

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perkembangan ekonomi global dan kemajuan teknologi yang semakin cepat membuat persaingan usaha menjadi ketat. Persaingan yang semakin ketat ini, menentukan kemampuan sebuah perusahaan dalam menghadapi para pesaing dan kemampuan mempertahankan perusahaannya.

Untuk meningkatkan daya saingnya, perusahaan-perusahaan berusaha mencari strategi baru agar apa yang dilakukannya efektif dan efisien. Dengan melakukan efisiensi tanpa mengurangi kualitas, perusahaan akan mampu memberikan nilai pelanggan (*customer value*) yang lebih baik dari pada yang diberikan oleh pesaingnya, sehingga dapat memberikan kepuasan pelanggan dan mampu meningkatkan kesetiaan pelanggan.

Dalam mengembangkan usahanya, perusahaan memerlukan penambahan kapasitas produksi, diantaranya melalui penambahan fasilitas produksi dan atau tenaga kerja, dengan bertambahnya kapasitas produksi disuatu perusahaan maka semakin tinggi pula tingkat kebutuhan perusahaan terhadap barang/jasa. Suatu perusahaan tidak akan mampu memenuhi kebutuhannya dengan sendiri, perusahaan memerlukan hubungan dan kerjasama dengan perusahaan lain dalam hal memenuhi kebutuhan perusahaan, dimana manajemen pengadaan barang/jasa sangat dibutuhkan untuk memastikan setiap kebutuhan perusahaan tersebut terpenuhi.

Pengadaan merupakan fungsi penting dalam setiap perusahaan, setiap perusahaan memerlukan sebuah pasokan barang/jasa dan pengadaan bertanggung

jawab untuk mengaturnya. Jika pengadaan ditangani secara buruk, barang-barang tidak akan sampai atau barang salah dikirim, jumlah yang salah, kualitas buruk, harga yang terlalu tinggi, layanan yang buruk dan lain sebagainya.

Tujuan dari pengadaan barang/jasa tersebut adalah untuk menjamin tersedianya barang/jasa yang akan digunakan untuk proses produksi, untuk itulah betapa pentingnya kegiatan pengadaan barang/jasa untuk mengadakan dan mengendalikan kebutuhan terhadap barang/jasa pada suatu perusahaan.

PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat yang beralamat di Jalan Dr Wahidin Sudirohusodo No. 8, Padang, Sumatera Barat merupakan perusahaan listrik terbesar yang ada di Sumatera Barat. Untuk meningkatkan kinerja usahanya, PT PLN Wilayah Sumbar perlu pengelolaan data perusahaan yang efektif dan efisien.

Dalam proses pelelangan PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat masih dominan melaksanakan metode Pelelangan Terbuka yang membutuhkan waktu cukup panjang untuk memprosesnya karena dibutuhkan evaluasi kualifikasi penyedia barang/jasa yang ikut pelelangan tersebut. Hal tersebut disebabkan karena terbatasnya kemampuan penyedia barang/jasa yang berkualitas dan waktu proses pelelangan yang cukup panjang.

Dalam upaya mengoptimalkan waktu proses pelelangan di PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat perlu dilakukan percepatan evaluasi kualitas dan kinerja penyedia barang/jasa yang nantinya akan menghasilkan Daftar Penyedia Barang/Jasa Terseleksi (DPT). DPT dipergunakan untuk melaksanakan Pelelangan Terbatas. Dengan pelelangan terbatas waktu pelaksanaan akan lebih efektif dan

efisien karena tidak diperlukan lagi tahap evaluasi Kualifikasi Penyedia. Oleh karena itu pada pelaksanaan pengadaan barang/jasa pada PT PLN (Persero) Wilayah Sumbar ini penulis lebih memfokuskan membahas mengenai pengadaan penyedia barang/jasa peserta DPT.

Pelaksanaan pengadaan barang/jasa yang dimulai dari penyusunan rencana pengadaan, sampai dipilihnya penyedia barang/jasa untuk melaksanakan suatu kegiatan tertentu. Maka berdasarkan paparan sngkat diatas, penulis merasa tertarik untuk mengangkat judul laporan serta lebih mempelajari tentang **“Sistem Penetapan Penyedia Barang dan Jasa Berkualitas Guna Percepatan Proses Pelelangan Pada PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat ditarik beberapa permasalahan yang akan dibahas adalah:

1. Bagaimana sistem pemilihan penyedia barang/jasa pada PT PLN (Persero) Wilayah Sumbar?
2. Bagaiman proses pengadaan barang/jasa melalui pelelangan pada PT PLN (Persero) Wilayah Sumbar?

## **1.3 Tujuan Magang**

Selain bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan studi Program Diploma III, penulis juga ingin mencapai beberapa tujuan dasar yang ingin dicapai dalam kegiatan magang ini diantaranya adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem pemilihan penyedia barang/jasa pada PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat?

2. Bagaimana proses pengadaan barang/jasa melalui pelelangan pada PT PLN (Persero) Wilayah Sumbar?

#### 1.4 Manfaat Magang

Manfaat yang dapat diperoleh dari hasil kerja praktek ini, adalah :

1. Bagi Penulis:

- a. Untuk memenuhi mata kuliah Praktek Kerja Lapangan di Fakultas Ekonomi, Program Studi Kesekretariatan/Manajemen Perkantoran, Universitas Andalas (UNAND) Padang, Sumatera Barat.
- b. Untuk mengetahui permasalahan–permasalahan yang ada dilingkungan perusahaan.
- c. Untuk menambah wawasan dan kreatifitas mahasiswa dalam mengatasi masalah yang ada dalam perusahaan atau suatu kasus lainnya, dan mengimplementasikan dengan apa yang sudah didapat dibangku perkuliahan untuk diterapkan didunia kerja.
- d. Untuk mendapatkan pengalaman didunia kerja yang akan bermanfaat dalam studi dan pemanfaatan ditugas akhir serta terjun kedunia nyata.

2. Bagi Perusahaan :

- a. Melakukan kerjasama antara dunia pendidikan dengan dunia perusahaan.
- b. Perusahaan mendapat bantuan tenaga kerja dari mahasiswa-mahasiswa yang melakukan praktek lapangan.



### 3. Bagi Pembaca :

Laporan kerja praktik ini diharapkan dapat menambah bahan baca dan menambah wawasan bagi pembaca serta dapat mengetahui sistem penetapan penyedia barang/jasa pada PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat.

#### **1.5 Tempat dan Waktu Magang**

Adapun tempat yang sesuai dengan latar belakang dan rumusan masalah yang akan dibahas yaitu pada PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat sebagai tempat untuk melaksanakan kuliah kerja lapangan/magang.

Waktu pelaksanaan magang berlangsung selama 40 hari yang terhitung dari tanggal 29 Mei 2017 sampai 07 Juli 2017.

#### **1.6 Data-data yang diperlukan**

1. Data-data yang terkait tentang sistem penetapan penyedia barang/jasa pada PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat.
2. Data-data yang terkait tentang proses pengadaan barang/jasa melalui proses pelelangan pada PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat.

#### **1.7 Metode Pengumpulan Data**

##### 1) Metode Observasi

Pada metode ini, penulis langsung terjun kelapangan dengan melaksanakan magang selama 40 hari pada Bidang Perencana Pengadaan, Pada PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat untuk mengamati dan mencari informasi mengenai bagaimana penerapan sisitem penetapan penyedia barang/jasa berkualitas guna percepatan proses pelelangan, dengan melakukan observasi langsung penulis bisa

mencatat informasi yang berkaitan dengan yang diteliti dan peneliti juga akan memperoleh data-data yang relevan.

## 2) Metode Wawancara

Pada metode wawancara ini, penulis langsung mendapatkan informasi dengan melakukan tanya jawab secara langsung kepada salah satu kepala seksi bidang perencanaan pengadaan, mengenai sistem apa yang sedang dipakai oleh bidang ini.

### 1.8 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan terdiri dari Bab 1 Pendahuluan, bab ini menguraikan secara umum mengenai latar belakang penulis dalam pemilihan judul, rumusan masalah, tujuan magang, manfaat magang, tempat dan waktu magang, serta sistematika penulisan laporan akhir.

Bab II Landasan Teori, bab ini berisi teori tinjauan umum mengenai sistem penetapan penyedia barang/jasa berkualitas guna percepatan proses pelelangan Pada PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat.

Bab III Gambaran umum perusahaan, bab ini menguraikan tentang sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, pembagian tugas, dan tanggung jawab serta visi dan misi perusahaan.

Bab IV Analisa dan hasil penelitian, bab ini penulis akan menguraikan tentang sistem penetapan penyedia barang/jasa berkualitas guna percepatan proses pelelangan Pada PT PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat.

Bab V Penutup, bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran-saran dari hasil pengamatan yang dilakukan penulis.

