

RINGKASAN

Implementasi proses lelang proyek pada divisi pemasaran Dan Pengembangan Bisnis PT Pelindo Daya Sejahtera, oleh Nitalia Isma Safitri NIM D43212275, Tahun 2024, 82 hlm, Jurusan Bisnis, Prodi Manajemen Pemasaran Internasional, Politeknik Negeri Jember, Dosen Pembimbing Dr. Raden Roro Lia Chairina, S.Ked, MM.

PT Pelindo Daya Sejahtera merupakan sebuah perusahaan yang menyediakan tenaga alih daya di lingkungan Pelindo III yang beralamat di Gapura Surya Nusantara Lantai 2, Jalan Perak Timur No. 620 Surabaya Jawa Timur Indonesia, 60165. PT Pelindo Daya Sejahtera berfokus pada pengelolaan tenaga kerja disektor kepelabuhanan dan industri pelayanan lainnya, serta aktif menyediakan tenaga kerja untuk berbagai sektor *non-core* seperti tenaga keamanan, kebersihan, sekretaris, operator alat, dan entri data. Perusahaan ini berkomitmen untuk meningkatkan kesejahteraan pegawainya baik yang berstatus tetap maupun alih daya, dan secara terus-menerus mengadakan pelatihan untuk meningkatkan kompetensi sumber daya manusia yang dimiliki. Dengan tujuan untuk memastikan kinerja yang lebih baik melalui tenaga kerja terlatih. Salah satu proses penting yang dilakukan di PT Pelindo Daya Sejahtera adalah lelang atau pengadaan barang dan jasa, untuk mencari penyedia jasa terbaik sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan. Seiring dengan kemajuan teknologi, proses lelang yang sebelumnya dilakukan secara offline kini mulai berkembang ke sistem pelelangan online atau *E-Procurement*. Pelelangan online menawarkan berbagai keuntungan, seperti efisiensi waktu dan transparansi yang lebih tinggi, meskipun penerapannya di Indonesia khususnya dalam pelelangan penyedia jasa tenaga kerja, masih belum sepesat di beberapa negara lain. Proses lelang yang dilakukan oleh PT Pelindo Daya Sejahtera bertujuan untuk memperoleh proyek baru dan memastikan bahwa penyedia jasa dapat memenuhi kebutuhan operasional yang ada. Namun, dalam prosesnya terdapat berbagai tantangan yang mempengaruhi kelancaran proses lelang, terutama pada tahap negosiasi harga yang memerlukan waktu yang lama karena

disebabkan oleh perbedaan Harga Perkiraan Sendiri (HPS) antara pemilik pekerjaan dan pihak penerima pekerjaan. Faktor-faktor yang mendukung penyebab negosiasi harga memakan waktu lama yaitu : faktor manusia, faktor proses, faktor teknologi dan faktor informasi. Untuk mengatasi masalah tersebut dan mempercepat proses negosiasi dalam lelang, pada saat sebelum mengadakan lelang, membuat pedoman atau SOP yang lebih jelas dan melakukan pelatihan dan klarifikasi.