

Supplier Development Program

Sonny Sumarsono
Ikatan Ahli Pengadaan Indonesia

ABSTRAK

Di lingkungan pengadaan barang/jasa pemerintah, LKPP sudah menjadi motor penggerak transformasi pengadaan pemerintah sejak LKPP berdiri melalui 4 pilar program nya yaitu Penyempurnaan Kebijakan, Penguatan Kelembagaan, Peningkatan Kompetensi SDM Pengadaan, dan Penggunaan Mekanisme Pasar dalam pengadaan. Jika dilihat dari rincian programnya memang terlihat fokus utama transformasi adalah di sisi pembeli (K/L/Pemda), sehingga tidak heran jika masih ada ketimpangan dalam implementasinya karena belum diimbangi dengan rangkaian program penguatan kapasitas di sisi penjual (Penyedia). Namun beberapa tahun belakangan ini LKPP mulai memperkenalkan program yang mendorong penguatan di sisi penyedia. Beberapa contoh di antaranya adalah menyediakan program pelatihan untuk para penyedia yang sifatnya membangun kompetensi penyedia, juga dengan diluncurkannya program pengadaan berkelanjutan (*sustainable public procurement*), peningkatan kematangan UKPBJ, pemberdayaan UMKM dan yang terkini adalah diluncurkannya peraturan LKPP tentang Pembinaan Penyedia. Sebuah langkah maju yang dilakukan LKPP yang mendorong dilakukannya penilaian kinerja penyedia dan menggunakan mekanisme sanksi daftar hitam dari kacamata positif (pembinaan) dan bukan sekedar hukuman.

Kata kunci : Suplier, pengembangan, penyedia

PENDAHULUAN

Ikatan Ahli Pengadaan Indonesia (IAPI) juga turut memperkuat kapasitas nasional dalam melakukan inovasi pengadaan yang sejak awal berdiri tahun 2008 sudah mendorong adopsi konsep manajemen rantai suplai (SCM) dan memperkenalkan konsep pengadaan yang lebih strategis untuk memaksimalkan penciptaan nilai (*value for money*). Dalam kegiatannya IAPI senantiasa memoderasi interaksi institusi pembeli dan penjual, seperti melalui kegiatan *Indonesia Procurement Forum and Exhibitions* (IPFE) untuk dapat meningkatkan kualitas hubungan pembeli dan penjual.

Fungsi pengadaan pada dasarnya adalah menjadi fasilitator yang mempertemukan kebutuhan (*demand*) dan pasokan (*supply*). Akan menjadi tidak sempurna peningkatan kinerja rantai suplai manakala kita hanya membenahi satu sisi dari rantai proses karena pasti akan menghadapi hambatan di sisi suplai. Oleh sebab itu meningkatkan kapasitas dan kemampuan penyedia menjadi sebuah keniscayaan yang harus kita hadapi. Dari beberapa penelitian yang pernah dipaparkan oleh penulis dalam acara Kompas Pengadaan tahun 2020, terbukti bahwa peningkatan nilai dari pembenahan tatakelola transaksi pengadaan memiliki keterbatasan dibanding dengan potensi peningkatan nilai melalui pembenahan hubungan pembeli dan penjual (*supplier relationship*).

Industri manufaktur, dalam rangka mempertahankan keberlangsungan usahanya cenderung membangun komunitas vendor (*supply base*) yang membentuk ekosistem rantai pasok yang memiliki hubungan saling kebergantungan (*interdependence*). Konsep pengelolaan vendor dalam *supply base* ini disinyalir sering digunakan sebagai alat untuk bersaing di pasar. Kondisi serupa sebenarnya terjadi di sektor jasa konstruksi di pengadaan pemerintah dan banyak BUMN, karena belanja jasa konstruksi dan infrastruktur menduduki porsi tertinggi dan dominan dalam analisis belanja pengadaan di pemerintah dan BUMN bahkan K3S. Sehingga keberadaan komunitas vendor (*supply base*) jasa konstruksi yang dapat diandalkan menjadi penentu keberhasilan program pembangunan infrastruktur di Indonesia.

METODE PENELITIAN

Pembinaan Penyedia adalah sebuah strategi untuk peningkatan kinerja organisasi melalui kemampuan berinteraksi dengan komunitas penyedia yang beragam. Tujuan utama program Pembinaan Penyedia adalah membuat tatakelola untuk dapat meningkatkan kinerja para penyedia

yang aktif bekerjasama dengan sebuah organisasi pembeli. Pembinaan Penyedia tidak kalah penting dengan pembinaan SDM di sebuah organisasi untuk meningkatkan kinerja. Program kerja pengelolaan penyedia pun memiliki banyak kesamaan dengan program pengelolaan SDM. Banyak organisasi sudah sadar bahwa SDM adalah aset penting bagi organisasi. Dengan analogi yang sama, Penyedia juga sebenarnya merupakan aset penting bagi keberhasilan sebuah organisasi. Kita perhatikan ulasan berikut ini.

Pembinaan Penyedia adalah aktifitas yang sangat komprehensif yang dilakukan institusi pembeli yang memerlukan sumber daya dan biaya yang tidak sedikit. Oleh sebab itu kegiatan ini sebaiknya diberikan kepada penyedia aktif yang berkontribusi besar dalam pencapaian kinerja organisasi kita. Untuk itu pertama kita harus melakukan seleksi mana saja penyedia yang akan kita sasar dalam program pembinaan penyedia.

Setelah kita mendapatkan komunitas penyedia yang akan dilakukan pembinaan, maka kita juga harus spesifik program pembinaan apa yang akan diberikan kepada penyedia tertentu karena bisa jadi kebutuhan pembinaannya berbeda satu dengan lainnya. Cara pelaksanaan pembinaan penyedia pun beragam, seperti pembekalan teknis (bimtek) untuk meningkatkan kemampuan teknis, *mentoring* dan *coaching* untuk lebih meningkatkan minat dan motivasi untuk berinovasi dalam hubungan kerjasama dengan institusi pembeli, atau pemberian akses pasar atau permodalan untuk meningkatkan kapasitas penyedia dalam memasok kebutuhan institusi pembeli.

Setelah diberikan program pembinaan, maka institusi pembeli perlu memantau kemajuan peningkatan kinerja yang dapat ditunjukkan oleh penyedia. Pengukuran kinerja penyedia harus dilakukan terus menerus. Peningkatan kinerja dan perbaikan di sisi penyedia harus dipantau dan dianalisis untuk menilai efektifitas program pembinaan yang dilakukan.

Untuk lebih meningkatkan minat dan motivasi penyedia, pengukuran kinerja penyedia harus diikuti dengan pemberian penghargaan (*reward*) dan pemberian sanksi / hukuman (*punishment*). Pemberian penghargaan dan sanksi adalah instrumen dalam pembinaan penyedia.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Belajar dari banyak pihak yang sudah memulai program pembinaan penyedia, manfaat yang dihasilkan cukup banyak baik yang dapat dirasakan dalam jangka pendek maupun jangka panjang. *Pertama*, pembinaan penyedia merupakan tindakan nyata bentuk transparansi antara organisasi pembeli dan para penyedia. *Kedua*, pembinaan penyedia dapat memfasilitasi terbentuknya kolaborasi yang lebih efektif antara pembeli dan penjual. Sebagaimana di tulisan sebelumnya dalam seri High Impact Procurement, penulis sudah sampaikan bahwa salah satu indikator keberhasilan modernisasi pengadaan adalah terciptanya kolaborasi efektif di antara pemangku kepentingan dalam rantai proses pengadaan. *Ketiga*, program pembinaan penyedia berpeluang menyederhanakan proses bisnis dan interaksi antara pembeli dan penjual. Berbagai inovasi dalam penyederhanaan prosedur pengadaan mudah dilakukan manakala *level of trust* antara pembeli dan penjual dapat ditingkatkan. Dampaknya dapat diukur dari adanya percepatan proses, peningkatan kualitas proses pengadaan dan penurunan biaya.

Berikutnya, program pembinaan penyedia dapat meningkatkan tingkat layanan penyedia yang selanjutnya berpeluang untuk meningkatkan tingkat kepuasan pengguna barang/jasa sebagai pelanggan internal pengadaan. Lebih jauh lagi hubungan kerjasama dapat ditingkatkan dari pola *vendorship* ke pola *partnership* yang lebih jangka panjang. Semua manfaat yang dihasilkan dalam program pembinaan penyedia mendukung untuk transformasi pola pengadaan transaksional ke pola pengadaan yang lebih strategis.

PROFILER KINERJA VENDOR

Make a big impact through our vendors



Gambar 1. Contoh Profile Kinerja Penyedia

KESIMPULAN

Program pembinaan penyedia merupakan bentuk investasi dari institusi pembeli dalam rangka meningkatkan kinerja organisasinya melalui penciptaan value dari fungsi pengadaan barang/jasa. Jika di awal implementasi eProcurement dan konsolidasi pengadaan hal yang paling banyak dibanggakan adalah manfaat adanya penurunan harga (saving). Penurunan biaya yang lebih besar berpotensi dihasilkan melalui program pembinaan penyedia yang efektif.

Dalam banyak hal program ini juga bisa digunakan untuk implementasi program keberlanjutan (*sustainable program*) dan pengadaan berkelanjutan (*sustainable procurement*) yang meningkatkan peran organisasi dalam pemberdayaan ekonomi, penguatan sosial masyarakat dan green procurement. Program pembinaan penyedia dapat menjadi penentu keberhasilan dalam kegiatan yang mendorong peningkatan penggunaan produksi dalam negeri. Bahkan di beberapa negara maju sudah terbukti program pembinaan penyedia dapat meningkatkan perekonomian dan meningkatkan daya saing negara dalam percaturan perdagangan internasional.

Namun demikian program pembinaan penyedia juga menyimpan banyak tantangan dalam implementasi. Komunikasi yang tidak sempurna, sanggahan pelanggan, dan tidak efektifnya program pembinaan penyedia adalah beberapa contoh tantangan yang harus disiasati sejak awal peluncuran program pembinaan penyedia.