

ABSTRACT

Indonesian Air Force is aerial warfare that Indonesia has and one of the respected Armed Force in the world. To be able to do their main task, Indonesian Air Force needs to maintain their fleets to be in good condition all the time. Maintenance, Repair, and Overhaul (MRO) is one of a key surely have a big role in achieving that situation and one of the activities is to do overhaul process on the aircraft's generator. The equipment needed to do this task is called the generator test stand. In the past, Indonesian Air Force already had this equipment but it's not performing well anymore. Indonesian Air Force needs new equipment that has advanced technology in order to do the generator maintenance efficiently. Unfortunately, there are no Indonesian firms that are able to manufacture this equipment and one of the foreign companies that have a great reputation in manufacture this equipment is TestFuchs from Austria. There is a regulation in Indonesia that only allow the Indonesian Air Force to do the transaction with a local company. This situation is known by PT. Besari Wahana Raya and Indonesian Air Force initiated the procurement project to buy the equipment from PT. Besari Wahana Raya. In this project, PT. Besari Wahana Raya has 2 roles, which are to be a buyer when they made the contract with TestFuchs and to be a seller when they made the contract with the Indonesian Air Force. This research focuses on how PT. Besari Wahana Raya negotiated the contract with each party and to identify its Critical Success Factors and constraints in the contract negotiation process. The method used in this research is qualitative descriptive and specifically using a case study approach. The researcher gathered the information needed from the primary and secondary data.

The result showed that time frame for each party to perform its obligation, price estimates and payment terms, and also contract terms and condition are the Critical Success Factors in the project's contract negotiation process and it is also found that there are no constraints in the contract negotiation process.

Keywords: contract, negotiation, critical success factor, CSF, constraint, project, procurement

INTISARI

Angkatan Udara Tentara Nasional Indonesia (TNI-AU) adalah angkatan udara yang Indonesia miliki dan merupakan salah satu angkatan udara yang disegani di dunia. Dalam menjalankan tugasnya, TNI-AU perlu untuk mengelola armada yang mereka miliki agar selalu berada dalam kondisi yang baik. Maintenance, Repair, dan Overhaul (MRO) merupakan salah satu kunci penting untuk mencapai kondisi tersebut and salah satu adalah melakukan proses pengecekan terhadap generator pesawat. Peralatan yang dibutuhkan untuk melakukan hal tersebut dinamakan sebagai Generator Test Stand. Dahulu, TNI-AU telah memiliki peralatan tersebut namun peralatan tersebut tidak lagi berfungsi dengan baik. TNI-AU memerlukan peralatan yang baru yang memiliki teknologi yang lebih maju untuk dapat melakukan proses pemeliharaan generator dengan lebih efisien. Sayangnya, tidak ada perusahaan Indonesia yang dapat memproduksi alat ini dan salah satu perusahaan asing yang memiliki reputasi yang baik dalam memproduksi alat ini adalah TestFuchs dari Austria. Terdapat regulasi di Indonesia yang hanya memperbolehkan TNI-AU untuk melakukan transaksi dengan perusahaan lokal. Situasi ini diketahui dengan baik oleh PT. Besari Wahana Raya dan TNI-AU menginisiasi proyek pengadaan untuk membeli peralatan tersebut dari PT. Besari Wahana Raya. Dalam proyek ini, PT. Besari Wahana Raya memiliki 2 peran, yaitu menjadi pihak pembeli ketika mereka membuat kontrak dengan TestFuchs dan menjadi pihak penjual ketika mereka membuat kontrak dengan TNI-AU.. Penelitian ini berfokus tentang bagaimana PT. Besari Wahana Raya menegosiasikan kontrak dengan tiap pihak dan mengidentifikasi Critical Success Factors dan kendala dalam proses negosiasi kontrak. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif dan secara spesifik menggunakan pendekatan studi kasus. Peneliti mendapatkan informasi yang diperlukan melalui data primer dan sekunder.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa jangka waktu bagi tiap pihak untuk menjalankan kewajibannya, estimasi harga dan syarat pembayaran, dan juga syarat dan ketentuan kontrak adalah Critical Success Factors dalam proses negosiasi kontrak proyek ini dan ditemukan pula bahwa tidak ada kendala dalam proses negosiasi kontrak.

Kata kunci: kontrak, negosiasi, critical success factor, CSF, kendala, proyek, pengadaan