



PRICE NEGOTIATION FOR THE IMPLEMENTATION OF PRINTING AND COPYING
EXPENDITURES LOCAL E-CATALOG OF SOUTH BENGKULU DISTRICT

NEGOSIASI HARGA PELAKSANAAN BELANJA CETAK DAN PENGGANDAAN
E-KATALOG LOKAL KABUPATEN BENGKULU SELATAN

Bambang Irawan¹, Ahmad Soleh², M. Rahman Febliansa³

Program Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dehasen Bengkulu^{1,2,3}
irawankemuning@gmail.com¹, ahmadsoleh@unived.ac.id², rahmanfebliansa@unived.ac.id³

Abstrak

Negosiasi harga dalam E-katalog dapat diartikan suatu proses tawar menawar (bargaining), antara penyedia katalog dengan PPK/PP serta pihak lain yang terkait (jika ada) terhadap produk barang/jasa yang sudah ditampilkan dalam E-katalog, guna mendapatkan harga terbaik dan saling menguntungkan kedua belah pihak. Proses negosiasi tersebut akan tercatat dalam sistem melalui fitur negosiasi pada aplikasi E-katalog serta akan dicantumkan dalam Surat Pesanan atau Dokumen Kontrak. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui seberapa paham pelaku usaha atau penyedia E-Katalog dalam menjalankan aplikasi tersebut dan sejauh mana negosiasi dapat memberikan dampak yang baik bagi penyedia E-katalog.

Kata Kunci : E-Katalog, E-Purchasing, Negosiasi, Proses Tawar Menawar

Abstract

Price negotiation in E-catalog can be interpreted as a bargaining process, between the catalog provider and PPK / PP and other related parties (if any) for goods / services products that have been displayed in the E-catalog, in order to get the best price and mutually benefit both parties. The negotiation process will be recorded in the system through the negotiation feature in the E-catalog application and will be included in the Order Letter or Contract Document. This research is conducted to find out how well business actors or e-catalog providers understand the application and to what extent negotiations can have a good impact on e-catalog providers.

Keywords : E-Catalog, E-Purchasing, Negotiation, Bargaining Process

1. PENDAHULUAN

Peraturan Presiden Nomor 12 Tahun 2021 tentang perubahan kebijakan tentang pencantuman barang/jasa pada Katalog Elektronik. Perpres ini juga mengatur perubahan beberapa ketentuan dalam Perpres Nomor 16 Tahun 2018. Beberapa perubahan yang diatur dalam Perpres ini antara lain dalam Pasal 65 yang mengatur mengenai Kementerian, Lembaga, dan Pemerintah Daerah yang wajib mengalokasikan anggaran minimal 40% untuk usaha kecil dan koperasi dari total anggaran belanja barang/jasa. Negosiasi teknis dan harga diatur dalam Peraturan Presiden Nomor 12 tahun 2021 Pasal 50 ayat 6 yang berbunyi ; Pelaksanaan Penunjukan Langsung dilakukan dengan mengundang 1 (satu) Pelaku Usaha yang dipilih, dengan disertai negosiasi teknis maupun harga.

Sebagai langkah untuk menindaklanjuti hal tersebut, Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah (LKPP) mengeluarkan peraturan LKPP Nomor 9 Tahun 2021, Pasal 18, tentang Toko Daring dan Katalog Elektronik dalam Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. Dan Keputusan LKPP Nomor 122 Tahun 2022 Tentang Cara Penyelenggaraan E-Katalog mengatur tentang pelaksanaan e-purchasing Katalog melalui metode negosiasi harga, mini kompetisi dan *competitive catalogue*. Metode tersebut dapat disesuaikan dan dipilih berdasarkan kriteria dan kondisi barang/jasa tersebut antara lain :

- **Negosiasi Harga**, dapat dilakukan terhadap harga satuan produk dengan memperhatikan dan mempertimbangkan jumlah produk yang akan diadakan, termasuk ongkos kirim, biaya instalasi, atau ketersediaan produk.
- **Mini Kompetisi**, hal ini dapat dilakukan apabila terdapat 2 (dua) atau lebih penyedia yang memiliki produk dan kompetensi yang sama dengan spesifikasi sejenis yang dibutuhkan oleh Pejabat Pembuat Komitmen/Pejabat Pengadaan (PPK/PP).
- *Competitive Catalogue*, ini memuat tentang data dan informasi yang ditawarkan oleh penyedia dalam lingkup pekerjaan konstruksi.

Metode negosiasi harga merupakan proses dalam pelaksanaan E-katalog dalam mencapai tujuan pengadaan Barang/Jasa Pemerintah yaitu mendapatkan barang/jasa berdasarkan prinsip 6T (tepat kualitas, tepat kuantitas, tepat waktu, tepat lokasi, tepat sumber dan tepat harga). Negosiasi harga diharapkan akan memberikan nilai tambah pada spesifikasi barang yang dipesan, sehingga PPK/PP dapat melakukan negosiasi harga yang tidak hanya untuk mendapatkan harga termurah saja.

Dari sisi pelaku atau penyedia barang/jasa pemerintah diharapkan mengetahui proses negosiasi tersebut. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan kepercayaan dari pemesan bahwa produk yang dihasilkan tersebut sesuai dengan standar dan spesifikasi barang/jasa pemerintah. Pelaku usaha di Kabupaten Bengkulu Selatan yang telah mendaftarkan usaha pada aplikasi E-Katalog lokal untuk belanja cetak dan penggandaan adalah sebanyak 35 (tiga puluh lima) buah usaha.

Penelitian ini akan menganalisis dan mengkaji bagaimana pelaku usaha mengikuti proses negosiasi pada E-Katalog lokal, mulai dari tahap persiapan, pelaksanaan dan penetapan harga oleh PPK/PP. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan referensi bagi pelaku usaha yang terdaftar pada E-Katalog lokal dalam melaksanakan proses negosiasi.

2. Tinjauan Pustaka

a. Negosiasi

Menurut Mc. Guire, 2004 (dalam Kristianto, 2022) negosiasi adalah sebuah proses interaktif yang dilakukan guna mencapai persetujuan, proses ini melibatkan dua orang atau lebih dan memiliki pandangan yang berbeda tetapi ingin mencapai beberapa tujuan dan resolusi bersama. Sementara menurut Jackman (2005) negosiasi adalah sebuah proses yang terjadi antara dua pihak atau lebih yang memiliki pemikiran yang berbeda dan akhirnya untuk mencapai kesepakatan.

Berdasarkan definisi diatas maka dapat diartikan bahwa negosiasi harga *E-purchasing* pada E-katalog adalah proses tawar menawar harga antara PPK/PK dengan penyedia E-Katalog lokal dan pihak lain yang terkait (jika ada) terhadap Barang/Jasa Pemerintah yang ditampilkan pada katalog elektronik lokal pemerintah daerah. Dimana proses negosiasi harga tersebut dicatatkan oleh PPK/PK melalui fitur negosiasi yang tersistem pada aplikasi E-Katalog dan dicantumkan pada Surat Pesanan (Dokumen Kontrak) yang ditandatangani oleh kedua belah pihak.

b. Belanja Cetak dan Penggandaan

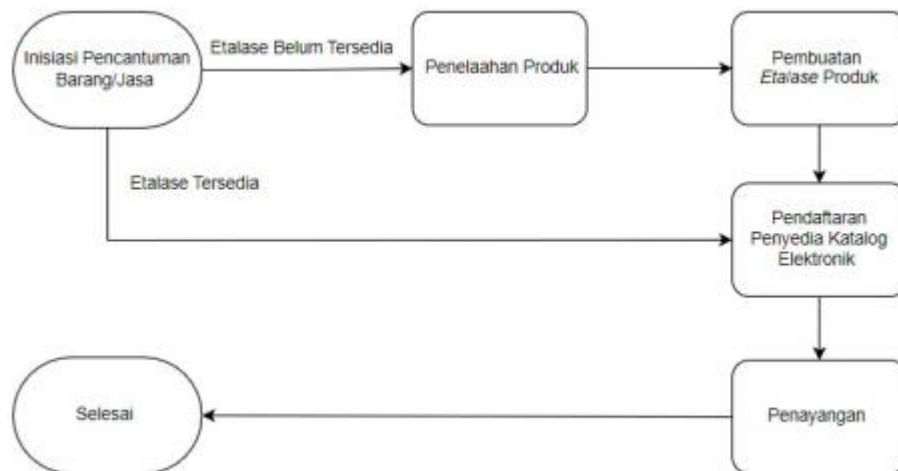
Menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 15 Tahun 2013 (pasal 1 : angka 11) Barang Cetak adalah segala jenis publikasi yang dicetak pada kertas atau bahan lain termasuk buku, brosur, katalog, surat kabar, dan majalah. Belanja cetak dan penggandaan adalah proses belanja yang dilakukan oleh pemerintah untuk memperlancar kegiatan administrasi perkantoran. Untuk melaksanakan program dan kegiatan Pemerintah Daerah yang ditetapkan dalam Dokumen Pelaksanaan Anggaran(DPA).

Barang cetak dan penggandaan yang dimaksud adalah barang yang dibutuhkan oleh pemerintah yang dibeli melalui proses pengadaan melalui *E-purchasing* dan telah ditayangkan dalam E-katalog lokal Kabupaten Bengkulu Selatan.

Proses pencantuman Barang/Jasa pada Katalog Elektronik Sektoral/Katalog Elektronik Lokal dimulai dari Inisiasi Pencantuman Barang/Jasa sampai dengan Penayangan. Alur proses

pencantuman barang/jasa pada Katalog Elektronik/Sektoral/ Katalog Elektronik Lokal (Keputusan LKPP Nomor 122, Tahun 2022) sebagaimana dimaksud pada gambar 1.

Gambar 1 Alur Proses Pencantuman Barang/Jasa pada Katalog Elektronik Sektoral/Katalog Elektronik Lokal



E-Katalog Lokal

E-Katalog adalah sebuah aplikasi belanja online yang dibuat dan dikembangkan oleh Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah (LKPP). Pada aplikasi tersebut penyedia dapat menampilkan produk dan barang/jasa yang dibutuhkan oleh pemerintah. Sebagai sistem pengadaan, E-Katalog merupakan ujung tombak dari pemenuhan kebutuhan barang/jasa pemerintah dan dapat diawasi penggunaan dan penyerapan dana anggaran. Berdasarkan peraturan LKPP Nomor 11 Tahun 2018, E-Katalog adalah sistem informasi elektronik yang memuat daftar, jenis, spesifikasi teknis, Tingkat Komponen Dalam Negeri (TKDN), produk dalam negeri, produk Standar Nasional Indonesia (SNI) dan harga serta informasi lainnya barang dari berbagai Penyedia Barang/Jasa Pemerintah.

3. Metode penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif terhadap peraturan-peraturan yang terkait dengan pengadaan barang/jasa pemerintah secara normatif berdasarkan pada kepustakaan. Sumber data utama sebagai referensi penelitian ini menggunakan Peraturan Presiden, Peraturan Lembaga dan Peraturan Pemerintah, sementara sumber data sekundernya adalah buku, jurnal, laporan penelitian dan artikel ilmiah. Sumber-sumber tersebut kemudian diklasifikasikan dan dianalisis menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Selanjutnya hasil penelitian tersebut disajikan dalam bentuk penjelasan dan narasi yang digunakan untuk menjawab pertanyaan penelitian.

Menurut Creswell, 2009 (dalam Kusumastuti, 2020) konsep dasar penelitian kualitatif merupakan penelitian bertujuan mengeksplorasi dan memahami sebuah makna. Selanjutnya Creswell (2009) menjelaskan bahwa proses penelitian dengan metode kualitatif melibatkan upaya penting, antara lain mengajukan beberapa pertanyaan dan prosedur, mengumpulkan data spesifik, menganalisis data secara induktif dari tema khusus ke tema umum serta menafsirkan makna data tersebut.

4. Hasil dan pembahasan

Negosiasi adalah proses tawar menawar dengan jalan berunding untuk mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak dan pihak lain (kelompok atau organisasi) ; penyelesaian sengketa secara damai yang dilakukan melalui perundingan antara pihak yang bersengketa (Kamus Besar Bahasa Indonesia).

Menurut Oliver (dalam Purwanto, 2018) negosiasi adalah sebuah proses yang dilakukan dan terjadi antara kedua belah pihak mempunyai hak atas hasil akhir. Sehingga diperlukan persetujuan antara kedua belah pihak sehingga proses saling memberi dan menerima sesuatu untuk mencapai kesepakatan bersama.

Sementara menurut Mc Guire (dalam Kristianto, 2022) negosiasi adalah proses interaktif yang dilakukan dalam rangka mencapai satu persetujuan. Proses ini melibatkan lebih dari dua orang yang memiliki pandangan yang berbeda namun ingin mencapai resolusi bersama.

E-Katalog muncul sebagai jawaban dari permintaan barang/jasa yang relatif sama di semua satuan kerja. Dengan E-katalog pengadaan melalui mekanisme e-purchasing, ada jaminan bahwa barang yang dibutuhkan dapat disediakan dengan cepat, murah dan memenuhi prinsip-prinsip pengadaan barang/jasa pemerintah (Lestyowati, 2018).

Berdasarkan definisi di atas negosiasi harga dalam E-katalog dapat diartikan suatu proses tawar menawar (*bargaining*), antara penyedia katalog dengan PPK/PP serta pihak lain yang terkait (jika ada) terhadap produk barang/jasa yang sudah ditampilkan dalam E-katalog, guna mendapatkan harga terbaik dan saling menguntungkan kedua belah pihak. Proses negosiasi tersebut akan tercatat dalam sistem melalui fitur negosiasi pada aplikasi E-katalog serta akan dicantumkan dalam Surat Pesanan atau Dokumen Kontrak.

Apabila PPK/PP membutuhkan layanan selain negosiasi harga misalnya layanan teknis pendukung, maka PPK/PP dapat melakukan konsultasi terlebih dahulu dengan pengelola E-katalog sebelum proses negosiasi berlangsung. Kesepakatan harga yang dihasilkan tidak diperkenankan melebihi Harga Eceran Tertinggi (HET) yang tercantum pada pada aplikasi E-katalog.

Proses negosiasi antara penyedia dan PPK/PP dalam pembelian barang/jasa pemerintah diawali dengan mengirimkan penawaran harga yang dikirim kepada penyedia melalui fitur Daftar Harga. Selanjutnya notifikasi akan dikirimkan kepada penyedia E-katalog melalui email yang sudah didaftarkan sebelumnya. Apabila penyedia menyetujui negosiasi harga tersebut, maka penyedia E-katalog dapat mengirimkan persetujuan harga yang ditawarkan oleh PPK/PP melalui fitur negosiasi harga. Batas waktu respon paket adalah selama 3 (tiga) hari kerja. Jika batas waktu jatuh pada hari Sabtu/Minggu, maka batas waktu akan diundur menjadi hari Senin. Jika tidak direspon sesuai dengan waktu yang telah ditentukan, maka paket akan dibatalkan secara otomatis oleh sistem.

Ada beberapa kendala yang ditemui di Kabupaten Bengkulu Selatan selaku penyedia Barang/Jasa Pemerintah terkait dengan negosiasi harga pada E-katalog Lokal, yaitu tidak adanya notifikasi di aplikasi E-katalog yang berhubungan dengan paket baru maupun negosiasi harga. Kondisi ini mengakibatkan ada beberapa paket akhirnya dibatalkan oleh sistem karena telah melampaui waktu respon paket, hal ini disebabkan karena notifikasi paket hanya dikirimkan melalui email yang telah didaftarkan di aplikasi E-katalog.

Apabila kesepakatan tidak terjadi, baik Negosiasi Harga dan Layanan Teknis Pendukung antara PPK/PP dengan Penyedia E-Katalog, maka PPK/PP dapat membatalkan paket tersebut. Sebagai langkah untuk meminimalisir hal tersebut maka masing-masing pihak dalam melakukan negosiasi harus memperhatikan tujuan dari negosiasi tersebut anatara lain :

- a. Untuk mencapai satu kesepakatan
- b. Mengurangi perbedaan dan konflik yang mungkin terjadi
- c. Menyatukan semua pendapat untuk mencapai *win-win solution*
- d. Menyesuaikan perbedaan dan mengatasinya guna memperoleh sesuatu dari pihak lain tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Penyedia E-katalog juga harus memperhatikan faktor dasar yang menjadi pokok permasalahan dalam proses negosiasi dan penetapan kontrak dagang, adapun faktor dasar tersebut adalah sebagai berikut :

- a. *Term of Quality* (Syarat standar mutu produk)
- b. *Term of Payment* (Syarat pembayaran)
- c. *Term of Delivery* (Syarat penyerahan produk)
- d. *Term of Insurance* (Syarat asuransi)

- e. *Claims Settlement* (Masalah klaim)
- f. *Term of Document* (Syarat Kelengkapan dokumen)

Hal yang disebutkan diatas merupakan ketentuan-ketentuan yang selanjutnya akan tertuang dalam Surat Pesanan atau Dokumen Kontrak. Ini berbeda dengan proses tender/penunjukan langsung/pengadaan langsung/seleksi, dimana penyedia mendapatkan informasi tersebut diatas di dalam dokumen Syarat-Syarat Khusus Kontrak (SKKK)/Ketentuan Umum yang juga merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari Dokumen Pengadaan. Pada pelaksanaan E-purchasing didalam negosiasi juga harus diketahui oleh penyedia E-katalog mengenai Rancangan Surat Pesanan terutama pada bagian Syarat dan Ketentuan yang menjelaskan standar mutu barang (jaminan bebas cacat mutu dan bergaransi), syarat pembayaran, syarat penerimaan dan retur barang, denda keterlambatan dan hal-hal lain yang perlu diatur.

Dalam negosiasi harga para pihak yang terlibat memiliki tujuan yang berbeda-beda, penyedia E-katalog menginginkan keuntungan dan pendapatan setinggi-tinggi dengan modal yang ditekan seminimal mungkin, sementara PPK/PP menginginkan barang yang berkualitas tinggi dengan harga seminimal mungkin. Untuk melaksanakan proses negosiasi yang sesuai dengan etika pengadaan seperti yang tertuang pada pasal 7 Peraturan Presiden Nomor 16 Tahun 2018, sebagai berikut :

- a. Tertib dan tanggung jawab. Dalam proses negosiasi semua pihak harus melaksanakan tugas secara tertib dan rasa tanggung jawab yang bertujuan untuk mencapai sasaran, ketepatan tujuan dan kelancaran dalam pengadaan Barang/Jasa. Dokumen persiapan dan pelaksanaan negosiasi disusun secara teratur dan tertib/rapi serta hasil negosiasi dapat dipertanggungjawabkan jika terjadi sesuatu hal dikemudian hari.
- b. Profesional dan mandiri. Melaksanakan proses yang ditawarkan secara profesional berdasarkan tata cara dan prosedur dalam melakukan negosiasi serta mempersiapkan secara mandiri hal-hal yang akan dinegosiasikan.
- c. Tidak saling mempengaruhi. Penyedia E-katalog dan PPK/PP tidak saling mempengaruhi baik secara langsung maupun tidak langsung.
- d. Menerima dan bertanggung jawab. Negosiasi harga yang telah dicapai oleh kedua belah pihak harus dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab baik oleh penyedia E-katalog selaku penyedia barang /jasa maupun PPK/PP selaku pemesan (pemerintah).
- e. Menghindari *conflict of interest*. Semua pihak yang terkait dalam pengadaan barang/jasa pemerintah harus menghindari dan mencegah terjadinya pertentangan kepentingan pihak-pihak yang terkait, baik secara langsung maupun tidak langsung.
- f. Menghindari penyalahgunaan wewenang. Penyedia E-katalog dan PPK/PP dalam melaksanakan negosiasi harga harus menghindar dan mencegah penyalahgunaan wewenang atau kolusi.
- g. Tidak menerima/menawarkan/menjanjikan hadiah. Penyedia E-katalog dan PPK/PP dan semua pihak yang terkait wajib mengikuti peraturan tidak menerima/menawarkan/atau menjanjikan hadiah, imbalan, rabat, dan apapun yang berbentuk imbalan diluar yang ditetapkan pada dokumen kontrak.

5. Kesimpulan dan Saran

a. Kesimpulan

Penelitian ini menghasilkan beberapa kesimpulan dan merujuk pada permasalahan penelitian sebagai berikut. Negosiasi pada E-katalog sangat dibutuhkan untuk mendapatkan harga terbaik. Baik dari sisi pelaku usaha atau penyedia E-katalog maupun dari pemesan atau PPK/PP. Dalam negosiasi harga para pihak yang terlibat memiliki tujuan yang berbeda-beda, penyedia E-katalog menginginkan keuntungan dan pendapatan setinggi-tinggi dengan modal yang ditekan seminimal mungkin, sementara PPK/PP menginginkan barang yang berkualitas tinggi dengan harga seminimal mungkin.

Disamping dapat meningkatkan pemasukan bagi pelaku usaha yang terdaftar di E-katalog, juga dapat membangun tingkat kepercayaan konsumen (pemerintah) terhadap usaha yang

dijalankan. Dan juga sebagai sarana edukasi untuk meningkatkan pengetahuan dalam mengelola penjualan yang berbasis teknologi online.

b. Saran

Saran kepada pengelola E-katalog dalam mengembangkan aplikasi agar lebih mudah dipahami oleh pelaku usaha. Sebagai perbandingan pada aplikasi belanja online Tokopedia *user interface*-nya lebih mudah dipahami dan diterapkan. Notifikasi yang tidak terintegrasi di aplikasi E-katalog juga menjadi kendala bagi pelaku usaha dan akhirnya paket dibatalkan karena telah melewati waktu respon paket.

REFERENSI

- H. Hamkah and H. Purwanto, "Kajian Etika Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah," J. SIMETRIK, vol. 8, no. 2, p. 107, Dec. 2018, doi: 10.31959/js.v8i2.182
- Kristianto, Ade., Negosiasi Harga E-Purchasing Katalog dalam Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah, Jurnal Pengadaan Barang/Jasa(JPBJ), vol. 01, no.01 April2022 , pp.52–60, 2022.
- Kusumastuti, Adhi & Ahmad Mustamil Khoiron, 2020, Metode Penelitian Kualitatif, Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo (LPSP), Semarang
- Lestyowati J, "Analisis Permasalahan E-Purchasing Dalam Pengadaan Barang Dan Jasa Satuan Kerja," in Simposium Nasional Keuangan Negara, 2018, vol. 1, no. 1, pp. 669–695.
- Pemerintah Indonesia. 2013.. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 15 Tahun 2013 tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 38 Tahun 2009 Tentang Pos. Jakarta: Sekretariat Negara
- Pemerintah Indonesia, 2015. Peraturan Kepala Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/jasa Pemerintah Nomor 14 Tahun 2015 Tentang E-Purchasing, Jakarta : Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah
- Pemerintah Indonesia. 2018. Peraturan Presiden Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah. Jakarta: Sekretariat Negara.
- Pemerintah Indonesia. 2021. Peraturan Presiden Nomor 12 Tahun 2021 tentang Perubahan Peraturan Presiden Nomor 16 Tahun 2018 Tentang Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah. Jakarta: Sekretariat Negara.
- Pemerintah Indonesia. 2021. Peraturan Lembaga Nomor 9 Tahun 2021 Tentang Toko Daring Dan Katalog Elektronik Dalam Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. Jakarta : Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah.
- Pemerintah Indonesia. 2022. Keputusan Kepala LKPP Nomor 122 Tahun 2022 Tentang Tata Cara Penyelenggaraan Katalog Elektronik. Jakarta: Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah.