

**UPAYA-UPAYA MEWUJUDKAN IKLIM PERSAINGAN USAHA YANG SEHAT
TERKAIT DENGAN PELAKSANAAN PENGADAAN BARANG/JASA MELALUI
SISTEM *E-PROCUREMENT***

(Studi di PT. PLN (Persero) Area Pelayanan dan Jaringan Malang)

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat-Syarat
Untuk Memenuhi Gelar Kesarjanaan
Dalam Ilmu Hukum**

Oleh :

Ranggaradika Prihandana

NIM. 0710 113 167



KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

FAKULTAS HUKUM

MALANG

2011

ABSTRAKSI

RANGGARADIKA PRIHANDANA, Hukum Perdata Bisnis, Fakultas Hukum Universitas Brawijaya, AGUSTUS 2011, “*Upaya-Upaya Mewujudkan Iklim Persaingan Usaha Yang Sehat Terkait Dengan Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa Melalui Sistem E-Procurement (Studi Di PT. PLN (Persero) Area Pelayanan Dan Jaringan Malang)*”, DR. Bambang Winarno, SH.,MS. ; Sri Lestariningsih, SH.,MH.

Dalam rangka menghindari praktek-praktek KKN yang sering terjadi ketika menggunakan sistem tender konvensional serta untuk mewujudkan Iklim Persaingan Usaha yang Sehat terkait dengan Pengadaan Barang/Jasa, PT PLN (Persero) APJ Malang pada Tahun 2008 mewajibkan penggunaan sistem *e-procurement* dalam hal Pengadaan Barang/Jasa. Namun pada kenyataannya masih terdapat faktor-faktor penghambat dalam pelaksanaan sistem *e-procurement*. Sehingga terdapat kesenjangan perwujudan iklim persaingan usaha antara tindakan dengan tujuan yang hendak dicapai yang mengakibatkan kurang maksimalnya perwujudan tersebut.

Masalah yang diteliti adalah; (1) Faktor-faktor Penghambat perwujudan iklim Persaingan Usaha yang Sehat melalui Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa dengan sistem *e-procurement* di PT PLN (Persero) APJ Malang; dan (2) Upaya-upaya yang dilakukan untuk mewujudkan iklim Persaingan Usaha yang Sehat melalui Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa dengan sistem *e-procurement* di PT PLN (Persero) APJ Malang.

Penulisan menggunakan metode yuridis-empiris. Prosedur pengumpulan data Primer menggunakan tehnik wawancara, dan Data Sekunder melalui studi kepustakaan, studi dokumen dan Akses Internet. Data dianalisa dengan mempergunakan tehnik pengolahan data secara deskriptif kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh jawaban sebagai berikut; (1). Faktor-faktor Penghambat perwujudan iklim Persaingan Usaha yang Sehat melalui Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa dengan sistem *e-procurement* di PT PLN (Persero) APJ Malang : (a). Faktor Intern yaitu Jumlah dan Mutu Sumber Daya Manusia (SDM), Transformasi pola pikir dan pola tindak dan Ketersediaan Infrastruktur ; (2). Faktor Ekstern Lemahnya Regulasi yang dijadikan acuan dalam proses pengadaan barang/jasa pemerintah saat ini adalah Peraturan Presiden No. 54 Tahun 2010 yang terlalu umum, terlalu berorientasi pada jasa pemborongan, dan kurang sistematis. Lebih lanjut lagi, regulasi tersebut belum mengangkat pentingnya peran teknologi *e-procurement* secara khusus. Hadirnya Undang-undang No. 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik yang memberikan pengakuan kepada informasi elektronik sebagai alat bukti hukum yang sah seharusnya dapat dijadikan suatu pijakan yang kuat bagi penerapan Tehnologi Ilmu Komputer (TIK) dalam proses pengadaan. Upaya-upaya yang dilakukan oleh PT PLN (Persero) APJ Malang dalam perwujudan iklim persaingan yang sehat yaitu: (a). Membuat Pakta Integritas; (b). Membuat Harga Perkiraan Sendiri (HPS); (c). Mengalokasikan anggaran biaya berdasarkan dari RKAP yang diusulkan; (d). Pembentukan Panitia setiap Tahun; (e). Ketegasan panitia; (f). Melakukan upaya mencari atau mengundang penyedia barang/jasa baru untuk jenis pengadaan barang/jasa yang bersifat khusus.

Dengan demikian perlu Optimalisasi fungsi internet yang merupakan dasar dari bekerjanya sistem *e-procurement* PLN. Seperti proses *anwijzing* dan pengajuan sanggahan yang seharusnya dilakukan melalui sistem *online*, dengan cara *chatting* sehingga terwujud prinsip *Good Corporate Governance* (GCG).

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seiring dengan Era Reformasi, telah terjadi perubahan yang mendasar dalam bidang hukum ekonomi dan bisnis, yang ditandai antara lain dengan lahirnya Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, yang dibanyak negara disebut Undang-undang Antimonopoli. Undang-undang seperti ini sudah sejak lama dinantikan oleh pelaku usaha dalam rangka menciptakan iklim usaha yang sehat dan bebas dari praktik Kolusi, Korupsi, dan Nepotisme. Dalam Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 telah diatur sejumlah larangan praktik monopoli dan/atau persaingan usaha yang tidak sehat lainnya, dengan harapan dapat memberikan jaminan kepastian hukum dan perlindungan yang sama kepada setiap pelaku usaha atau sekelompok pelaku usaha dalam berusaha. Dengan adanya larangan ini, pelaku usaha atau sekelompok pelaku usaha dapat bersaing secara wajar dan sehat, serta tidak merugikan masyarakat banyak dalam berusaha, sehingga penguasaan pasar yang terjadi timbul secara kompetitif.

Implementasi Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 oleh Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) telah berjalan selama 10 tahun, sepanjang periode tersebut KPPU telah menerima kurang lebih 450 laporan dari masyarakat mengenai dugaan pelanggaran persaingan usaha, dan hampir 60 % dari kasus yang ditangani KPPU adalah kasus dugaan persekongkolan

tender.¹ Fakta tersebut menunjukkan bahwa kondisi terkini pengadaan barang dan jasa masih banyak diwarnai perilaku usaha yang tidak sehat, dimana pelaku usaha cenderung memupuk insentif untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya dengan melakukan tindakan-tindakan anti persaingan, seperti melakukan pembatasan pasar, praktek persekongkolan tender, serta melakukan kolusi dengan panitia pengadaan untuk menentukan hasil akhir lelang.

Berbagai kondisi tersebut diduga menjadi penyebab tingginya tingkat korupsi dan kolusi di Indonesia, khususnya dalam pengadaan barang/jasa proyek pemerintah. Keadaan yang demikian menyebabkan hilangnya persaingan dan mengakibatkan penggunaan sumber daya yang tidak efisien serta menimbulkan pengaruh yang merugikan bagi kinerja industri dan perkembangan ekonomi. Padahal proses pengadaan barang/jasa yang dilaksanakan secara kompetitif dan memperhatikan prinsip persaingan usaha yang sehat akan mampu meningkatkan kesejahteraan rakyat (*public welfare*) karena sebagian besar proyek-proyek pemerintah memang merupakan kegiatan pemerintah atau government spending yang ditujukan untuk memacu kegiatan dan pertumbuhan ekonomi.

Sistem pengadaan barang dan jasa pada umumnya menggunakan mekanisme penawaran yang terbuka, sesuai dengan prinsip persaingan sehat. Penawaran tender yang mengesampingkan prinsip tersebut akan mengakibatkan inefisiensi, tidak efektif, non akuntabilitas serta tidak tepat

¹ "Public Hearing Pencegahan Persekongkolan Tender Melalui Pengaturan Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa" <http://www.kppu.go.id> diakses tanggal 17 Maret 2011

sasaran yang dituju. Oleh karena itu, dalam proses tender harus mengedepankan prinsip keterbukaan, sehingga pelaku usaha memperoleh akses tanpa diskriminasi atas pelaku usaha tertentu dalam menjalankan sistem perekonomian. Salah satu aktivitas yang dilarang dalam penawaran tender adalah persekongkolan penawaran tender.

Larangan persekongkolan penawaran tender diatur dalam Pasal 22 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999. Ketentuan tersebut mencakup penawaran pada Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dan perusahaan swasta. Penjelasan Pasal 22 menyatakan, bahwa tender adalah tawaran mengajukan harga untuk memborong suatu pekerjaan dan/atau untuk pengadaan barang-barang atau penyediaan jasa. Tender ditawarkan oleh pengguna barang dan jasa kepada pelaku usaha yang memiliki kredibilitas dan kapabilitas berdasarkan alasan efektivitas dan efisiensi. Adapun alasan-alasan lain pengadaan barang dan jasa adalah, pertama, memperoleh penawaran terbaik untuk harga dan kualitas. Kedua, memberi kesempatan yang sama bagi semua pelaku usaha yang memenuhi persyaratan untuk menawarkan barang dan jasanya. Ketiga, menjamin transparansi dan akuntabilitas pengguna barang dan jasa kepada publik, khususnya pengadaan barang/jasa di lembaga atau instansi pemerintah.²

Pasal 1 Peraturan Presiden Nomor 54 tahun 2010 tentang pengadaan barang/jasa pemerintah memberikan definisi Pengadaan barang/jasa atau yang lebih dikenal dengan pelelangan adalah kegiatan untuk memperoleh

² KPPU-RI, Pedoman Pasal 22 Tentang Larangan Persekongkolan dalam Tender Berdasarkan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, Cetakan IV, Jakarta, 2006, hlm. 7

barang/jasa oleh Kementerian/Lembaga/Satuan Kerja Perangkat Daerah/Institusi lainnya yang prosesnya dimulai dari perencanaan kebutuhan sampai diselesaikannya seluruh kegiatan untuk memperoleh Barang/Jasa. Selama ini pengadaan barang/jasa dilakukan dengan langsung mempertemukan pihak-pihak yang terkait seperti penyedia barang/jasa dan pengguna barang/jasa atau sering disebut pengadaan secara konvensional. Proses pengadaan yang dilakukan secara fisik ini memiliki beberapa kelebihan dan kelemahan. Kelebihan yang didapat yaitu para pengguna dan penyedia barang/jasa bertemu secara langsung dan melakukan tahap-tahap pengadaan barang/jasa bersama-sama. Tetapi kelemahan dari tahap-tahap pelaksanaan pengadaan barang/jasa konvensional ini dinilai banyak merugikan seperti mudahnya Korupsi, Kolusi, dan Nepotisme (KKN) berkembang serta waktu yang dilakukan lama hingga para penyedia barang/jasa banyak menimbulkan antrian yang dipandang menyia-nyiakan waktu. Kelemahan tersebut terbukti dengan begitu besarnya kasus korupsi yang terkait dengan pengadaan barang/jasa pemerintah yang ditangani oleh Komisi Pemberantas korupsi (KPK). Pada tahun 2006 saja kasus korupsi terkait pengadaan barang/jasa pemerintah mencapai 77% (tujuh puluh tujuh persen) dari seluruh kasus korupsi yang ditangani KPK.³

Upaya untuk mengurangi peluang terjadinya praktik korupsi dalam proses pengadaan barang/jasa pemerintah, pemerintah kemudian mengeluarkan kebijakan *e-procurement*. Pelaksanaan *e-procurement* ini merupakan transformasi mekanisme pengadaan nasional melalui lelang secara

³“Pencegahan Korupsi” <http://www.kpk.go.id> diakses pada tanggal 28 Februari 2011

manual/konvensional. Melalui *e-procurement*, potensi terjadinya korupsi diharapkan bisa dicegah, karena keperluan kontak langsung antara penyedia barang/jasa dengan panitia pengadaan menjadi kecil, prosesnya menjadi lebih transparan dan mudah diaudit.

Sebuah studi yang dilakukan oleh KPK (tahun 2009) terhadap beberapa instansi yang telah menerapkan *e-procurement* menunjukkan bahwa penerapan *e-procurement* dapat menghemat anggaran rata-rata 23,5%, menurunkan Harga Penetapan Sendiri (HPS) rata-rata 20% dan menghemat waktu penyelenggaraan pembelian dari rata-rata 36 hari menjadi berkisar selama 20 hari.⁴

Selain mencegah korupsi, *e-procurement* juga bermanfaat untuk meningkatkan pertumbuhan iklim persaingan usaha yang sehat. Iklim persaingan usaha yang sehat akan menjamin tercapainya efisiensi dan efektifitas sistem perekonomian. Melalui persaingan usaha yang sehat pula, akan terjamin adanya kesempatan berusaha yang sama antara pelaku usaha besar, menengah dan kecil. Selain itu, persaingan usaha yang sehat akan meningkatkan daya saing industri dalam negeri sehingga mampu bersaing baik di pasar domestik maupun pasar internasional. Penegakan hukum persaingan dan implementasi kebijakan persaingan yang efektif akan menjadi pengawal bagi terimplementasinya sistem ekonomi pasar yang wajar.

Proses pengadaan barang/jasa yang dilaksanakan secara kompetitif dan memperhatikan prinsip persaingan usaha yang sehat akan mampu meningkatkan kesejahteraan rakyat karena sebagian besar proyek-proyek

⁴“Cegah Korupsi Degan E-procurement” <http://www.bataviase.co.id/node/223801> Diakses Tanggal 9 Maret 2011

pemerintah memang merupakan kegiatan pemerintah yang ditujukan untuk memacu kegiatan dan pertumbuhan ekonomi. Dalam konteks persaingan ini KPPU menjalankan fungsinya sebagai pengawas yang menelusuri pembuktian dugaan persekongkolan yang terjadi pada setiap tahapan proses pengadaan.

E-procurement adalah suatu bentuk sistem baru dalam pengadaan barang/jasa yang mampu membantu pemerintah dalam hal transparansi informasi serta layanan masyarakat berbasis web.⁵ Dalam Peraturan Presiden Nomor 54 Tahun 2010 tentang pengadaan barang/jasa semua instansi pemerintah dan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) diisyaratkan untuk menerapkan *e-procurement* dalam hal pengadaan barang/jasa. Tujuannya untuk mencapai proses kerja yang efektif, efisien, transparan dan akuntabel. Merujuk pada peraturan tersebut, beberapa BUMN pun mulai menerapkan praktik *e-procurement*. Sejauh ini masih relatif sedikit BUMN yang menerapkan praktik *e-procurement*. BUMN yang sudah mengimplementasikan *e-procurement* secara terintegrasi diantaranya PLN, Garuda dan Telkom. Selain itu BUMN lain yang kabarnya telah menerapkannya antara lain Pertamina, PT Kereta Api Indonesia, PT PAL, PGN.⁶ Namun dalam prakteknya instansi-instansi itu belum semuanya menerapkan *e-procurement* secara terintegrasi.

PT PLN (Persero) sebagai BUMN yang wajib menerapkan prinsip

Good Corporate Governance (GCG) atau dikenal dengan tata kelola

⁵“Implementasi *Good Corporate Governance* Melalui *E-Procurement*”
<http://muharieffendi.wordpress.com/2007/11/07/implementasi-gcg-melalui-e-procurement/>
Diakses Tanggal 9 Maret 2011

⁶ “Implementasi *e-procurement* pada BUMN” www.indonesiapower.co.id dikases pada tanggal 27 Februari 2011

Perusahaan yang baik dalam aspek bisnis dan pengelolaan perusahaan pada semua jajaran perusahaan menyusun tatakelola Teknologi Informasi dalam lingkup bisnis dan pelaksanaan pengelolaan perusahaan. Dukungan Teknologi Informasi dapat meningkatkan kapabilitas perusahaan dalam memberikan kontribusi bagi penciptaan nilai tambah, serta mencapai efektifitas dan efisiensi. Aspek kunci dari prinsip GCG meliputi adil, responsibilitas, transparansi, independensi, akuntabilitas, keselarasan dan kewajaran serta tanggung jawab untuk mencapai tujuan perusahaan.⁷

E-Procurement PLN (*eProc*) sebagai salah satu aplikasi yang merupakan implementasi dari IT Governance yang mendukung GCG. Terwujudnya aplikasi tersebut merupakan hasil kebijakan Manajemen PT. PLN (Persero) tahun 2000 terkait dengan Informasi Stok Material PLN, Penyusunan HPS, dan Monitoring Pergerakan Material.⁸ Sedangkan hasil Amanat RUPS tahun 2003 menetapkan agar PLN mengoptimalkan *eProc* yang sudah dikembangkan untuk tercapainya harga pembelian yang optimal dan tercapainya inventori PLN yang efisien. Barulah Pada tahun 2004 implementasi *eProc* PLN berjalan secara terintegrasi.

E-Proc PLN adalah proses pengadaan barang dan jasa secara elektronik di lingkungan PLN, dengan sumber dana dari anggaran PLN (APLN). Selain itu sarana proses pengadaan barang/jasa yang sumber dananya berasal dari APBN dilakukan dengan Sistem yang dikenal dengan

⁷ "Implementasi GCG Melalui e-procurement" <http://www.wordpress.com> diakses pada tanggal 28 Februari 2011

⁸ "e-procurement sebagai dukungan GCG" <http://www.eproc.pln.co.id> diakses pada tanggal 28 Februari 2011

nama Sistem e-Procurement (e-Proc) LPSE-PLN. Sistem ini bekerjasama dengan Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah (LKPP).⁹

Secara umum Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa melalui sistem *e-procurement* di Indonesia dan di PT. PLN pada khususnya diharapkan dapat memberikan manfaat positif dan mampu mewujudkan iklim persaingan usaha yang sehat dibandingkan dengan pengadaan barang/jasa melalui sistem manual/konvensional. Selain itu mampu menghemat anggaran maupun waktu yang digunakan, Seperti yang tertuang dalam Perpres No. 54 Tahun 2010 di Bab XIII mengenai tujuan *e-procurement*.

Namun pada kenyataannya masih terdapat faktor-faktor penghambat dalam pelaksanaan sistem *e-procurement*. Sehingga terdapat kesenjangan perwujudan iklim persaingan usaha antara tindakan dengan tujuan yang hendak dicapai yang mengakibatkan kurang maksimalnya perwujudan tersebut. Seperti ketidaksiapan pihak penyedia barang/jasa dalam mengadopsi teknologi baru, ketidaksiapan aspek administrasi dan ketidaksiapan sistem dan SDM untuk menunjang teknologi dirasa masih sangat lemah.¹⁰ Hal ini menjadi kendala bagi berjalannya sistem *e-procurement* dalam pengadaan barang/jasa. Atas dasar alasan tersebut maka perlu untuk diteliti tentang kesenjangan perwujudan iklim persaingan usaha antara tindakan dengan tujuan yang hendak dicapai yang mengakibatkan kurang maksimalnya perwujudan tersebut.

⁹ “Dengan eProc, PLN Tingkatkan Transparansi Proses Pengadaan” <http://www.jpnn.com> diakses pada tanggal 28 Februari 2011

¹⁰ Hasil Wawancara Prasurvey dengan R Cahyo Gunadi, Kepala Panitia Lelang PT. PLN (Persero) APJ Malang. Tanggal 9 Maret 2011

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian-uraian pada latar belakang di atas maka dapat dirumuskan permasalahan-permasalahan dalam skripsi ini adalah sebagai berikut :

1. Apa saja Faktor-faktor Penghambat perwujudan iklim Persaingan Usaha yang Sehat melalui Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa dengan sistem *E-Procurement* di PT PLN (Persero) APJ Malang ?
2. Apa upaya-upaya yang dilakukan untuk mewujudkan iklim Persaingan Usaha yang Sehat melalui Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa dengan sistem *E-Procurement* di PT PLN (Persero) APJ Malang ?

C. Tujuan Penelitian

Bertitik tolak dari permasalahan yang telah dilakukan di atas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor Penghambat perwujudan iklim Persaingan Usaha yang Sehat melalui Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa dengan sistem *E-Procurement* di PT PLN (Persero) APJ Malang.
2. Untuk mengidentifikasi dan menganalisis upaya-upaya yang dilakukan untuk mewujudkan iklim Persaingan Usaha yang Sehat terkait dengan Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa melalui sistem *E-Procurement* di PT PLN (Persero) APJ Malang ?

D. Manfaat Penelitian

Pembahasan permasalahan dalam kegiatan penelitian ini diharapkan nantinya dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun secara praktis yang dapat diterapkan bagi seluruh kalangan masyarakat :

1. Manfaat Teoritis :

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam pengembangan ilmu hukum perdata bisnis terutama hukum persaingan usaha mengenai pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa melalui sistem *e-procurement*, faktor-faktor yang menghambat terciptanya iklim Persaingan Usaha melalui Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa dengan sistem *E-Procurement*, kendala-kendala yang dihadapi serta upaya yang dilakukan untuk menciptakan iklim persaingan usaha yang sehat berdasarkan Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat dalam implementasinya pada sistem pengadaan barang/jasa di PT PLN (Persero) APJ Malang.

2. Manfaat Praktis :

a. Bagi Masyarakat

Penulisan ini diharapkan mampu meningkatkan pengetahuan dan memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam melakukan transaksi elektronik berbasis Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) khususnya bagi pelaku usaha penyedia barang/jasa yang merupakan salah satu pihak yang terkait dalam proses pengadaan barang/jasa.

b. Bagi PT PLN (Persero) APJ Malang

Dapat memberikan sumbangan pemikiran serta saran guna meminimalisir kendala yang muncul dalam implemetasi sistem *e-procurement* PLN yang merupakan salah satu aspek dalam menciptakan iklim persaingan usaha yang sehat berdasarkan Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, sehingga nanti perwujudannya dapat berjalan secara lebih optimal.

c. Bagi Mahasiswa

Memberikan tambahan pengetahuan dalam perkembangan hukum perdata bisnis khususnya hukum persaingan usaha yang didalamnya mempelajari mengenai penerapan prinsip-prinsip hukum persaingan usaha dalam pelaksanaan sistem pengadaan barang/jasa khususnya melalui sistem *e-procurement* yang dalam hal ini dilakukan oleh PT PLN (Persero) Area Pelayanan dan Jaringan Malang.

E. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan yang akan digunakan adalah sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan

Bab ini berisi tentang uraian latar belakang masalah yang mendorong penulis untuk memilih judul tersebut, yang kemudian dilanjutkan pada perumusan masalah, tujuan dan manfaat penulisan, metode penulisan dan diakhiri dengan sistematika penulisan

BAB II : Kajian Pustaka

Pada bab II diuraikan tinjauan pustaka yang akan membahas dan menguraikan tinjauan teoritis mengenai pengertian-pengertian yang berkaitan dengan pengertian dasar dan kajian umum tentang Upaya-upaya mewujudkan iklim Persaingan Usaha yang sehat, Pengadaan barang/jasa serta sistem *E-procurement*,

BAB III : Metode Penelitian

Pada bab III diuraikan mengenai metode penelitian yaitu jenis penelitian, metode pendekatan, lokasi penelitian, jenis dan sumber data, populasi, sampel, responden, teknik pengumpulan data, analisis data dan definisi operasional.

BAB IV : Hasil dan Pembahasan

Pada bab IV diuraikan mengenai gambaran umum perusahaan yaitu dalam hal ini PT. PLN (Persero) APJ Malang dan hasil penelitian mengenai pembahasan permasalahan mengenai faktor-faktor penghambat Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa di PT PLN (Persero) APJ Malang melalui sistem *E-Procurement* serta upaya-upaya untuk mewujudkan iklim Persaingan Usaha yang sehat terkait dengan Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa melalui sistem *E-Procurement*.

BAB V : Penutup

Bab ini berisi tentang dua hal, yaitu Kesimpulan yang berisi tentang seluruh kesimpulan secara umum dari pembahasan rumusan permasalahan yang ada dalam penelitian ini dalam satu kerangka berfikir dan Saran yang

berisi tentang himbauan dan harapan sehubungan dengan permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Umum tentang Pengertian Upaya-upaya

Upaya adalah suatu tindakan yang dilakukan/diupayakan untuk maksud/tujuan tertentu. Sedangkan upaya-upaya adalah suatu rangkaian perbuatan yang dilakukan untuk mengatasi/meminimalisir suatu kendala/hambatan yang timbul dari suatu masalah.¹¹

Upaya-upaya yang dimaksud dalam judul penulisan ini adalah Segala macam tindakan atau rangkaian prosedur yang dilakukan untuk mengatasi penghambat-penghambat yang timbul dalam perwujudan iklim persaingan usaha yang sehat terkait dengan pelaksanaan pengadaan barang/jasa melalui sistem *e-procurement* di PT PLN (Persero) APJ Malang.

Upaya-upaya adalah perbuatan/tindakan yang dilakukan dengan sengaja untuk suatu tujuan yang diharapkan dapat terwujud atau tercapai secara maksimal. Tujuan yang dimaksudkan yaitu terciptanya iklim persaingan usaha dalam pelaksanaan pengadaan barang/jasa melalui sistem *e-procurement* secara maksimal. Pencapaian maksimal ini diharapkan agar kinerja suatu pemerintahan, perusahaan baik swasta maupun BUMN dapat berjalan secara optimal berdasarkan prinsip-prinsip *good governance*.

B. Kajian Umum Hukum Persaingan Usaha di Indonesia

¹¹ “Definisi Upaya “ <http://www.artikata.com/translate.php> diakses pada tanggal 29 Maret 2011

1. Latar belakang Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 tentang larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat

Sejarah lahirnya Undang-undang No.5 Tahun 1999 tidak dapat dipisahkan dari fenomena keterkaitan yang erat antara hukum dan ekonomi baik yang berlangsung dari negara lain di dunia maupun yang dari dalam negeri, di mana sejak tahun 1930-an orang baru memulai menggunakan kacamata hukum ekonomi atau *Droit Economique* yang pada waktu itu baru mencakup peraturan-peraturan administrasi negara. Tumbuhnya hukum ekonomi ini berpangkal pada konsepsi negara kesejahteraan, yang mewajibkan negara secara aktif menyelenggarakan kepentingan umum dan tidak hanya menyerahkan kepada warga negara sendiri saja untuk memenuhi segala kebutuhan (sebagaimana pendirian paham liberal). Untuk itu Prancislah yang pertama mengusahakan keseimbangan antara kepentingan pribadi dan umum tersebut melalui kaidah-kaidah administrasi negaranya.¹² Keterkaitan yang erat antara hukum dan ekonomi ini menjadikannya suatu bidang yang berhubungan langsung dengan kebijakan ketahanan nasional dan politik negara.¹³

Demikian juga halnya dengan sejarah hukum ekonomi di Indonesia yang telah ada sejak zaman penjajahan Belanda. Landasan hukum bagi struktur ekonomi Indonesia yang dualistis tercantum dalam Pasal 131 dan 163 Indische Staatregeling (Stb. 1854:2 dan Stb. 1855:2). Pasal-pasal tersebut merupakan kaidah yang sesungguhnya menunjang kebijaksanaan ekonomi yang dualistis, karena memberi peran yang

¹² Rachmadi Usman, *Hukum Ekonomi dalam Dinamika*, Djambatan, Jakarta, 2000 hlm. 21

¹³ Sumantoro, *Hukum Ekonomi*, UI Press, Jakarta, 1986, hlm. 277

dominan kepada golongan Eropa dalam sektor bisnis internasional, industri dan perbankan. Golongan Bumiputera dalam sektor agraris atau penghasil bahan mentah dan Golongan Timur Asing sebagai pedagang perantara bagi kedua golongan tersebut.¹⁴

Kebijaksanaan yang dualistis ini menyebabkan terjadinya kesenjangan pada tata kehidupan ekonomi, sehingga peluang-peluang usaha yang tercipta dalam kenyataannya belum dapat membuat masyarakat mampu dan dapat berpartisipasi dalam pembangunan di sektor ekonomi.¹⁵ Meskipun Indonesia menunjukkan kemajuan yang pesat dalam bidang perekonomian saat era booming minyak berlalu dan dimulainya era investasi asing di Indonesia sekitar tahun 1970-an.¹⁶

Munculnya konglomerasi dan sekelompok kecil pengusaha yang tidak didukung oleh semangat kewirausahaan sejati merupakan salah satu faktor yang menyebabkan ketahanan ekonomi Indonesia sangat rapuh dan tidak mau bersaing.¹⁷ Fakta menyebutkan bahwa reformasi dipicu oleh gejolak akibat krisis ekonomi yang berkepanjangan yang merupakan kesalahan manajemen ekonomi pemerintahan Orde Baru, meskipun tuntutan agar Indonesia mempunyai suatu undang-undang antimonopoli sudah muncul pada tahun 1990-an namun tidak didukung oleh *political will* dari pemerintah saat itu.¹⁸ Krisis terjadi karena rusaknya pilar

¹⁴ Rachmadi Usman, *op.cit*, hlm. 22

¹⁵ C.S.T. Kansil dan Christine S.T. Kansil, *Pokok-Pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*, Sinar Grafika, Jakarta, 2002, hlm. 186

¹⁶ Ningrum Natasya Sirait I, *Hukum Persaingan di Indonesia*, Pustaka Bangsa Press, Medan, 2004 hlm. 3

¹⁷ Rachmandi Usman, *op.cit*, hlm. 11

¹⁸ *Ibid*, hlm. 10

ekonomi dalam segi perbankan, kebijakan moneter dan pinjaman utang luar negeri yang tinggi.¹⁹

Dalam upaya mempercepat berakhirnya krisis ekonomi, maka pada bulan Januari 1998 Indonesia menandatangani *Letter of Intent* sebagai bagian dari program bantuan *International Monetary Fund* (IMF). Dari 50 butir memorandum maka serangkaian kebijakan deregulasi segera dilakukan pemerintah pada waktu itu, beberapa diantaranya yang bersinggungan dengan persaingan usaha.

Salah satu yang diatur dalam *Letter of Intent* tersebut adalah untuk menjamin adanya iklim persaingan usaha yang sehat diantara para pelaku usaha dengan memberlakukan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.²⁰ Adapun istilah monopoli dalam undang-undang tersebut dipakai merupakan refleksi akibat yang terjadi di Indonesia seperti telah disebutkan sebelumnya adanya pihak-pihak tertentu yang menguasai atau memonopoli bidang-bidang tertentu sama halnya dengan di beberapa negara seperti Amerika Serikat yang menggunakan *Antitrust Law* yang merupakan ketidaksetujuan terhadap gabungan (*trust*) dari beberapa perusahaan besar yang mengakibatkan persaingan terganggu.

2. Prinsip, Asas dan Tujuan dalam Undang-undang No. 5 Tahun 1999

a. Prinsip *per se* dan *rule of reason*

Terdapat perbedaan yang sangat jelas antara kedua prinsip ini.

Di mana dalam prinsip *per se illegal* (*per se violation* atau *per se rule*)

¹⁹ Ayudha D. Prayoga, et.al, *op.cit*, hlm.23

²⁰ *Ibid*, hlm. 9-10

dinyatakan setiap perjanjian atau kegiatan usaha tertentu sebagai ilegal tanpa pembuktian lebih lanjut atas dampak yang ditimbulkan perjanjian atau kegiatan usaha tersebut. Sedangkan prinsip *rule of reason* merupakan pendekatan yang digunakan oleh lembaga otoritas persaingan usaha untuk membuat evaluasi mengenai akibat perjanjian atau kegiatan usaha tertentu guna menentukan apakah suatu perjanjian atau kegiatan bersifat menghambat atau mendorong persaingan.²¹

Kedua prinsip ini terdapat dalam Undang-undang No.5 Tahun 1999, hal ini dapat dilihat dari ketentuan pasal-pasal yang berbunyi “yang dapat mengakibatkan” dan atau “patut diduga” di mana kata-kata tersebut menyiratkan perlunya penelitian lebih lanjut. Selain itu klausul yang menggambarkan prinsip *per se illegal* juga terdapat yaitu adanya istilah “dilarang”, tanpa anak kalimat “yang dapat mengakibatkan”.²²

Walaupun terdapat perbedaan yang jelas dari kedua prinsip tersebut tetapi sebenarnya kedua prinsip ini saling melengkapi dan tidak merupakan inkonsistensi. Karena *per se illegal* di satu sisi mempunyai manfaat besar dalam penerapannya yaitu kemudahan dan kejelasannya dalam proses administratif, selain itu juga pendekatan ini memiliki daya mengikat yang lebih luas daripada larangan-larangan yang tergantung pada evaluasi mengenai kondisi pasar yang kompleks, yang menyelidiki situasi serta karakteristik pasar. Namun

²¹ Emmy Yuhassarie, *et.al*, *Prosiding, Rangkaian Lokakarya Terbatas Masalah-Masalah Kepailitan dan Wawasan Hukum Bisnis Lainnya Tahun 2004, Undang-Undang No.5/1999 dan KPPU, 17-18 Mei 2004*, Pusat Pengkajian Hukum, Jakarta, 2005, hlm. 104

²² *ibid*

di sisi lain, dalam menghadapi kasus-kasus perjanjian, terutama perjanjian yang tidak tertulis/lisan, terdapat kesusahan dalam hal pembuktian bahwa telah terjadinya perjanjian yang merusak persaingan.

Sedangkan konsep *rule of reason* memiliki keunggulan dengan digunakannya analisis ekonomi untuk mencapai efisiensi guna mengetahui dengan pasti apakah suatu tindakan pelaku usaha memiliki implikasi terhadap persaingan. Dan di sisi lain, seperti telah disebutkan di atas, bahwa konsep ini juga terdapat kelemahan, yaitu bahwa *rule of reason* yang digunakan para hakim (atau juri) mensyaratkan pengetahuan tentang ekonomi yang kompleks, di mana mereka belum tentu memiliki kemampuan yang cukup untuk memahaminya guna mendapat keputusan yang rasional.

Oleh karena itu, dalam kasus-kasus persaingan usaha dalam kenyataannya tidak mudah diterapkan prinsip mana yang harus diberlakukan, karena tidak semua orang memiliki persepsi yang sama tentang pengertian yang menyatakan suatu tindakan dinyatakan mutlak melanggar ataupun dapat diputuskan setelah melihat argumentasi dan alasan rasional tindakannya (*reasonableness*).²³ Terdapat beberapa cara atau analisis dalam membuktikan prinsip atau konsep mana yang harus diberlakukan atau untuk memisahkan secara tegas kedua prinsip ini, antara lainnya :²⁴

²³ Ningrum Natasya Sirait II, *Asosiasi & Persaingan Usaha Tidak Sehat*, Pustaka Bangsa Press, Medan, 2003, hlm. 102

²⁴ *Ibid*, hlm. 104-111

- 1) *Bright line test (per se rules)*; dengan mengevaluasi tujuan dan akibat dari tindakannya dalam suatu pasar atau proses persaingan.
- 2) *Dichotomy model*; cara ini menerapkan pembatasan terhadap tindakan yang dilakukan dengan batasan yang jelas antara *per se* atau *rule of reason* dan hasilnya dianalisis dengan membandingkan alasan dan konsekuensi yang ditimbulkannya.
- 3) *Truncated analysis of rule of reason (quick look theory)*; pendekatan ini lebih melihat pada sisi hambatan yang sifatnya terlihat anti persaingan. Dalam hal ini pihak yang diduga melakukan pelanggaran akan diminta untuk membuktikan bahwa hambatan yang dilakukan tidaklah bersifat anti persaingan, dan bila alasan pembenaran ini diterima, maka kemudian akan dilanjutkan dengan menggunakan analisis *rule of reason*.
- 4) Model Tradisional Sel; mekanisme ini untuk menentukan kasus persaingan untuk melihat dulu hubungan ekonomi antara kedua pihak, misalnya horizontal atau vertical dan juga berdasarkan bentuk pembatasannya, misalnya hambatan dalam bentuk harga, non harga atau boikot.
- 5) *Rule of reason* versi Hakim Old White-Brandies; dengan pendekatan konsekuensi yang menyatakan bahwa setiap hambatan harus mendapat evaluasi untuk setiap pertimbangan

yang diberikan dengan melihat keseluruhan biaya sosial yang ditimbulkannya. Dengan melihat perbandingan biaya dan keuntungan, maka pengadilan dapat mengukur beralasankah tindakan yang telah dilakukan.

- 6) *Direct-Indirect* versi Hakim Peckham; ia menetapkan suatu standar bahwa bila hambatan itu bersifat mutlak atau langsung berakibat pada proses persaingan, maka dinyatakan dengan *per se illegal*. Bila sifatnya tambahan atau tidak langsung karena dilakukan untuk kerjasama atau transaksi yang melibatkan para pihak, maka harus dinyatakan legal walaupun hambatannya bersifat tambahan (*ancillary*).
- 7) *Rule of reason* versi Hakim Taft; beliau menyarankan pendekatan Hakim Peckham tetapi dengan menegaskan bahwa hambatan yang bersifat tambahan harus tetap dievaluasi. Pendekatan ini mempertanyakan apakah semua hambatan memiliki hambatan terhadap fungsinya. Hakim Taft menggunakan pendekatan keduanya sekaligus tanpa membedakan formatnya yang vertikal atau horizontal.
- 8) *Presumptive* (Kemungkinan); analisis ini berasal dari melihat deskripsi fakta berdasarkan fungsi ekonomi dari hambatan, keberadaan hambatan yang sifatnya internal atau eksternal, kedudukan para pihak yang relative independen, dependen yang berhubungan dengan subjek hambatan dan bila memang sifatnya

mutlak, apakah ada pengecualian yang dibolehkan undang-undang.

b. Asas dan Tujuan

Tujuan pembentukan Undang-undang No. 5 Tahun 1999 terdapat dalam Pasal 3 dan konsiderans secara implisit. Pada bagian konsiderans, dapat ditarik tiga tujuan umum yang hendak dicapai dalam penyusunan undang-undang ini. *Pertama*, di dalam konsiderans tercantum tujuan yang sangat umum dan klise bahwa undang-undang ini ditujukan untuk mengarahkan pembangunan ekonomi pada terwujudnya kesejahteraan rakyat berdasarkan Pancasila dan UUD RI Tahun 1945. *Kedua*, di dalam konsiderans juga disebutkan bahwa undang-undang ini disusun untuk mewujudkan demokrasi ekonomi yang menghendaki adanya kesempatan yang sama bagi setiap warga negara yang ikut serta dalam proses produksi dan pemasaran barang atau jasa dalam iklim usaha yang sehat dan kondusif bagi pertumbuhan ekonomi dan bekerjanya mekanisme ekonomi pasar secara wajar. *Ketiga*, secara tersirat juga dinyatakan bahwa undang-undang ini dimaksudkan untuk mencegah pemusatan ekonomi pada pelaku usaha tertentu. Secara lebih tegas, tujuan UU No. 5 Tahun 1999 ini dicantumkan dalam Pasal 3 yang bersama-sama dengan Pasal 2 berada di bawah bab tentang asas dan tujuan.

Tujuan Undang-undang No.5 Tahun 1999 sebagaimana tercantum dalam Pasal 3 adalah:

- 1) Menjaga kepentingan umum dan meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat. 2. Mewujudkan iklim usaha kondusif melalui pengaturan persaingan usaha yang sehat se
- 2) hingga menjamin adanya kepastian kesempatan berusaha yang sama bagi pelaku usaha besar, pelaku usaha menengah, dan pelaku usaha kecil.
- 3) Mencegah praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat yang ditimbulkan oleh pelaku usaha
- 4) Terciptanya efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha.

Asas Undang-undang No. 5 Tahun 1999 secara tegas dicantumkan dalam Pasal 2. Menurut pasal tersebut, asas kegiatan usaha di Indonesia adalah, *“demokrasi ekonomi dengan memperhatikan keseimbangan antara pelaku usaha dan kepentingan umum.”*

C. Subjek hukum dalam Undang-undang No. 5 tahun 1999

Pembawa hak, yaitu sesuatu yang mempunyai hak dan kewajiban disebut subjek hukum sesuai dengan yang dimaksud dengan kata “orang” dalam KUHPerdara Buku I Bab I.²⁵ Jadi, dapat dikatakan bahwa tiap manusia baik warga negara maupun orang asing dengan tidak memandang agama atau kebudayaannya adalah subjek hukum. Di samping manusia pribadi sebagai pembawa hak, terdapat badan-badan (kumpulan manusia) yang oleh hukum diberi status “persoon” yang mempunyai hak dan kewajiban seperti manusia

²⁵ R. Soeroso, *Perbandingan Hukum Perdata*, Sinar Grafika, Jakarta, 1995, hlm. 139

yang disebut Badan Hukum.²⁶ Subjek hukum ini dapat mengadakan hubungan hukum yang akan menimbulkan hak dan kewajibannya dalam lalu lintas hukum.

Dikaitkan dengan Undang-undang No.5 Tahun 1999 sebagai landasan kebijakan dari Hukum Persaingan Usaha di Indonesia, maka yang dapat dikatakan subjek hukum adalah pelaku usaha²⁷, di mana menurut Pasal 1 angka 5 Undang-undang No. 5 Tahun 1999 merupakan setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan berbagai kegiatan usaha dalam bidang ekonomi.

Definisi pelaku usaha tersebut tidak membedakan antara perusahaan terbuka dan perusahaan tertutup. Sepanjang pelaku usaha itu melakukan kegiatan ekonomi di wilayah Republik Indonesia, Undang-Undang Antimonopoli dapat diterapkan jika pelaku usaha melanggar ketentuannya. Selain itu, pelaku usaha ini melakukan kegiatannya dalam pasar yang pada terminologi ekonominya dapat disamakan dengan pelaku dalam pasar. Produsen (perusahaan) adalah pemegang peranan kunci dalam memproduksi barang yang akan dijual di pasar untuk para konsumen. Dimana pelaku dalam pasar atau ekonomi ini akan berupaya mencapai keuntungan yang maksimal

²⁶ R. Soeroso, *Pengantar Ilmu Hukum*, Sinar Grafika, Jakarta, 2004, hlm. 227

²⁷ M. Udin Silalahi, *Perusahaan Saling Mematikan & Bersekongkol, Bagaimana Cara Memenangkan*, Elex Media Komputindo-Kelompok Gramedia, Jakarta, 2007, hlm. 279

dari transaksi yang dilakukannya dengan mempertimbangkan variabel biaya atau *cost* yang harus dikeluarkan.²⁸

D. Pasal 22 terkait Larangan Persekongkolan Tender dalam Undang-undang No. 5 tahun 1999

Undang-undang No. 5 tahun 1999 yang mengatur tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat diharapkan dapat memupuk budaya berbisnis yang jujur dan sehat sehingga dapat terus menerus mendorong dan meningkatkan daya saing diantara pelaku usaha.

Salah satu bentuk tindakan yang dapat mengakibatkan persaingan tidak sehat adalah persekongkolan tender, yang merupakan salah satu bentuk kegiatan yang dilarang dalam Undang-undang No. 5 Tahun 1999. Prinsip-prinsip umum yang perlu diperhatikan dalam tender adalah transparansi, penghargaan atas uang, kompetisi yang efektif dan terbuka, negoisasi yang adil, akuntabilitas dan proses penilaian, dan non-diskriminatif. Sejalan dengan hal tersebut, Undang-undang No. 5 Tahun 1999 juga mengatur tentang larangan persekongkolan dalam tender sebagaimana diatur dalam pasal 22.

Persekongkolan dalam tender dapat terjadi melalui kesepakatan-kesepakatan, baik tertulis maupun tidak tertulis. Persekongkolan ini mencakup jangkauan perilaku yang luas, antara lain usaha produksi dan atau distribusi, kegiatan asosiasi perdagangan, penetapan harga, dan manipulasi lelang atau kolusi dalam tender (*collusive tender*) yang dapat terjadi melalui kesepakatan antara pelaku usaha, antara pemilik pekerjaan maupun antara

²⁸ Ningrum Natasya Sirait I, *op.cit*, hlm. 50-51

kedua pihak tersebut. Kolusi atau persekongkolan dalam tender ini bertujuan untuk membatasi pesaing lain yang potensial untuk berusaha dalam pasar bersangkutan dengan cara menentukan pemenang tender. Persekongkolan tender dapat terjadi dalam setiap tahapan proses tender, mulai dari perencanaan dan pembuatan persyaratan oleh pelaksana atau panitia tender, penyesuaian dokumen tender antara peserta tender, hingga pengumuman tender.

Praktek persekongkolan tender merupakan perbuatan yang dilarang dalam Undang-undang No. 5 Tahun 1999, karena dapat menimbulkan persaingan tidak sehat dan bertentangan dengan tujuan dilaksankannya tender tersebut, yaitu untuk memberikan kesempatan yang sama kepada pelaku usaha agar dapat ikut menawarkan harga dan kualitas yang bersaing. Sehingga pada akhirnya dalam pelaksanaan proses tender tersebut akan didapatkan harga yang termurah dengan kualitas yang terbaik.

Persekongkolan tender banyak dijumpai pada pelaksanaan pengadaan barang/jasa yang dilaksanakan oleh pemerintah pusat atau pemerintah daerah (*government procurement*), BUMN, dan perusahaan swasta. Untuk itu Pasal 22 Undang-undang No. 5 tahun 1999 tidak hanya mencakup kegiatan pengadaan yang dilakukan oleh Pemerintah, tetapi juga kegiatan pengadaan yang dilakukan oleh perusahaan negara (BUMN/BUMD) dan perusahaan swasta.

Pasal 22 Undang-undang No. 5 Tahun 1999 menyatakan bahwa Pelaku Usaha Dilarang bersekongkol dengan pihak lain untuk mengatur dan atau menentukan pemenang tender sehingga dapat mengakibatkan terjadinya

persaingan usaha tidak sehat. Pasal 22 diatas dapat diuraikan kedalam beberapa unsur sebagai berikut:²⁹

1. Unsur Pelaku Usaha
2. Unsur Bersekongkol
3. Unsur Pihak Lain
4. Unsur Mengatur dan atau Menentukan Pemenang Tender
5. Unsur Persaingan Usaha Tidak Sehat

Definisi persekongkolan (conspiracy) dalam Black's Law Dictionary adalah sebagai berikut:³⁰

a combination or confederacy between two or persons for the purpose of committing, by their joint efforts, some unlawful or criminal act, or some act, which is innocent in itself, but becomes unlawful when done concerted action of the conspirators, or for the purpose of using criminal or unlawful means to the commission of an act not in itself unlawful

Definisi tersebut menegaskan bahwa persekongkolan harus dilakukan oleh dua pihak atau lebih yang bertujuan untuk melakukan suatu tindakan atau kegiatan kriminal atau melawan hukum secara bersama-sama. Termasuk dalam hal ini adalah persekongkolan dalam penawaran tender, baik untuk pengadaan barang dan atau jasa di sektor publik maupun di perusahaan swasta, karena dianggap dapat menghambat upaya pembangunan suatu negara. Selain itu, persekongkolan atau konspirasi dalam penawaran tender dianggap bertentangan dengan rasa keadilan masyarakat karena tidak

²⁹ KPPU-RI, Pedoman Pasal 22 Tentang Larangan Persekongkolan dalam Tender Berdasarkan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, Cetakan IV, Jakarta, 2006, hlm. 8

³⁰ Garner, Black's Law Dictionary, Fifth Edition (St. Paul Minn.: West Publishing, 1979), hlm. 258.

memberi kesempatan yang sama kepada seluruh pelaku usaha untuk mendapat obyek barang dan jasa yang ditawarkan oleh pengguna barang dan jasa. Konsekuensi persekongkolan dalam tender adalah menghambat pelaku usaha yang beriktikad baik untuk masuk ke pasar bersangkutan dan menyebabkan harga tidak kompetitif

Pengertian tentang persekongkolan tender menurut beberapa negara adalah suatu perjanjian antara beberapa pihak untuk memenangkan pesaing dalam suatu tender. Sejalan pengertian-pengertian tersebut, persekongkolan tender sebagaimana dimaksudkan dalam pasal 22 Undang-undang No. 5 Tahun 1999 adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih dalam rangka memenangkan peserta tender tertentu.

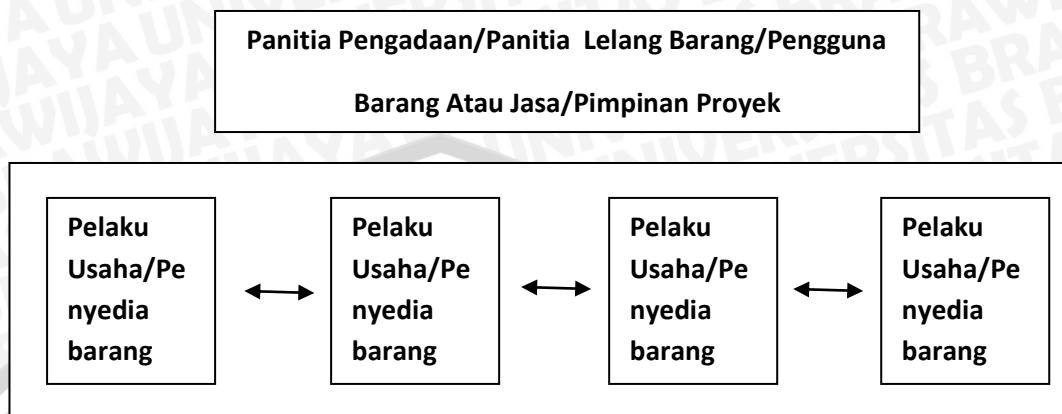
Persekongkolan dalam tender dapat dibedakan menjadi tiga jenis, yaitu persekongkolan horizontal, persekongkolan vertikal, dan gabungan persekongkolan vertikal dan horizontal.³¹

a. Persekongkolan Horizontal

Merupakan persekongkolan yang terjadi antara pelaku usaha atau penyedia barang dan jasa dengan sesama pelaku usaha atau penyedia barang dan jasa pesaingnya. Persekongkolan ini dapat dikategorikan sebagai persekongkolan dengan menciptakan persaingan semu di antara peserta tender. Berikut bagan persekongkolan tersebut.

³¹ KPPU-RI, *Op.cit*, hlm 10

Bagan 2.1
Flowchart Persekongkolan Horizontal

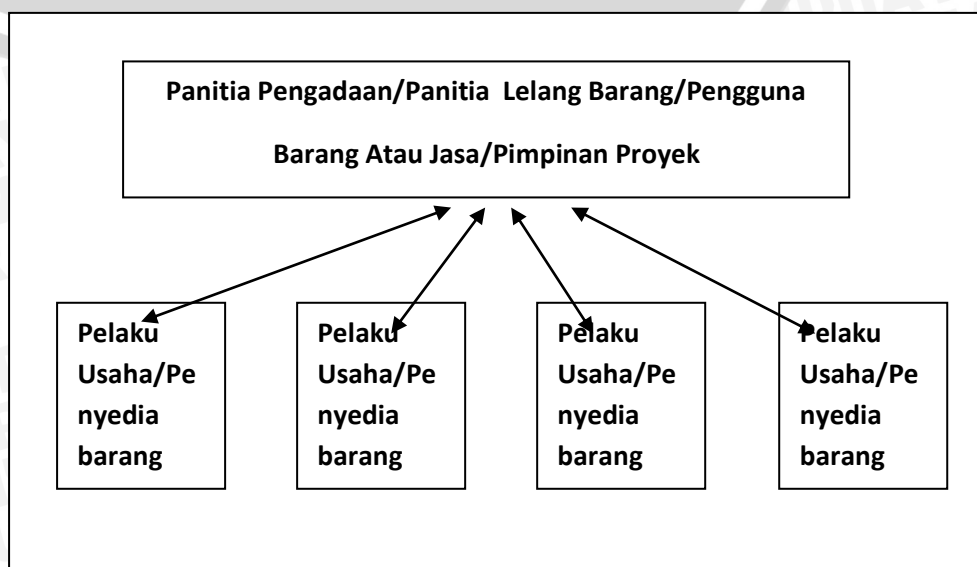


Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

b. Persekongkolan Vertikal

Merupakan persekongkolan yang terjadi antara salah satu atau beberapa pelaku usaha atau penyedia barang dan jasa dengan panitia tender atau panitia lelang atau pengguna barang dan jasa pemilik atau pemberi atau pemberi pekerjaan. Persekongkolan ini dapat terjadi dalam bentuk dimana panitia tender atau panitia lelang atau pengguna barang dan jasa atau pemilik atau pemberi pekerjaan bekerjasama dengan salah satu atau beberapa peserta tender. Berikut bagan persekongkolan tersebut.

Bagan 2.2
Flowchart Persekongkolan Vertikal

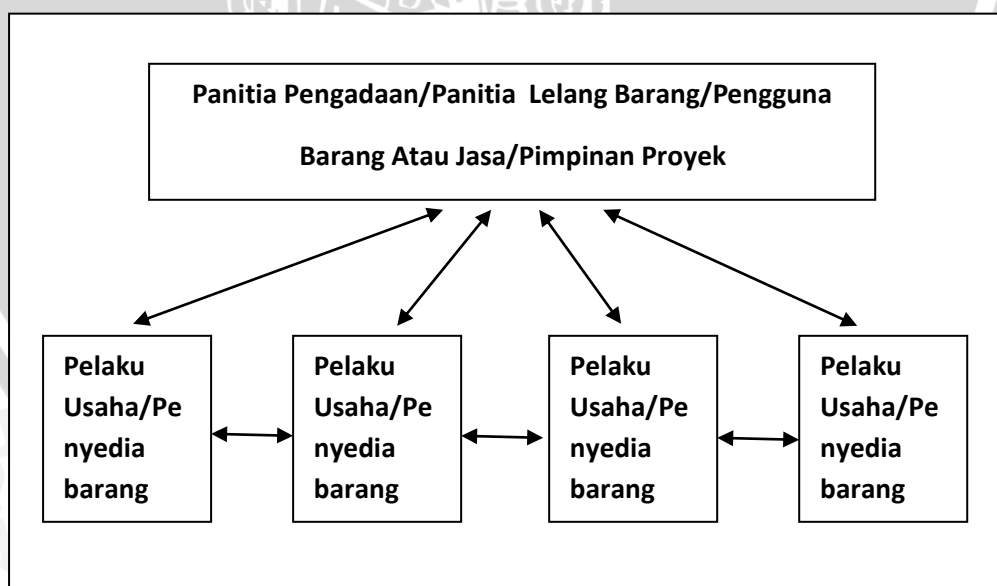


Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

c. Persekongkolan Horizontal dan Vertikal

Merupakan persekongkolan antara panitia lelang atau pengguna barang dan jasa atau pemilik pemberi pekerjaan dengan pelaku usaha atau penyedia barang dan jasa. persekongkolan ini dapat melibatkan dua atau tiga pihak yang terkait dalam proses tender. Salah satu bentuk persekongkolan ini adalah tender fiktif, dimana baik panitia tender, pemberi pekerjaan, maupun sesama para pelaku usaha melakukan suatu proses tender hanya secara administratif dan tertutup. Berikut bagan kedua persekongkolan tersebut.

Bagan 2.3
Flowchart Persekongkolan Horizontal dan Vertikal



Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

Tender yang berpotensi menciptakan persaingan usaha tidak sehat atau menghambat persaingan usaha adalah :³²

- a. Tender yang bersifat tertutup atau tidak transparan dan tidak diumumkan secara luas, sehingga mengakibatkan para pelaku usaha yang berminat dan memenuhi kualifikasi tidak dapat mengikutinya;
- b. Tender bersifat diskriminatif dan tidak dapat diikuti oleh semua pelaku usaha dengan kompetensi yang sama;
- c. Tender dengan persyaratan dan spesifikasi teknis atau merk yang mengarah kepada pelaku usaha tertentu sehingga menghambat pelaku usaha lain untuk ikut.

Persekongkolan tender dalam Undang-undang No. 5 tahun 1999 dinyatakan sebagai perilaku yang bersifat *rule of reason* seperti yang disebutkan pada pembahasan sebelumnya. Dimana diartikan sebagai suatu tindakan yang memerlukan pembuktian dalam menentukan telah terjadinya pelanggaran terhadap persaingan usaha tidak sehat. Untuk itu dalam persekongkolan tender, perlu diketahui apakah suatu proses tender dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha.

E. Kajian Umum tentang Pengadaan Barang/Jasa

- a. Pengertian Pengadaan Barang/Jasa

Pasal 1 Peraturan Presiden No. 54 Tahun 2010 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah memberikan definisi :

³² KPPU-RI, *Op.cit*, hlm 12

Pengadaan barang/jasa atau yang lebih dikenal dengan pelelangan adalah kegiatan untuk memperoleh barang/jasa oleh Kementerian/Lembaga/Satuan Kerja Perangkat Daerah/Institusi lainnya yang prosesnya dimulai dari perencanaan kebutuhan sampai diselesaikannya seluruh kegiatan untuk memperoleh Barang/Jasa.

PT PLN (Persero) memberikan definisi pengadaan barang/jasa pada Bab I Ketentuan Umum Surat Keputusan Direksi No. 305.

K/DIR/2010. Tanggal 03 Juli 2010 adalah :

Kegiatan pengadaan barang, pengadaan Jasa Konstruksi termasuk pengadaan barang dan pemasangan (*supply & direct*), pengadaan jasa konsultasi, pengadaan khusus dan pengadaan jasa lainnya di PLN yang dibiayai dengan APLN atau yang dibiayai dengan sumber dana dari pinjaman/hibah luar negeri dan/atau pinjaman dalam negeri (Non APLN), sepanjang tidak diatur dalam naskah pemberi pinjaman (*guide lines*).

b. Prinsip Pengadaan Barang/Jasa

Pengadaan Barang/Jasa wajib menerapkan prinsip-prinsip seperti yang di jelaskan dalam Pasal 1 Perpres No. 54 tahun 2010 tentang pengadaan barang/jasa pemerintah :

1. Efisien, berarti Pengadaan Barang/Jasa harus diusahakan dengan menggunakan dana dan daya yang minimum untuk mencapai kualitas dan sasaran dalam waktu yang ditetapkan atau menggunakan dana yang telah ditetapkan untuk mencapai hasil dan sasaran dengan kualitas yang maksimum.
2. Efektif, berarti Pengadaan Barang/Jasa harus sesuai dengan kebutuhan dan sasaran yang telah ditetapkan serta memberikan manfaat yang sebesar-besarnya.

3. **Transparan**, berarti semua ketentuan dan informasi mengenai Pengadaan Barang/Jasa bersifat jelas dan dapat diketahui secara luas oleh Penyedia Barang/Jasa yang berminat serta oleh masyarakat pada umumnya.
4. **Terbuka**, berarti Pengadaan Barang/Jasa dapat diikuti oleh semua Penyedia Barang/Jasa yang memenuhi persyaratan/kriteria tertentu berdasarkan ketentuan dan prosedur yang jelas.
5. **Bersaing**, berarti Pengadaan Barang/Jasa harus dilakukan melalui persaingan yang sehat diantara sebanyak mungkin Penyedia Barang/Jasa yang setara dan memenuhi persyaratan, sehingga dapat diperoleh Barang/Jasa yang ditawarkan secara kompetitif dan tidak ada intervensi yang mengganggu terciptanya mekanisme pasar dalam Pengadaan Barang/Jasa.
6. **Adil/tidak diskriminatif**, berarti memberikan perlakuan yang sama bagi semua calon Penyedia Barang/Jasa dan tidak mengarah untuk memberi keuntungan kepada pihak tertentu, dengan tetap memperhatikan kepentingan nasional.
7. **Akuntabel**, berarti harus sesuai dengan aturan dan ketentuan yang terkait dengan Pengadaan Barang/Jasa sehingga dapat dipertanggungjawabkan.

c. Tujuan Pengadaan Barang/Jasa

Pengaturan mengenai tata cara Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah dalam Peraturan Presiden ini diharapkan dapat meningkatkan iklim investasi yang kondusif, efisiensi belanja negara, dan percepatan

pelaksanaan APBN/ APBD. Selain itu, Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah yang berpedoman pada Peraturan Presiden ini ditujukan untuk meningkatkan keberpihakan terhadap industri nasional dan usaha kecil, serta menumbuhkan industri kreatif, inovasi, dan kemandirian bangsa dengan mengutamakan penggunaan industri strategis dalam negeri. Selanjutnya, ketentuan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah dalam Peraturan Presiden ini diarahkan untuk meningkatkan ownership Pemerintah Daerah terhadap proyek/ kegiatan yang pelaksanaannya dilakukan melalui skema pembiayaan bersama (cofinancing) antara Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah.

F. Kajian Umum tentang sistem *E-procurement*

a. Pengertian E-procurement

E-procurement adalah proses pengadaan barang/jasa pemerintah yang pelaksanaannya dilakukan secara elektronik yang berbasis web/internet dengan memanfaatkan fasilitas teknologi komunikasi dan informasi yang meliputi pelelangan umum secara elektronik yang diselenggarakan oleh Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE).³³

Dalam Surat Edarannya Menteri Pekerjaan Umum No. 17/SE/M/2010 Perihal Pelaksanaan Pemilihan Penyedia Barang/Jasa Pemerintah Secara Elektronik (*E-procurement*) memberikan definisi :

“Pengadaan secara elektronik atau *E-procurement* adalah pengadaan barang/jasa yang dilaksanakan dengan menggunakan teknologi informasi dan transaksi elektronik sesuai dengan ketentuan perundang-undangan”.

³³“ E-procurement” <http://portal.pengadaannasional-bappenas.go.id/index.php/e-procurement> dikases pada Tanggal 9 Maret 2011

E-procurement adalah mekanisme sistem pelelangan pengadaan barang dan jasa dilakukan secara elektronik. Jadi, proses pendaftaran dan pengumuman lelang dilakukan melalui sistem komputerisasi.³⁴

E-Procurement PLN menurut Surat Keputusan Direksi No. 305. K/DIR/2010. Tanggal 03 Juli 2010 adalah “sarana Pengadaan Barang/Jasa yang diproses secara elektronik; yang diakses melalui internet pada alamat <http://eproc.pln.co.id>”.

Sistem Pengadaan Barang/Jasa pada PT PLN (Persero) terdiri dari 2 (dua) jenis, yaitu proses pengadaan barang dan jasa secara elektronik di lingkungan PLN, dengan sumber dana dari Anggaran PLN (APLN). Selain itu sarana proses pengadaan barang/jasa yang sumber dananya berasal dari APBN dilakukan dengan Sistem yang dikenal dengan nama Sistem e-Procurement (e-Proc) LPSE-PLN. Sistem ini bekerjasama dengan Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah (LKPP).³⁵

Dasar hukum pengadaan barang/jasa secara e-procurement adalah :

1. Undang-undang Nomor 28 Tahun 1999 Tentang Penyelenggaraan Negara yang Bersih dan Bebas dari KKN
2. Undang-undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik
3. Peraturan Pemerintah Nomor 68 Tahun 1999 tentang Tata Cara Pelaksanaan Peran Serta Masyarakat dalam Penyelenggaraan Negara

³⁴“Tahun Ini, Lelang Proyek Gunakan E-Proc” www.bogor.net diakses pada tanggal 9 Maret 2010

³⁵“Dengan eProc, PLN Tingkatkan Transparansi Proses Pengadaan” <http://www.jpnn.com> diakses pada tanggal 28 Februari 2011

4. Peraturan Pemerintah Nomor 54 tahun 2010 tentang Pedoman Pelaksanaan Barang/Jasa Pemerintah
5. Instruksi Presiden Nomor 5 Tahun 2005 tentang Percepatan Pemberantasan Korupsi

b. Maksud dan Tujuan dari sistem *E-procurement*

Tujuan yang dicapai oleh Pemerintah dengan mengimplementasikan program *E-Procurement* :³⁶

1. meningkatkan efektifitas dan efisiensi pengadaan barang/jasa pemerintah
2. meningkatkan transparansi dan akuntabilitas dalam pengadaan barang/jasa pemerintah
3. memudahkan sourcing dalam memperoleh data dan informasi tentang barang/jasa dan penyedia barang/jasa
4. menjamin proses pengadaan barang/jasa pemerintah berjalan lebih cepat dan akurat
5. menjamin persamaan kesempatan, akses dan hak yang sama bagi para pihak pelaku pengadaan barang/jasa
6. menciptakan situasi yang kondusif agar terjadi persaingan yang sehat antar penyedia barang/jasa
7. menciptakan situasi yang kondusif bagi aparatur pemerintah dan menjamin terselenggaranya komunikasi online untuk mengurangi intensitas pertemuan langsung antara penyedia barang/jasa dengan

³⁶“Manfaat dan Tujuan E-proc” <http://eprocdenpasarkota.wordpress.com/tujuan-dan-manfaat-e-procurement/> diakses pada tanggal 9 Maret 2011

panitia pengadaan dalam mendukung pemerintahan yang bersih dan bebas dari korupsi, kolusi dan nepotisme

Sedangkan manfaat yang diharapkan dapat diperoleh dari pelaksanaan *E-Procurement* adalah sebagai berikut :³⁷

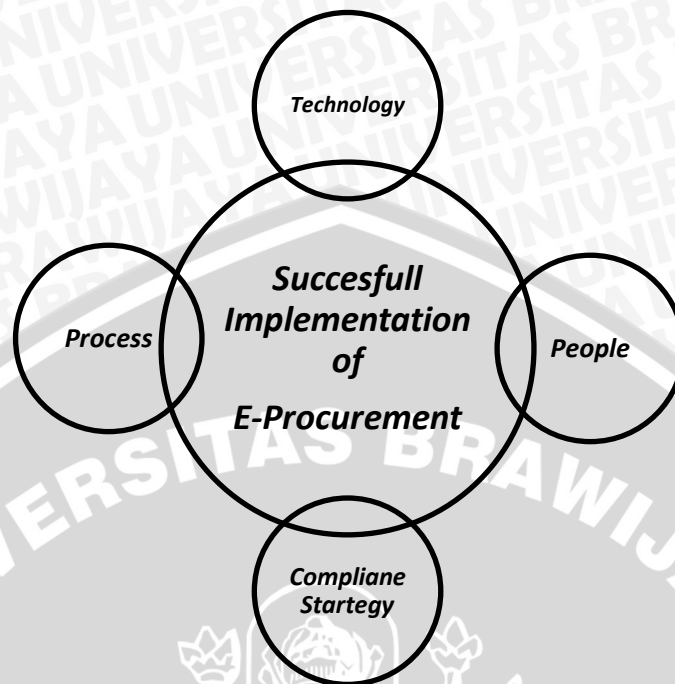
1. meminimalisasi faktor kesalahpahaman yang terjadi dalam proses pengadaan barang/jasa
2. meminimalisasi kecurigaan masyarakat terhadap proses pengadaan barang/jasa
3. membantu proses pengendalian administrasi proyek terutama pada proses pengadaan barang/jasa
4. memudahkan bagi peserta lelang untuk mengikuti semua tahapan lelang sesuai regulasi yang ada dengan pemanfaatan teknologi informasi (internet)
5. memberi keadilan bagi seluruh peserta lelang baik peserta dari penyedia barang/jasa dengan kualifikasi kecil atau non kecil.

Konferensi Isoneworld 2007 mengidentifikasi empat faktor penting yang mempengaruhi keberhasilan implementasi *E-Proc* di sektor publik. Yaitu faktor teknologi, proses, manusia dan peraturan. Berikut ini adalah gambaran faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan implementasi *E-Proc* :³⁸

Bagan 2.4 : Faktor-faktor yang mempengaruhi Keberhasilan

³⁷“Manfaat dan Tujuan E-proc” <http://eprocdenasarkota.wordpress.com/tujuan-dan-manfaat-e-procurement/> diakses pada tanggal 9 Maret 2011

³⁸ Erwan Agus Purwanto, *E-Procurement di Indonesia*, LPSE NAsional, Jakarta, 2008, hlm 28

Implementasi *E-Procurement*

Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

Faktor teknologi berkenaan dengan *software* yang melakukan otomatisasi terhadap proses pengadaan barang dan jasa, maupun *hardware* yang menyediakan infrastruktur bagi pelaksanaan proses tersebut. Mekanisme teknologi yang digunakan meliputi *electronic data interchange (EDI)*, *e-tendering*, *e-MRO* dan *e-information*, *e-collaboration*, *enterprise resources planning (ERP)*. Faktor kedua yaitu menyangkut proses. Proses pengadaan barang dan jasa melibatkan tujuh aktifitas utama dari mulai identifikasi kebutuhan hingga analisis manajemen informasi yang terkait dengan *e-proc*. Dalam proses ini juga perlu dipertimbangkan tipe barang dan situasi pembelian pada saat proses lelang dilakukan. Faktor ketiga adalah “people” yaitu individu yang terlibat dalam proses pembelian, hubungan antara suplier dengan pembeli serta manajemen dari keseluruhan sistem. Terakhir yaitu faktor keempat

adalah *compliance startegy* yang berkenaan dengan kebutuhan terhadap peraturan dalam *E-Proc*. Isu-isu yang perlu diatur diantaranya adalah perlindungan data, keamanan informasi dan kontrol organisasi terhadap lingkungan.

Maksud pelaksanaan *e-procurement* PLN adalah :

1. Sarana Pengadaan Barang/Jasa secara *online*;
2. Sarana pendokumentasian Pengadaan Barang/Jasa yang diproses secara *offline*/manual;
3. Sarana informasi harga satuan dan persediaan material;
4. Sarana bursa material antar Unit PLN di lingkungan PT PLN (Persero).

Tujuan pelaksanaan *e-procurement* PLN adalah untuk lebih meningkatkan integrasi antar unit PLN, transparansi, kecepatan proses, efisiensi waktu dan biaya, akuntabilitas, memudahkan pengendalian dan pengawasan, dan mengoptimalkan pemanfaatan material di gudang (baik material fast moving maupun material slow moving).

c. Kelebihan dan Kelemahan sistem *E-procurement*

Keunggulan dan keuntungan Pengadaan Program *E-Procurement*³⁹:

1. Penyedia Barang/Jasa yang berminat mengikuti lelang cukup satu kali registrasi

³⁹ “Keunggulan dan Keuntungan Program E-Procurement”

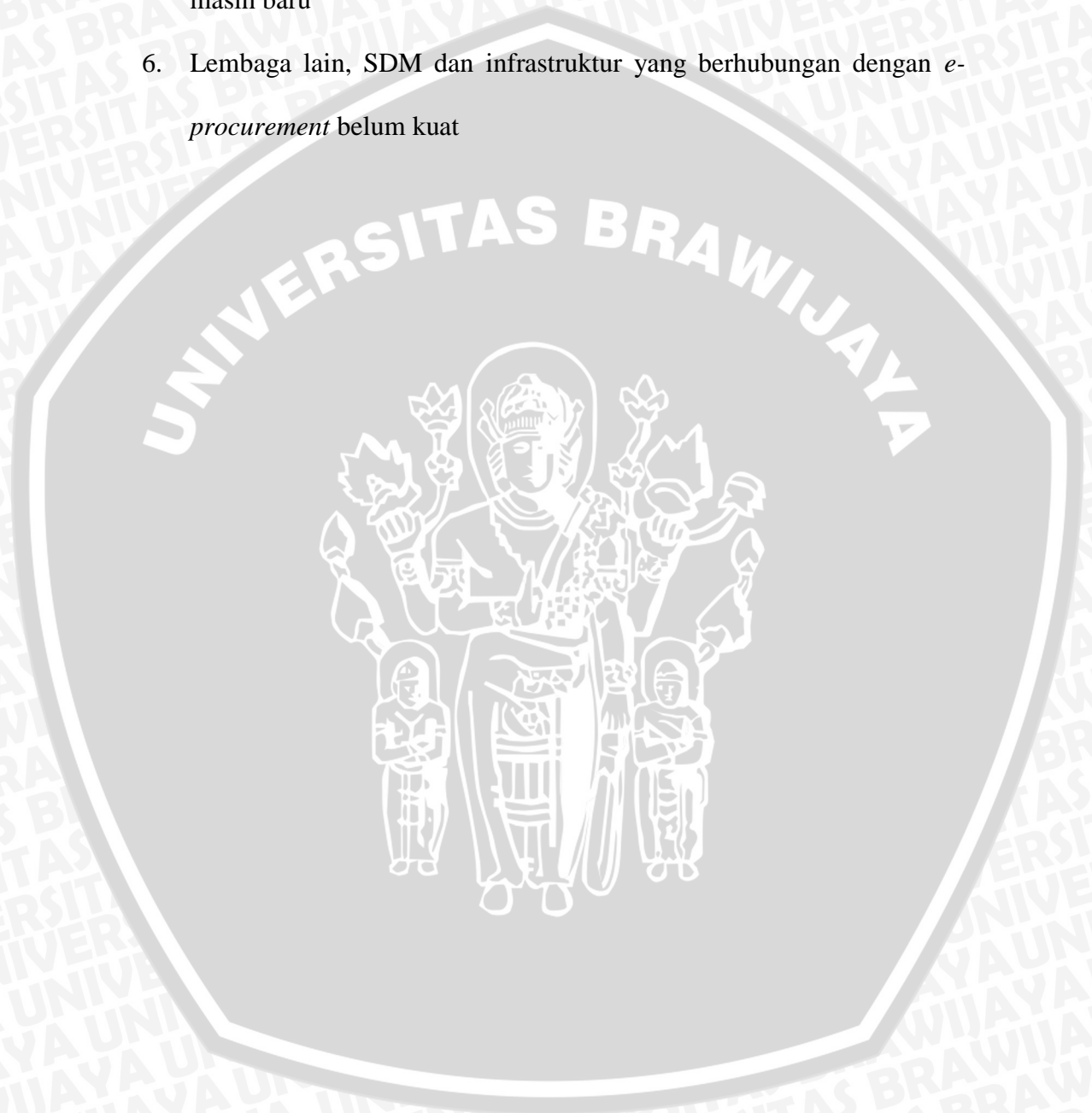
<http://eprocdenpasarkota.wordpress.com/keunggulan-dan-keuntungan-program-e-procurement/>
diakses tanggal 9 Maret 2011

2. komunikasi dilakukan secara online sehingga dapat meminimalisasi pertemuan antara penyedia barang/jasa dengan panitia pengadaan
3. mengurangi kertas kerja yang dibutuhkan dalam proses lelang
4. menjamin kualitas barang dan jasa
5. pemerataan pekerjaan
6. proses penawaran dilengkapi dengan sistem Kunci Publik sehingga keamanan data dapat dipertanggungjawabkan
7. pelaksanaan lelang dapat dipantau langsung
8. adanya optimasi waktu proses pengadaan barang/jasa
9. mengurangi dan menekan biaya dari kedua belah pihak
10. respon yang cepat terhadap pertanyaan dan klarifikasi lelang

Kekurangan dan kelemahan yang masih terjadi dalam sistem *e-procurement* :

1. Dikarenakan ingin memenangkan tender, banyak perusahaan menawarkan harga yang sangat rendah dengan kualitas yang rendah pula.
2. Belum tersedianya landasan hukum nasional untuk menjamin unsur legalitas dokumen elektronik dan perlindungan hukum atas kerahasiaan dokumen yang dianggap perlu serta perlindungan atas hak cipta.
3. Perpres No. 54 tahun 2010 masih memiliki celah. Peserta tender yang kalah dapat melayangkan protes dan harus ditanggapi oleh Pemerintah.

4. Payung hukum berupa Perpres 54 tahun 2010 dan Undang-undang informasi dan transaksi elektronik seringkali dirasa belum cukup
5. Adanya keraguan sebagian orang akan sistem *e-procurement* yang masih baru
6. Lembaga lain, SDM dan infrastruktur yang berhubungan dengan *e-procurement* belum kuat



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang diteliti dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian hukum empiris yang bertujuan untuk mengetahui dan menganalisa Faktor-faktor Penghambat perwujudan iklim Persaingan Usaha yang Sehat melalui Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa dengan sistem *E-Procurement* di PT PLN (Persero) APJ Malang. Selain itu untuk mengetahui dan menganalisis tentang upaya-upaya untuk mewujudkan iklim persaingan usaha yang sehat terkait dengan pelaksanaan pengadaan barang/jasa melalui sistem *e-procurement*, kendala dalam pelaksanaan sistem *e-procurement* serta upaya untuk meminimalisir kendala Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa melalui sistem *E-Procurement* yang dilakukan di PT PLN (Persero) Area Pelayanan dan Jaringan Malang.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT PLN (Persero) Area Pelayanan dan Jaringan Malang yang beralamat di Jalan Jenderal Basuki Rahmat No. 100 Kota Malang. Dengan pertimbangan sebagai berikut :

- a. PT PLN (Persero) Area Pelayanan dan Jaringan Malang merupakan salah satu perusahaan BUMN di Indonesia.

- b. Bahwa PT PLN (Persero) Area Pelayanan dan Jaringan Malang sudah menggunakan sistem *e-procurement* dalam pengadaan barang/jasa.⁴⁰

C. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Data yang digunakan dalam penelitian yuridis empiris ini adalah jenis data primer dan sekunder.

a. Data primer

Data primer, yaitu data yang berupa keterangan-keterangan yang berasal dari pihak-pihak yang terlibat dengan obyek yang diteliti, yang dimaksudkan untuk dapat lebih memahami maksud dan arti dari data sekunder yang ada. Dalam pengumpulan data primer dilakukan dengan menggunakan metode wawancara langsung dengan para pihak yang kemudian dijadikan sebagai sumber utama bahan penulisan.

b. Data Sekunder

Data sekunder menggunakan data yang diperoleh melalui studi kepustakaan (*library research*), yaitu dengan menggunakan peraturan perundang-undangan, berbagai jurnal-jurnal dari buku literatur, karya ilmiah para sarjana yang berkaitan dengan materi, yang terkait dengan faktor-faktor Penghambat serta upaya-upaya untuk mewujudkan iklim persaingan usaha yang sehat terkait dengan pelaksanaan pengadaan barang/jasa melalui sistem *e-procurement* di PT PLN (Persero) APJ Malang. Peraturan yang mengaturnya dalam hal ini yaitu Undang-

⁴⁰ “Dengan eProc, PLN Tingkatkan Transparansi Proses Pengadaan” <http://www.jpnn.com> diakses pada tanggal 28 Februari 2011

undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat dan Peraturan presiden Nomor 54 Tahun 2010 Tentang pengadaan barang/jasa Pemerintah.

2. Sumber Data

Dalam memperoleh dan mengumpulkan data maka penulis melakukan beberapa studi atau penelitian yaitu :

a. Data Primer

Penelitian lapangan dilakukan dengan wawancara langsung untuk memperoleh data primer, guna mengetahui dari segi praktisnya dari data yang bersifat teoritis. Sumber data primer dalam penelitian ini berasal dari hasil wawancara langsung dengan narasumber, dalam hal ini PT PLN (Persero) APJ Malang

b. Data sekunder

Sumber data sekunder diperoleh dari:

- 1) Dokumen-dokumen resmi berkaitan dengan operasional pengadaan barang/jasa melalui sistem *e-procurement* yang dilakukan oleh PT PLN (Persero) APJ Malang
- 2) Perpustakaan Pusat Universitas Brawijaya Malang,
- 3) Pusat Dokumentasi Ilmu Hukum (PDIH) Fakultas Hukum Universitas Brawijaya Malang,
- 4) Perpustakaan-perpustakaan lain yang berhubungan dengan penelitian melalui studi pustaka dengan mengambil data yang diperoleh secara teknis,
- 5) Situs-situs internet, dan

6) Koleksi pribadi

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Data Primer

Data primer ini diperoleh melalui pengumpulan-pengumpulan data berkaitan dengan permasalahan yang dikaji yaitu dengan cara wawancara terarah (*directive interview*) yang berupa tanya jawab secara sistematis menggunakan daftar pertanyaan yang sudah disiapkan sebelumnya dan tidak menutup kemungkinan adanya variasi pertanyaan sesuai dengan situasi pada saat wawancara tetapi tetap berkaitan dengan obyek penelitian dengan berlandaskan pada tujuan penelitian dengan responden tertentu.

2. Data Sekunder

Teknik memperoleh data sekunder yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan cara :

a. Studi Kepustakaan

yaitu dengan menghimpun data yang berasal dari kepustakaan yang berupa peraturan-peraturan, perundang-undangan, buku-buku/literatur, karya ilmiah seperti makalah, jurnal, artikel-artikel yang terdapat pada majalah-majalah maupun koran, dan segala tulisan yang mempunyai hubungan dengan permasalahan yang diteliti.

b. Studi Dokumen

fotokopi application form resmi yang berkaitan dengan operasional pengadaan barang/jasa melalui sistem *e-procurement* yang dilakukan oleh PT PLN (Persero) APJ Malang.

c. Akses Internet

Data didapatkan dari situs-situs internet yang terkait dengan masalah *e-procurement* ataupun diakses dari situs web resmi *e-proc* PT PLN (Persero).

E. Populasi, Sampel dan Responden

1. Populasi

Populasi adalah seluruh obyek atau seluruh individu atau seluruh gejala-gejala atau seluruh kejadian atau seluruh unit yang akan diteliti.⁴¹ Populasi dalam penelitian ini yaitu keseluruhan (*Universum*) dari objek penelitian dalam pengadaan barang/jasa melalui sistem *e-procurement* yang dilakukan oleh PT PLN (Persero) APJ Malang yang meliputi 88 orang staf PT PLN (Persero) APJ Malang, Sehingga objek-objek ini dapat menjadi sumber data penelitian dan Penyedia Barang/Jasa di Malang.

2. Sampel

Sampel adalah himpunan bagian dari populasi. Teknik pengambilan sample dalam penelitian ini dilakukan dengan cara *porpositive sampling*. *Porpusive Sampling* adalah teknik pengambilan sampel, dimana pengambilan sampel ditentukan berdasarkan tujuan penelitian. Dalam hal

⁴¹ Ronny H. Soemitro, *Metode Penelitian Hukum dan Jurimetri*, Ghali Indonesia, Jakarta, 1990, hlm.38.

ini setiap anggota populasi tidak memiliki kesempatan yang sama untuk dapat dijadikan sebagai sampel dalam penelitian. Pemilihan dilakukan dengan memilih *stakeholder* yang terkait dengan upaya-upaya untuk mewujudkan iklim persaingan usaha yang sehat terkait dengan pelaksanaan pengadaan barang/jasa melalui sistem *e-procurement* di PT PLN (Persero) APJ Malang. Sampel dalam penelitian ini yaitu para *stakeholder* seperti Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang dan Pihak Calon Penyedia Barang/Jasa yang akan mengikuti atau telah mengikuti penawaran di PT PLN (Persero) APJ Malang. Pengambilan sampel berdasarkan pada kualitas jawaban dari setiap individu yang mempunyai kualifikasi terhadap permasalahan.

3. Responden

Responden adalah penjawab atas pertanyaan yang diajukan untuk kepentingan penelitian, dalam hal ini adalah :

- a) 3 orang di bagian Panitia Pengadaan Barang/Jasa di PT PLN (Persero) APJ Malang
- b) 2 orang dari pihak Calon atau penyedia barang/jasa yang melakukan penawaran dengan PT PLN (Persero) APJ Malang.

F. Teknik Analisa Data

Di dalam pembahasan, berdasarkan semua data yang terkumpul digunakan metode diskriptif kualitatif yaitu dengan cara pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan subyek atau obyek penelitian ini berdasarkan pada faktor-faktor yang tampak. Penelitian

diskriptif adalah penelitian yang bertujuan melukiskan tentang suatu hal di daerah tertentu, guna mendapat gambaran berupa data awal tentang permasalahan yang akan diteliti⁴². Alasan menggunakan metode ini karena ingin menunjukkan dan menggambarkan data dan informasi yang diperoleh berdasarkan hasil penelitian untuk menjawab permasalahan-permasalahan yang diajukan sehingga diperoleh kejelasan mengenai upaya-upaya untuk mewujudkan iklim persaingan usaha yang sehat terkait dengan pelaksanaan pengadaan barang/jasa melalui sistem *e-procurement* di PT PLN (Persero) APJ Malang.

Selanjutnya diadakan analisis kontens terhadap data sekunder dengan menganalisis isi yang terkandung dalam berbagai kepustakaan yang berkaitan dengan pokok pembahasan sehingga dapat diperoleh kesimpulan dan jawaban permasalahan yang ada.

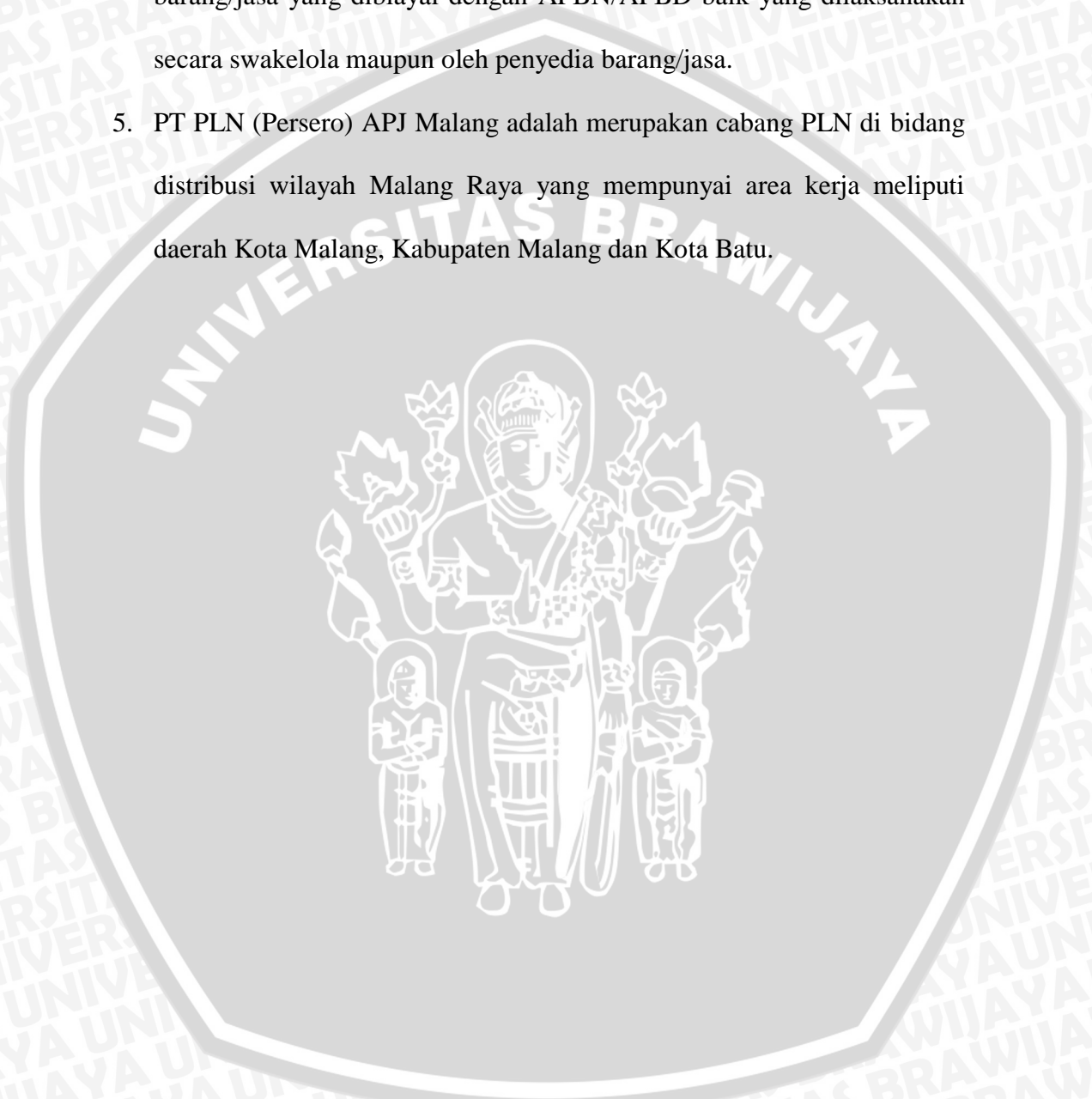
G. Definisi Operasional

1. Upaya-upaya adalah tindakan yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan yang diinginkan.
2. Persaingan Usaha yang sehat adalah merupakan aturan yang menata & mengatur struktur dan perilaku pelaku usaha agar terwujud praktek usaha yang kondusif bagi terciptanya persaingan sehat (*fair competition*).
3. Sistem *E-Procurement* PLN adalah sekumpulan unsur / elemen yang saling berkaitan dan saling mempengaruhi dalam Proses pengadaan barang/jasa yang bisa diakses seluruhnya lewat sarana elektronik atau

⁴² Waluyo, Bambang. 2002. *Penelitian Hukum Dalam Praktek*, Sinar Grafika : Jakarta, hal 9.

internet yang dana pengadaannya berasal dari Anggaran Perusahaan Listrik Negara (APLN)

4. Pengadaan barang/jasa pemerintah adalah kegiatan pengadaan barang/jasa yang dibiayai dengan APBN/APBD baik yang dilaksanakan secara swakelola maupun oleh penyedia barang/jasa.
5. PT PLN (Persero) APJ Malang adalah merupakan cabang PLN di bidang distribusi wilayah Malang Raya yang mempunyai area kerja meliputi daerah Kota Malang, Kabupaten Malang dan Kota Batu.



BAB IV PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil PT PLN (Persero) Area Pelayanan dan Jaringan Malang⁴³

a. Sejarah Pendirian

Sejarah dan perkembangan kelistrikan di Indonesia dimulai pada akhir abad 19 yaitu pada jaman pemerintahan Hindia Belanda. Penyusunan sejarah listrik yang bermutu hanya dimungkinkan apabila bisa ditemukan arsip-arsip kelistrikan, arsip Departemen Kehakiman, dan arsip Departemen V & W (PUT). Menurut berbagai keterangan yang ditemukan bahwa cahaya listrik mulai bersinar di wilayah Indonesia mulai akhir abad ke-19, zaman pemerintahan Hindia Belanda. Perkembangan kelistrikan di wilayah Indonesia terjadi sebagai berikut :

- 1) Elektrisasi di wilayah Kota Batavia sekitar tahun 1893 merupakan stand Bedriji yang dikelola oleh pemerintah daerah setempat dengan nama *Electricileil Bedriji* Batavia.
- 2) Elektrisasi di wilayah Kota Medan sekitar tahun 1903 sebagai stand Bedriji yang dikelola oleh Pemerintah Daerah dengan nama *Electricileil Bedriji* Medan (Dall)

⁴³ Data Internal Bagian SDM PT. PLN (Persero) Area Pelayanan dan Jaringan Malang

- 3) Elektrisasi di wilayah Kota Surabaya kira-kira tahun 1907 merupakan stand Bedriji yang dikelola oleh Pemerintah Daerah dengan nama *Electricileil Bedriji* Surabaya

Tahun-tahun berikutnya menurut keterangan dari beberapa sumber yang kurang jelas, kelistrikan antara lain dibangun di Palembang, dalam kaitannya dengan usaha pertambangan minyak di Makassar dan Ambon untuk kepentingan militer. Setelah perusahaan listrik tersebut berdiri pendistribusiannya dialihkan ke perusahaan-perusahaan listrik swasta.

Pada Masa proklamasi kemerdekaan Indonesia perusahaan-perusahaan listrik kembali diambil alih oleh pemerintah Indonesia. Tanggal 21 September 1945 di Jakarta adalah pengangkatan pemimpin pertama kali yang disaksikan oleh Kesatuan Aksi Karyawan Listrik. Selanjutnya diikuti oleh wilayah di Jawa dan di luar Jawa. Tidak berapa lama kemudian yaitu Oktober 1945 perusahaan listrik ditangani oleh departemen Pekerjaan Umum dan Tenaga Kerja. Dengan penetapan Pemerintah No. 1 SD/1945 tanggal 27 Oktober 1945 merupakan hari dan tanggal yang sangat bersejarah bagi Karyawan Listrik Generasi 1945, karena hari tersebut ditetapkan sebagai Hari Jadi Listrik yang telah diperolehnya melalui perjuangan pengambil-alihan yang cukup berat dan banyak meminta pengorbanan baik yang gugur maupun yang cacat dan kehilangan harta terjadi diseluruh Indonesia sebagai manifestasi perjuangan

Karyawan Listrik ikut mengisi dan mempertahankan Proklamasikan kemerdekaan Indonesia.

Salah satu persetujuan hasil konferensi Meja Bundar Negeri Belanda antara lain ditetapkan bahwa kecuali Perusahaan milik Pemerintah (*Lands Waterkrache Bedrijven* atau LWB), semua Perusahaan Listrik Belanda dan sebagainya. Setelah penyerahan kedaulatan dari Pemerintah Belanda kepada Republik Indonesia Serikat yang kemudian menjadi Kesatuan Republik Indonesia, Perusahaan Listrik yang beroperasi di Indonesia adalah Perusahaan Listrik asing / Belanda kecuali pembangkit tenaga listrik yang semula LWB tetap dikuasai Pemerintah Indonesia dengan PLN. Direksi, Pembangunan yang bernaung dibawah direktorat Jenderal Ketenangan Kementerian PUT.

Nasionalisasi Perusahaan Listrik Indonesia dimulai dengan aksi tuntutan nasionalisasi Perusahaan Listrik Belanda yang dilakukan oleh salah satu program organisasi buruh (SBLGI) non vaksentral. Perkembangan Organisasi Hingga Sekarang sebagai tindak lanjut setelah pembentukan Dewan Direktur, maka untuk mempersatukan kelistrikan di seluruh wilayah Indonesia yang semula terdiri dari Penuditel, Penuputel dan eks. Perusahaan-perusahaan listrik yang diambil alih tahun 1957 oleh Pemerintah kemudian dimasukkan dalam satu wadah Badan Pimpinan Umum Perusahaan Listrik yang dibentuk berlandaskan pada Undang-undang No. 19 Tahun 1960 dengan Keputusan Menteri PUT No.

16/20 tanggal 20 Mei 1961. Pada tahun 1965, struktur Organisasi Perusahaan Listrik Negara diseluruh wilayah Indonesia ditetapkan menjadi 14 kesatuan wilayah dengan cabang-cabang yang terdiri dari : 12 PLN Eksploitasi Distribusi, satu PLN Eksploitasi pembangkitan, dan satu PLN Gas. Pada tahun 1965 dengan peraturan PUT No.9/PRT/1964 BPU PLN dibekukan dan dengan peraturan No.1/PRT/1965 dua Perusahaan Listrik dan Gas dipecah menjadi dua yaitu Perusahaan Listrik Negara (PLN) dan Perusahaan Gas Negara (PGN). Dalam Struktur Organisasi khusus PLN yang baru, ditetapkan 15 buah kesatuan wilayah eksploitasi dimana didalam masing-masing eksploitasi termasuk sektor pembangkitnya.

Sebagai kelanjutan dari Peraturan pemerintah Nomor 18 Tahun 1972 maka dengan Keputusan PUT No. 01/PRT/1973 Perusahaan Listrik Negara berubah menjadi Perusahaan Umum Listrik Negara (PUTL) yang memiliki wewenang satu-satunya. Perusahaan Negara yang dibentuk oleh Pemerintah untuk merencanakan, membangun, membangkitkan dan mendistribusikan tenaga listrik di seluruh wilayah Negara Republik Indonesia.

b. Badan Hukum

Adanya Keputusan PUTL No. 01/PRT/1973 yang diperbarui dengan Peraturan Pemerintah No. 17 tahun 1990 Perusahaan Listrik Nasional berubah mrenjadi Perusahaan Umum Listrik Negara.

Guna peningkatan efisiensi dan efektifitas usaha penyediaan tenaga listrik maka PLN dialihkan bentuknya menjadi Perseroan

Terbatas karena telah memenuhi syarat menjadi perusahaan perseroan sekaligus kuasa usaha ketenaga listrikian, ketentuan ini didasari oleh :

- 1) Undang-undang No. 9 Tahun 1969
- 2) Undang-undang No. 15 Tahun 1985 tentang Ketenaga Listrikian
- 3) Peraturan Pemerintah No. 23 Tahun 1994
- 4) Undang-undang No. 23 Tahun 1994 tentang pengalihan bentuk PLN menjadi PT. PLN

Perusahaan Listrik Negara adalah PT. PLN (PERSERO) yang didirikan dengan akte Notaris Sutjipto, SH No. 169 yang telah disahkan oleh Menteri Kehakiman No. C2-11.519 HT.01.01 Tahun 1994 yang diumumkan dalam Berita Negara No. 673/94.

2. Visi dan Misi Perusahaan

PT. PLN (Persero) Area Pelayanan dan Jaringan Malang dalam menjalankan usahanya memiliki visi dan misi yang senantiasa digunakan untuk mencapai keberhasilan. Visi dan Misi tersebut, antara lain :

a. Visi

Pada tahun 2012 diakui sebagai unit distribusi dengan pelayanan kelas dunia dan mengutamakan kepuasan pelanggan serta mengedepankan budaya integritas.

b. Misi

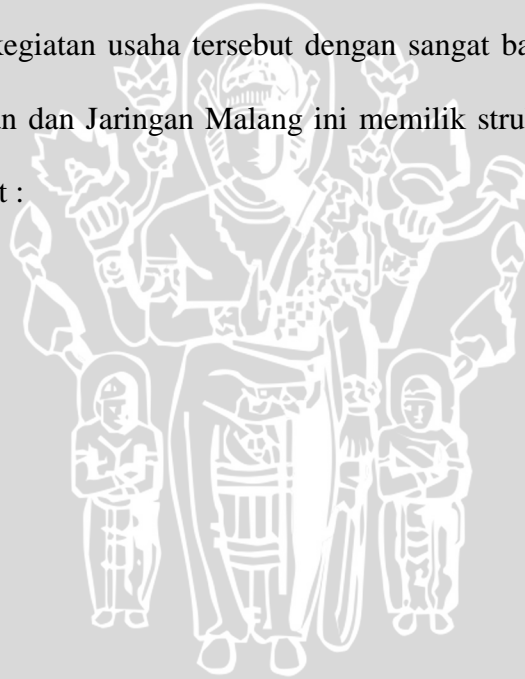
Misi dari PT. PLN (Persero) Area Pelayanan dan Jaringan Malang adalah sebagai berikut :

- 1) Memberikan Pelayanan yang Transparan kepada Pelanggan dengan Cepat, Tepat, Tuntas dan Berintegritas.
 - 2) Selalu Melakukan Perbaikan Pelayanan Untuk Meningkatkan Kepuasan Pelanggan.
3. Struktur Organisasi Perusahaan

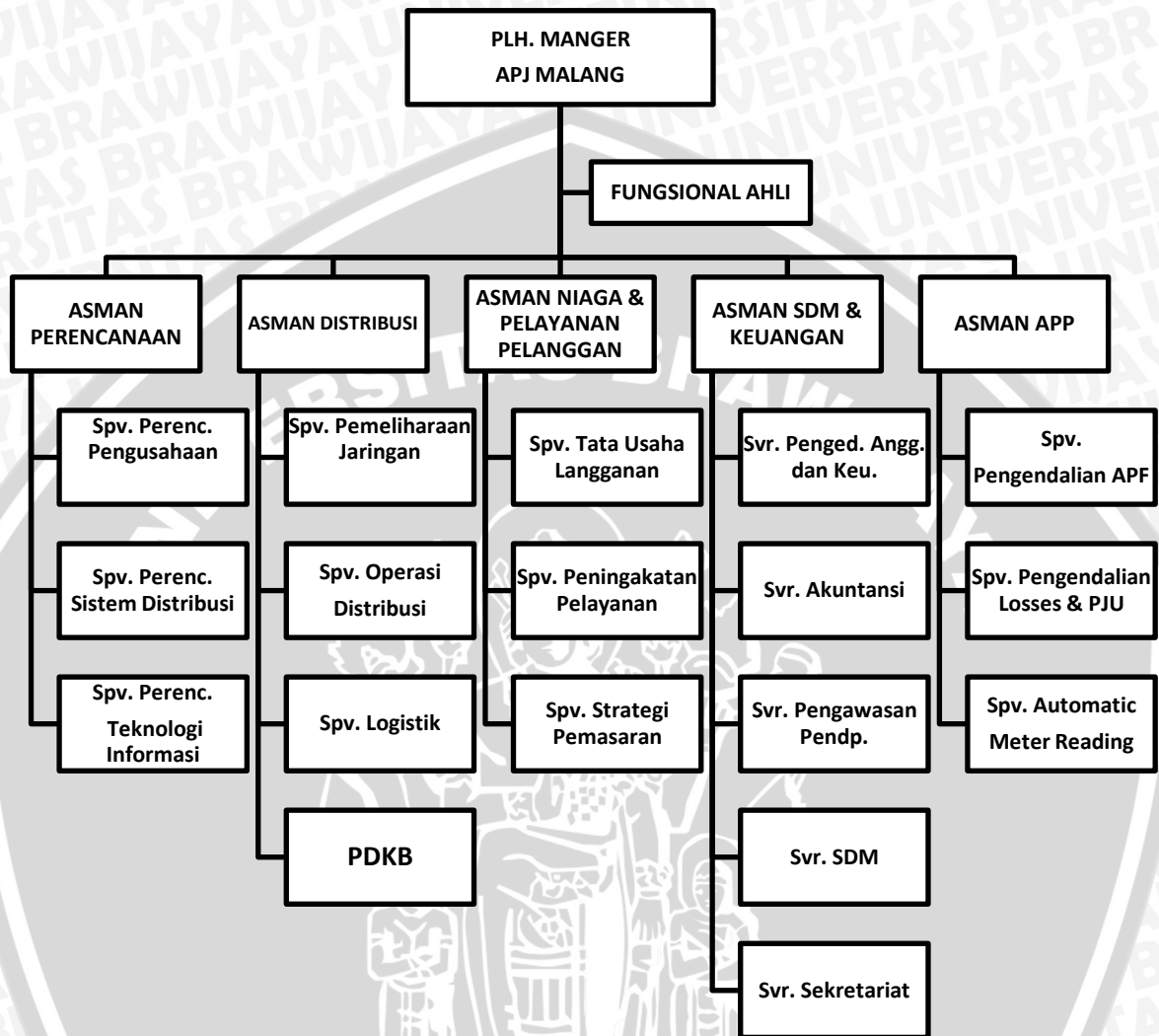
Perusahaan Listrik Negara (PLN) adalah salah satu BUMN yang terbesar di Indonesia karena usahanya melayani di bidang kelistrikan untuk seluruh masyarakat Indonesia dapat dikatakan bahwa kegiatan usahanya ini mencakup hajat hidup orang banyak. PLN berpusat di Ibukota Jakarta, kemudian membagi wilayah kerjanya sesuai Propinsi yang ada di Indonesia. Untuk Jawa Timur berada di bawah kewenangan DisJatim atau Distribusi Jawa Timur. DISJATIM ini lantas membawahi Area Pelayanan dan Jaringan (APJ) yang ada di kota-kota besar dalam wilayah Propinsinya. Area Pelayanan dan Jaringan itu sendiri lantas membawahi Unit Kerja di Kota atau Kabupaten di sekitar kota wilayah APJ.

PLN itu sendiri terbagi menjadi tiga cabang PLN yang memuat bidang yang berbeda. Bidang-bidang tersebut antara lain PLN Pembangkit, PLN Penyaluram, dan PLN Distribusi. Masing-masing cabang perusahaan tersebut mempunyai tugas dan fungsi yang berbeda-beda dan tersebar di beberapa tempat yang berbeda pula namun dalam menjalankan tugasnya sangat berkaitan antara satu sama lain. PLN (Persero) Area Pelayanan dan Jaringan Malang yang merupakan lokasi tempat penelitian merupakan cabang PLN di bidang Distribusi. Bagian

Distribusi dalam menjalankan tugasnya tentu sering melakukan pengadaan barang/jasa untuk dapat menunjang kegiatan operasional perusahaan. Kadangkala terjadi pula bencana alam atau kejadian tidak terduga lainnya yang menyebabkan peralatan distribusi rusak dan memerlukan penggantian atau perawatan. Hal tersebut dilakukan PLN melalui sistem pengadaan barang/jasa. Dengan adanya sistem pengadaan barang/jasa tersebut PLN dapat mencakupi kebutuhan listrik masyarakat Indonesia dengan baik. Keberhasilan PLN tersebut juga tidak terlepas dari campur tangan Sumber Daya Manusia yang berkualitas yang mampu menjalankan kegiatan usaha tersebut dengan sangat baik. PLN (Persero) Area Pelayanan dan Jaringan Malang ini memiliki struktur kepengurusan sebagai berikut :



Bagan 4.1 : STRUKTUR ORGANISASI PT. PLN (PERSERO) APJ MALANG



Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

Setiap bagian dalam struktur organisasi PT. PLN (Persero) Area Pelayanan dan Jaringan Malang ini mempunyai tugas dan kewajiban masing-masing, antara lain merencanakan, melaksanakan dan melakukan evaluasi serta membuat laporan atas pencapaian pendapatan, penjualan, tenaga listrik, pelayanan pelanggan, pengoperasian, pemeliharaan

jaringan distribusi didaerah kerjanya secara efisien dengan mutu dan keandalan yang baik untuk mencapai kinerja unit. Tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian adalah :

a. Area Pelayanan Dan Jaringan (APJ)

Merencanakan, melaksanakan dan melakukan evaluasi serta membuat Laporan atas pencapaian pendapatan, penjualan, tenaga listrik, pelayanan pelanggan, pengoperasian, pemeliharaan jaringan distribusi didaerah kerjanya secara efisien dengan mutu dan keandalan yang baik untuk mencapai kinerja unit.

b. Bagian Niaga dan Pelayanan Pelanggan

1) Bertanggungjawab dalam penyusunan rencana penjualan dan pengembangan usaha sesuai dengan potensi dan kemampuan yang ada, serta pelaksanaan kegiatan pelayanan khusus yang diprioritaskan kepada pelanggan-pelanggan potensial untuk menjamin terciptanya peningkatan kepuasan pelanggan potensial. Untuk mealaksanakan tanggungjawab sebagaimana disebutkan diatas, bagian pemasaran mempunyai fungsi:

- Menyusun data potensi pasar, rencana penjualan serta perkiraan pendapatan didaerah kerja APJ maupun dimasing-masing unit asuhannya.
- Mempersiapkan dan melaksanakan pengembangan usaha baru sesuai dengan program yang telah ditetapkan.
- Memonitor dan melakukan analisa atas pemakaian energi pada pelanggan-pelanggan potensial (PMTT)

2) Bertanggungjawab dalam kegiatan pelayanan pelanggan, administrasi pelanggan pembuatan tagihan listrik dan pengendalian pendapatan untuk menjamin peningkatan pelayanan dan peningkatan pendapat. Untuk melaksanakan tanggung jawab sebagaimana disebutkan diatas, bagian niaga mempunyai fungsi:

- Melaksanakan pengawasan terhadap kegiatan pelayanan pelanggan / calon pelanggan.
- Menyusun dan memelihara Data Induk Pelanggan (DIL) dan Data Induk Saldo (DIS)
- Mengawasi kegiatan pencatatan meter dan melaksanakan pembinaan dalam rangka meningkatkan kualitas hasil pembacaan meter
- Melaksanakan dan memonitor proses pengolahan data dalam rangka pembuatan tagihan listrik sesuai dengan peraturan dan ketentuan yang ada.

c. Bagian Distribusi

Bertanggung jawab dalam perencanaan dan pembangunan jaringan distribusi untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan pengembangan sistem, merencanakan dan melaksanakan pengoperasian jaringan distribusi untuk menjamin kontinuitas pelayanan dengan mutuan keandalan yang memadai, serta mengoptimalkan pelaksanaan pemeliharaan dan pengaturan jaringan distribusi agar dicapai perusahaan energi yang efisien. Untuk melaksanakan tanggung

jawab sebagaimana disebutkan diatas, bagian distribusi mempunyai fungsi:

- 1) Menyusun rencana dan melaksanakan pembangunan jaringan untuk melayani pelanggan dan pengembangan sistem
- 2) Menyusun SOP dan mengatur pengoperasian jaringan distribusi
- 3) Menyusun rencana pemeliharaan dan melaksanakan pemeliharaan jaringan distribusi
- 4) Mengolah aset jaringan distribusi dan menyusun Data Induk Jaringan

d. Bagian SDM dan Keuangan

Untuk melaksanakan tanggung jawab sebagaimana disebutkan diatas, bagian keuangan mempunyai fungsi:

- 1) Melaksanakan pencatatan dan pembukaan aset
- 2) Melaksanakan pengawasan dan pengendalian pendapatan serta mengadakan rekonsiliasi dengan fungsi terkait
- 3) Menyusun RAO / UAI sesuai dengan jadwal dan pedoman yang ada
- 4) Mengatur dan melaksanakan pengawasan atas penggunaan anggaran investasi maupun operasi
- 5) Mengatur dan mengendalikan likuiditas keuangan secara optimal
- 6) Melaksanakan supervisi tentang keuangan dan akuntansi terhadap unit usahanya
- 7) Menyusun laporan keuangan serta melaksanakan analisa dan evaluasi untuk merumuskan upaya perbaikannya

- 8) Menyusun laporan sesuai bidang tugas bagian keuangan
- 9) Mengamankan dan mengendalikan pendapatan dengan melaksanakan administrasi pelanngan secara tertib
- 10) Melakukan pengawasan dan mengkoordinir kegiatan penagihan dalam rangka pengelolaan piutang
- 11) Menyusun laporan sesuai bidang tugas bagian pengendalian pendapatan
- 12) Mengatur dan mengendalikan likuiditas keuangan secara optimal
- 13) Menyusun laporan keuangan serta melaksanakan analisa dan evaluasi untuk merumuskan perbaikannya.

Bertanggung jawab dalam pengembangan dan administrasi Sumber Daya Manusia, pengolahan kegiatan kesekretariatan dan umum untuk menjamin kalancaran operasiaonal, serta melaksanakan kegiatan kehumasan dan pemberdayaan lingkungan.

Untuk melaksanakan tanggung jawab sebagaimana disebutkan diatas, bagian SDM dan administrasi mempunyai fungsi:

- 1) Mencatat dan melaksanakan inventarisasi fasilitas kantor serta menyusun rencana dan melaksanakan pemeliharaan
- 2) Melaksanakan administrasi kepegawaian, membuat perhitungan dan melaksanakan pembayaran hak-hak pegawai sesuai dengan ketentuan yang ada
- 3) Menyusun dan memelihara Data Induk Kepegawaian serta melaksanakan monitoring dan evaluasi SDM

- 4) Melaksanakan pembinaan SDM serta menyusun rencana pengembangan SDM
- 5) Merencanakan dan mengelola kegiatan kesekretarian, umum dan khusus
- 6) Mengatur menyelesaikan masalah hukum yang terkait dengan masalah kedinasan, baik dilingkungan internal maupun eksternal
- 7) Mengatur dan melaksanakan program kehumasan dan pemberdayaan lingkungan
- 8) Menyusun laporan sesuai bidang tugas bagian SDM dan Administrasi

e. Bagian Perencanaan

Fungsi Bagian Perencanaan yaitu :

- 1) Bertanggung jawab dalam perencanaan dan pembangunan jaringan distribusi untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan pengembangan sistem, untuk menjamin tercapainya keandalan pasokan energi listrik.
- 2) Menyusun rencana dan melaksanakan pembangunan jaringan untuk melayani pelanggan dan pengembangan sistem.
- 3) Mengolah aset jaringan distribusi dan menyusun Data Induk Jaringan.
- 4) Membuat data peta jaringan (mapping) dan memelihara akurasi data sesuai dengan perkembangan.
- 5) Melaksanakan evaluasi kelayakan investasi dan melakukan penilaian finansialnya.

6) Melaksanakan konstruksi jaringan distribusi dan administrasi pekerjaan.

7) Menyusun laporan sesuai bidang tugas bagian perencanaan dan konstruksi.

f. Bagian Alat Pembatas dan Pengukur

Bertanggung jawab dalam pengembangan pelayanan pelanggan melalui pelaksanaan pemutusan dan penyambungan, pemeliharaan dan keakuratan APP untuk menjamin tercapainya akurasi pemakaian energi listrik.

Tabel 4.1
DAFTAR NAMA PEGAWAI
PT. PLN (PERSERO) DISTRIBUSI JAWA TIMUR AREA PELAYANAN DAN
JARINGAN MALANG
TAHUN 2011

NO	NAMA	NID	JABATAN
APJ MALANG			
1	Ir. SUAJI PROJO		PLH. MAN APJ MALANG
2	WILIS HARGONO	6082286J	EG LING & KESELAMATAN KETENAGA LISTRIKAN
3	BAMBANG SUPRIYADI	5980007G	AN ACCOUNT EXECUTIVE
4	SINGGIH HARIMAN	5680067Z	AN KINERJA
5	PRIJO UTOMO	6083486J	AN KINERJA
6	R. CAHYO GUNADI	6892099Z	AN KINERJA
7	AGUNG DWI PRIYATNO	5980294P	AS HUKUM
8	TOTOK HARMANTONO	5582010J	EG EFISIENSI JARINGAN DISTRIBUSI
9	ENDRO WICAKSONO	5884011J	EII EFISIENSI JARINGAN DISTRIBUSI
DISTRIBUSI			
10	DIDIK SUPRIYANTO	6483203J	ASMAN DISTRIBUSI
11	PRIADI ANTORO	6285129J	AE KEPALA REGU PDKB
12	ABDULLAH BESARI	5782288J	AE KOORDINATOR PDKB
13	TATOK HARJANTO	6083340J	AE LINESMAN PDKB
14	LAKSANA JAYA	6183331J	AE PREPARATOR PDKB
15	NUR CHOLIK	6491048P	JE LINESMAN PDKB
16	W.H.TOTOK SUMANTRI	6694084J	JE LINESMAN PDKB
17	ANDRI HIDAYAT	8204029J	JE LINESMAN PDKB
18	BUDI HERMANSYAH	8204030J	JE LINESMAN PDKB
19	MUCHAMAD YULIANTO	8204032J	JE LINESMAN PDKB
20	MUHAMAD TONI	8204033J	JE LINESMAN PDKB
21	NANANG YUDIANTO	8204034J	JE LINESMAN PDKB
22	DWI AHMAD NURKHOLIS	8404031J	JE LINESMAN PDKB

23	MOCH.JUSUF	5582130J	JE MUTU DAN KEANDALAN
24	SUDARMILLAH	5880036D	SPV LOGISTIK
25	PURNOMO	5580100J	AF LOGISTIK
26	TEGUH SUPRIYANTO	6285133J	AF LOGISTIK
27	GUGUS TRI WALUYO	6283320J	JF LOGISTIK
28	DWI TJAHJO	5883384J	SPV OPERASI DISTRIBUSI
29	MOCHAMAD CHOIRI	5982092D	AE PERENCANAAN OPERASI DISTRIBUSI
30	SUJOKO	5983173J	AE PERENCANAAN OPERASI DISTRIBUSI
31	AGUS WIDODO	8408006J	JE PENGENDALIAN OPERASI DISTRIBUSI
32	TRIKORO BUDI PRANYOTO	6283312J	SPV PEMELIHARAAN JARINGAN
33	ALAMSYAH	6585067P	AE PEMELIHARAAN CUBICLE DAN PROTEKSI
34	SUWONDO	5781244J	AE PEMELIHARAAN DISTRIBUSI
35	SUPRIYADI	6791009J	AE PENGENDALIAN KONSTRUKSI
36	RADAR RISMAN	5779156J	AF PENGELOLAAN DATABASE ASSET
37	BAMBANG SISWANTO	6485132J	JE PEMELIHARAAN DISTRIBUSI
	APP		
38	AHMAD JUNAEDI	6585239JA	ASMAN APP
39	ACHMAD HUSAIN	6285219J	SPV PENGENDALIAN APP
40	NANANG ADITYAWARMAN	6991076H	AE OPERASI DAN PEMELIHARAAN APP
41	PRISMA ASMARA YUDHA	8406019J	JE PENGUKURAN DAN TERA
42	SUJONO SAMPAN	5880178J	SPV PENGENDALIAN LOSSES DAN PJU
43	SUPIADI	5681257J	JE PENGENDALIAN LOSSES DAN PJU
44	R FAUZANIAR SAM S	6491073J	SPV AUTOMATIC METER READING
45	IRFAN PRIASUKMANA	8809069J	JE OPERASI DAN PEMELIHARAAN AMR
	NIAGA & PELAYANAN PELANGGAN		
46	SANTJOKO	6483158J	ASMAN NIAGA DAN PELAYANAN PELANGGAN
47	SRI HARYATI	5978009S	AS RISET PASAR
48	KRISTINI KWATININGSIH	6084025K	AS RISET PASAR
49	PRİYANTO	6485139J	SPV STRATEGI PEMASARAN
50	ASRI HERMAWATI	6083546J	AS ADMINISTRASI PEMASARAN
51	SUGENG WIDIGDO	5680187J	JA TRANSAKSI ENERGI
52	DINI ARIANI	8609001J	JA TRANSAKSI ENERGI
53	MUHAMMAD AMRI	7295005J	SPV PENINGKATAN PELAYANAN
54	WAHYU WIJATMIKO	6486025J	AS PELAYANAN PELANGGAN
55	HERDYS SUPANGKAT	5777045Z	SPV TUL
56	ASNAH TAHAR	5882106D	AF ADMINISTRASI PELANGGAN
57	TANI HARIADI	6283494J	AF EVALUASI PEMBACAAN METER
58	ARIF EFFENDI	6686031J	AF EVALUASI PEMBACAAN METER
59	R HERUMAN PUDIONO	5979158J	JA PENAGIHAN DAN PENGAWASAN PIUTANG
60	BINTI CHOIRIYAH	6292096J	AS PENAGIHAN DAN PENGAWASAN PIUTANG
	PERENCANAAN		
61	SUPRIJADI	5981253J	ASMAN PERENCANAAN
62	BONA SOLIHANA	5678004G	AE PERENCANAAN PENGEMBANGAN JAR DIS
63			SPV PERENCANAAN PENGUSAHAAN
64	FERI ASMORO HERMANTO	7394042J	JA PERENCANAAN DAN EVALUASI PENGUSAHAAN
65	WIBISONO	6385225J	SPV PERENCANAAN SISTEM DISTRIBUSI

66	REVI ALDRIAN	8609659Z	AE PERENCANAAN SISTEM DISTRIBUSI
67	WICAKSONO	7192073J	SPV SISTEM TEKNOLOGI INFORMASI
	SUTRIS HARIYONO	6283333J	AS SISTEM APLIKASI & DATABASE
	SDM DAN KEUANGAN		
68	PUDJI WITONO	7094009E	ASMAN SDM DAN KEUANGAN
69	RETNO ARDHANINGRUM	7092012J	SPV AKUNTANSI
70	ANISSA SEFI ARDHANARESWARI	8809081J	JA AKUNTANSI
71	RIZKY APRILIANI R	8910008J	JA AKUNTANSI
72	ANDRY SUSANTO	7704001R	AS AKUNTANSI
73	RAID HERMAWAN	6483440P	SPV PENGAWASAN PENDAPATAN
74	MEO JOENTORO	6694137J	AF PENERIMAAN PENDAPATAN
75	ANIK MASRUOH	6283342J	SPV PENGENDALIAN ANGGARAN & KEUANGAN
76	WAHYU HERLAMBANG	7292083J	AS AKUNTANSI
77	FEBRINA MARNARIZKAPUTRI	8509603Z	AS KEUANGAN
78	FATATUL MUSTAQILAH	8709042J	JA KEUANGAN
79	MISTRI	6383317J	SPV SDM
80	MUKHRODOH	6691159M	AF ADMINISTRASI SDM
81	INDAH CAHYAWATI	6693030J	AS KINERJA SDM
82	RUDY HARTONO	7394036J	AF ADMINISTRASI SDM
83	UMI MAISAROH	9009199J	JF ADMINISTRASI SDM
84	IMA WAHYUNI	6285127J	SPV SEKRETARIAT
85	AGUS WAHYONO	6388003G	AF RUMAH TANGGA KANTOR
86	HENDRO SUMADI	5878154J	JF ADMINISTRASI DAN K3
87	MARIASIH PUSPITA SARI	8809099J	JF ADMINISTRASI DAN K3
88	EMILIA INDIRA MAYASARI	7292082J	JF RUMAH TANGGA KANTOR

Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

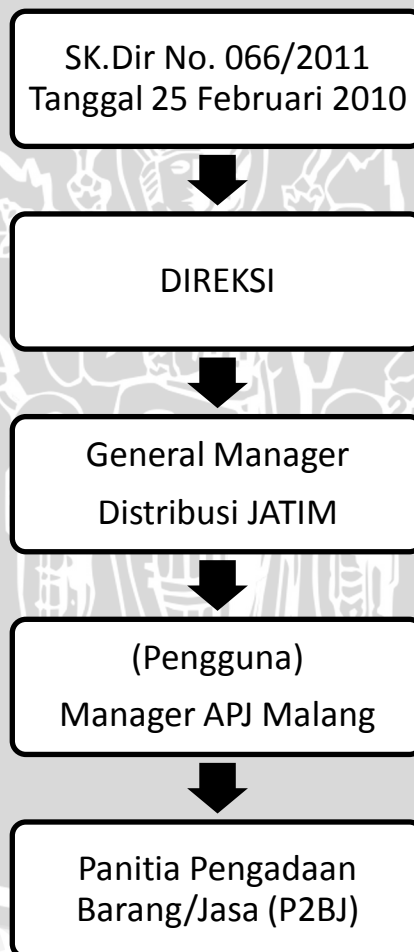
Tabel tersebut diatas menggambarkan mengenai data pegawai-pegawai yang masih aktif bekerja di PT PLN (Persero) Area Pelayanan dan Jaringan Malang terhitung dalam tahun 2011. Dijelaskan dalam tabel tersebut rincian nama-nama pegawai disertai jabatan strukturalnya dalam organisasi PT PLN (Persero) APJ Malang.

4. Struktur Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang

Struktur organisasi untuk pelaksanaan pengadaan barang/jasa di lingkungan APJ Malang tidak berada dalam suatu bentuk unit khusus, melainkan berupa panitia yang dibentuk secara khusus melalui SK Tim Panitia.

Panitia pengadaan barang/jasa di PLN APJ Malang tidak berada dalam struktur organisasi PLN APJ Malang, jadi Panitia bukan suatu unit tetap/paten. Dalam SK.Direksi no 066/2011 tanggal 25 Februari 2011 dijelaskan bahwa direksi boleh memberikan surat kuasa. Yang diberikan kuasa boleh menurunkan kuasa kepada 1 tingkat dibawahnya. Di PLN Distribusi Jawa Timur yang diberikan kuasa oleh direksi adalah GM Disjatim, dan satu tingkat dibawahnya adalah manager APJ Malang. Dan merujuk surat kuasa tersebut manager area membentuk panitia pengadaan berdasarkan SK Tim panitia. Biasanya di APJ Malang setiap tahun panitianya berganti dengan SK Tim Panitia yang baru menyesuaikan dengan kebutuhan sehingga komposisi panitia tetap atau personilnya yang ganti.⁴⁴

Bagan 4.2. Pembentukan P2BJ APJ Malang



Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

⁴⁴ Hasil Wawancara dengan Bpk R. Cahyo Gunadi, Ketua Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang. Tanggal 11 April 2011

Struktur panitia pengadaan barang/jasa di PLN APJ Malang bukan merupakan suatu unit khusus yang bersifat tetap. Dalam Surat Keputusan Direksi PT PLN (Persero) Nomor : 066.K/DIR/2011 tentang Perubahan Kedua Atas Keputusan Direksi Nomor : 305.K/DIR/2011 tentang Pedoman Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) dijelaskan bahwa Panitia Pengadaan adalah beberapa orang pegawai PLN yang diangkat oleh Pengguna Barang/Jasa untuk melaksanakan proses pengadaan. Pengguna sendiri diartikan sebagai Direksi atau Pejabat satu tingkat di bawah Direksi atau GM/KEPALA atau Pejabat yang diberi kuasa yang bertanggung jawab atas pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa dalam lingkungan kerja PLN.

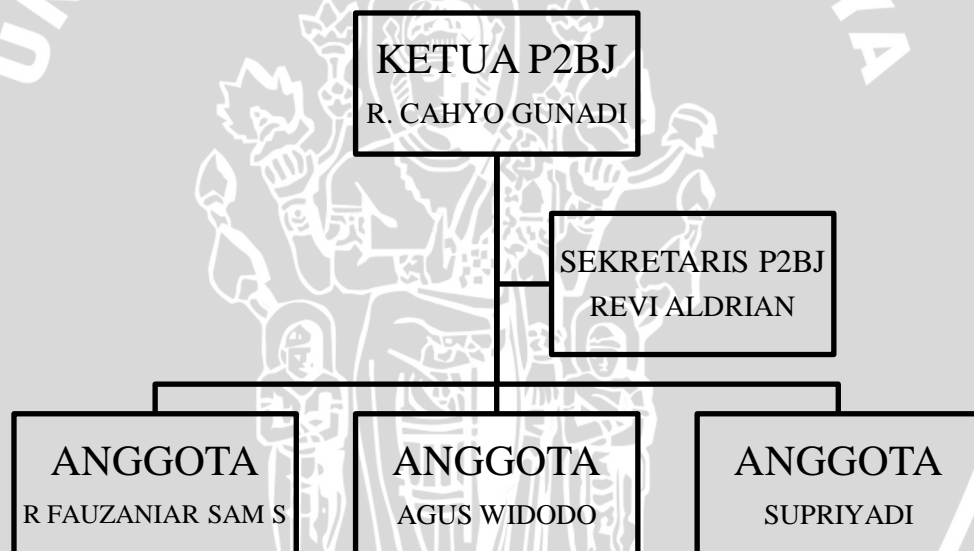
General Manager (GM) Distribusi Jawa Timur (DisJatim) yang merupakan pejabat satu tingkat di bawah Direksi menunjuk Manager Area selaku pengguna dengan wujud memberikan surat kuasa yang didalamnya diberikan kewenangan untuk melakukan kegiatan pengadaan. Atas dasar surat kuasa ini Manager Area membentuk Tim Panitia Pengadaan Barang/Jasa di Lingkup PLN APJ Malang.

PLN Pembangkit Jawa dan Bali sudah mempunyai Departemen/Bagian tersendiri yang melaksanakan masalah pengadaan. Namun untuk tingkat distribusi dalam hal ini misalnya PLN DISJABAR, PLN DISJATIM yang membawahi APJ Malang untuk pengadaannya masih berupa panitia bukan Departemen/Bagian tersendiri.⁴⁵

⁴⁵ Hasil Wawancara dengan Bpk R. Cahyo Gunadi, Ketua Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang. Tanggal 11 April 2011

Pengadaan barang/jasa untuk PLN Pembangkit sudah mempunyai unit khusus atau disebut dengan departemen, dimana sifat dari departemen ini masuk dalam struktur organisasi resmi perusahaan. Sedangkan untuk PLN distribusi masih menggunakan Tim Panitia Pengadaan Barang/Jasa atau sering disebut dengan P2BJ. Dalam PLN APJ Malang dibentuk setiap 1 tahun sekali berdasarkan SK Tim Panitia dengan menyesuaikan kebutuhan pada saat itu. Dalam SK Tim itu bisa berwujud Personil Panitia berganti atau jumlah Panitia yang berganti.

Bagan 4.3 Struktur P2BJ APJ Malang



Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

Setiap bagian struktur Panitia Pengadaan Barang/Jasa (P2BJ) PT PLN (Persero) Area Pelayanan dan Jaringan Malang ini mempunyai tugas dan kewajiban masing-masing. Tugas pokok Panitia Pengadaan Barang/Jasa adalah :

- a) Menyusun jadwal pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa;

- b) Menyiapkan Dokumen Pengadaan;
- c) Menyusun Harga Perkiraan Sendiri (HPS);
- d) Menandatangani Pakta Integritas sebelum pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa dimulai;
- e) Mengumumkan Pengadaan Barang/Jasa melalui media cetak dan/atau media elektronik (*e-procurement* PLN) dan papan pengumuman;
- f) Memastikan suatu Badan Usaha yang akan diundang tidak termasuk dalam Daftar Hitam (*black list*) PLN;
- g) Memberikan penjelasan pengadaan (*Aanwijzing*);
- h) Menilai kualifikasi kepada Penyedia Barang/Jasa melalui prakualifikasi atau pasca-kualifikasi;
- i) Melakukan klarifikasi kepada Penyedia Barang/Jasa, jika ada data atau hal-hal yang kurang jelas atau meragukan;
- j) Melakukan evaluasi terhadap Dokumen Penawaran;
- k) Melakukan negosiasi untuk Pengadaan Barang/Jasa dengan metode Pemilihan Langsung atau Penunjukkan Langsung;
- l) Mengusulkan calon pemenang (Penyedia Barang/Jasa) kepada Pengguna Barang/Jasa dengan melampirkan Surat Pernyataan Panitia/Pejabat Pengadaan Barang/Jasa sesuai dengan ketentuan yang sudah ditetapkan;
- m) Mengumumkan pemenang;
- n) Mendokumentasikan proses Pengadaan Barang/Jasa dengan tertib

- o) Membuat laporan mengenai proses dan hasil Pengadaan Barang/Jasa.

Tabel 4.2

Bagian/Unit PLN (Persero) APJ Malang yang bersertifikat E-Procurement

No.	Bidang/Unit	Jumlah
1.	Panitia Pengadaan Barang/Jasa	5 orang
2.	Eks. Panitia Pengadaan Barang/Jasa	2 orang
3.	Asisten Manager (Asman)	3 orang
4.	Manager Sub Unit	13 orang
Total yang bersertifikat di PLN APJ Malang		23 orang

Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

Semua pihak yang terkait dalam sistem *e-procurement* PLN APJ Malang wajib mengikuti pendidikan dan pelatihan serta bersertifikat *e-procurement* yang dikeluarkan oleh Unit Pendidikan dan Pelatihan (DIKLAT) Pandaan. Misalnya untuk Asisten Manager dan Manager Sub Unit diwajibkan untuk mengikuti Pelatihan juga meskipun bidang-bidang ini tidak terkait langsung dalam kegiatan pengadaan. Namun pelatihan ini ditujukan karena bidang-bidang ini yang mempunyai anggaran sebagai pengguna, sehingga secara logika mereka harus menguasai *e-proc* dalam kapasitas mereka sebagai pengguna.

B. Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa di PT PLN (Persero) APJ

Malang dengan sistem *E-Procurement*

1. Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa dengan Sistem *E-Procurement* di PT PLN (Persero) APJ Malang.

Ketentuan Pasal 2 dari PERPRES No 54 Tahun 2010 Tentang Pengadaan Barang /Jasa Pemerintah secara tegas menyatakan bahwa ruang lingkup keberlakuan dari Perpres tersebut adalah terhadap :

- a) Pengadaan Barang/Jasa di lingkungan K/L/D/I yang pembiayaannya baik sebagian atau seluruhnya bersumber dari APBN/APBD.
- b) Pengadaan Barang/Jasa untuk investasi di lingkungan Bank Indonesia, Badan Hukum Milik Negara dan Badan Usaha Milik Negara/Badan Usaha Milik Daerah yang pembiayaannya sebagian atau seluruhnya dibebankan pada APBN/APBD.

Ruang lingkup keberlakuan tersebut tidak berpedoman pada lembaga yang melaksanakan tetapi adalah sumber dana yang dipergunakan. Meskipun pasal 2 ayat (1) huruf b tersebut menyebut pengadaan barang dan jasa di BUMN sebagai bagian dari lingkup keberlakuan peraturan, namun tidak berarti bahwa demi hukum pengadaan barang dan jasa BUMN harus menggunakan Perpres tersebut, karena yang terpenting adalah sumber dana dari pengadaan barang/jasa tersebut. Apabila sumber dana pengadaan barang dan jasa berasal dari APBN baik sebahagian atau seluruhnya, maka pengadaan barang dan jasa tersebut tunduk pada Perpres No. 54 Tahun 2010, namun apabila sumber biaya pengadaan barang dan jasa tersebut baik sebahagian atau seluruhnya bukan berasal dari APBN, maka

pengadaannya barang dan jasa di BUMN tidak termasuk dalam lingkup keberlakuan Perpres tersebut.

Sebelum Pelaksanaan pengadaan barang/jasa, hal yang perlu diperhatikan adalah adanya kepastian anggaran dari PLN yang diperuntukkan pada pos mana yang perlu untuk dilakukan pengadaan. Kepastian anggaran yang ada biasa disampaikan dalam rincian penetapan Surat Kuasa Kerja Investasi (SKKI) atau Surat Kuasa Kerja Operasi (SKKO) dan surat kuasa kerja lainnya. Rincian SKKI, SKKO, dan surat kuasa kerja lainnya adalah merupakan hasil penjabaran dari realisasi RKAP yang sudah disetujui oleh perusahaan. RKAP tersebut disusun pada akhir tahun anggaran berjalan guna usulan ke tingkat pusat sebagai bahan untuk penentuan anggaran perusahaan di tahun berikutnya. Susunan rincian dan besarnya RKAP didasarkan atas biaya rutin operasi, pemeliharaan, dan investasi yang ditetapkan dengan menyesuaikan target kinerja perusahaan yang dibebankan.⁴⁶

Berdasarkan wawancara yang dilakukan diatas maka sangat penting untuk mengetahui sumber pembiayaan pengadaan barang dan jasa yang dilakukan PLN APJ Malang. Apabila dana yang dipergunakan tersebut dimaknai sama dengan APBN maka pengadaan barang dan jasa tersebut tunduk pada Perpres No. 54 Tahun 2010. Sebaliknya apabila dana BUMN yang dipergunakan tersebut dimaknai bukan merupakan dana APBN maka pengadaan barang dan jasa tersebut tidak tunduk pada Perpres No. 54 Tahun 2010.

Konsisten dengan maksud penjelasan pasal 4 ayat (1) Undang-undang BUMN yang menyebutkan tujuan pemisahan kekayaan Negara dari APBN untuk dijadikan penyertaan modal Negara pada BUMN yang untuk selanjutnya pengelolaannya tidak tunduk lagi sistem APBN, maka jelaslah bahwa kekayaan Negara yang dipisahkan

⁴⁶ Hasil Wawancara dengan Bpk Cahyo Gunadi, Ketua Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang. Tanggal 11 April 2011

pada BUMN tersebut penggunaannya tidak lagi tunduk pada sistem APBN. Dengan demikian apabila dana yang digunakan BUMN Persero dalam pengadaan barang dan jasa dana BUMN itu sendiri yang merupakan hasil pengelolaan kekayaan Negara yang dipisahkan, maka jelas bahwa dana tersebut bukan termasuk lagi dana APBN yang penggunaannya tunduk pada sistem APBN sebagaimana dimaksud dalam penjelasan Pasal 4 ayat (1) UU BUMN. Oleh karena itu penggunaannya dalam pengadaan barang dan jasa tidak tunduk pada tata cara penggunaan APBN sebagaimana diatur dalam Perpres No. 54 Tahun 2010.

Konsisten dengan pendapat bahwa dana BUMN Persero yang digunakan untuk membiayai pengadaan barang dan jasa BUMN bukanlah dana APBN, maka masalah pengaturan pengadaan barang dan jasa di lingkungan BUMN Persero (sepanjang tidak langsung menggunakan APBN), adalah dalam lingkup pengaturan BUMN sebagai badan hukum, bukan pada lingkup pengaturan penggunaan APBN. Dengan kata lain, lingkup pengaturan pengadaan barang dan jasa di lingkungan BUMN haruslah dilihat dalam konteks pengaturan BUMN.

Berdasarkan hal tersebut, dasar hukum pengadaan barang dan jasa di lingkungan BUMN merujuk pada ketentuan Pasal 99 PP No. 45 Tahun 2005 tentang Pendirian, Pengurusan, Pengawasan dan Pembubaran BUMN, yang berbunyi sebagai berikut :

- a) Pengadaan barang dan jasa oleh BUMN yang menggunakan dana langsung dari APBN dilaksanakan sesuai dengan ketentuan pelaksanaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara.
- b) Direksi BUMN menetapkan tata cara pengadaan barang dan jasa bagi BUMN yang bersangkutan, selain pengadaan barang dan jasa sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) berdasarkan pedoman umum yang ditetapkan oleh Menteri.
- c) Pedoman umum dan tata cara sebagaimana dimaksud pada ayat (2) ditetapkan dengan memperhatikan prinsip efisiensi dan transparansi.

Dengan demikian pengadaan barang dan jasa BUMN Persero yang dibiayai bukan dari dana APBN, maka pengaturan pengadaan barang dan jasanya tunduk pada ketentuan yang ditetapkan oleh Direksi dengan mempedomani pedoman umum yang ditetapkan oleh Menteri BUMN dan tetap berpedoman pada prinsip efisiensi dan transparansi sebagaimana dimaksud pada Pasal 99 PP No. 45 Tahun 2005 tersebut.

Peraturan Meneg BUMN No.PER-05/MBU/2008 tentang Pedoman Umum Pelaksanaan Pengadaan Barang & Jasa BUMN, memberikan keleluasaan bagi BUMN dalam melakukan pengadaan barang & jasa sesuai kebutuhan bisnis. Kebijakan ini memperkuat posisi BUMN sebagai entitas bisnis, bukan entitas pemerintah yang harus berpedoman Keppres No.80/tahun 2003 yang telah diubah dengan Peraturan Presiden Republik Indonesia (PERPRES) No 54 Tahun 2010 Tentang Pengadaan Barang /Jasa Pemerintah .yang telah berlaku sejak ditetapkan yaitu tanggal 6 Agustus 2010. BUMN yang menggunakan dana diluar APBN/APBD diberikan kewenangan penuh

mengatur tata cara belanja secara cepat, fleksibel, efisien, efektif sehingga tidak kehilangan peluang bisnis dan menimbulkan kerugian.

Menteri BUMN melalui surat edaran tertanggal 8 Mei 2009 No.SE-07/MBU/2009 meminta seluruh Direksi BUMN menyusun dan menyesuaikan peraturan/keputusan pengadaan barang & jasa dengan tetap memperhatikan prinsip efisien, efektif, kompetitif, transparan, adil, wajar dan dapat dipertanggung jawabkan.

Peraturan Presiden No. 54 Tahun 2010 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah yang ditetapkan pada 6 Agustus 2010 yang mana Peraturan Presiden ini memiliki ruang lingkup yang mencakup Pengadaan Barang/Jasa untuk investasi di lingkungan Bank Indonesia, Badan Hukum Milik Negara dan Badan Usaha Milik Negara/Badan Usaha Milik Daerah yang pembiayaannya sebagian dan seluruhnya dibebankan pada APBN/APBD. Sehingga Peraturan Presiden ini menambah daftar peraturan tentang Pengadaan Barang/Jasa di lingkungan BUMN.

Peraturan Menteri BUMN No. PER 05/MBU/2008 tentang Pedoman Pengadaan Barang dan Jasa BUMN tersebut memiliki dasar hukum yang kuat, karena merupakan perintah langsung dari Peraturan Pemerintah No. 45 Tahun 2005 yang hirarkinya lebih tinggi dari Peraturan Presiden No. 54 Tahun 2010. Permen BUMN No. PER 05/MBU/2008 memiliki kekuatan mengikat sebagai peraturan hukum berdasarkan ketentuan UU No.10 Tahun 2004 tentang Pedoman Pembuatan Peraturan perundang-Undangan

Pelaksanaan pengadaan barang/jasa di PT PLN (Persero) Area Pelayanan dan Jaringan Malang yang mana dananya bersumber pada APLN (Anggaran Perusahaan Listrik Negara) mengacu pada peraturan pelaksanaan yang dituangkan dalam Keputusan Direksi, yaitu :

- a. Keputusan Direksi PT PLN (Persero) Nomor : 066.K/DIR/2011 tentang Perubahan Kedua Atas Keputusan Direksi Nomor : 305.K/DIR/2011 tentang Pedoman Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero)
- b. Keputusan Direksi PT PLN (Persero) Nomor : 305.K/DIR/2011 tentang Pedoman Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero)
- c. Keputusan Direksi PT PLN (Persero) Nomor : 198.K/DIR/2007 tentang swakelola

Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa di PT PLN (Persero) API Malang sebelum diterapkannya sistem *E-Procurement* menggunakan sistem konvensional, yaitu dimana media yang digunakan masih bersifat manual yang memungkinkan untuk terjadinya pertemuan langsung antara pihak panitia dengan para peserta. Maksudnya tahap demi tahap dalam pengadaan ini dilakukan dengan sesi tatap muka. Mulai dari tahap pengumuman tender sampai pengumuman pemenang tender.

Kalau pengadaan dulu itu masih menggunakan media di luar elektronik. Media seperti papan pengumuman, Surat kabar, dan undangan secara surat menyurat. Sedangkan proses penawaran masih secara tatap muka. Untuk pengumuman pemenang melalui surat kabar atau surat pemberitahuan

melalui per masing-masing peserta. Jadi yang membedakan hanya media saja, sedangkan tahapan-tahapan lainnya kurang lebih sama.⁴⁷

Sistem pengadaan barang/jasa di PT PLN (Persero) APJ Malang terdiri dari beberapa macam metode yang penggunaannya disesuaikan dengan waktu dan kebutuhan pengadaan. Untuk pengadaan barang/jasa pemborongan terdapat lima metode yang dapat digunakan yaitu :

- a. Pelelangan dengan Pra kualifikasi
- b. Pelelangan dengan Pascakualifikasi
- c. Pemilihan Langsung
- d. Penunjukkan Langsung
- e. Pembelian Langsung

Sedangkan untuk pengadaan jasa konsultasi terdiri atas 4 metode yaitu :

- a. Seleksi Umum
- b. Seleksi Khusus
- c. Penunjukkan Langsung
- d. Pengadaan Jasa Konsultasi Perorangan

Selain itu juga terdapat pelaksanaan pengadaan jasa lainnya dan pengadaan barang/jasa untuk pekerjaan penanggulangan bencana alam.

Seiring perkembangan Teknologi dan tuntutan kebutuhan di Lingkup Perusahaan, sejak tahun 2003 pelaksanaan pengadaan

⁴⁷ Hasil Wawancara dengan Bpk R. Fauzaniar Sam S, Anggota Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang. Tanggal 11 April 2011

barang/jasa di Lingkup PT PLN (Persero) wajib dilakukan melalui sistem *E-Procurement*. PLN APJ Malang sendiri baru menerapkan sistem ini mulai tahun 2008, dimana saat itu sosialisasi sistem *E-Procurement* baru dilakukan oleh PLN DisJatim tahun 2008. Sejak kurun waktu tersebut hingga sekarang semua bentuk pengadaan di PLN APJ Malang diwajibkan menggunakan sistem *E-Procurement*.⁴⁸

E-Procurement PLN menurut Surat Keputusan Direksi No. 035. K/DIR/2010. Tanggal 03 Juli 2010 adalah *sarana Pengadaan Barang/Jasa yang diproses secara elektronik; yang diakses melalui internet pada alamat <http://eproc.pln.co.id>*.

Tabel 4.3
Implementasi *E-Procurement* di PT PLN (Persero) Malang Tahun 2010

No.	Nama Paket Lelang	Pagu Anggaran	Jumlah Peserta	Pemenang
1.	Pelayanan Teknik Zona UPC	4.242.414.000,-	5	PT. Credo Indo Elektra
2.	Pelayanan teknik Zona UJ	1.180.000.000,-	14	PT. Anugerah Tri Tunggal Jaya
3.	Konsultasi PDBJ	400.000.000,-	5	PT. Pratama Kinerja Perkasa
4.	Pengadaan Material SR	723.000.000,-	14	PT. Hari Esok Cemerlang
5.	Pemeliharaan Gardu Distribusi Terpadu	651.339.590,-	12	PT. Cipto Joyo Kawentar
6.	Manajemen Baja Meter	6.666.355.953	18	PT. Cipto Joyo Kawentar
7.	Pelayanan Teknik	8.421.530.539,-	9	PT. Borobudur Medecon
8.	PDBJ	424.462.500,-	10	PT. Cipto Joyo Kawentar

⁴⁸ Hasil Wawancara dengan Bpk R. Fauzaniar Sam S, Anggota Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang. Tanggal 11 April 2011

Sumber : Data Sekunder 2011

Tabel diatas menjelaskan mengenai implementasi sistem *e-procurement* terkait dengan pengadaan barang/jasa yang dilakukan oleh PT PLN (Persero) Area Pelayanan dan Jaringan Malang dalam kurun waktu 2010. Dapat dilihat selama kurun waktu tersebut PT PLN (Persero) APJ Malang melakukan sejumlah kegiatan pengadaan dengan Penyedia Barang/Jasa yang berhasil memenangkan proses pelelangan melalui sistem *e-procurement* terkait dengan kebutuhan yang diperlukan dalam menunjang kegiatan operasi PT PLN (Persero) APJ Malang.

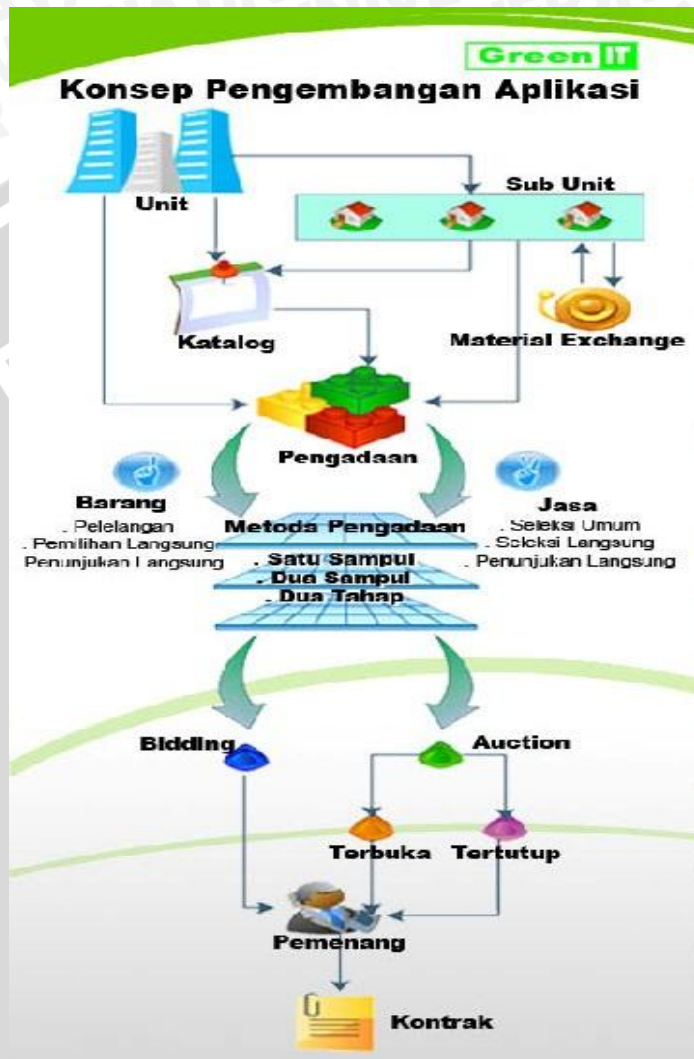
Sistem Pengadaan Barang/Jasa pada PT PLN (Persero) terdiri dari 2 (dua) jenis, yaitu proses pengadaan barang dan jasa secara elektronik di lingkungan PLN, dengan sumber dana dari Anggaran PLN (APLN). Selain itu sarana proses pengadaan barang/jasa yang sumber dananya berasal dari APBN dilakukan dengan Sistem yang dikenal dengan nama Sistem *e-Procurement* (e-Proc) LPSE-PLN. Sistem ini bekerjasama dengan Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah (LKPP).⁴⁹

Tujuan pelaksanaan e-Procurement PLN adalah untuk lebih meningkatkan integrasi antar unit PLN, transparansi, kecepatan proses, efisiensi waktu dan biaya, akuntabilitas, memudahkan pengendalian dan pengawasan, dan mengoptimalkan pemanfaatan

⁴⁹ “Dengan eProc, PLN Tingkatkan Transparansi Proses Pengadaan” <http://www.jpnn.com> diakses pada tanggal 28 Februari 2011

material di gudang (baik material *fast moving* maupun material *slow moving*).

Gambar 4.1 Konsep E-Procurement PLN



Sumber : Sistem E-procurement PT PLN (Persero), www.pln.co.id

Berdasarkan Pedoman Pelaksanaan PLN (Persero) dalam Surat Keputusan Direksi PT PLN (Persero) Nomor: 066.K/DIR/2011 tentang Perubahan Kedua Atas Keputusan Direksi Nomor: 305.K/DIR/2011 tentang Pedoman Pengadaan Barang/Jasa PT PLN

(Persero) tahapan-tahapan pengadaan dalam sistem E-Procurement adalah sebagai berikut :

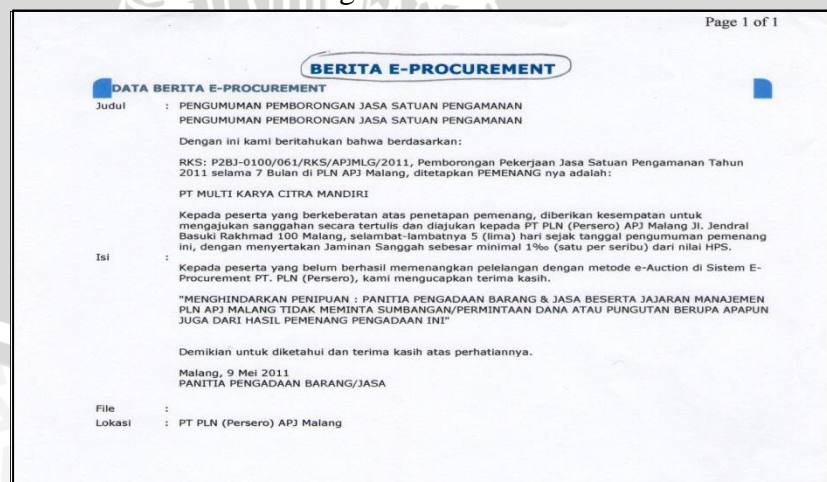
a. Tahap Pendaftaran dan Kualifikasi

Dalam surat Keputusan Direksi PT PLN (Persero) Nomor: 066.K/DIR/2011 tentang Perubahan Kedua Atas Keputusan Direksi Nomor: 305.K/DIR/2011 tentang Pedoman Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) pada Bab III tentang ketentuan Proses Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa mencantumkan ketentuan sebagai berikut :

1) Pengumuman Pelelangan dengan Prakualifikasi

Panitia Pengadaan harus mengumumkan secara luas tentang adanya Pelelangan dengan Prakualifikasi melalui media elektronik (*e-Procurement* PLN) dan papan pengumuman dan/atau surat kabar,

Gambar 4.2 Pengumuman *E-Procurement*




Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

2) Pendaftaran dan Pengambilan Dokumen Kualifikasi

Calon Penyedia Barang/Jasa yang berminat melakukan pendaftaran dan mengambil Dokumen Kualifikasi; Apabila Calon Penyedia Barang/Jasa yang mendaftar kurang dari 3 (tiga), maka dinyatakan gagal.

Gambar 4.3 Pengambilan Dokumen *E-Procurement*



PT PLN (Persero) DISTRIBUSI JAWA TIMUR
APJ. Malang

DAFTAR PENGAMBILAN DOKUMEN

Hari / Tanggal : Senin / 13 Desember 2010
 Waktu : 09:00 WIB
 Tempat : PT. PLN (PERSERO) APJ MALANG
 Acara : Daftar Pengambilan Dokumen Pengadaan Barang/Jasa
 Pemborongan untuk Manajemen Baca Meter dan Penekanan
 Tunggakan Zona-1 Wilayah PLN UPJ Lawang, Bululawang,
 Tumpang, Gondanglegi dan Dampit sejumlah 250.000
 pelanggan di PLN APJ Malang
 RKS : P2BJ-0218/061/RKS/MALU/2010, Tanggal 6 Desember
 2010

No	Penyedia Barang/Jasa	Tanggal Pengambilan Dokumen
1.	PT. CITA YASA PERDANA	9 Desember 2010
2.	PT. PRATAMA KINERJA PERKASA	9 Desember 2010
3.	PT EKA PRIMA DUTA	9 Desember 2010
4.	PT KASTIL MAS PERSADA	9 Desember 2010
5.	PT. CREDO INDOELEKTRA	8 Desember 2010
6.	PT. KOPESERA ENGINEERING	9 Desember 2010
7.	PT. INMASH TEHNIK	9 Desember 2010
8.	PT. Masayu Dwi Satria	9 Desember 2010
9.	PT. BORNEO VARIA JAYA	9 Desember 2010
10.	PT. PATT ENGINEERING	10 Desember 2010
11.	PT. DATA ENERGY INFOMEDIA	10 Desember 2010
12.	PT. PATTINDO	9 Desember 2010
13.	PT. MULYO MUKTI	10 Desember 2010
14.	PT. AYODYA JAYA	8 Desember 2010
15.	PT. CIPTO JOYO KAWENTAR	9 Desember 2010

*) Dokumen ini sah tanpa tandatangan.

Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

3) Penyampaian Dokumen Kualifikasi

Formulir isian kualifikasi Calon Penyedia Barang/Jasa yang memuat ringkasan informasi dari persyaratan kualifikasi disertai pernyataan Calon Penyedia Barang/Jasa yang ditandatangani di atas materai; Formulir isian tersebut sebagai pengganti dokumen yang dipersyaratkan.

4) Evaluasi Dokumen Kualifikasi



Panitia Pengadaan melakukan evaluasi atas Dokumen Kualifikasi Calon Penyedia Barang/Jasa sesuai dengan kriteria kualifikasi yang dipersyaratkan

5) Penetapan Hasil Prakualifikasi

Panitia Pengadaan mengusulkan hasil evaluasi kualifikasi Calon Penyedia Barang/Jasa kepada Pengguna Barang/Jasa untuk mendapatkan penetapan; Apabila Penyedia Barang/Jasa yang lulus prakualifikasi kurang dari 3 (tiga) maka dinyatakan gagal.

6) Hasil Prakualifikasi Calon Penyedia Barang/Jasa

Menyampaikan hasil Prakualifikasi kepada para Calon Penyedia Barang/Jasa. Apabila diperlukan Panitia Pengadaan dapat mengumumkan hasil kualifikasi Calon Penyedia Barang/Jasa melalui papan pengumuman

7) Mengundang para Calon Penyedia Barang/Jasa yang lulus kualifikasi untuk mengambil Dokumen Pengadaan.

b. Tahap Penjelasan Pekerjaan atau *anwijzing*, Penyampaian dan Pembukaan Dokumen Penawaran, dan Evaluasi Penawaran

Dalam surat Keputusan Direksi PT PLN (Persero) Nomor : 066.K/DIR/2011 tentang Perubahan Kedua Atas Keputusan Direksi Nomor: 305.K/DIR/2011 tentang Pedoman Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) pada Bab III tentang ketentuan Proses Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa mencantumkan ketentuan sebagai berikut :

1) Penyampaian dan Pembukaan Dokumen Penawaran

Penyampaian dan cara pembukaan dokumen penawaran harus mengikuti ketentuan yang dipersyaratkan dalam dokumen Barang/Jasa.

Gambar 4.4 Pemasukan Penawaran

Data Penyedia Barang/Jasa				
No	Nama Penyedia Barang/Jasa	Tanggal Pemasukan Penawaran	Telepon	Alamat
1.	PT. CITA YASA PERDANA	Tdk memasukkan penawaran	031-8290685 & 031-70920685	Jl. Gayung Kebonsari XI/ 1
2.	PT. PRATAMA KINERJA PERKASA	23-12-2010	(0341) 717272	Jl. Raya Kedoya Kav 4-5 Mangliawan - Malang
3.	PT EKA PRIMA DUTA	20-12-2010	(031) 3061622	PERUM PERMATA INDAH BLOK B NO. 8 Da. MLAJAH-BANGKALAN
4.	PT KASTIL MAS PERSADA	23-12-2010	031-5040562	JL RUNGKUT ASRI 5/10
5.	PT. CREDO INDOELEKTRA	23-12-2010	0342-801549	Jl. Masjid Utara 52 Blitar
6.	PT. KOPESERA ENGINEERING	Tdk memasukkan penawaran	0341-800474	JL. KOL. SUGIONO RUKO GADANG ASRI KAV. 7
7.	PT. INMASH TEHNIK	18-12-2010	+62318535566	Jl. Bluru Kidul No. 100 Sidoarjo
8.	PT. Masayu Dwi Satria	18-12-2010	031-8530521	Jl. Kol.Sugiono Ngingas No.1 Sidoarjo
9.	PT. BORNEO VARIA JAYA	18-12-2010	+62-31-8535068	Jl. Kol. Sugiono No. 19 Kureksari Waru Sidoarjo
10.	PT. PATT ENGINEERING	23-12-2010	0341-712879	Jl. Kedoya Barat No 3 Mangliawan, Pakis Kab. Malang
11.	PT. DATA ENERGY INFOMEDIA	23-12-2010	021 5638648	JL. K S TUBUN I NO. 2, PETAMBURAN JAKARTA11420
12.	PT. PATTINDO	23-12-2010	0341-833737 / 0341-717806	Jl. Raya Sempalwadak KM 1 Bululawang kab. Malang
13.	PT. MULYO MUKTI	23-12-2010	024-6732331	JL. WOLTER MONGINSIDI NO 32 PEDURUNGAN TENGAH SEMARANG
14.	PT. AYODYA JAYA	22-12-2010	0341-494424	JL. LAHOR NO. 5 MALANG
15.	PT. CIPTO JOYO KAWENTAR	23-12-2010	0341-485853	JL. SOEKARNO-HATTA BLOK B

Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

2) Evaluasi Penawaran

Pelaksanaan Evaluasi Penawaran dilakukan oleh panitia pengadaan terhadap semua penawaran yang masuk. Evaluasi tersebut meliputi evaluasi administrasi, teknis, dan harga berdasarkan kriteria, metode, dan tata cara evaluasi yang telah ditetapkan dalam dokumen pengadaan. Penawaran yang memenuhi syarat adalah penawaran sesuai dengan ketentuan syarat-syarat dan spesifikasi yang ditetapkan dalam dokumen pengadaan tanpa ada penyimpangan yang bersifat penting/pokok atau penawaran bersyarat. Panitia Pengadaan

kemudian melakukan evaluasi teknis terhadap semua penawaran yang memenuhi persyaratan administrasi

Gambar 4.5 Evaluasi Administrasi

Data Penyedia Barang/Jasa				
No	Nama Penyedia Barang/Jasa	Telepon	Alamat	Lulus Administrasi
1.	PT. BORNEO VARIA JAYA	+62-31-8530668	Jl. Kol. Sugiono No. 19 Kureksari Waru Sidoarjo	Ya
2.	PT. INMASH TEHNIK	+62318535566	Jl. Bluru Kidul No. 100 Sidoarjo	Ya
3.	PT. PATTINDO	0341-833737 / 0341-717806	Jl. Raya Sempalwadak KM 1 Bululawang kab. Malang	Ya
4.	PT. PATT ENGINEERING	0341-712879	Jl. Kedoya Barat No 3 Mangliawan, Pakis Kab. Malang	Ya
5.	PT. Masayu Dwi Satria	031-8530521	Jl. Kol.Sugiono Ngingas No.1 Sidoarjo	Ya
6.	PT. DATA ENERGY INFOMEDIA	021 5638648	JL. K S TUBUN I NO. 2, PETAMBURAN JAKARTA11420	Tidak
7.	PT KASTIL MAS PERSADA	031-5040562	JL RUNGKUT ASRI 5/10	Tidak
8.	PT. PRATAMA KINERJA PERKASA	(0341) 717272	Jl. Raya Kedoya Kav 4-5 Mangliawan - Malang	Ya
9.	PT. CREDO INDOELEKTRA	0342-801549	Jl. Masjid Utara 52 Blitar	Ya
10.	PT. CIPTO JOYO KAWENTAR	0341-485853	JL. SOEKARNO-HATTA BLOK B	Ya
11.	PT. AYODYA JAYA	0341-494424	JL. LAHOR NO. 5 MALANG	Ya
12.	PT EKA PRIMA DUTA	(031) 3061622	PERUM PERMATA INDAH BLOK B NO. 8 Da. MLAJAH-BANGKALAN	Tidak

Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

Gambar 4.6 Evaluasi Teknis

DATA PENYEDIA BARANG/JASA UNDANGAN				
No	Nama Penyedia Barang/Jasa	Alamat	Telepon	Nilai Teknis
1.	PT. BORNEO VARIA JAYA	Jl. Kol. Sugiono No. 19 Kureksari Waru Sidoarjo	+62-31-8535068	100.00
2.	PT. INMASH TEHNIK	Jl. Bluru Kidul No. 100 Sidoarjo	+62318535566	100.00
3.	PT. PATTINDO	Jl. Raya Sempalwadak KM 1 Bululawang kab. Malang	0341-833737 / 0341-717806	100.00
4.	PT. PATT ENGINEERING	Jl. Kedoya Barat No 3 Mangliawan, Pakis Kab. Malang	0341-712879	100.00
5.	PT. Masayu Dwi Satria	Jl. Kol.Sugiono Ngingas No.1 Sidoarjo	031-8530521	100.00
6.	PT. PRATAMA KINERJA PERKASA	JL. Raya Kedoya Kav 4-5 Mangliawan - Malang	(0341) 717272	100.00
7.	PT. CREDO INDOELEKTRA	Jl. Masjid Utara 52 Blitar	0342-801549	100.00
8.	PT. CIPTO JOYO KAWENTAR	JL. SOEKARNO-HATTA BLOK B	0341-485853	100.00
9.	PT. AYODYA JAYA	JL. LAHOR NO. 5 MALANG	0341-494424	100.00

Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

Gambar 4.7 Evaluasi Penawaran Biaya

1. Hasil Evaluasi Penawaran Biaya				
No	Nama Penyedia Barang/Jasa	Usulan Biaya (Rp.)	Nilai	Peringkat
1.	PT. CIPTO JOYO KAWENTAR	4.946.150.000,00	100,00	1
2.	PT. PRATAMA KINERJA	5.786.000.000,00	85,48	2
3.	PT. CREDO INDOELEKTRA	5.847.060.059,50	84,59	3
4.	PT. BORNEO VARIA JAYA	5.863.275.000,00	84,36	4
5.	PT. INMASH TEHNIK	6.135.250.000,00	80,62	5
6.	PT. Masayu Dwi Satria	6.742.450.000,00	73,36	6
7.	PT. AYODYA JAYA	6.765.221.455,30	73,11	7
8.	PT. PATT ENGINEERING	6.805.097.223,10	72,68	8
9.	PT. PATTINDO	6.805.097.223,10	72,68	9

2. Hasil Evaluasi Akhir (Gabungan Penawaran Teknis & Biaya)				
No	Nama Penyedia Barang/Jasa	Nilai		Peringkat
		Teknis	Biaya	
1.	PT. CIPTO JOYO KAWENTAR	100,00	100,00	1
2.	PT. PRATAMA KINERJA PERKASA	100,00	85,48	2
3.	PT. CREDO INDOELEKTRA	100,00	84,59	3

Adapun rekapitulasi atas evaluasi menjadi lampiran pada berita acara ini.
Demikian Berita Acara ini dibuat yang ditandatangani oleh anggota Panitia Pengadaan Barang Dan Jasa Tahun 2010

Halaman 1 dari 2

Dicetak Oleh: P2BJ PLN APJ MALANG 2010, Waktu: 3-1-2011

Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

3) Pembuktian Kualifikasi

Terhadap Calon Penyedia Barang/Jasa yang akan diusulkan sebagai pemenang dan pemenang cadangan, dilakukan verifikasi terhadap semua data dan informasi yang ada dalam formulir isian kualifikasi dengan meminta rekaman atau asli dokumen yang sah.

Gambar 4.8 Pembuktian Kualifikasi

Data Penyedia Barang/Jasa				
No	Nama Penyedia Barang/Jasa	Keabsahan Kualifikasi	Telepon	Alamat
1	PT. BORNEO VARIA JAYA	Sah	+62-31-8535068	Jl. Kol. Sugiono No. 19 Kureksari Waru Sidoarjo
2	PT. INMASH TEHNIK	Sah	+62318535566	Jl. Bluru Kidul No. 100 Sidoarjo
3	PT. PATTINDO	Sah	0341-833737 / 0341-717806	Jl. Raya Sempalwadak KM 1 Bululawang kab. Malang
4	PT. PATT ENGINEERING	Sah	0341-712879	Jl. Kedoya Barat No 3 Mangliawan, Pakis Kab. Malang
5	PT. Masayu Dwi Satria	Sah	031-8530521	Jl. Kol. Sugiono Ngingas No.1 Sidoarjo
6	PT. PRATAMA KINERJA PERKASA	Sah	(0341) 717272	Jl. Raya Kedoya Kav 4-5 Mangliawan - Malang
7	PT. CREDO INDOELEKTRA	Sah	0342-801549	Jl. Masjid Utara 52 Blitar
8	PT. CIPTO JOYO KAWENTAR	Sah	0341-485853	JL. SOEKARNO-HATTA BLOK B
9	PT. AYODYA JAYA	Sah	0341-494424	JL. LAHOR NO. 5 MALANG

Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

c. Tahap Penentuan Pemenang

Pada tahap akhir ini, panitia lelang telah mendapatkan seorang peserta lelang yang berhasil mengajukan penawaran terendah dibanding peserta lelang yang lain, baik melalui sistem *e-Auction* ataupun sistem *e-Bidding*. Setelah verifikasi selesai dan peserta dinyatakan layak dan lolos kualifikasi, maka pemenang lelang tersebut akan diumumkan kembali pada media cetak dan elektronik.

Gambar 4.9 Penunjukkan Pemenang

SURAT PENUNJUKAN PEMENANG BARANG/JASA						
Nomor Surat Penunjukan Pemenang		: 0003.Pn/613/APJ-MLG/2011				
Tanggal Surat Penunjukan Pemenang		: 12 Januari 2011				
Data Penyedia Barang/Jasa						
No	Nama Penyedia Barang/Jasa	Nilai Teknis	Nilai Harga	Total Nilai	Harga (Rp.)	Pemenang
1.	PT. CIPTO JOYO KAWENTAR	100,00	100,00	100,00	4.946.150.000,00	Ya
2.	PT. PRATAMA KINERJA	100,00	85,48	85,48	5.786.000.000,00	Tidak
3.	PT. CREDO INDOELEKTRA	100,00	84,59	84,59	5.847.060.059,50	Tidak
Dibuat oleh Ketua Panitia Pengadaan Barang Dan Jasa Tahun 2010 (R. Cahyo Gunadi)			Disetujui oleh PLH Manajer APJ. Malang (Didik Supriyanto, ST)			

Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

Gambar 5 Hasil Penetapan Pemenang

SURAT PENETAPAN PEMENANG BARANG/JASA						
No Surat Penetapan Pemenang Barang/Jasa		: 0001.K/MAN.APJ-MLG/2011				
Tanggal Surat Penetapan Pemenang		: 5 Januari 2011				
Data Penyedia Barang/Jasa						
No	Nama Penyedia Barang/Jasa	Nilai Teknis	Nilai Harga	Total	Harga Negosiasi (Rp.)	Pemenang
1.	PT. CIPTO JOYO KAWENTAR	100,00	100,00	100,00	4.946.150.000,00	Ya
Dibuat oleh Ketua Panitia Pengadaan Barang Dan Jasa (R. Cahyo Gunadi)						

Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

Setelah diumumkan, panitia lelang juga menyediakan waktu sanggahan dimana calon penyedia barang/jasa yang berkeberatan atas penetapan pemenang, diberikan kesempatannya mengajukan sanggahan secara tertulis kepada pengguna barang/jasa. Hal ini menunjukkan bahwa prinsip Transparasi atau keterbukaan benar-benar diterapkan dalam sistem *E-Procurement* PLN ini sehingga persaingan usaha yang sehat dapat terwujud secara baik.

Gambar 5.1 Sanggahan

Data Penyedia Barang/Jasa						
No	Nama Penyedia Barang/Jasa	Nilai Teknis	Nilai Harga	Total Nilai	Harga (Rp.)	Pemenang
1.	PT. CIPTO JOYO KAWENTAR	100,00	100,00	100,00	4.946.150.000,00	Ya
2.	PT. PRATAMA KINERJA	100,00	85,48	85,48	5.786.000.000,00	Tidak
3.	PT. CREDO INDOELEKTRA	100,00	84,59	84,59	5.847.060.059,50	Tidak

Keterangan Sanggahan	
Status sanggahan	: Tidak Ada Sanggahan
Tanggal sanggahan	: 10 Januari 2011
Keterangan	: Tidak ada Sanggahan

Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

Pada prinsipnya, pelaksanaan *e-Procurement* PLN dilakukan melalui penawaran harga dengan *e-Auction*. Dalam hal dan kondisi tertentu yang menurut pertimbangan dan penilaian Panitia Pengadaan sulit dilaksanakan dengan *e-Auction*, Panitia Pengadaan dapat menentukan pelaksanaan *e-Procurement* PLN melalui penawaran harga dengan *e-Bidding*.

E-Bidding adalah Tawar menawar antar peserta dalam kurun waktu tertentu, tetapi sebelum batas waktu terpenuhi (habis) para peserta tidak mengetahui harga yang ditawarkan masing-masing peserta, termasuk panitia. Sedangkan *E-Auction* adalah Tawar menawar antar peserta

dalam kurun waktu tertentu, dimana antar peserta satu sama lain tidak mengetahui Perusahaan mana yang melakukan penawaran, tetapi dapat melihat nilai-nilai harga yang diajukan oleh peserta lain yang tidak diketahui nama perusahaannya tersebut. Dengan hal itu maka apabila diantara peserta masih mampu menawar dengan harga lebih rendah lagi dari harga yang tampak, nilai penawaran baru masih bisa dimasukkan kembali selama sesi waktunya belum habis. Ketika sesi waktu sudah habis, maka masing-masing perusahaan yang melakukan penawaran akan muncul dari data rekaman (*Record*) hasil penawaran.⁵⁰

Surat Keputusan Direksi No. 305. K/DIR/2010 memberikan definisi bahwa Metode *e-Auction* adalah teknik penyampaian penawaran harga oleh Calon Penyedia Barang/Jasa melalui *e-Procurement* PLN dimana harga yang disampaikan dikompetisikan di antara Calon Penyedia Barang/Jasa selama selang waktu tawar menawar yang ditentukan. Sedangkan Metode *e-Bidding* adalah teknik penyampaian penawaran harga oleh Calon Penyedia Barang/Jasa melalui *e-Procurement* PLN dimana harga disampaikan dalam jangka waktu yang ditentukan dan bersifat final.

PLN APJ Malang dalam Sistem *E-Procurement* menggunakan 2 metode yaitu metode *E-Action* dan *E-Bidding*, disesuaikan dengan kebutuhan saja. Misalnya untuk *Outsourcing* seperti satpam diupayakan menggunakan *E-bidding*, sebab dengan kompetisi tawar menawar yang berlangsung terus menerus selama sesi *E-Auction* maka ada kecenderungan dicapai pemenang dengan harga yang sangat rendah. Sehingga pada akhirnya upah pegawai yang akan menjadi korban.

⁵⁰Hasil Wawancara dengan Hasil Wawancara dengan Bpk R. Fauzaniar Sam S, Anggota Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang. Tanggal 11 April 2011

Tetapi jika tidak berkaitan dengan *OutSourcing* seperti Jasa Konstruksi maka menggunakan *E-Action*.⁵¹

Tabel. 4.4
Perbedaan Metode *E-Auction* dengan *E-Bidding*

NO.	<i>E-Auction</i>	<i>E-Bidding</i>
1.	Antar peserta satu sama lain tidak mengetahui Perusahaan mana yang melakukan penawaran, tetapi dapat melihat nilai-nilai harga yang diajukan oleh peserta lain yang tidak diketahui nama perusahaannya tersebut	Sebelum batas waktu terpenuhi (habis) para peserta tidak mengetahui harga yang ditawarkan masing-masing peserta, termasuk panitia
2.	Penawaran harga yang disampaikan dikompetisikan di antara Calon Penyedia Barang/Jasa selama selang waktu tawar menawar yang ditentukan	Penawaran harga disampaikan dalam jangka waktu yang ditentukan dan bersifat final.

Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

PLN APJ Malang dalam hal pengadaan melalui sistem *E-Procurement* menggunakan kedua metode, yaitu metode *E-Action* dan Metode *E-Bidding*. Penggunaan Metode tersebut harus berdasarkan kebutuhan yang diperlukan. Jika suatu pengadaan ditujukan untuk kepentingan perusahaan yang terkait dengan Tenaga Kerja *OutSourcing* maka diupayakan menggunakan metode *E-Bidding*, karena berkaitan dengan nilai-nilai kemanusiaan. Sedangkan jika suatu pengadaan didasarkan

⁵¹ Hasil Wawancara dengan Supriyadi, Anggota Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang. Tanggal 19 April 2011

pada kebutuhan perusahaan yang tidak ada kaitannya dengan tenaga kerja *Outsourcing* seperti pengadaan jasa konstruksi maka diwajibkan menggunakan metode *E-Auction*.

Analisa yang dapat dilakukan disini yaitu metode *e-Auction* yang dirasa rawan menimbulkan praktik persekongkolan Horizontal, dimana penawaran harga yang disampaikan dikompetisikan di antara Calon Penyedia Barang/Jasa selama selang waktu tawar menawar yang ditentukan. Hal ini tentunya dapat menimbulkan persekongkolan yang terjadi antara pelaku usaha atau penyedia barang dan jasa dengan sesama pelaku usaha atau penyedia barang dan jasa pesaingnya. Persekongkolan ini dapat dikategorikan sebagai persekongkolan dengan menciptakan persaingan semu di antara peserta tender.

2. Perbandingan Antara Sistem Konvensional dengan Sistem *E-Procurement* di PT PLN (Persero) APJ Malang.

Pemanfaatan *e-procurement* juga menunjukkan bahwa teknologi juga dapat berkontribusi membenahi berbagai persoalan terkait pengadaan barang/jasa di PT PLN (Persero) APJ Malang. *e-Procurement* memperluas akses pasar dan membantu menciptakan persaingan sehat (transparansi, harga yang lebih baik, dan pola interaksi yang lebih baik). Teknologi memungkinkan penyedia barang/jasa di sebuah daerah, dengan hanya sekali mendaftarkan diri, mendapatkan akses pasar yang lebih luas, yaitu dalam hal ini seluruh

Indonesia, untuk kemudian melakukan persaingan secara sehat dan terbuka. Pengusaha besar dan pengusaha kecil mendapatkan informasi peluang pasar yang sama dan mendapatkan kesempatan yang sama untuk memenangkan peluang tersebut.

Pelaksanaan pengadaan barang/jasa melalui sistem *E-Procurement* mulai diterapkan sejak tahun 2003 di PLN Pusat. Sedangkan PLN APJ Malang sendiri baru menerapkan sistem ini mulai tahun 2008, dimana saat itu sosialisasi sistem *E-Procurement* baru dilakukan oleh PLN DisJatim tahun 2008. Sejak kurun waktu tersebut hingga sekarang semua bentuk pengadaan di PLN APJ Malang diwajibkan menggunakan sistem *E-Procurement*. Terhitung sudah sekitar 3 tahun sistem ini diterapkan dalam berbagai bentuk pengadaan barang/jasa sehingga beberapa manfaat mulai dirasakan. Seperti Efisiensi biaya dalam kegiatan pelaksanaan pengadaan. Dalam sistem *E-Procurement* semua tahapan dilakukan dengan sistem *Online* (Internet), baik mulai dari tahap pengumuman penawaran sampai pengumuman pemenang. Apabila dibandingkan dengan sistem konvensional pengumuman penawaran yang dilakukan melalui surat kabar, dan biasanya harus diumumkan dalam kurun waktu tertentu, dalam hal ini jelas membutuhkan biaya yang tidak sedikit perharinya.

Sistem *E-Proc* ini secara umum memang bermanfaat bagi perusahaan kami, karena kami tidak perlu langsung ke PLN untuk mengikuti dan melakukan penawaran. Cukup duduk di depan komputer operasional kami sudah bisa melakukan penawaran. Sehingga efisiensi waktu dalam bekerja membuat

kami bisa berkonsentrasi pada pekerjaan lain sambil melakukan penawaran di PLN dengan *E-Proc*.⁵²

Manfaat yang sangat diharapkan dari diterapkannya sistem *E-Procurement* adalah mengurangi sesi tatap muka yang dalam sistem pengadaan konvensional sering dilakukan. Sehingga rawan akan terjadinya praktek-praktek korupsi dalam bentuk persekongkolan tender.

Sistem *E-Proc* membuat suatu penawaran menjadi mudah, sederhana dan cepat. Dimana sesi bertemu yang kurang membuat persaingan menjadi terbuka. Jadi persaingan dalam penawaran harga antara peserta dilakukan di depan meja Komputer masing-masing.⁵³

e-Procurement juga memberikan rasa aman dan nyaman. Rasa aman karena proses pengadaan mengikuti ketentuan yang diatur secara elektronik dengan mengedepankan transparansi dan akuntabilitas, sehingga pemenang adalah penyedia barang/jasa yang telah mengikuti kompetisi dengan adil dan terbuka. Jumlah peserta pengadaan yang bertambah akan meningkatkan persaingan yang mengakibatkan penawaran mencapai harga pasar yang sesungguhnya. Risiko panitia menjadi berkurang karena teknologi membantu mengurangi kemungkinan kesalahan prosedur baik yang disengaja maupun tidak. Pada akhirnya, masing-masing pihak merasa nyaman berkat bantuan *e-procurement*. Kenyamanan yang diberikan juga dapat dilihat dari menurunnya jumlah sanggah sejak digunakannya *e-*

⁵² Hasil Wawancara dengan Vivi E, Staf Administrasi PT. Borobudur Medecon Tanggal 27 April 2011

⁵³ Hasil Wawancara dengan Budi A, Adminstansi Operasional E-Proc PT. Ayodya Jaya Tanggal 27 April 2011

procurement. Teknologi juga turut berperan mengubah ‘budaya kerja’ aparatur negara yang terlibat. Pengaturan jadwal dan waktu yang ketat membuat tidak ada lagi toleransi terhadap keterlambatan.

Konsekuensinya, semua pihak yang terlibat harus mengubah budaya kerja mereka untuk disiplin memenuhi tenggat waktu yang telah ditetapkan. Selain pengaturan jadwal dan waktu, teknologi juga membantu memastikan bahwa semua persyaratan, ketentuan, dan proses dipenuhi serta ditaati. Selain memberikan perubahan budaya kerja aparatur negara, *e-procurement* juga berperan mengubah sikap para penyedia barang/jasa untuk dapat terus meningkatkan kompetensinya. Dalam setiap proses pengadaan, penyedia barang/jasa akan selalu mengetahui mengapa mereka tidak berhasil memenangkan sebuah paket pengadaan. Penyedia barang/jasa yang baik akan terus berusaha memperbaiki diri untuk dapat memperbesar kemungkinan memenangkan paket pengadaan di kemudian hari.

e-Procurement juga berdampak terhadap interaksi yang terjadi antara penyedia barang/jasa dengan PLN APJ Malang. Jika di masa lalu, penyedia barang/jasa perlu sering mendatangi Panitia Pengadaan PLN APJ Malang dan mendekati pihak yang terkait untuk mendapatkan informasi tentang peluang pengadaan, maka kini informasi tersebut telah tersedia dalam sistem. Akibatnya, terjadi perubahan cara berinteraksi dimana frekuensi komunikasi melalui sistem *e-procurement* meningkat sedangkan frekuensi tatap muka menjadi jauh berkurang.

Memang minim sekali pertemuan yang terjadi dalam sistem *e-procurement* antara Panitia Pengadaan Barang/Jasa (P2BJ) dengan calon peserta/penyedia Barang/Jasa, kecuali dalam rapat penjelasan (*anwijzing*). Misalnya jika menggunakan metode pra kualifikasi dan dinyatakan lolos dalam tahap ini maka para peserta yang lolos akan di undang untuk ikut serta dalam rapat *anwijzing* dalam sistem itu. Begitu di undang para peserta tersebut akan mengambil dokumen pengadaan (*term of reference*) / kerangka acuan kerja / rencana kerja dan syarat adalah suatu dokumen yang merinci tentang latar belakang pekerjaan, program kerja, dan segala hal yg berkaitan dengan kemampuan perusahaan yg akan mengikuti pengadaan. Selain dari hal tersebut, selanjutnya proses pengadaan dilaksanakan melalui internet.⁵⁴

e-Procurement juga memberikan manfaat lain diluar yang diperkirakan. Sebagai contoh, seluruh proses pengadaan, mulai dari pengumuman sampai dengan penetapan pemenang telah tercatat dalam sistem. Akibatnya, setiap kegiatan yang tercantum sebagai item pengadaan secara tidak langsung mencerminkan aktivitas yang dilakukan oleh unit organisasi tersebut. Manager Area sebagai Pimpinan PLN APJ Malang juga dapat menggunakan sistem ini untuk mengetahui jumlah kegiatan yang telah dilaksanakan, sedang dalam proses pelaksanaan, maupun yang akan dilaksanakan. Secara tidak langsung, hal ini tentunya juga menunjukkan kinerja organisasi yang dipimpinnya.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel perbandingan di bawah ini mengenai perbedaan sistem pengadaan barang/jasa di PT PLN (Persero) APJ Malang yang menggunakan sistem konvensional dengan sistem *E-Procurement*

⁵⁴ Hasil Wawancara dengan Bpk Cahyo Gunadi, Ketua Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang. Tanggal 19 April 2011

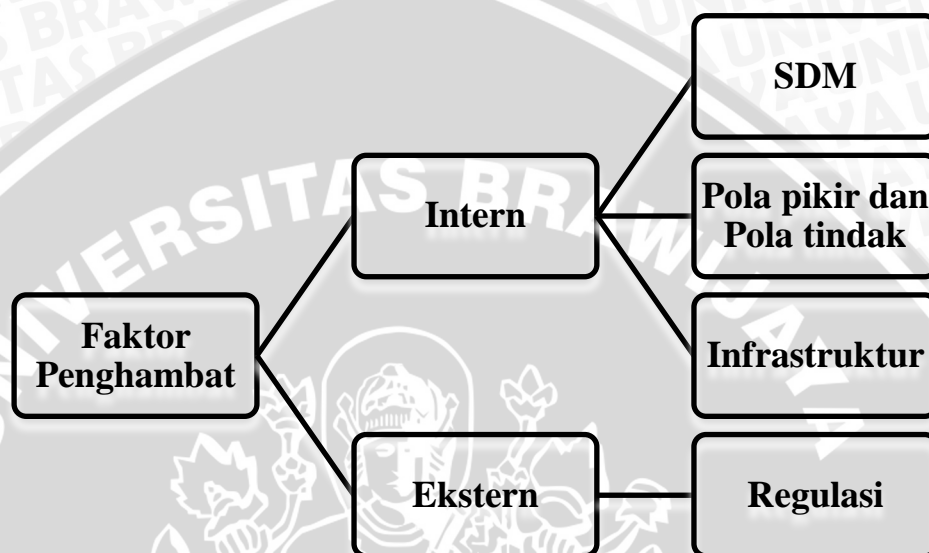
Tabel 4.5
Perbandingan Sistem Konvensional dengan Sistem E-Procurement

No.	Sistem Konvensional	Sistem E-Procurement
1.	Waktu yang dilakukan lama dengan disertai tahapan Proses yang Panjang	Efisiensi Waktu dan Tahapan untuk tatap muka menjadi minim
2.	Budaya perlakuan yang tidak sama kepada CPBJ	Tahapan demi tahapan dilakukan dengan sistem, sehingga lebih mencerminkan transparansi, fair, dan keadilan bagi para peserta.
3.	Mebutuhkan lebih banyak biaya/anggaran	Terdapat Standarisasi biaya untuk pengadaan
4.	Pertanggungjawaban lemah, sehingga rawan menyebabkan resiko kelak di kemudian hari	Mendukung Pertanggungjawaban proses pengadaan
5.	Peserta kesulitan mendapatkan informasi Harga satuan khusus di Internal PLN, sehingga untuk mencapai sasaran stok optimal menjadi terkendala	Informasi mengenai Harga Satuan Khusus dapat diakses di internet, sebab masing-masing unit di PLN sudah berbasis jaringan internet yang dapat diakses kapanpun.
6.	Dalam setiap tahapan yang dilalui membutuhkan banyak kertas dan proses tatap muka.	Setiap tahapan dilakukan oleh sistem melalui jaringan internet, sehingga proses tatap muka menjadi minim.
7.	Keamanan dokumen tidak terjamin	Keamanan Dokumen terjamin
8.	Efisiensi Karyawan rendah, sehingga berdampak pada tingkat kesalahan yang ditimbulkan banyak.	Karena berbasis sistem, efisiensi karyawan tinggi. Sehingga Meminimalkan tingkat kesalahan manusia (<i>Human error</i>)
9.	Pendaftaran Vendor berulang-ulang	Pendaftaran vendor hanya sekali

Sumber : Data Primer dan Data Sekunder diolah, 2011

3. Faktor-faktor Penghambat Pelaksanaan Sistem *E-Procurement* dalam Pengadaan Barang/Jasa di PT PLN APJ Malang

Bagan 4.4 Faktor Penghambat sistem *E-Procurement* APJ Malang



Sumber : Data Sekunder diolah, 2011

a. Faktor Intern Penghambat Pelaksanaan Sistem *E-procurement*

1) Jumlah dan Mutu Sumber Daya Manusia (SDM)

Teknologi tidak akan mungkin berjalan dengan sendirinya tanpa adanya pihak yang mengelola. Implementasi *e-procurement* membutuhkan jumlah SDM yang memadai. Tidak hanya dari sisi jumlah yang harus diperhatikan, namun juga dari sisi kompetensi yang mereka miliki. Implementasi *e-procurement* membutuhkan SDM yang memiliki keahlian dalam bidang infrastruktur TI dan juga SDM yang memahami ketentuan pengadaan.

E-procurement di PT PLN (Persero) APJ Malang tidak hanya dijalankan oleh satu divisi saja, tetapi dijalankan oleh panitia pengadaan yang anggotanya terdiri dari divisi-divisi yang berbeda. Harus adanya kerjasama antara divisi perencanaan, divisi anggaran, divisi IT maupun divisi-divisi lainnya yang berkaitan dengan pengadaan barang dan jasa. Divisi-divisi yang turut berperan serta dalam pengadaan barang dan jasa seharusnya sudah mengetahui secara detail proses dan pelaksanaan sistem *e-procurement*.

Kendala pokok yang dihadapi diantara kendala-kendala lain dalam sistem *E-Proc* ini adalah Manusia (SDM), dimana dalam prakteknya tidak semua Anggota panitia pengadaan mengetahui sistem *E-Proc*. Bahkan terkadang untuk yang paham masalah internet saja belum tentu semua orang tahu, sedangkan sistem ini sendiri berbasiskan *Internet*. Hanya beberapa orang saja yang paham secara detail, sehingga mengakibatkan suatu proses pengadaan menjadi terganggu.⁵⁵

Bapak Gunadi selaku Ketua Panitia Pengadaan Barang PLN APJ Malang dalam wawancara tersebut diatas mencontohkan apabila beliau sedang bertugas ke luar kota untuk keperluan tugas dinas yang lain dan kebetulan dalam hal yang lain menangani suatu pengadaan maka secara otomatis beliau akan digantikan dengan anggota panitia yang lain. Yang menjadi masalah adalah tidak semua anggota memahami kinerja sistem *E-Proc*. Terkadang mereka salah mengkategorikan suatu bentuk pelelangan, misalnya suatu

⁵⁵ Hasil Wawancara dengan Bpk Cahyo Gunadi, Ketua Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang. Tanggal 06 Mei 2011

tender harus dengan sistem *E-Bidding* tetapi menggunakan metode *E-Auction*, tentunya hal ini menyalahi hal yang sudah ditetapkan sehingga pada nantinya berpengaruh pada kelancaran suatu sistem.

Jika panitia pengadaan barang dan jasa tidak mengetahui proses pelaksanaan sistem *e-procurement* maka akan dengan mudah dapat dimanfaatkan oleh pihak-pihak yang ingin mengambil keuntungan untuk mereka pribadi. Karena keberhasilan dalam pelaksanaan sistem *e-procurement* juga ditentukan oleh kesiapan SDM, baik secara kualitas (jumlah) maupun secara kuantitas (kapasitas maupun integritas). SDM yang akan terlibat dalam pelaksanaan sistem *e-procurement* perlu memiliki kapasitas dan pengetahuan yang memadai agar dapat berperan sesuai dengan fungsinya masing-masing dalam pelaksanaan lelang/tender.

Selain itu dari pihak penyedia juga mempunyai masalah yang sama ketika karyawan dari calon penyedia barang/jasa yang mengikuti penawaran yang menangani masalah *E-Proc* berhalangan hadir. Otomatis akan diganti dengan yang lain, tetapi kapasitas mereka dalam memahami *E-Proc* yang lemah membuat sistem yang seharusnya mempermudah malah mempersulit. Misalnya salah memberikan input data atau salah memilih bentuk penawaran. Sehingga hal ini berakibat yang bersangkutan gagal mengikuti pelelangan.⁵⁶

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa kendala manusia (*human*) tidak hanya muncul dari

⁵⁶ Hasil Wawancara dengan Bpk Cahyo Gunadi, Ketua Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang. Tanggal 06 Mei 2011

pihak panitia saja melainkan dari pihak penyedia juga. Sehingga masalah SDM menjadi hal yang perlu diperhatikan mengingat sebagai apapun suatu sistem tetapi jika pelaksana dari sistem itu sendiri tidak mampu untuk melaksanakannya maka tujuan yang diharapkan tidak akan terwujud.

2) Transformasi pola pikir dan pola tindak

Implementasi *e-procurement* memerlukan perubahan perilaku dan mental dari seluruh pihak yang terkait. Hadirnya teknologi telah mengurangi kemungkinan adanya perilaku pengadaan yang menyimpang dari ketentuan yang ada, dan ini seringkali menjadi salah satu faktor penyebab penolakan terhadap teknologi tersebut. Manajemen perubahan yang mencakup seluruh lini dalam organisasi perlu dilakukan.

Dalam pelaksanaannya sistem ini terlihat seperti memudahkan, tetapi menurut saya malah membuat saya harus bekerja dua kali. Contohnya ketika perusahaan saya mengikuti penawaran di PLN APJ Malang saya juga harus menyertakan referensi harga dari pabrikan atas barang dengan produk yang sejenis yang harus dibuktikan dengan Surat Referensi asli dari Pabrik, beserta proposal rincian pekerjaannya yang sudah pernah dilaksanakan di PLN pada pekerjaan terdahulu. Padahal PLN sudah tahu bahwa pekerjaan yang ditawarkan merupakan spesialisasi dari perusahaan kami. Seharusnya PLN langsung mengundang perusahaan kami untuk langsung mengikuti penawaran, tanpa harus melalui pengadaan.⁵⁷

⁵⁷ Hasil Wawancara dengan Vivi E, Staf Administrasi PT. Borobudur Medecon. Tanggal 27 April 2011

Berdasarkan wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa bahwa nilai-nilai dari pengadaan barang/jasa konvensional masih tetap melekat pada pola pikir penyedia barang/jasa. Mereka sudah terbiasa melalui perolehan dengan cara konvensional yang harus menghabiskan waktu lebih banyak dan adanya pertemuan antara peserta dan panitia dapat memungkinkan adanya persaingan yang tidak sehat. Paradigma untuk penerapan sistem baru belum bisa dilaksanakan dengan baik. Paradigma para pemangku kebijakan maupun para pemangku kepentingan belum mendukung sepenuhnya dalam implementasi menggunakan sistem *e-procurement*. Karena ada kekhawatiran kepentingan dari para pihak maupun panitia pengadaan yang terancam. Dari sisi pelaku usaha masih banyak yang tidak mau mengikuti dengan sistem *e-procurement*, dan resistensi dengan *e-procurement* sehingga tidak berjalan.

Ada kecenderungan untuk mempertahankan tender konvensional terutama dari kelompok-kelompok yang selama ini diuntungkan dengan pengadaan secara konvensional. Sosialisasi terhadap para peserta masih belum memadai, sehingga pemahaman mengenai sistem *e-procurement* masih sangat terbatas

3) Ketersediaan Infrastruktur

Infrastruktur yang dimaksud disini mencakup banyak hal, dari mulai perangkat keras, piranti lunak, sampai kepada jaringan komunikasi dan sarana fisik lainnya. Dari sisi perangkat keras, implementasi teknologi ini membutuhkan *server* dan juga beberapa komputer personal baik untuk kegiatan administrasi seperti pendaftaran pelaku usaha, pencantuman paket pengadaan, maupun untuk keperluan *bidding*. Dari sisi piranti lunak, seluruh aplikasi yang diperlukan juga harus diperhatikan. Kemudian dari sisi jaringan komunikasi, jika diharapkan bahwa setiap unit dapat mengelola kegiatan pengadaannya dari lokasinya masing-masing, maka tentunya diperlukan jaringan komunikasi yang menghubungkan masing-masing unit dengan lokasi dimana *server* berada.

Tidak hanya '*jalan penghubung*' (*Konektivitas*) yang perlu disediakan, namun juga perlu dipikirkan '*lebar jalan*'-nya (*Bandwide*) agar lalulintas data tidak menjadi '*macet*' ketika jumlah transaksinya meningkat pesat.⁵⁸

Teknologi menjadi salah satu faktor yang harus terpenuhi dalam pelaksanaan sistem *e-procurement*. Faktor teknologi yaitu yang berkenaan dengan software yang dapat melakukan otomatisasi terhadap proses pengadaan barang dan jasa, menyiapkan *backup server* data yang selalu identik

⁵⁸ Hasil Wawancara dengan Bpk Cahyo Gunadi, Ketua Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang. Tanggal 11 April 2011

dengan server induk disertai Instalasi *software* (sistem aplikasi server). Dan harus memiliki fasilitas *hardware* yang berupa perangkat komputer, baik untuk server, administrator, dan untuk klien. Serta harus adanya penyiapan jaringan, yaitu jaringan telpon dan fax, pemasangan jaringan LAN/ *internet local area network* antar unit di lingkup PT. PLN (Persero) APJ Malang untuk penunjang kinerja panitia pengadaan dan masing-masing panitia, instalasi sistem aplikasi *e-procurement*.

Bidding Room adalah ruang khusus yang dilakukan untuk tawar menawar, yang berisikan Jaringan Internet, Komputer. Di PLN APJ Malang memang tidak menyediakan *Bidding Room*, sebab “Rawan Fitnah” akan terjadinya pengaturan. Dalam sistem yg sudah ada seperti ini saja (tanpa *Bidding Room*) PLN APJ Kota Malang rawan akan fitnah, apalagi jika terdapat ruangan khusus seperti *Bidding Room*.⁵⁹

Selain dari infrastruktur yang terkait dengan TI, yang menjadi kelemahan di PT PLN (Persero) APJ Malang adalah tidak tersedianya sarana fisik seperti *bidding room* yang mempunyai fungsi sebagai tempat untuk menyampaikan penawaran baik melalui *E-Auction* ataupun *E-Bidding* oleh panitia pengadaan.

⁵⁹ Hasil Wawancara dengan Bpk Cahyo Gunadi, Ketua Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang. Tanggal 11 April 2011

b. Faktor Ekstern Penghambat Pelaksanaan Sistem *E-procurement*

Lemahnya Regulasi yang dijadikan acuan dalam proses pengadaan barang/jasa pemerintah saat ini adalah Peraturan Presiden No. 54 Tahun 2010 yang dianggap terlalu umum, terlalu berorientasi pada jasa pemborongan, dan kurang sistematis. Lebih lanjut lagi, regulasi tersebut belum mengangkat pentingnya peran teknologi *e-procurement* secara khusus. Hadirnya Undang-undang No. 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik yang memberikan pengakuan kepada informasi elektronik sebagai alat bukti hukum yang sah seharusnya dapat dijadikan suatu pijakan yang kuat bagi penerapan Tehnologi Ilmu Komputer (TIK) dalam proses pengadaan. Regulasi pengadaan barang/jasa pemerintah juga perlu ditinjau kembali apakah cukup hanya di tingkat Peraturan Presiden. Dicontohkan di negara lain seperti Filipina, peraturan yang dipakai sebagai landasan pengadaan barang/ jasa pemerintah memiliki tingkatan hukum yang lebih tinggi dari Peraturan Presiden yaitu berupa Undang-Undang.

C. Upaya-Upaya Yang Dilakukan Untuk Mewujudkan Iklim Persaingan Usaha Yang Sehat Melalui Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa Dengan Sistem *E-Procurement* Di PT PLN (Persero) APJ Malang

1. Upaya-upaya menanggulangi faktor-faktor Penghambat Pelaksanaan Sistem *E-Procurement* dalam Pengadaan Barang/Jasa di PT PLN APJ Malang
 - a. Upaya menanggulangi faktor intern Penghambat Pelaksanaan Sistem *E-procurement*

Dalam pokok bahasan sebelumnya dijelaskan mengenai faktor-faktor penghambat dari pelaksanaan sistem *E-Procurement*. Berikut ini akan dijelaskan bagaimana Upaya yang dilakukan oleh PT PLN (Persero) APJ Malang untuk menanggulangi faktor intern penghambat E-Procurement.

1) Jumlah dan Mutu Sumber Daya Manusia (SDM)

Dilihat dari aspek kesiapan sumber daya manusia, PLN APJ Malang telah melakukan berbagai aktivitas mulai dari sosialisasi berbagai aktivitas mulai dari sosialisasi *E-Procurement* sampai pelatihan (*training*) untuk memberikan pemahaman serta sekaligus membekali dan meningkatkan kapasitas Panitia maupun penyedia barang/jasa yang telah dilakukan secara berkelanjutan guna mendukung pelaksanaan *E-Proc* di PLN APJ Malang. Khusus untuk panitia pengadaan di PLN APJ Malang mewajibkan semua anggota P2BJ bersertifikat seperti yang diamanatkan dalam SK.Direksi No 066/20011 tanggal 25 Februari 2011 bahwa *Pejabat Pengadaan dan Panitia Pengadaan Barang/Jasa wajib memiliki sertifikasi Pengadaan Barang/Jasa yang dikeluarkan PT PLN (Persero) Jasa Pendidikan dan Pelatihan.*

Pelatihan terhadap panitia pengadaan barang/jasa merupakan salah satu solusi untuk mengatasi ketidakmampuan panitia menguasai sistem *e-proc* agar tidak memperlambat aplikasi *e-proc*. Semua anggota mengikuti pendidikan dan latihan

(Diklat) Pengadaan Barang/Jasa di PT PLN (Persero) Unit Pendidikan dan Pelatihan Pandaan yang berada di Jalan Raya Surabaya-Malang KM.50 Pandaan. Namun hal yang perlu diperhatikan adalah biaya yang diperlukan untuk melakukan pelatihan ini memerlukan biaya yang tinggi. Selain itu hal yang perlu diperhatikan lagi adalah penambahan kurikulum secara intensif terkait dengan sistem *E-Procurement* PLN. Karena selama ini pelatihan yang dilakukan masih bersifat umum hanya terbatas pada lingkup pengadaan. Hal yang perlu menjadi perhatian adalah Pelatihan pada panitia pengadaan tidak bisa hanya dilakukan seperti biasa, namun harus menggunakan "*people perspective*", yaitu pendidikan dan pelatihan harus membuat mereka merasa nyaman dengan sistem baru tersebut.

2) Transformasi pola pikir dan pola tindak

Salah satu faktor kesuksesan dalam pelaksanaan *sistem E-Procurement* adalah perubahan pola pikir dan pola tindak para penyedia barang/jasa yang selama ini sudah terbiasa melakukan pengadaan secara konvensional. Hal ini dapat diatasi dengan melakukan serangkaian sosialisasi dan diskusi. Di setiap kesempatan, P2BJ PLN APJ Malang selalu berdiskusi dengan Para Penyedia Barang/Jasa untuk menjelaskan manfaat dan kemudahan yang diberikan oleh *e-procurement*. Sehingga diharapkan akan adanya kesamaan pola

pikir (*Mindset*) yang sama, sehingga peran dan dukungan dari berbagai pihak terutama para vendor penyedia barang/jasa menjadi maksimal.⁶⁰

3) Ketersediaan Infrastruktur

Ketersediaan infrastruktur pendukung dalam pelaksanaan E-Procurement sangat penting untuk kelancaran proses adopsi di PT PLN (Persero) APJ Kota Malang. Beberapa sarana yang diperlukan dalam mendukung pelayanan E-Procurement secara ideal, antara lain :

- a) Tempat sekretariat Panitia Pengadaan barang/jasa yang dilengkapi dengan beberapa fasilitas. Di PLN APJ Malang memang sengaja tidak menyediakan tempat khusus seperti Ruang Lelang (*Bidding Room*), ruang tunggu publik dan penyedia barang/jasa, bantuan teknis (*Helpdesk*) dan ruang lain-lainnya belum tersedia. Penyiapan *Hardware* dan *Software* yang dibutuhkan dalam pelaksanaan *E-Procurement* di APJ Malang seperti perangkat komputer baik untuk *server*, administrator, untuk klien, maupun untuk training serta menyiapkan *back-up server* data yang selalu identik dengan server induk disertai instalasi *software* (sistem aplikasi server, aplikasi helpdesk).

Karena pihak PLN APJ Malang beranggapan bahwa

⁶⁰ Hasil Wawancara dengan Bpk Cahyo Gunadi, Ketua Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang. Tanggal 25 Mei 2011

dengan adanya fasilitas seperti *Bidding Room* justru menimbulkan prasangka buruk bagi panitia pengadaan.

PLN APJ Malang memang sengaja tidak menyediakan *Bidding Room*. Karena dengan adanya *Bidding Room* tujuan utama dari *E-Procurement* yaitu menghilangkan sesi tatap muka menjadi tidak terwujud. Selain itu justru akan rawan menimbulkan “fitnah” bagi pihak yang merasa dirugikan.⁶¹

b) Penyiapan jaringan telpon/fax, pemasangan jaringan LAN/internet local area network antar unit di lingkup instansi pemerintah untuk penunjang kinerja panitia pengadaan dan masing-masing panitia instalasi sistem aplikasi E-Proc di PLN APJ Malang. Selain itu hal yang sedang dalam pembenahan di PLN APJ Malang adalah masalah kapasitas/*Bandwith* yang masih terbatas. Dalam hal ini PLN APJ Malang mengupayakan penambahan jumlah kapasitas/*Bandwidth* yang dibutuhkan, sehingga ketika sistem diakses secara bersamaan oleh berbagai vendor penyedia barang/jasa tidak mengalami gangguan jaringan/error akibat kapasitas akses yang berlebihan.

b. Upaya menanggulangi faktor Ekstern Penghambat Pelaksanaan Sistem *E-procurement*

Lemahnya Regulasi yang dijadikan acuan dalam proses pengadaan barang/jasa pemerintah seperti yang disebutkan dalam

^{61 61} Hasil Wawancara dengan Bpk Cahyo Gunadi, Ketua Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang. Tanggal 25 Mei 2011

bahasan sebelumnya yaitu Peraturan Presiden No. 54 Tahun 2010 yang dianggap terlalu umum, terlalu berorientasi pada jasa pemborongan, dan kurang sistematis. Lebih lanjut lagi, regulasi tersebut belum mengangkat pentingnya peran teknologi *e-procurement* secara khusus. Hadirnya Undang-undang No. 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik yang memberikan pengakuan kepada informasi elektronik sebagai alat bukti hukum yang sah seharusnya dapat dijadikan suatu pijakan yang kuat bagi penerapan TIK dalam proses pengadaan. Regulasi pengadaan barang/jasa pemerintah juga perlu ditinjau kembali apakah cukup hanya di tingkat Peraturan Presiden. Dicontohkan di negara lain seperti Filipina, peraturan yang dipakai sebagai landasan pengadaan barang/ jasa pemerintah memiliki tingkatan hukum yang lebih tinggi dari Peraturan Presiden yaitu berupa Undang-Undang.⁶²

Sebagai gerakan anti-korupsi dan bagian dari agenda menuju tata kelola yang baik, pemerintah Filipina telah mengeluarkan regulasi di bidang pengadaan yang dinamakan *Government Procurement Reform Act (Republic Act 9184)* pada bulan Januari 2003. Tadinya, Filipina memiliki lebih dari 100 produk hukum terkait dengan pengadaan pemerintah. Produk-produk hukum yang sangat terfragmentasi tersebut kemudian

⁶² "National Economic and Development Authority (2004) *Medium-Term Philippine Development Plan 2004-2010*. Manila." <http://www.gov.ph/documents/MTPDP%202004-2010%20NEDA%20v11-12.pdf> diakses pada tanggal 13 Mei 2011

dikonsolidasikan dalam *Government Procurement Reform Act* yang menjadi dasar bagi modernisasi, standarisasi, dan regulasi aktivitas pengadaan pemerintah. *Government Procurement Reform Act* mengharuskan penggunaan *Philippine Government Electronic Procurement System (PhilGEPS)* bagi seluruh lembaga pemerintah pusat, perusahaan yang dimiliki atau dikendalikan oleh pemerintah, lembaga keuangan pemerintah, perguruan tinggi negeri, dan unit pemerintah daerah. Penggunaan PhilGEPS akan meningkatkan transparansi pengadaan pemerintah karena peluang untuk berbisnis dengan pemerintah dan aktivitas sesudahnya dilakukan secara online. Informasi tentang siapa yang menjadi pemenang, alasan pemenangan, dan nilai kontrak dapat diakses melalui sistem. Dengan PhilGEPS, penyedia barang/jasa tidak perlu lagi mengunjungi kantor lembaga pemerintah untuk melihat pengumuman pengadaan.⁶³

Sehingga dapat disimpulkan bahwa perlu adanya suatu regulasi di bidang pengadaan dengan sistem *E-Procurement* secara khusus dan sistematis sehingga peran teknologi dapat dimaksimalkan. Untuk itu perlu adanya suatu regulasi yang tidak hanya pada tingkat Peraturan Presiden tetapi pada tingkat Undang-undang.

⁶³ “Estanislao C. Granados (2006) *Philippine Government Electronic Procurement System (PhilGEPS)*” <http://www.oecd.org/dataoecd/18/61/36227647.ppt> diakses pada tanggal 13 Mei 2011

2. Upaya-Upaya Mewujudkan iklim Persaingan Usaha yang sehat Melalui Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa Dengan Sistem *E-Procurement* Di PT PLN (Persero) APJ Malang

Pedoman Pasal 22 Tentang Larangan Persekongkolan dalam Tender berdasarkan Undang-undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat menyebutkan indikasi tender yang berpotensi menciptakan persaingan usaha tidak sehat atau menghambat persaingan usaha adalah :⁶⁴

1. Tender yang bersifat tertutup atau tidak transparan dan tidak diumumkan secara luas, sehingga mengakibatkan para pelaku usaha yang berminat dan memenuhi kualifikasi tidak dapat mengikutinya.
2. Tender bersifat diskriminasi dan tidak dapat diikuti oleh semua pelaku usaha dengan kompetensi yang sama
3. Tender dengan persyaratan dan spesifikasi teknis atau merek yang mengarah kepada pelaku usaha tertentu sehingga menghambat pelaku usaha lain untuk ikut.

Sementara definisi persengkokolan adalah suatu kerja sama antara dua pihak atau lebih yang secara bersama-sama melakukan tindakan yang melanggar hukum. Jadi persengkokolan dalam tender yang dimaksudkan dalam Pasal 22 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 adalah kerja sama antara dua pihak atau lebih dalam rangka memenangkan peserta tender tertentu sebagaimana yang tercantum dalam Pedoman Pasal 22 Tentang Larangan Persengkokolan Dalam Tender.⁶⁵

⁶⁴KPPU-RI, Pedoman Pasal 22 Tentang Larangan Persekongkolan dalam Tender Berdasarkan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, Cetakan IV, Jakarta, 2006, hlm. 12

⁶⁵ *Ibid.* Hlm. 10

Adapun dalam suatu tender perlu diperhatikan prinsip-prinsip umum seperti transparansi, penghargaan atas uang, kompetensi yang efektif dan terbuka, negosiasi yang adil dan akuntabilitas dan proses penilaian, dan non diskriminatif.⁶⁶ Persengkokolan dalam tender dapat terjadi melalui perjanjian baik tertulis maupun tidak tertulis mencakup penetapan harga, dan manipulasi lelang atau kolusi dalam tender, yang terjadi melalui perjanjian antara pelaku usaha, antar pemilik pekerjaan maupun antar kedua belah pihak tersebut.

Dalam hal terdapat persengkokolan tender, para penawar akan menentukan perusahaan mana yang harus mendapatkan order dengan harga kontrak yang diharapkan. Dalam hal bid rigging, sebelum diumumkan pemenang tender dan besarnya harga kontrak, masing-masing peserta tender melakukan penawaran dengan harga yang telah direncanakan sebelumnya, sehingga pada akhirnya dicapai harga penawaran dan pemenang tender sesuai yang diharapkan oleh mereka. Persengkokolan dalam tender ini bertujuan untuk membatasi pesaing potensial yang berusaha masuk dalam pasar bersangkutan dengan cara menentukan pemenang tender.

Oleh karenanya persengkokolan dalam tender dilarang karena dapat menimbulkan persaingan tidak sehat dan bertentangan dengan tujuan dilaksanakannya tender tersebut, yaitu untuk memberikan kesempatan yang sama kepada pelaku usaha agar dapat ikut

⁶⁶ *Ibid.* Hlm. 4

menawarkan penawaran harga dan kualitas yang bersaing sehingga akan didapatkan harga termurah dengan kualitas terbaik.

Dalam mekanisme sistem *E-Procurement* di PT PLN (Persero) APJ Malang yang menggunakan metode *E-Auction*, sebelum Panitia melakukan metode *E-Auction*, panitia terlebih dahulu membuka sampul penawaran harga dan akan menyampaikan hasil pembukaan sampul kepada seluruh peserta *E-Auction*, yaitu urutan ranking harga penawaran harga terendah sampai dengan harga penawaran tertinggi (bukan nilai penawaran harga). Peserta *E-Auction* dengan harga penawaran tertinggi terlebih dulu memasukkan harga penawarannya ke dalam aplikasi *E-Auction* dan selanjutnya diikuti dengan urutan berikutnya sampai kepada peserta dengan harga penawaran terendah. Harga awal yang dimasukkan dalam *E-Auction* adalah harga yang tertuang dalam dokumen penawaran. Peserta *E-Auction* dengan harga penawaran terakhir terendah adalah sebagai pemenang tender dan tidak ada proses negoisasi harga setelah proses *E-Auction* ini berakhir. Dengan demikian persengkokolan dalam tender dapat dicegah.

Dengan adanya proses *E-Auction* hal-hal yang menyebabkan persengkokolan dalam tender dapat diminimalisasi sebaik mungkin sehingga suatu persaingan usaha dapat berjalan secara sehat. Adanya persaingan sehat, situasi bisnis yang kondusif dan transparan akan menyebabkan efisiensi yang pada akhirnya dapat menyejahterahkan masyarakat. Maka penerapan metode *E-Auction* dalam rangka sistem *E-Procurement* dalam BUMN khususnya PT PLN (Persero) APJ

Malang harus terus dikembangkan dan dengan terus memperbaiki segala kekurangannya dan meningkatkan segala kelebihanannya.

Dalam Pedoman Penjelasan Pasal 22 Tentang Larangan Persengkokolan Dalam Tender dijelaskan berbagai indikasi persengkokolan yang sering dijumpai pada pelaksanaan tender. Perlu diperhatikan bahwa, hal-hal berikut ini merupakan indikasi persengkokolan, sedangkan bentuk atau perilaku persengkokolan maupun ada tidaknya persengkokolan tersebut harus dibuktikan melalui pemeriksaan oleh Tim Pemeriksa atau majelis KPPU.

Indikasi-indikasi tersebut diaataranya : ⁶⁷

1. Indikasi persengkokolan pada saat perencanaan
2. Indikasi persengkokolan pada saat pembentukan Panitia
3. Indikasi persengkokolan pada saat prakualifikasi perusahaan atau pra lelang
4. Indikasi persengkokolan pada saat pembuatan persyaratan untuk mengikuti tender/Lelang maupun pada saat penyusunan dokumen tender/lelang.
5. Indikasi persengkokolan pada saat pengumuman tender atau lelang
6. Indikasi persengkokolan pada saat pengambilan dokumen tender/lelang
7. Indikasi persengkokolan pada saat penutupan Harga Perkiraan Sendiri atau harga dasar lelang
8. Indikasi persengkokolan pada saat penjelasan tender atau *open house* lelang
9. Indikasi persengkokolan pada saat penyerahan dan pembukaan dokumen atau kotak penawaran tender/lelang
10. Indikasi persengkokolan pada saat evaluasi dan penetapan pemenang tender/lelang
11. Indikasi persengkokolan pada saat pengumuman calon pemenang
12. Indikasi persengkokolan pada saat pengajuhan sanggahan
13. Indikasi persengkokolan pada saat penunjukan pemenang
14. Indikasi persengkokolan pada saat pelaksanaan dan evaluasi pelaksanaan

⁶⁷ KPPU-RI, Pedoman Pasal 22 Tentang Larangan Persekongkolan dalam Tender Berdasarkan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, Cetakan IV, Jakarta, 2006, hlm. 12

PT PLN (Persero) APJ Malang dalam hal ini melakukan upaya-upaya untuk menghindari dugaan terjadinya persekongkolan tender dalam setiap pengadaan yang dilakukan, sehingga iklim persaingan usaha yang sehat dapat diwujudkan secara maksimal. Upaya-upaya tersebut diantaranya :⁶⁸

1. Pernyataan yang dibuat antara Panitia pengadaan barang/jasa dengan penyedia barang/jasa sebelum melakukan kegiatan penawaran atau disebut dengan pakta integritas. Pakta Integritas adalah surat pernyataan yang ditandatangani oleh panitia/pejabat pengadaan dan penyedia barang/jasa yang berisi ikrar untuk mencegah dan tidak melakukan *persekongkolan baik vertikal, horizontal* maupun penyelewengan hukum lainnya dalam pelaksanaan pengadaan barang/jasa.
2. Untuk Menghindari dugaan Penggelembungan Dana (*Mark-up*) PLN APJ Malang dalam hal ini membuat rincian biaya pengadaan dengan menetapkan Harga Perkiraan Sendiri (HPS). HPS ini dibuat oleh unit lain, yaitu Tim pembuat HPS yang dibentuk oleh pengguna dalam hal ini Manager Area APJ Malang. Tim pembuat HPS ini tidak ada kaitannya dengan Panitia pengadaan Barang/Jasa. Sehingga pembentukan dana murni hanya dirumuskan oleh Tim HPS, sedangkan Tim P2BJ hanya bertugas

⁶⁸ Hasil Wawancara dengan Bpk Cahyo Gunadi, Ketua Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang. Tanggal 11 Mei 2011

dalam hal pengadaan. Sehingga peluang terjadinya *Mark-up* oleh pihak P2BJ dapat dihindari.

3. Untuk menghindari pengadaan yang diarahkan, PLN APJ Malang setiap tahunnya mengalokasikan anggaran biaya berdasarkan dari RKAP yang diusulkan. Misalnya saja suatu unit membutuhkan suatu barang/jasa maka ia terlebih dahulu mengusulkan untuk melakukan pengadaan dengan menyertakan rincian-rinciannya. Setelah itu usulan tersebut disetujui untuk menjadi program kerja yang diusulkan. Tidak 100% program kerja tersebut disetujui, hanya anggaran untuk kebutuhan yang diprioritaskan saja yang disetujui. Sehingga dapat disimpulkan bahwa peluang untuk melakukan pengadaan yang diarahkan seperti tidak ada cela, karena setiap tahunnya semua bentuk rencana pengadaan harus melalui anggaran dan rapat yang bertingkat.
4. Indikasi persengkokolan pada saat pembentukan Panitia disikapi oleh PLN APJ Malang dengan melakukan pembentukan setiap tahunnya. Panitia dibentuk oleh pengguna dalam hal ini Manager Area APJ Malang dengan berdasarkan pertimbangan seperti kredibilitas dan kapasitas dalam bekerja. Sehingga kompetensi anggota panitia dalam melakukan tugasnya tetap maksimal.
5. Untuk menghindari Indikasi persengkokolan pada saat penjelasan tender atau *Aanwijzing*. *Aanwijzing* bertujuan agar para peserta mengetahui detail/gambaran tentang barang/jasa yang akan di tender kan. *Aanwijzing* memiliki urutan :

- Dokumen pengadaan dipampangkan dalam LCD besar
- Penjelasan dari pihak P2BJ PLN Malang tentang barang/jasa yang akan ditenderkan
- Interaksi antara P2BJ dengan calon penyedia (tanya jawab). Setiap pertanyaan yang ada di ketik langsung dalam berita acara *Aanwijzing*. Setiap perubahan yang terjadi dalam dokumen tersebut harus diketahui oleh setiap wakil perusahaan dengan memparaf setiap perubahan yang terjadi.
- Setiap wakil perusahaan (dengan surat kuasa) yang datang dalam rapat *Aanwijzing* mewakili perusahaannya masing-masing memparaf lembar demi lembar dokumen-dokumen yang sudah diberikan sebelumnya dan menandatangani berita acara. Hal ini ditujukan agar suatu saat jika terjadi komplain atau “sanggahan” maka dapat dijadikan pembuktian. Dalam wawancara dengan Bpk Cahyo Gunadi, Ketua Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Kota Malang, tujuan dari tahapan-tahapan tersebut yaitu :⁶⁹

Hal ini dilakukan oleh PLN APJ Malang dalam hal untuk menghindari kenakalan “mereka”. Mereka berpura-pura tidak tahu atas perubahan dokumen yang terjadi, maka dari itu mereka diwajibkan memparaf setiap bentuk perubahan. Hal ini ditujukan agar jika suatu saat mereka berkelit karena *keberatan digugurkan* dan *berupaya menggugat* maka akan ditunjukkan data-data yang sudah diparaf.

6. Kecurangan yang dilakukan oleh pihak penyedia barang/jasa
Mereka akan berusaha mempelajari mencari kekurangan yang

⁶⁹ Hasil Wawancara dengan Bpk Cahyo Gunadi, Ketua Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang. Tanggal 11 Mei 2011

memang tidak sengaja yang dilakukan oleh oleh Panitia. Selain itu mereka akan mencari-cari Masalah yang memang bisa timbul dari berbagai tahapan, mereka akan mencari kesalahan demi kesalahan pihak panitia dari tahap pengumuman sampai pengumuman pemenang.

Ketegasan panitia itu diperlukan dalam menerapkan suatu tata aturan dan menertibkan proses pelaksanaan sesuai dengan tata aturan yang sudah ditetapkan harus jelas. Semua pemain (panitia dan peserta) harus tahu. Karena apabila akan ada perubahan dan perubahan itu diperlukan semua pihak harus mengetahui agar tidak timbul polemik di kemudian hari. Dan polemik itu diduga menguntungkan salah satu pihak, dan itu belum tentu. Karena pada dasarnya semua orang itu ingin menang, “Mereka tidak akan menggugat kecuali kalau mereka menang”, jadi ada kecenderungan untuk menggugat. Untuk itu kami membuat suatu peraturan dan persyaratan serta hal-hal lain yang diumumkan harus jelas disertai bukti-bukti tertulis, sehingga apabila ada pihak-pihaak yang nakal bisa ditunjukkan bukti tertulis tersebut.⁷⁰

7. Untuk menghindari Indikasi persengkokolan pada saat pengajuan sanggahan yaitu Apabila terjadi sanggahan atau keberatan dari pihak penyedia maka PLN APJ Malang akan mempelajari poin yang disanggahkan tersebut. Dan biasanya sanggahan ditujukan kepada Manager APJ Malang selaku pengguna, karena yang terima kuasa adalah manager. Manager akan memanggil pihak panitia apa sanggahan yang ditujukan itu betul adanya. Apabila bila tidak terjadi jawaban apa dari panitia maka disampaikan kepada Manager Area disertai bukti-bukti yang ada.

⁷⁰ Hasil Wawancara dengan Bpk Cahyo Gunadi, Ketua Panitia Pengadaan Barang/Jasa PT PLN (Persero) APJ Malang. Tanggal 11 Mei 2011

8. Selain itu untuk menghindari Dominasi Perusahaan barang/jasa yang sering memenangkan suatu tender yaitu, dengan melakukan permintaan data informasi dari pabrikan, Agen, Penyedia barang/jasa, PLN APJ lain dan unit instansi lain sebagai perbandingan untuk melakukan pembenahan dan perbaikan. Dan juga Melakukan upaya mencari atau mengundang penyedia barang/jasa baru untuk jenis pengadaan barang/jasa yang bersifat khusus tersebut (tidak dapat disediakan secara umum), sehingga dominasi perusahaan yang sering memenangkan tersebut tidak mengarah pada suatu indikasi Monopoli suatu pengadaan.



BAB V

PENUTUP

1. Kesimpulan

- d. Faktor-faktor Penghambat perwujudan iklim Persaingan Usaha yang Sehat melalui Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa dengan sistem *e-Procurement* di PT PLN (Persero) APJ Malang : (a). Faktor Intern yaitu Jumlah dan Mutu Sumber Daya Manusia (SDM), Transformasi pola pikir dan pola tindak dan Ketersediaan Infrastruktur ; (b). Faktor Ekstern Lemahnya Regulasi yang dijadikan acuan dalam proses pengadaan barang/jasa pemerintah saat ini adalah Peraturan Presiden No. 54 Tahun 2010 yang terlalu umum, terlalu berorientasi pada jasa pemborongan, dan kurang sistematis. Lebih lanjut lagi, regulasi tersebut belum mengangkat pentingnya peran teknologi *e-procurement* secara khusus. Hadirnya Undang-undang No. 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik yang memberikan pengakuan kepada informasi elektronik sebagai alat bukti hukum yang sah seharusnya dapat dijadikan suatu pijakan yang kuat bagi penerapan Tehnologi Ilmu Komputer (TIK) dalam proses pengadaan.
- e. Upaya-upaya yang dilakukan oleh PT PLN (Persero) APJ Malang dalam perwujudan iklim persaingan yang sehat yaitu: (1.) Membuat Pakta Integritas; (2.) Membuat Harga Perkiraan Sendiri (HPS); (3.) Mengalokasikan anggaran biaya berdasarkan dari RKAP yang diusulkan; (4.) Pembentukan Panitia setiap Tahun; (5.) Ketegasan panitia; (6.) Melakukan upaya mencari atau mengundang penyedia

barang/jasa baru untuk jenis pengadaan barang/jasa yang bersifat khusus.

2. Saran

- a. Optimalisasi fungsi internet yang mana merupakan dasar dari bekerjanya sistem *e-procurement* PLN. Seperti proses *anwijzing* dan pengajuan sanggahan yang dalam hal ini masih bersifat manual. Seharusnya peranan sistem *online* juga diterapkan dalam kedua proses ini. Dalam peraturan LPSE Nasional Proses *Anwijzing* dan Pengajuan Sanggahan diajukan melalui sistem *online*, dengan cara *chatting*. Sehingga fungsi *e-procurement* tidak hanya untuk mengurangi sesi tatap muka/pertemuan *stakeholder* terkait, tapi juga peran optimalisasi sistem *online* yang mana diharapkan semakin mempermudah suatu kinerja perusahaan sehingga terwujud prinsip *Good Corporate Governance* (GCG).
- b. Diperlukan penyediaan infrastruktur yang mendukung sistem *e-procurement* seperti yang distandarkan oleh LPSE misalnya sarana fisik seperti *bidding room* yang mempunyai fungsi sebagai tempat untuk menyampaikan penawaran baik melalui *E-Auction* ataupun *E-Bidding* oleh panitia pengadaan, ruang tunggu publik dan penyedia barang/jasa, bantuan teknis (*Helpdesk*) dan ruang lain-lainya belum tersedia.

DAFTAR PUSTAKA

- Destivano Wibowo & Harjon Sinaga, 2005, *Hukum Acara Persaingan Usaha*, RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- C.S.T. Kansil dan Christine S.T. Kansil, 2002, *Pokok-Pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*, Sinar Grafika, Jakarta.
- Fahmi, Andi Lubis, dkk, 2009, *Komisi Hukum Persaingan Usaha antara Teks dan Konteks*, ROV Creative Media, Jakarta.
- Garner. *Black's Law Dictionary*. 1979. Fifth Edition. St. Paul Minn.: West Publishing.
- M. Udin Silalahi, 2007, *Perusahaan Saling Mematikan & Bersekongkol, Bagaimana Cara Memenangkan*, Elex Media Komputindo-Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Natasya, Ningrum Sirait, 2003, *Asosiasi & Persaingan Usaha Tidak Sehat*, Pustaka Bangsa Press, Medan.
- Pedoman Pasal 22 tentang Larangan Persekongkolan Tender, 2005. Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU), Jakarta.
- R. Soeroso, 1995, *Perbandingan Hukum Perdata*, Sinar Grafika, Jakarta.
- R. Soeroso, 2004, *Pengantar Ilmu Hukum*, Sinar Grafika, Jakarta.
- Siswanto, Arie, 2002, *Hukum Persaingan Usaha*, Ghalia Indonesia, Bogor.
- Soemitro, Ronny , 1990, *Metode Penelitian Hukum dan Jurimetri*, Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Suhasril & Taufik, Mohammad, Makarao, 2010, *Hukum Larangan Praktek Monopoli & Persaingan Usaha Tidak Sehat di Indonesia*, Ghalia Indonesia, Jakarta
- Sumantoro, 1986, *Hukum Ekonomi*, UI Press, Jakarta
- Usman, Rachmandi, 2004, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Usman, Rachmandi, 2000, *Hukum Ekonomi dalam Dinamika*, Djambatan, Jakarta.

Peraturan Perundang-undangan:

Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

Undang-undang Nomor 28 Tahun 1999 Tentang Penyelenggaraan Negara yang Bersih dan Bebas dari KKN

Undang-undang No. 19 Tahun 2003 Tentang Badan Usaha Milik Negara

Undang-undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik

Peraturan Pemerintah No. 12 Tahun 1998 tentang Perusahaan Perseroan (Persero), sebagaimana telah diubah dengan PP No. 45 tahun 2001.

Peraturan Pemerintah Nomor 54 tahun 2010 tentang Pedoman Pelaksanaan Barang/Jasa Pemerintah.

Instruksi Presiden Nomor 5 Tahun 2005 tentang Percepatan Pemberantasan Korupsi

Pedoman Pasal 22 Tentang Larangan Persekongkolan dalam Tender Berdasarkan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Jurnal :

Hasnati, 2003, *Jurnal Hukum Bisnis : Analisis Hukum Komite Audit dalam Organ Perseron Terbatas Menuju Good Corporate Governance*, Volume 22, Yayasan Pengembangan Hukum Bisnis, Jakarta.

Emmy Yuhassarie, *et.al*, 2004, *Prosiding, Rangkaian Lokakarya Terbatas Masalah-Masalah Kepailitan dan Wawasan Hukum Bisnis Lainnya Tahun 2004, Undang-Undang No.5/1999 dan KPPU, 17-18 Mei 2004*, Pusat Pengkajian Hukum, Jakarta.

Internet :

- “Public Hearing Pencegahan Persekongkolan Tender Melalui Pengaturan Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa” <http://www.kppu.go.id>
- “Pencegahan Korupsi” <http://www.kpk.go.id>
- “Cegah Korupsi Degan E-procurement” <http://www.bataviase.co.id/node/223801>
- “Implementasi Gcg Melalui E-Procurement”
<http://muhariefeffendi.wordpress.com/2007/11/07/implementasi-gcg-melalui-e-procurement/>
- “Implementasi e-procurement pada BUMN” www.indonesiapower.co.id
- “Implemetasi GCG Melalui e-procurement” <http://www.wordpress.com>
- “e-procurement sebagai dukungan GCG” <http://www.eproc.pln.co.id>
- “Dengan eProc, PLN Tingkatkan Transparansi Proses Pengadaan”
<http://www.jpnn.com>
- <http://www.artikata.com/translate.php> <http://portal.pengadaannasional-bappenas.go.id/index.php/e-procurement>
- “Tahun Ini, Lelang Proyek Gunakan E-Proc www.bogor.net
- “Dengan eProc, PLN Tingkatkan Transparansi Proses Pengadaan”
<http://www.jpnn.com>
- “Manfaat dan Tujuan E-proc” <http://eprocdenpasarkota.wordpress.com/tujuan-dan-manfaat-e-procurement/>
- “Manfaat dan Tujuan E-proc” <http://eprocdenpasarkota.wordpress.com/tujuan-dan-manfaat-e-procurement/>
- “Keunggulan dan Keuntungan Progarm E-Procurement”
<http://eprocdenpasarkota.wordpress.com/keunggulan-dan-keuntungan-progarm-e-procurement/>
- “Dengan eProc, PLN Tingkatkan Transparansi Proses Pengadaan”
<http://www.jpnn.com>