

## PERAN PENTING NEGOSIASI DALAM PELAKSANAAN E- PURCHASING PENGADAAN BARANG DAN JASA

Annisa Ahmad

Program Studi Bisnis Digital, Politeknik Pengadaan Riau  
[annisaahmad083@gmail.com](mailto:annisaahmad083@gmail.com)

### Abstract

*The purpose of this study is to evaluate the important role played by negotiation in the procurement of goods and services through e-purchasing. One of the best ways to use e-purchasing to obtain goods and services is by setting prices. Since the prices of goods listed in the catalog are set by the catalog provider, the role of the procurer or procurement officer or commitment maker is very important. The government has set detailed and strict rules on price negotiation in e-purchasing. However, there is little information on the ethics and strategies of procurement of goods and services in price negotiation, which makes it difficult to implement in practice. Therefore, it is necessary to develop a method to apply these strategies and ethics in e-purchasing price negotiation. A qualitative descriptive method is used in this study. Various government regulations related to the procurement of goods and services, as well as additional supporting literature studies, are processed in this study. It is expected that this study will provide a practical scientific approach for procurers to implement price negotiation in e-purchasing, starting from preparation and implementation, and considering ethics during the process.*

**Keywords:** Negotiation, E-Purchasing, Procurement of Goods and Services.

### Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi peran penting yang dimainkan oleh negosiasi dalam pengadaan barang dan jasa melalui *e-purchasing*. Salah satu cara terbaik untuk menggunakan *e-purchasing* untuk mendapatkan barang dan jasa adalah dengan mengatur harga. Karena harga barang yang tercantum di katalog ditetapkan oleh penyedia katalog, peran pelaku pengadaan atau pejabat pengadaan atau pembuat komitmen sangat penting. Pemerintah telah menetapkan aturan yang rinci dan tegas tentang negosiasi harga dalam *e-purchasing*. Namun, ada sedikit informasi tentang etika dan strategi pengadaan barang dan jasa dalam negosiasi harga, yang membuatnya sulit dilaksanakan secara praktis. Oleh karena itu, perlu dikembangkan metode untuk menerapkan strategi dan etika ini dalam negosiasi harga *e-purchasing*. Metode deskriptif kualitatif digunakan dalam penelitian ini. Berbagai peraturan pemerintah terkait pengadaan barang dan jasa, serta studi literatur tambahan yang mendukung, diolah dalam penelitian ini. Diharapkan bahwa penelitian ini akan memberikan pendekatan ilmiah praktis bagi pelaku pengadaan

### Article History

Received: May 2025

Reviewed: May 2025

Published: May 2025

Plagiarism Checker No 234

Prefix DOI :

10.8734/Musytari.v1i2.365

Copyright : Author

Publish by : Musytari



This work is licensed under

a [Creative Commons](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

[Attribution-NonCommercial](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

[4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

untuk menerapkan negosiasi harga dalam *e-purchasing*, mulai dari persiapan dan pelaksanaan, serta mempertimbangkan etika selama prosesnya.

**Kata kunci:** Negosiasi, *E-Purchasing*, Pengadaan Barang dan Jasa.

## PENDAHULUAN

Pengadaan barang dan jasa adalah kegiatan yang dilakukan oleh kementerian, lembaga, atau perangkat daerah yang dibiayai oleh APBN atau APBD. Proses ini dimulai dengan penemuan kebutuhan dan berakhir dengan penyerahan hasil. Semua lembaga pemerintah harus mendapatkan barang dan jasa yang diperoleh melalui mekanisme pengadaan barang dan jasa. Pengadaan barang dan jasa pemerintah yang efektif dan efisien sangat penting untuk mewujudkan pengadaan barang dan jasa secara elektronik, salah satunya *e-purchasing*.

*E-purchasing* merupakan kemajuan baru yang ada di Indonesia, sebagai salah satu cara pengadaan barang dan jasa secara elektronik. Proses pengadaan barang dan jasa sekarang tergantung pada kemajuan teknologi informasi dan komunikasi. *E-purchasing* adalah istilah yang mengacu pada proses pembelian barang dan jasa melalui sistem katalog elektronik. Katalog elektronik adalah sistem informasi elektronik yang berisi daftar barang dan jasa tertentu dari berbagai penyedia barang dan jasa pemerintah. Katalog elektronik berisi daftar, jenis, spesifikasi teknis, dan harga barang tersebut.

Negosiasi terjadi selama proses pengadaan barang dan jasa oleh pemerintah. Untuk mencapai kesepakatan harga dan teknis, negosiasi dilakukan oleh Pejabat Pembuat Komitmen, Pokja Pemilihan, atau Pejabat Pengadaan dengan calon pemenang. Negosiasi yang efektif harus efisien, menghasilkan kesepakatan yang adil, memenuhi kebutuhan yang sah dari masing-masing pihak, dan meningkatkan hubungan antara mereka. Tujuan negosiasi adalah untuk memperoleh harga yang sesuai dengan harga pasar yang berlaku dan secara teknis dapat dipertanggungjawabkan.

Menurut Pasal 18 Peraturan LKPP Nomor 9 Tahun 2021 tentang Toko Daring dan Katalog Elektronik dalam Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah dan Keputusan Kepala LKPP Nomor 122 Tahun 2022 tentang Tata Cara Penyelenggaraan Katalog Elektronik, lembaga kebijakan pengadaan barang dan jasa pemerintah memungkinkan penggunaan metode seperti negosiasi harga, mini-kompetisi, dan katalog kompetitif untuk menerapkan *e-purchasing*.

Salah satu cara untuk melakukan pengadaan barang dan jasa secara efektif dan efisien adalah dengan negosiasi harga. Negosiasi harga dilakukan dengan mempertimbangkan kuantitas produk, biaya kirim, biaya instalasi, atau ketersediaan produk.

Diharapkan bahwa negosiasi harga dapat meningkatkan nilai dari spesifikasi teknis seperti kualitas, kuantitas, dan lokasi tetapi dengan biaya yang tetap. Oleh karena itu, PP/PPK harus menerapkan strategi dalam negosiasi harga untuk mencapai lebih dari hanya mendapatkan harga termurah. Dalam hal ini, PP/PPK membutuhkan kemampuan untuk melaksanakan negosiasi.

Menurut Kamus Kompetensi Teknis Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah tahun 2023, kompetensi teknis berikut harus dimiliki oleh PP/PPK untuk melaksanakan negosiasi:

1. Memiliki kemampuan untuk merencanakan harga negosiasi *e-purchasing*, yaitu mampu memperkirakan harga berdasarkan harga pasar, standar harga, dan harga paket pekerjaan yang serupa adalah kompetensi Perencanaan Pengadaan Level 2.
2. Kemampuan untuk melakukan negosiasi harga *e-purchasing* merupakan kompetensi pemilihan penyedia tingkat dua. Ini berarti harus dapat memilih penyedia barang dan jasa untuk menggunakan proses pengadaan barang dan jasa yang sederhana, seperti pengadaan langsung, tender cepat, *e-purchasing*, dan pembelian melalui toko *online*.

## KAJIAN LITERATUR

### 1. Negosiasi

Para pihak yang memiliki kepentingan dapat bernegosiasi tentang segala hal. Proses negosiasi biasanya dimulai dengan setiap tindakan yang melibatkan minimal dua pihak, dan tujuan dari negosiasi adalah untuk mencapai kesepakatan di antara para pihak atau negosiator.

Negosiasi didefinisikan sebagai proses tawar-menawar dengan jalan berunding untuk mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) yang lain, penyelesaian sengketa secara damai melalui perundingan antara pihak yang bersengketa, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia. Selain itu, negosiasi adalah jenis transaksi di mana kedua belah pihak memiliki hak atas hasil akhir. Untuk mencapai kesepakatan bersama, kedua belah pihak harus setuju untuk melakukannya (Oliver dalam Purwanto, 2006).

### 2. E-Purchasing

Pelelangan umumnya digunakan untuk membeli barang dan jasa di Indonesia, tetapi ada beberapa situasi di mana pelelangan tidak perlu dilakukan. Ada sejumlah metode untuk memilih penyedia ini, seperti pengadaan langsung, penunjukan langsung, pelelangan, dan pengadaan elektronik.

Untuk mewujudkan pengelolaan keuangan negara yang akuntabel melalui pengadaan barang dan jasa yang efisien dan efektif. Salah satu cara untuk mencapai hal ini adalah dengan menerapkan proses pengadaan barang dan jasa pemerintah secara elektronik, yang mencakup penggunaan teknologi informasi dan transaksi elektronik yang dilakukan sesuai dengan peraturan perundang-undangan.

*E-Purchasing* dilakukan untuk membeli barang dan jasa konstruksi melalui sistem katalog elektronik. Ini dilakukan dengan tujuan berikut:

- 1) Mengimplementasikan proses pemilihan barang dan jasa secara langsung melalui sistem katalog elektronik, yang memungkinkan semua ULP dan Pejabat Pengadaan untuk memilih barang dan jasa yang paling sesuai dengan kebutuhan mereka.
- 2) Efisiensi biaya dan waktu dalam proses pemilihan barang dan jasa baik dari penyedia maupun penggunaannya.

LKPP akan menyelenggarakan sistem katalog elektronik yang setidaknya memuat informasi teknis dan harga barang dan jasa dalam rangka *e-purchasing*. Dalam rangka pengelolaan sistem katalog elektronik, LKPP akan melakukan kontrak payung dengan penyedia barang dan jasa untuk barang dan jasa tertentu. Berdasarkan kontrak payung tersebut, LKPP akan menayangkan daftar barang, spesifikasi, dan harganya di sistem katalog elektronik yang berlokasi di [www.ekatalog.lkpp.go.id](http://www.ekatalog.lkpp.go.id).

*E-Purchasing* dirancang untuk memungkinkan proses pengadaan barang dan jasa pemerintah dilakukan secara elektronik. Ini memungkinkan untuk membuat paket, mengunduh atau mengunggah format surat perjanjian atau surat pesanan, mengunggah atau mengunggah hasil *scan* kontrak yang sudah ditandatangani, dan akhirnya mencetak pesanan barang dan jasa pemerintah.

*E-Purchasing* dapat digunakan untuk barang dan jasa pemerintah yang sudah tercantum dalam katalog elektronik. Diharapkan proses pengadaan barang dan jasa pemerintah akan menjadi lebih efisien dan transparan.

### 3. Pengadaan Barang dan Jasa

Menurut Perpres 16 tahun 2018, pengadaan barang dan jasa pemerintah adalah pengadaan barang dan jasa yang dilakukan oleh kementerian, lembaga, atau perangkat daerah yang dibiayai oleh APBN atau APBD, dan dimulai dengan identifikasi kebutuhan, yang pada dasarnya merupakan proses perencanaan umum pengadaan.

Kegiatan ini akan dimulai dengan menentukan apa yang dibutuhkan satuan kerja untuk barang dan jasa serta membayar biaya untuk memperoleh barang dan jasa tersebut. Pengadaan diakhiri dengan penyediaan barang dan jasa tersebut, yaitu ketika barang dan jasa tersebut telah disediakan atau selesai tugasnya sehingga dapat digunakan. Daftar kebutuhan barang dan jasa pemerintah akan dikumpulkan berdasarkan identifikasi kebutuhan tersebut. Untuk mendapatkan daftar barang dan jasa tersebut, dibutuhkan syarat-syarat yang diperlukan untuk mendapatkan barang dan jasa tersebut.

Perencanaan umum pengadaan barang dan jasa biasanya dilakukan dengan dua cara yaitu melalui penyedia dan swakelola. Pengadaan dengan cara swakelola yaitu pengadaan barang dan jasa yang direncanakan, dikerjakan, dan/atau diawasi sendiri oleh K/L/D/I sebagai penanggung jawab anggaran, instansi pemerintah lain, organisasi masyarakat, dan/atau kelompok masyarakat. Sedangkan pengadaan dengan cara swakelola adalah pengadaan barang dan jasa yang dilakukan oleh K/L/D/I sebagai penanggung jawab anggaran.

## METODE PENELITIAN

Metode dalam penelitian ini yaitu kualitatif atas peraturan tentang pengadaan barang dan jasa yang secara normatif didasarkan pada studi pustaka. Peraturan-peraturan yang diperoleh akan dianalisis menggunakan analisis deskriptif.

Metode penelitian deskriptif dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi aktual secara menyeluruh yang melukiskan gejala saat ini, menentukan masalah atau memeriksa kondisi dan praktik yang sesuai, membuat perbandingan atau evaluasi, dan menemukan apa yang dilakukan orang lain dengan masalah yang sama untuk membuat rencana dan keputusan. Oleh karena itu, pendekatan penelitian deskriptif ini digunakan untuk melukiskan fakta atau karakteristik populasi tertentu atau bidang tertentu secara aktual dan cermat.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Peran Negosiasi Dalam Pelaksanaan *E-Purchasing*

Proses tawar menawar antara PP/PPK dengan Penyedia Katalog dan pihak lain yang terkait dengan barang dan jasa yang tercantum dalam Katalog Elektronik dikenal sebagai negosiasi harga *E-Purchasing*. Proses negosiasi ini dicatat oleh PP/PPK melalui fitur negosiasi pada aplikasi Katalog Elektronik dan dimasukkan ke dalam Surat Pesanan.

Untuk melaksanakan transaksi perdagangan, PP/PPK harus mempertimbangkan kebutuhan atau keinginan dari Penyedia Katalog. Dalam proses negosiasi dan penetapan kontrak dagang, ada enam komponen utama yang menjadi masalah utama, yaitu:

- 1) Kondisi kualitas atau standar mutu produk (*Terms of Quality*)
- 2) Syarat pembayaran (*Terms of Payment*)
- 3) Syarat penyerahan barang (*Terms of Delivery*)
- 4) Syarat asuransi (*Terms of Insurance*)
- 5) Masalah klaim (*Claims Settlement*)
- 6) Masalah kelengkapan Dokumen (*Term of Documents*).

Negosiasi saat menggunakan *E-Purchasing* juga harus mencakup Rancangan Surat Pesanan, terutama bagian Syarat dan Ketentuan, yang menjelaskan standar kualitas barang dan jasa (jaminan kualitas atau garansi bebas cacat), syarat pembayaran, penerimaan, pemeriksaan dan retur barang, asuransi, denda keterlambatan, dan syarat lain yang perlu diatur dalam Syarat dan Ketentuan Surat Pesanan.

Pada persiapan negosiasi, objek yang akan dibahas adalah barang dan jasa yang diperlukan untuk pengadaan barang dan jasa oleh pemerintah. Pada tahap berikutnya, barang dan jasa ini digunakan sebagai objek yang dikendalikan dalam kontrak, dan jika tidak sesuai dengan harapan pengguna jasa, hal itu dapat menyebabkan masalah. Untuk mencegah masalah tersebut muncul dikemudian hari, diperlukan persiapan dan diskusi.

Sebagai negosiator, PP/PPK menangani masalah tersebut agar sesuai dengan perencanaan pengadaan. Mereka juga berusaha untuk mengurangi kesalahan sehingga Penyedia Katalog yang terlibat dalam proses negosiasi dan pelaksanaan kontrak merasa tidak dirugikan. Untuk mendapatkan barang dan jasa yang disediakan oleh penyedia katalog secara efektif dan efisien, PP/PPK harus mempersiapkan diri. Salah satu langkah yang perlu dilakukan adalah membuat referensi harga untuk digunakan sebagai dasar dalam negosiasi harga.

Agar proses negosiasi harga berjalan dengan baik, PP/PPK harus mengetahui kekuatan dan kelemahan institusi terhadap barang dan jasa yang dibutuhkan penyedia katalog. Analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, and Threats*) adalah teknik perencanaan strategi yang bermanfaat yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman proyek.

Peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) berasal dari sumber internal institusi, yaitu hal-hal yang dapat dikontrol dan dapat diubah, sedangkan kekuatan (*strenghts*) dan kelemahan (*weakness*) berasal dari sumber eksternal, yaitu hal-hal yang mempengaruhi ketersediaan pasokan produk atau hal-hal yang terjadi di luar institusi pada pasar yang lebih besar.

## 2. Etika Dalam Negosiasi Pengadaan Barang dan Jasa

Dalam hal sifat baik dan buruk, etika adalah norma atau aturan yang digunakan sebagai pedoman untuk berperilaku dalam masyarakat. Dalam negosiasi harga, para pelaku pengadaan harus mengikuti etika pengadaan. Dalam negosiasi harga, masing-masing pihak memiliki tujuan yang berbeda-beda. PP/PPK, misalnya, menginginkan barang dan jasa tertentu dengan harga semurah mungkin. Sebaliknya, penyedia katalog ingin menghasilkan keuntungan sebesar mungkin sambil melakukan pengorbanan sekecil mungkin.

Oleh karena itu, proses negosiasi antara PP/PPK dan Penyedia Katalog harus dilaksanakan sesuai dengan etika pengadaan yang tercantum dalam Pasal 7 Perpres Nomor 16 Tahun 2018 dengan perubahan sebagai berikut:

- 1) Tertib dan tanggung jawab: Selama negosiasi, masing-masing pihak melakukan tugas secara tertib dan bertanggung jawab untuk mencapai tujuan pengadaan barang dan jasa dengan cara yang lancar dan tepat. Dokumen yang berkaitan dengan persiapan dan pelaksanaan negosiasi disusun dengan baik, sehingga siapa pun yang bertanggung jawab atas hasil negosiasi dapat diperiksa atau diaudit, dituntut, dipersalahkan, diperkarakan, dan sebagainya.
- 2) Profesional, independen, melindungi rahasia, melakukan negosiasi secara profesional, mengikuti prosedur negosiasi dan mempersiapkan negosiasi secara mandiri, termasuk mempersiapkan item negosiasi, serta menjaga informasi dan rahasia yang diberikan oleh pelaku bisnis yang terkait dengan informasinya.
- 3) Tidak saling mempengaruhi: Selama negosiasi, PP/PPK dan Penyedia Katalog saling mempengaruhi, baik secara langsung maupun tidak langsung, yang mengakibatkan persaingan yang tidak sehat bagi bisnis.
- 4) Menerima dan bertanggung jawab. Hasil negosiasi merupakan keputusan yang ditetapkan bersama dalam aplikasi *e-purchasing* dan dituangkan dalam surat pesanan yang harus diterima dan dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab oleh PP/PPK dan Penyedia Katalog.
- 5) Hindari konflik minat. Semua pihak yang terlibat dalam PBJP bertanggung jawab untuk menghindari dan mencegah kepentingan pihak yang terkait bertentangan satu sama lain, baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga terjadi persaingan yang tidak sehat dalam pengadaan barang dan jasa. Faktor-faktor berikut dapat menyebabkan konflik kepentingan dalam *E-Purchasing*:

- a. Pengurus atau manajer koperasi yang mengikuti *E-Purchasing*, di mana pengurus koperasi juga berfungsi sebagai PA/KPA/PPK/Pokja Pemilihan/PP.
  - b. PPK, Pokja Pemilihan, atau PP mengawasi atau mengelola badan usaha Penyedia baik secara langsung maupun tidak langsung.
- 6) Mencegah pemborosan: PPK membuat justifikasi teknis untuk menentukan merek atau spesifikasi teknis barang dan jasa yang dibutuhkan di Katalog Elektronik berdasarkan kebutuhan, bukan keinginan.
  - 7) Tidak menyalahgunakan wewenang. Selama negosiasi, PP/PPK dan Penyedia Katalog harus menghindari penyalahgunaan wewenang dan/atau kolusi.
  - 8) Tidak menerima, menawarkan, atau berjanji. PP/PPK dan Penyedia Katalog tidak menerima, tidak menawarkan, atau tidak menjanjikan untuk memberi atau menerima hadiah, imbalan, komisi, rabat, atau apa pun yang terkait dengan pelaksanaan *E-Purchasing*, seperti "biaya/jasa klik paket", dari atau kepada siapapun yang diketahui atau patut diduga terkait dengan pelaksanaan *E-Purchasing*.

Selain etika pengadaan, PP/PPK dan Penyedia Katalog harus mempertimbangkan norma sosial dan etika berikut selama proses negosiasi:

- 1) PP/PPK menyediakan tempat dan waktu yang representatif untuk negosiasi dengan Penyedia Katalog. Negosiasi dapat dilakukan secara tatap muka atau secara *online* namun, negosiasi secara tatap muka harus dilakukan di kantor atau sekretariat resmi dari PP/PPK. Negosiasi tidak boleh dilakukan di fasilitas umum, seperti restoran atau kafe. Untuk memulai negosiasi secara daring, terlebih dahulu perlu mempertimbangkan koneksi jaringan internet dan waktu pelaksanaan, serta jam kerja dan hari kerja.
- 2) PP/PPK yang mewakili pengguna jasa mengkomunikasikan maksud dan tujuan negosiasi dengan cara yang sopan, lugas, dan terinci.
- 3) Dalam hal Penyedia Katalog, mereka menghormati permintaan PP/PPK dan tetap menghargai maksud PP/PPK.
- 4) PP/PPK yang mewakili Pengguna Jasa meyakinkan Penyedia Katalog untuk menyertakan alasan logis dan mengemukakan argumen dengan kalimat santun.

## KESIMPULAN

Melalui Keputusan Kepala LKPP Nomor 122 Tahun 2022 Tentang Tata Cara Penyelenggaraan Katalog Elektronik, LKPP telah memberikan panduan teknis kepada PP/PPK dalam melakukan negosiasi harga *E-Purchasing*. PPK/PP harus memiliki kemampuan untuk melakukan negosiasi harga, bukan hanya memahami ketentuan teknis. Namun, memiliki sikap kerja dan keterampilan negosiasi yang diperlukan. Salah satunya adalah melakukan analisis SWOT sederhana untuk membuat strategi untuk melaksanakan negosiasi. Etika dan norma sosial dalam melaksanakan negosiasi harus menjadi bagian dari sikap kerja PP/PPK.

## DAFTAR PUSTAKA

- B. Hutagalunget al., "Negosiasi dalam Pengadaan Barang dan Jasa Oleh Pemerintah Sebagai Upaya Mencapai Kesepakatan," *Priv. Law*, Vol. 7, No. Januari-Juni, 2015.
- H. Hamkah and H. Purwanto, "Kajian Etika Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah," *J. SIMETRIK*, Vol. 8, No. 2, hal. 107, Desember, 2018. DOI. 10.31959/js.v8i2.182.
- Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. *Modul Pelatihan Kompetensi Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Level 1*. Pusat Diklat Nasional, 2023.
- 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.
- Peraturan Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Nomor 3 Tahun 2023 Tentang Kamus Kompetensi Teknis Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah.
- 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.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). Kamus versi daring, di akses 22 Desember 2024. <https://kbbi.kemdikbud.go.id>.