

Negosiasi Harga e-Purchasing Katalog dalam Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah

Ade Kristianto, S.T., M.A.P

Universitas Palangka Raya, Kemdikbudristek, Indonesia

Article Info

Article history:

Received, Apr 20, 2022

Revised, Apr 30, 2022

Accepted, Apr 30, 2022

Keywords:

Pengadaan barang/jasa, e-purchasing, e-katalog, LKPP.

ABSTRACT

Negosiasi harga adalah salah satu metode dalam pelaksanaan e-Purchasing Katalog mencapai tujuan pengadaan untuk mendapatkan barang/jasa yang efisien dan efektif. Peran Pelaku Pengadaan (Pejabat Pengadaan/Pejabat Pembuat Komitmen) dalam melakukan negosiasi harga sangat penting sekali, karena harga barang yang tercantum di Katalog adalah harga yang ditetapkan oleh Penyedia Katalog. Pemerintah telah mengatur secara rinci dan tegas ketentuan-ketentuan dalam melakukan negosiasi harga pada e-Purchasing Katalog. Namun secara praktik, sulit dilaksanakan karena terbatasnya informasi mengenai strategi dan etika pengelola pengadaan barang/jasa dalam melakukan negosiasi harga sehingga perlu dikembangkan tata cara penerapan strategi dan etika dalam melaksanakan negosiasi harga e-Purchasing Katalog. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan mengolah berbagai peraturan pemerintah terkait pengadaan barang/jasa dan juga studi pustaka lainnya yang mendukung. Penelitian ini diharapkan menjadi pendekatan ilmiah praktis bagi pelaku pengadaan untuk melaksanakan negosiasi harga pada e-Purchasing Katalog mulai dari persiapan pengadaan dan pelaksanaan e-Purchasing Katalog di aplikasi e-Purchasing Katalog LKPP.

This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



Corresponding Author:

Ade Kristianto, S.T., M.A.P.,

Biro Umum dan Keuangan,

Universitas Palangka Raya,

Jl. Bilal No. 52 Kelurahan Pulo Brayan Darat I Kecamatan Medan Timur, Medan - Sumatera Utara.

Email: corresp-author@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Perubahan kebijakan tentang pencantuman barang/jasa pada Katalog Elektronik setelah berlakunya Peraturan Presiden Nomor 12 Tahun 2021 tentang Perubahan atas Peraturan Presiden Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah yaitu mengganti ketentuan Pemilihan Produk yang dicantumkan di katalog menjadi Pengelolaan Katalog yang dilakukan oleh Kementerian/ Lembaga/Pemerintah Daerah atau LKPP. Dimana hal ini menyebabkan dihapusnya metode Pemilihan Produk yang dicantumkan di katalog melalui negosiasi atau tender melainkan menggunakan metode verifikasi yang dilakukan oleh Tim Verifikator. Tim hanya melakukan proses pengecekan kesesuaian dan kelengkapan dokumen/proposal baik persyaratan kualifikasi pelaku usaha dan persyaratan teknis barang/jasa terhadap persyaratan pencantuman barang/jasa di Katalog Elektronik. Sedangkan harga/barang jasa yang tercantum/terdapat pada Katalog Elektronik adalah harga yang ditetapkan oleh Penyedia Katalog sebagai Harga Satuan Tertinggi (HST).

Untuk menindaklanjuti hal tersebut diatas maka Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah dalam Pasal 18 Peraturan LKPP Nomor 9 Tahun 2021 tentang Toko Daring dan Katalog Elektronik dalam Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah dan Keputusan Kepala LKPP Nomor 122 Tahun 2022 Tentang Tata Cara Penyelenggaraan Katalog Elektronik mengatur bahwa pelaksanaan e-Purchasing Katalog dapat dilaksanakan dengan metode Negosiasi Harga, Mini-Kompetisi dan Competitive Catalogue. Metode-metode tersebut dipilih sesuai dengan kriteria atau kondisi barang/jasa sebagai berikut:

- (a) Negosiasi Harga, dilakukan terhadap harga satuan produk dengan mempertimbangkan kuantitas produk yang diadakan, ongkos kirim, biaya instalasi, atau ketersediaan produk.
- (b) Mini-Kompetisi, terhadap 2 (dua) atau lebih Penyedia yang memiliki produk yang sama atau produk dengan spesifikasi sejenis yang dibutuhkan oleh PPK/PP dengan tujuan mendapatkan harga terbaik.
- (c) *Competitive Catalogue*, memuat data dan informasi yang ditawarkan oleh Penyedia dalam lingkup pekerjaan konstruksi berupa komponen dasar konstruksi yang kemudian dikompetisikan melalui sistem.

Oleh sebab itu, metode Negosiasi harga merupakan titik kritis dalam pelaksanaan e-Purchasing Katalog dalam mencapai tujuan pengadaan untuk mendapatkan barang/jasa yang 6T (Tepat : Kualitas, Kuantitas, Waktu, Lokasi, Sumber dan Harga) berdasarkan prinsip dan etika pengadaan. Negosiasi harga diharapkan memberi nilai tambah dari sisi spesifikasi teknis (kualitas, kuantitas dan lokasi) tetapi dengan harga yang sama. Sehingga PP/PPK harus menerapkan strategi dalam melakukan negosiasi harga yang tidak hanya untuk mendapatkan harga termurah saja. Seperti dalam permainan catur, kita tidak hanya harus paham cara bermain catur tetapi juga harus memiliki strategi untuk menjadi pemenang dalam permainan catur. Begitu juga dalam melakukan negosiasi harga, PP/PPK telah dibekali panduan teknis oleh LKPP dalam Keputusan Kepala LKPP Nomor 122 Tahun 2022 Tentang Tata Cara Penyelenggaraan Katalog Elektronik mencabut Surat Edaran Deputi II Nomor 2 Tahun 2021 tentang Panduan pelaksanaan Negosiasi Harga e-Purchasing Katalog untuk Pejabat Pengadaan (PP)/Pejabat Pembuat Komitmen (PPK) yang mana meliputi penjelasan mengenai:

- a. Ketentuan e-Purchasing Katalog
- b. Persiapan e-Purchasing Katalog melalui Metode Negosiasi Harga
- c. Pelaksanaan E-Purchasing Katalog melalui Metode Negosiasi Harga
- d. Tahapan e-Purchasing Katalog Melalui Metode Negosiasi Harga

Tetapi tidak cukup dengan hanya paham panduan dalam melaksanakan negosiasi saja, tetapi juga kita harus memahami strategi dalam melaksanakan negosiasi harga yang tentunya harus sesuai dengan prinsip dan etika pengadaan. Oleh sebab itu, diperlukan kompetensi dalam melaksanakan negosiasi harga. Kompetensi adalah kemampuan kerja setiap individu yang mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang sesuai dengan standardisasi yang diharapkan (Badan Nasional Sertifikasi Profesi, 2014). Adapun kompetensi teknis yang harus dimiliki oleh PP/PPK dalam melaksanakan negosiasi (Kamus Kompetensi Teknis Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah, 2019) adalah sebagai berikut :

1. Kompetensi dalam melakukan persiapan negosiasi harga e-Purchasing katalog merupakan Kompetensi Perencanaan Pengadaan Level 2 yaitu mampu melakukan perkiraan harga berbasis harga pasar, standar harga, dan harga paket pekerjaan sejenis.
2. Kompetensi dalam melaksanakan negosiasi harga e-Purchasing Katalog merupakan Kompetensi Pemilihan Penyedia Level 2 yaitu mampu melakukan pemilihan penyedia barang/jasa untuk pekerjaan dengan proses pengadaan barang/jasa yang sederhana. Sederhana ini dilihat dari prosesnya singkat, variable yang dinilai untuk menetapkan penyedia jumlahnya sedikit, dan jumlah pelaku usaha yang mungkin ditunjuk jumlahnya banyak. Pengadaan Barang/Jasa sederhana meliputi:
 - a. Pengadaan Langsung
 - b. Tender Cepat,
 - c. e-Purchasing, dan
 - d. Pembelian Melalui Toko Daring.

Indikator perilaku untuk melaksanakan negosiasi harga adalah mampu melakukan Pengadaan Barang/Jasa secara e-Purchasing dan Pembelian melalui Toko Daring dan melakukan pekerjaan Negosiasi dalam Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah dengan mengacu pada Harga Perkiraan Sendiri (HPS) dan standar harga/biaya.

Pada penelitian ini akan menganalisa dan mengkaji bagaimanakah seharusnya pelaksanaan negosiasi pada e-Purchasing Katalog dilakukan oleh PP/PPK. Mulai dari tahap persiapan, pelaksanaan dan pengakhiran negosiasi di lakukan oleh PP/PPK. Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan referensi bagi PP/PPK dalam melakukan proses negosiasi

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif atas peraturan terkait pengadaan barang/jasa secara normatif yang berdasarkan pada data kepustakaan. Seperti menggunakan Peraturan Presiden, Peraturan Lembaga dan Keputusan Kepala Lembaga sebagai data utamanya dan buku, jurnal, laporan penelitian, serta artikel ilmiah sebagai data sekunder. Bahan-bahan peraturan yang diperoleh akan diklasifikasi selanjutnya dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Dimana hasil penelitian yang disajikan dalam bentuk uraian penjelasan berupa kata-kata yang digunakan untuk menjawab pertanyaan penelitian. Bogdan dan Taylor (dalam Moelong, 1994:3) mengartikan penelitian kualitatif sebagai suatu bentuk penelitian yang menghasilkan data deskriptif mengenai kata-kata lisan dan juga tulisan, serta setiap tingkah laku yang dapat diamati dari orang-orang yang diteliti.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Negosiasi dalam

1. "/ne•go•si•a•si/ /" "N 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." (Kamus Besar Bahasa Indonesia)
2. "Tawar menawar antarpihak untuk mencapai kesepakatan tentang jumlah, harga, kualitas, atau persyaratan sesuai dengan pembicaraan (negotiation)." (Otoritas Jasa Keuangan)

Pengertian Negosiasi Menurut Para Ahli

1. Negosiasi adalah sebuah proses yang terjadi antara dua pihak atau lebih yang pada mulanya memiliki pemikiran berbeda, hingga akhirnya mencapai kesepakatan. (Jackman, 2005)
2. Negosiasi adalah sebuah transaksi dimana kedua belah pihak mempunyai hak atas hasil akhir. Untuk itu diperlukan persetujuan dari kedua belah pihak sehingga terjadi proses yang saling memberi dan menerima sesuatu untuk mencapai suatu kesepakatan bersama. Oliver (dalam Purwanto, 2006)
3. Negosiasi adalah proses interaktif yang dilakukan untuk mencapai persetujuan. Proses ini melibatkan dua orang atau lebih yang memiliki pandangan berbeda tetapi ingin mencapai beberapa resolusi bersama. (McGuire, 2004)

Berdasarkan pengertian diatas maka dapat kita artikan bahwa negosiasi harga e-Purchasing adalah suatu proses kegiatan tawar menawar "*Bargaining*", antara PP/PPK dengan Penyedia Katalog dan pihak lain yang terkait (jika diperlukan) terhadap produk barang/jasa yang tercantum dalam Katalog Elektronik. Dimana proses negosiasi yang dilakukan tersebut dicatatkan oleh PP/PPK melalui fitur negosiasi pada aplikasi Katalog Elektronik dan dicantumkan pada Surat Pesanan. Selain Negosiasi Harga, PP/PPK juga dapat melakukan negosiasi Layanan Teknis Pendukung, yaitu:

- (a) Pelatihan Penggunaan Barang (apabila belum termasuk dalam harga barang/jasa);
- (b) Instalasi (apabila belum termasuk dalam harga barang/jasa);
- (c) Garansi/Layanan Purna Jual; dan/atau
- (d) Menambah pemaketan (bundling) dengan produk lainnya selama kompatibel serta mendukung fungsi dan kinerja barang/jasa.

Jika PPK/PP membutuhkan Layanan Teknis Pendukung selain yang dimaksud diatas, maka PP/PPK sebelum melakukan negosiasi terlebih dahulu berkonsultasi dengan Pengelola Katalog Elektronik. Adapun untuk kesepakatan harga satuan hasil negosiasi harga tidak boleh melebihi HET yang tercantum/tayang pada aplikasi Katalog Elektronik.

Apabila tidak terjadi kesepakatan Negosiasi Harga dan Layanan Teknis Pendukung antara PPK/PP dengan Penyedia Katalog, maka PP/PPK dapat membatalkan paket. Untuk menghindari hal tersebut maka masing-masing pihak terutama PP/PPK sebagai inisiator dalam melakukan negosiasi harus memperhatikan tujuan dari negosiasi yaitu :

- a. Mencapai kesepakatan bersama
- b. Mengurangi perbedaan porsi dan konflik pada tiap pihak
- c. Menyatukan semua pendapat sehingga bisa menguntungkan kedua belah pihak atau lebih dalam negosiasi (mencapai win-win solution)
- d. Mengatasi atau menyesuaikan perbedaan untuk memperoleh sesuatu dari pihak lain tanpa dipaksakan

PP/PPK juga perlu memperhatikan kebutuhan/keinginan dari Penyedia Katalog dalam melaksanakan transaksi perdagangan. Adapun, ada 6 (enam) faktor dasar yang menjadi pokok permasalahan dalam proses negosiasi dan penetapan kontrak dagang.

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*)

Hal-hal ini merupakan ketentuan-ketentuan yang nanti akan tertuang dalam surat pesanan. Berbeda dengan proses tender/penunjukan langsung/seleksi/pengadaan langsung, dimana Pelaku Usaha mendapatkan informasi tersebut di atas dalam Syarat - Syarat Khusus Kontrak (SKKK)/Ketentuan Umum yang merupakan bagian bagian dari Dokumen Pengadaan. Pada pelaksanaan e-Purchasing maka dalam negosiasi juga perlu disampaikan mengenai Rancangan Surat Pesanan khususnya bagian Syarat dan Ketentuan yang menjelaskan standar mutu barang/jasa (jaminan bebas cacat mutu/garansi), syarat pembayaran, syarat penerimaan, pemeriksaan dan Retur Barang, syarat asuransi, denda keterlambatan, dan hal-hal lain yang perlu diatur pada Syarat dan Ketentuan Surat Pesanan.

Berdasarkan pembahasan di atas maka proses negosiasi dapat disimpulkan dan digambarkan seperti diagram di bawah ini :



Gambar 1. Point – point dan tujuan negosiasi

Berdasarkan gambar di atas, pada persiapan negosiasi harus ada obyek yang akan dibahas yaitu barang/jasa yang dibutuhkan dalam pengadaan barang/jasa pemerintah. Barang/jasa tersebut

pada tahap berikutnya dipakai sebagai obyek dikendalikan dalam kontrak dan diperkirakan bisa memunculkan suatu masalah bila tidak sesuai dengan harapan pengguna jasa. Maka perlu adanya persiapan dan pembahasan agar masalah tersebut tidak muncul dikemudian hari.

Menurut John Mattock (1998:70) mengatakan: perencanaan menyeluruh memberikan lebih banyak keuntungan daripada sekedar penampilan di meja, 70% kesempatan sukses tergantung pada kesiapan yang baik, jika takut akan melakukan kesalahan maka kesuksesan juga akan tertunda". Lebih jauh dikatakan merencanakan berarti menemukan sesuatu, kemudian memutuskan apa yang diinginkan dengan merancang suatu strategi.

Jadi disinilah diperlukan PP/PPK berperan sebagai negosiator yang akan membahas masalah tersebut agar sesuai dengan perencanaan pengadaan sekaligus bertujuan untuk meminimalkan kesalahan, sehingga Penyedia Katalog yang terlibat dalam proses negosiasi dan melaksanakan kontrak tersebut merasa tidak ada yang dirugikan (*win-win solution*) tercapai. PP/PPK perlu melakukan persiapan untuk mendapatkan barang/jasa dengan efisien dan efektif yang disediakan oleh Penyedia Katalog. Salah satunya adalah mempersiapkan Referensi Harga yang berfungsi sebagai referensi untuk melakukan Negosiasi Harga. Adapun hal-hal yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut:

- (a) Referensi Harga disusun dengan sumber data sebagai berikut:
 - (1) Mencari produk dengan harga terbaik yang tercantum pada Katalog Elektronik sesuai dengan spesifikasi teknis yang dibutuhkan dengan memperhatikan ketentuan terkait Prioritas Penggunaan Produk Dalam Negeri dan Prioritas Penggunaan Produk dari Penyedia dengan Kualifikasi Usaha Kecil serta Koperasi;
 - (2) Mencari harga pembandingan produk sejenis di luar aplikasi Katalog Elektronik (apabila ada);
 - (3) informasi biaya/harga satuan yang dipublikasikan secara resmi oleh K/L/PD (apabila ada); dan
 - (4) Dokumen lainnya yang dapat dipertanggungjawabkan (apabila ada).
- (b) Selain Referensi Harga, apabila diperlukan PPK juga dapat mempersiapkan kebutuhan terkait layanan teknis pendukung dari barang/jasa untuk dijadikan referensi dalam melakukan negosiasi dengan Penyedia. Layanan teknis pendukung adalah layanan yang dapat diberikan Penyedia untuk mendukung penggunaan dari barang/jasa yang akan dibeli. Negosiasi layanan teknis pendukung tidak digunakan untuk menegosiasi teknis barang seperti mengubah/menambah spesifikasi barang/jasa yang telah tayang pada Katalog Elektronik.

Selain dari referensi harga yang disusun PPK, jika diperlukan PP juga melakukan persiapan dalam melakukan negosiasi harga dengan mengumpulkan dan menganalisa data sebagai berikut :

- (a) bukti transaksi terakhir atas produk yang tercantum pada Katalog Elektronik;
- (b) struktur pembentuk dari harga yang tercantum pada Katalog Elektronik;
- (c) riwayat harga transaksi Penyedia sebagaimana tersedia dalam fitur harga terbaik pada aplikasi Katalog Elektronik (apabila tersedia); dan/atau
- (d) kebutuhan layanan teknis pendukung.

Negosiasi adalah suatu proses saling tawar menawar antara PP/PPK dan Penyedia Katalog dipengaruhi oleh berbagai hal seperti kewenangan para pihak dalam negosiasi, ketersediaan barang/jasa dan tingkat kebutuhan masing-masing pihak. Agar proses negosiasi harga berjalan efisien dan efektif, maka harus bagaimana posisi tawar menawar dari PP/PPK dan Penyedia Katalog. Siapakah pihak yang bisa mengambil keputusan dan faktor-faktor lainnya yang mempengaruhi keputusan. Selain itu juga, PP/PPK harus mengetahui kekuatan dan kelemahan dari institusi terhadap barang/jasa yang dibutuhkan dari Penyedia Katalog. Salah satu cara sederhana adalah dengan analisa SWOT yaitu teknik perencanaan strategi yang bermanfaat untuk mengevaluasi kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dalam suatu proyek. Teknik ini dibuat oleh Albert Humphrey, yang memimpin proyek riset pada Universitas Stanford pada dasawarsa 1960-an dan 1970-an dengan menggunakan data dari perusahaan-perusahaan Fortune 500.

Kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang berasal dari internal institusi, baik itu hal-hal yang dapat dikontrol dan dapat berubah. Contohnya dari sisi kekuatan adalah besarnya nilai belanja pengadaan tetapi kelemahannya sulit atau sering terlambat dalam proses pembayaran.

Sedangkan peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) adalah hal eksternal yang mempengaruhi ketersediaan pasokan produk atau hal-hal yang terjadi di luar institusi anda pada pasar yang lebih besar. Kita dapat memanfaatkan peluang dan melindungi dari ancaman, tetapi kita tidak dapat mengubahnya. Contohnya termasuk ketersediaan produk, harga tukar rupiah, dan tren belanja pemerintah/swasta.

Selain hal teknis diatas, hal yang juga penting dan harus diperhatikan oleh PP/PPK ketika melakukan praktik negosiasi adalah etika. Etika adalah suatu norma atau aturan yang dipakai sebagai pedoman dalam berperilaku di masyarakat bagi seseorang terkait dengan sifat baik dan buruk. Sedangkan, etika dasar pengadaan artinya norma/aturan yang menjadi pedoman pokok/utama/kunci/elementer yang harus/wajib dimiliki pelaku dalam melaksanakan pengadaan. Oleh sebab itu merupakan suatu keharusan untuk para pelaku pengadaan untuk menerapkan etika pengadaan dalam melakukan negosiasi harga. Dalam negosiasi harga para pihak memiliki tujuan yang berbeda-beda, PP/PPK menghendaki barang/jasa berkualitas tertentu dengan harga yang semurah-murahnya. Sebaliknya Penyedia Katalog menginginkan keuntungan setinggi-tingginya dengan pengorbanan sekecil-kecilnya. Tetapi, pada umumnya para pelaku pengadaan cenderung belum merasa “memiliki” seperti dengan membelanjakan dengan uangnya sendiri. Berdasarkan teori agensi, pemilik sumber daya (uang) pada instansi pemerintah adalah rakyat. Sedangkan PP/PPK adalah bagian pembelian/pengadaan yang seringkali memiliki tujuan berbeda dengan pemiliknya. Tanpa etika pengadaan, maka ada kecenderungan untuk memuaskan keinginannya pribadi dari PP/PPK. Oleh karena itu, PP/PPK dan Penyedia Katalog harus melaksanakan proses negosiasi sesuai dengan etika pengadaan yang tertuang dalam Pasal 7 Perpres Nomor 16 Tahun 2018 dan perubahan sebagai berikut :

1. **Tertib dan tanggung jawab.** Dalam melaksanakan negosiasi semua pihak melaksanakan tugas secara tertib, disertai rasa tanggung jawab untuk mencapai sasaran, kelancaran, dan ketepatan tujuan Pengadaan Barang/Jasa. Dokumen persiapan dan pelaksanaan negosiasi disusun dengan teratur dan rapih dan hasil dari negosiasi dapat di pertanggung jawabkan jika terjadi sesuatu hal (diperiksa/audit, dituntut, dipersalahkan, diperkarakan, dan sebagainya)
2. **Profesional, mandiri dan menjaga rahasia.** Melaksanakan proses negosiasi secara professional berdasarkan tata cara/prosedur melakukan negosiasi serta mempersiapkannya secara mandiri termasuk mempersiapkan hal-hal yang akan dinegosiasikan. Serta menjaga informasi/rahasia yang di disampaikan oleh pelaku usaha yang berhubungan dengan informasi bisnisnya.
3. **Tidak saling mempengaruhi.** PP/PPK dan Penyedia Katalog dalam melakukan negosiasi tidak saling mempengaruhi baik langsung maupun tidak langsung yang berakibat persaingan usaha tidak sehat.
4. **Menerima dan tanggung jawab.** Hasil negosiasi sebagai keputusan yang ditetapkan bersama dalam aplikasi e-Purchasing dan dituangkan dalam Surat Pesanan harus diterima dan dilaksanakan dengan penuh tanggung oleh PP/PPK dan Penyedia Katalog yang telah ditetapkan, disampaikan harus .
5. **Menghindari *conflict of interest*.** Semua pihak yang terlibat dalam PBJP wajib menghindari dan mencegah terjadinya pertentangan kepentingan pihak yang terkait, baik secara langsung maupun tidak langsung, yang berakibat persaingan usaha tidak sehat dalam Pengadaan Barang/Jasa. Adapun hal-hal yang dapat menyebabkan pertentangan kepentingan dalam e-Purchasing adalah sebagai berikut :
 - Pengurus/Manajer koperasi yang mengikuti e-Purchasing, yang mana pengurus koperasi merangkap sebagai PA/KPA/PPK/Pokja Pemilihan/PP.
 - PPK/Pokja Pemilihan/PP baik langsung maupun tidak langsung mengendalikan atau menjalankan badan usaha Penyedia
6. **Mencegah pemborosan.** PPK dalam menetapkan merek/spesifikasi teknis barang/jasa yang dibutuhkan di Katalog Elektronik berdasarkan pada kebutuhan bukan atas dasar keinginan dengan menyusun justifikasi teknis.
7. **Menghindari penyalahgunaan wewenang.** PP/PPK dan Penyedia Katalog dalam melakukan negosiasi wajib menghindari dan mencegah penyalahgunaan wewenang dan/atau kolusi.

8. **Tidak menerima, menawarkan/menjanjikan.** PP/PPK dan Penyedia Katalog tidak menerima, tidak menawarkan, atau tidak menjanjikan untuk memberi atau menerima hadiah, imbalan, komisi, rabat, dan apa saja dari atau kepada siapapun yang diketahui atau patut diduga berkaitan dengan pelaksanaan e-Purchasing seperti “biaya/jasa klik paket”.

Selain etika pengadaan, PP/PPK dan Penyedia Katalog juga juga harus memperhatikan etika dan norma sosial dalam melakukan proses negosiasi sebagai berikut :

- a. PP/PPK menyediakan tempat dan waktu yang representatif dalam melakukan negosiasi dengan Penyedia Katalog. Negosiasi bisa dilakukan secara tatap muka atau secara daring, untuk negosiasi secara tatap muka dilakukan di kantor/sekretariat resmi dari PP/PPK. Hindari melakukan negosiasi di tempat/fasilitas umum atau di restoran/kafe atau tempat lainnya. Negosiasi secara daring dapat dilakukan dengan terlebih dahulu mempertimbangkan koneksi jaringan internet dan waktu pelaksanaan pada jam dan hari kerja.
- b. PP/PPK yang mewakili Pengguna Jasa menyampaikan maksud dan tujuan negosiasi dengan kalimat santun, jelas dan terinci.
- c. Dalam hal Penyedia Katalog menyanggah permintaan dari PP/PPK dengan santun dan tetap menghargai maksud PP/PPK
- d. PP/PPK yang mewakili Pengguna Jasa mengemukakan argumentasi dengan kalimat santun dan meyakinkan Penyedia Katalog disertai dengan alasan yang logis.

4. KESIMPULAN

PP/PPK dalam melakukan negosiasi harga e-Purchasing Katalog sudah diberikan panduan secara teknis oleh LKPP melalui Keputusan Kepala LKPP Nomor 122 Tahun 2022 Tentang Tata Cara Penyelenggaraan Katalog Elektronik. PP/PPK dituntut untuk memiliki kompetensi melakukan negosiasi harga, tidak hanya paham ketentuan teknisnya saja. Tetapi juga memiliki keterampilan dan sikap kerja yang dibutuhkan untuk melakukan negosiasi. Salah satunya dengan analisa SWOT sederhana untuk mempersiapkan strategi dalam melaksanakan negosiasi. Sikap kerja yang ditampilkan oleh PP/PPK juga harus mencerminkan etika pengadaan barang/jasa, etika dan norma sosial dalam melaksanakan negosiasi.

REFERENSI

- A. J. Djohan, Manajemen dan Strategi Pembelian. Malang: Media Nusa Creative, 2016.
- B. Hutagalung et al., “Negosiasi dalam Pengadaan Barang dan Jasa Oleh Pemerintah Sebagai Upaya Mencapai Kesepakatan,” *Priv. Law*, vol. 7, no. Januari-Juni 2015, 2015, Accessed: Apr. 20, 2022. [Online]. Available: <https://www.neliti.com/publications/26597/negosiasi-dalam-pengadaan-barang-dan-jasa-oleh-pemerintah-sebagai-upaya-mencapai>
- 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.
- I. Parmitasari, “Peran Penting Negosiasi Dalam Suatu Kontrak,” *Literasi Huk.*, vol. 3, no. 2, pp. 50–63, 2019, Accessed: Mar. 14, 2022. [Online]. Available: <https://core.ac.uk/download/pdf/270149730.pdf>
- J. Mattock & J. Ehrenborg. *How To Be A Better Negotiator, Meraih Solusi Win-win Secara Kreatif*. Jakarta : PT Gramedia, 1998.
- L. Boy, “Pola-Pola Komunikasi Dalam Negosiasi Antara Penjual Dan Pembeli Di Pasar Wakuru,” *J. Bastra*, vol. 1, no. 4, pp. 1–24, 2017.
- 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. Accessed: Apr. 20, 2022. [Online]. Available: <https://jurnal.bppk.kemenkeu.go.id/snkn/article/view/224/170>
- Lexy J, Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya 1994.
- N. M. R. Sukmawati and I. M. Budiasa, “Negosiasi dan Kontrak Dagang dalam Perdagangan Internasional ‘Export’ Di Fa. ARI,” *Soshum J. Sos. dan Hum.*, vol. 3, no. 1, pp. 108–117, Mar. 2013, Accessed: Mar. 14, 2022. [Online]. Available: <https://ojs.pnb.ac.id/index.php/SOSHUM/article/download/448/378>

-
- 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.
- Subhani et al., "TRADISIONAL GEUDONG (Studi pada Penjual Pakaian Dewasa di Kecamatan Samudera Kabupaten Aceh Utara Periode Bulan Januari- Mei 2021)," *J. Jurnalisme*, vol. 01, no. April, pp. 91–103, 2021.
- Y. Hamdan, A. Ratnasari, and A. T. Hirzi, "Kemampuan Negosiasi Pengusaha Dalam Meningkatkan Kesepakatan Bisnis," *MIMBAR, J. Sos. dan Pembang.*, vol. 31, no. 1, p. 21, 2015, doi: 10.29313/mimbar.v31i1.854.
- wbs itjen, "NEGOSIASI DALAM PENGADAAN BARANG DAN JASA PEMERINTAH Oleh Abu Sopian Widyaiswara pada Balai Diklat Keuangan Palembang." Accessed: Apr. 20, 2022. [Online]. Available: https://www.academia.edu/36114312/NEGOSIASI_DALAM_PENGADAAN_BARANG_DAN_JASA_PEMERINTAH_Oleh_Abu_Sopian_Widyaiswara_pada_Balai_Diklat_Keuangan_Palembang