

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Profil Perusahaan Tempat Praktik Keinsinyuran

PT Prima Layanan Nasional Enjiniring atau lebih dikenal dengan PLN Enjiniring merupakan perusahaan yang bergerak di bidang konsultasi enjiniring ketenagalistrikan. PLN Enjiniring merupakan Entitas Anak PT PLN (Persero) yang didirikan berdasarkan akta No. 9 tanggal 3 Oktober 2002.

PLN Enjiniring siap menjawab tantangan pergeseran tren energi dari Energi Fosil menjadi Energi Baru dan Terbarukan (EBT) di Indonesia. PLN Enjiniring menyediakan berbagai macam layanan; mulai dari perencanaan, konstruksi, operasi dan pemeliharaan, manajemen kinerja infrastruktur ketenagalistrikan dan non ketenagalistrikan.

PLN Enjiniring berkomitmen untuk memberikan layanan terbaik bagi seluruh pelanggan dengan didukung oleh tim yang kompeten dan solid serta pengalaman yang diturunkan dari perusahaan induk. Komitmen tersebut menjadi referensi perusahaan untuk memberikan layanan terbaik dalam memenuhi kebutuhan setiap pelanggan (Enjiniring, 2022).

1.2. Latar Belakang

Sebagai bagian dari ekosistem ketenagalistrikan nasional, PLNE memiliki tanggung jawab strategis dalam menjamin mutu hasil perencanaan dan keberlanjutan proyek-proyek listrik nasional.

Bidang Pemasaran PLNE memegang peranan vital sebagai penghubung antara kebutuhan pelanggan dan kemampuan teknis Perusahaan, menghadapi kompleksitas pekerjaan yang tinggi — mulai dari pencarian peluang proyek, penyusunan proposal penawaran teknis dan komersial, hingga penyusunan kontrak dan pelaksanaan *kick-off meeting*. Namun demikian, tingginya mobilitas pegawai dan dinamika proyek menyebabkan banyak pengalaman berharga dalam penyusunan proposal penawaran belum terdokumentasi secara sistematis yang sebelumnya dilakukan secara informal dan tersebar. Banyak catatan penting tersimpan di komputer pribadi pegawai atau di aplikasi komunikasi internal. Yang dalam praktiknya, tantangan muncul ketika pembelajaran dari keberhasilan maupun kesalahan sering kali hilang bersama berjalannya waktu atau perpindahan personel sehingga menyebabkan inefisiensi proses dan pengulangan kesalahan. Akibat lainnya adalah menunda waktu respon penawaran karena AE harus mencari dan memverifikasi data teknis secara reaktif.

Kondisi tersebut melahirkan kebutuhan akan sistem pembelajaran organisasi yang dapat merekam, mengelola, dan menyebarkan pengetahuan hasil pengalaman penyusunan proposal penawaran proyek. Penerapan *Lessons Learned* (LL) menjadi salah satu pendekatan strategis untuk mengatasi inefisiensi, pengulangan kesalahan, keterlambatan respon penawaran, kehilangan pengetahuan (*knowledge loss*) dan dapat menjadi sumber pembelajaran yang berkelanjutan (*continuous improvement*), efisien, serta mendukung prinsip tanggung jawab profesional seorang insinyur.

1.3. Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari penulisan Laporan Praktik Keinsinyuran adalah :

- a. Merumuskan kerangka LL yang efektif untuk digunakan dalam proses penyusunan proposal penawaran sesuai dengan karakteristik di Bidang Pemasaran PLNE.
- b. Mendeskripsikan penerapan LL sebagai pendekatan kualitatif terhadap peningkatan efektivitas kerja pemasaran, minimasi pengulangan kesalahan estimasi proyek dan mendukung budaya pembelajaran yang berkelanjutan (*continuous improvement*) serta kolaboratif.

Manfaat dari penulisan Laporan Praktik Keinsinyuran adalah :

- Bagi Perusahaan : Sebagai dasar pengembangan sistem *Knowledge Management* (KM) internal yang terstruktur.
- Bagi Pegawai : Sebagai media pembelajaran dari pengalaman guna peningkatan kecepatan dan akurasi penawaran, serta minimasi pengulangan kesalahan dan mitigasi risiko juga peningkatan koordinasi lintas fungsi.
- Bagi Program Profesi Insinyur : Sebagai referensi penerapan prinsip keinsinyuran dalam bidang manajerial dan nonteknis.

1.4. Batasan Masalah

Guna menjaga fokus dan kedalaman analisis dalam kurun waktu penulisan Laporan Praktik Keinsinyuran yang ditetapkan, serta sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah keinsinyuran, penelitian ini memiliki batasan sebagai berikut:

- a. **Fokus Perusahaan dan Proses:** Praktik Keinsinyuran ini memfokuskan analisis pada **struktur proses pemasaran proyek jasa konsultasi engineering ketenagalistrikan** dari perspektif *knowledge management* dan mitigasi risiko. Proses yang dikaji dibatasi pada tahapan **pra-eksekusi**, yakni mulai dari identifikasi peluang, penyusunan proposal penawaran, penetapan nilai proyek, hingga serah terima awal proyek (*handover*).
- b. **Topik dan Solusi:** Fokus utama Praktik Keinsinyuran adalah merumuskan dan menganalisis **Model Implementasi Sistem LL** yang terstruktur sebagai intervensi solusi untuk meningkatkan efektivitas kerja pemasaran dan meminimalkan pengulangan kesalahan dalam estimasi proyek.

- c. **Metodologi dan Hasil Kualitatif:** Penelitian ini menggunakan **metode kualitatif eksploratif** melalui studi kasus dan analisis konseptual. Oleh karena itu, batasan hasil dan evaluasi adalah:
- **Tidak Melibatkan Validasi Kuantitatif:** Analisis **tidak mencakup pengukuran dan perhitungan data kuantitatif** (seperti *cost savings*, *profit margin* aktual, atau waktu siklus penawaran) setelah implementasi sistem LL.
 - **Penekanan Kualitatif:** Hasil yang disajikan berupa **analisis deskriptif dan sintesis kualitatif** mengenai perbaikan proses, peningkatan efisiensi kolaborasi lintas divisi, dan mitigasi risiko yang diakibatkan oleh adopsi basis pengetahuan LL.
- d. **Kedalaman Teknis:** Pembahasan teknis dibatasi pada implikasi penggunaan LL terhadap **akurasi estimasi *man-hour* dan *scope of work* secara manajerial**. Laporan Praktik Keinsinyuran ini tidak membahas atau mendalami *perhitungan teknis keinsinyuran* spesifik terkait desain sistem ketenagalistrikan.