

RINGKASAN EKSEKUTIF (*EXECUTIVE SUMMARY*)

Sebagai perusahaan di bidang konsultasi enjiniring yang berperan strategis dalam ekosistem ketenagalistrikan nasional, **PT PLN Enjiniring (PLNE)** memiliki tanggung jawab untuk memastikan keandalan dan keberlanjutan proyek-proyek ketenagalistrikan di Indonesia. Bidang Pemasaran PLNE menjadi garda terdepan dalam menjembatani kebutuhan pelanggan dengan kemampuan teknis perusahaan. Dalam pelaksanaannya, aktivitas pemasaran tidak hanya menuntut kemampuan negosiasi dan komersial, tetapi juga pemahaman teknis, koordinasi lintas bidang, serta dokumentasi yang sistematis.

Namun, dinamika pekerjaan yang tinggi dan mobilitas personel menyebabkan banyak pengalaman berharga belum terdokumentasi dengan baik. Pengetahuan yang seharusnya menjadi referensi bagi generasi berikutnya sering kali tersimpan secara personal dan tidak terdistribusi secara efektif. Belum lagi proses penyusunan proposal penawaran proyek sering menghadapi tantangan serius berupa **inefisiensi kerja** dan **pengulangan kesalahan estimasi** karena personel pemasaran kita sebut *Account Executive* (AE) dibebani tugas mendetail yang melampaui fungsi inti (seperti perhitungan teknis mendalam dan penyusunan draf kontrak), serta ketiadaan pengetahuan institusional yang eksplisit. Kondisi ini memunculkan kebutuhan akan sistem pembelajaran organisasi yang dapat menangkap, menyimpan, dan menyebarkan *Lessons Learned* (LL) dari setiap penyusunan proposal penawaran proyek dan pengalaman kerja.

Laporan Praktik Keinsinyuran ini membahas implementasi LL sebagai pendekatan untuk memperkuat **budaya belajar di bidang pemasaran PLNE**. Pendekatan ini bersifat **kualitatif eksploratif**, berdasarkan pengalaman empiris penulis selama 6,5 tahun bekerja di Bidang Pemasaran. Melalui observasi dan analisis terhadap pola kerja, proses penyusunan proposal, kontrak, dan koordinasi proyek, ditemukan bahwa dokumentasi LL memberikan tiga dampak utama, yaitu :

1. **Peningkatan Kecepatan dan Akurasi Penawaran:** LL menyediakan data historis terverifikasi (termasuk *man-hour* dan biaya tak terduga) yang memungkinkan AE **merespons lebih cepat** dengan estimasi awal yang akurat, sehingga dapat fokus pada strategi teknis.
2. **Minimasi Pengulangan Kesalahan dan Mitigasi Risiko:** LL mengubah pengalaman negatif (kerugian, *cost overrun*) menjadi **protokol preventif** dan *checklist* wajib. Ini secara kualitatif berhasil **mengurangi risiko kerugian finansial** yang disebabkan oleh *scope creep* atau *assumptions* teknis yang tidak realistis.
3. **Peningkatan Koordinasi Lintas Fungsi:** LL menjembatani kesenjangan komunikasi dengan **menstandarisasi proses serah terima** proyek (*handover*) dari Pemasaran ke Tim Teknis, memastikan konsistensi antara janji yang tertulis di proposal dengan realisasi eksekusi di lapangan.

Implementasi LL mendorong perubahan perilaku kerja yang lebih terbuka, kolaboratif, dan berorientasi pada pembelajaran. AE mulai terbiasa mendokumentasikan pengalaman penting, baik keberhasilan maupun tantangan, untuk menjadi referensi bersama. Dampaknya, proses penyusunan proposal penawaran menjadi lebih efisien, revisi dokumen menurun, dan komunikasi antar bagian menjadi lebih terarah.

Kesimpulannya, LL bukan hanya alat dokumentasi, tetapi juga katalis perubahan budaya kerja. Dengan dukungan manajemen dan komitmen individu, LL dapat menjadi fondasi kuat dalam membangun organisasi yang tangguh, adaptif, dan berorientasi pada pembelajaran. Ke depan, integrasi LL dalam sistem manajemen proyek dan digitalisasi database pengetahuan diharapkan menjadi langkah strategis untuk memperkuat daya saing PLNE sebagai Perusahaan Konsultansi Enjiniring **Global** dan **No.1 Pilihan Pelanggan** untuk (Enjiniring, 2022) (Enjiniring, 2022).

Kesimpulannya, implementasi sistem LL adalah **urgensi strategis** yang mentransformasi peran AE menjadi *Proposal Manager* yang efisien dan *risk-aware*, yang sangat relevan untuk praktik keinsinyuran profesional