuhi kualifikasi melalui proses prakualifikasi maupun pascakualifikasi untuk mengikuti pelelangan.

Perbedaan Pelelangan Terbuka dengan metode lainnya, khususnya dengan Pelelangan Terbatas adalah pelelangan akan diumumkan secara luas, sehingga bisa diikuti *vendor* lainnya yang tidak hanya terbatas pada DPT milik perusahaan, selain itu metode ini merupakan metode pengadaan yang membutuhkan proses dengan waktu paling lama dan kompleks. Metode ini juga dinilai yang paling transparan dan kompetitif bagi pihak *vendor*.

Kriteria yang harus dipenuhi untuk melaksanakan metode Pelelangan Terbuka antara lain adalah :

- Pengadaan pekerjaan barang atau jasa dengan nominal 500 juta hingga 2 milyar
- Pelelangan harus diumumkan secara luas sehingga dapat diikuti oleh vendor diluar daftar

DPT (Daftar Penyedia Terseleksi)

- Barang atau Jasa tidak lagi memungkinkan untuk didapatkan melalui metode Pelelangan Terbatas, sehingga pihak pelaksana pengadaan harus mendapatkan barang atau jasa yang diinginkan pada pihak *vendor* diluar daftar DPT

4. Penunjukan Langsung

Metode Penunjukan Langsung ini merupakan metode pengadaan barang atau jasa yang dilakukan dengan menunjuk secara langsung pihak penyedia yang memenuhi persyaratan perusahaan.

Perbedaan pada metode ini adalah metode ini merupakan metode yang paling terbatas atau tertutup daripada metode lainnya. Selain itu, metode ini juga merupakan yang paling berisiko, menimbang besarnya nominal pekerjaan pengadaan barang atau jasa yang dilakukan.

Kriteria yang harus dipenuhi untuk melaksanakan metode Penunjukan Langsung antara lain adalah :

- Pengadaan pekerjaan barang atau jasa dengan nominal 2 milyar lebih keatas
- Pengadaan pekerjaan jasa pemeliharaan dengan jangka panjang
- Pengadaan pekerjaan jasa konstruksi atau proyek
- Pihak vendor merupakan anak perusahaan PT. PLN Nusantara Power Services atau terafiliasi
- Pihak vendor dari luar negeri
- Pengadaan pekerjaan melalui keputusan direksi disertai kajian yang komprehensif
- Pengadaan pekerjaan darurat

5. KESIMPULAN dan SARAN

Kesimpulan

PT. PLN Nusantara Power Services merupakan anak perusahaan dari PT. PLN perusahaan yang bergerak di bidang jasa dengan fokus utama yang dimilikinya yaitu pelayanan *operation & maintenance, repair & overhaul, engineering services*, dan *green energy* pada unit pembangkit listrik.

Supply chain management merupakan salah satu divisi yang menjadi bagian penting dalam berjalannya proses bisnis PT. PLN Nusantara Power Services. Divisi *supply chain management* berperan dalam menjalankan roda alur pasok yang dibutuhkan pada kegiatan proses bisnis pada pelayanan-pelayanan yang ditawarkan kepada calon konsumen oleh PT. PLN Nusantara Power Services.

Pelaksana Pengadaan merupakan salah satu dari bagian divisi *supply chain management* yang mengambil bagian penting untuk mengadakan *supply* atau pasokan yang dibutuhkan perusahaan dalam menjalankan layanannya.

Dalam melaksanakan proses pengadaan barang dan jasa, pihak pelaksana pengadaan memiliki 4 metode dalam menjalankan prosesnya yang dimana masing-masing memiliki kriteria tersendiri dalam pelaksanaannya, antara lain; Pengadaan Langsung, Pelelangan Terbatas, Pelelangan Terbuka, dan Penunjukan Langsung.

Saran

Untuk mengoptimalkan efektivitas proses pengadaan langsung, perusahaan perlu mengimplementasikan sistem teknologi mutakhir, khususnya dalam aspek otomatisasi. Langkah ini bertujuan mempercepat penyelesaian berbagai tugas administratif. Selain itu, disarankan agar perusahaan memperluas jaringan vendor atau penyedia dalam kegiatan pengadaan barang dan jasa. Strategi diversifikasi ini akan memungkinkan perusahaan membangun relasi yang kokoh dengan beragam penyedia, sekaligus membuka lebih banyak peluang yang dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- Akhmad Nasir, E. S. (2022). PENGARUH PRAKTEK SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (SCM) DAN INTEGRASI SUPPLY CHAIN TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN PADA PT. INDOFOOD CBP SUKSES MAKMUR TBK. *Journal of Innovation Research and Knowledge*, 622.
- CV Harapan Jaya. (2024). *Dokumen Penawaran CV Harapan Jaya*. Sidoarjo: CV Harapan Jaya.
- Hammada Abbas, J. M. (2019). ANALISA PEMBANGKIT LISTRIK DENGAN TENAGA UAP DI PLTU. *ILTEK*, Hal. 2024.
- PT PLN Nusantara Power Services. (2024, Feruary 5). *Profile Perusahaan*. Retrieved from PLN Nusantara Power Services: <https://www.pln-npservices.com/profile-perusahaan/>
- PT. PLN Nusantara Power Services. (2023). KEWENANGAN PELAKSANAAN PENGADAAN BARANG DAN JASA PT PEMBANGKITAN JAWA BALI SERVICES. *KEPUTUSAN DIREKSI PT PEMBANGKITAN JAWA BALI SERVICES 072.K/020/DIR-PJBS/2023*, 1.
- PT. PLN Nusantara Power Services. (2024, February 5). *Struktur Organisasi*. Retrieved from PLN Nusantara Power Services: <https://www.pln-npservices.com/profile-perusahaan/struktur-organisasi/>

- PT. PLN Nusantara Power Services. (2024, February 5). *Visi & Misi*. Retrieved from PLN Nusantara Power Services: <https://www.pln-npservices.com/profile-perusahaan/visi-misi/>
- Ricec, S. H. (2018). Rancangan Sistem Informasi Penetapan Vendor (Studi Kasus: PT Yunia Yoga Farma, Bandung). *Konferensi Nasional Sistem Informasi 2018 STMIK Atma Luhur Pangkalpinang*, 1398.
- Sopian, A. (n.d.). *PENGADAAN BARANG/JASA PEMERINTAH DENGAN CARA PENGADAAN LANGSUNG*. Retrieved from Kementerian Keuangan Balai Diklat Keuangan Palembang: https://klcstatic.kemenkeu.go.id/portal-bppk/uploads/old/images/file/palembang/attachments/TATA_CARA_PENGADAAN_LANGSUNG.pdf
- Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. (n.d.). BAB II TINJAUAN PUSTAKA. *Repository UMY*, 6.
- Universitas Pembangunan Panca Budi. (n.d.). BAB II TINJAUAN PUSTAKA. *Perpustakaan Panca Budi*, 5.
- Vivi Afifah, D. S. (2021). Rancangan Sistem Pemilihan dan Penetapan Harga dalam Proses Pengadaan Barang dan Jasa Logistik Berbasis Web. *Jurnal IKRA-ITH INFORMATIKA*, 111.