



## Optimasi Strategi PT PLN: Analisis Studi Kasus Dengan Pendekatan *Five Force Analysis*

**Zahra Fierza Arzety**

Teknik Industri, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

**Endang Pudji Widjajati**

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Korespondensi Penulis: [zahra.fierza@gmail.com](mailto:zahra.fierza@gmail.com)

**Abstract.** *Electricity is currently a vital resource highly needed by modern society, as the majority of human life activities are related to electricity. This sector is crucial in the execution of development initiatives to seek the enhancement of the well-being and prosperity of the people, enlighten the nation, and boost the people's economy in achieving national development goals. It can be said that electricity has become the primary source of energy in every activity, both in households and industries. PT PLN (Persero) is a state-owned enterprise (BUMN) that has been managing all aspects of electricity in Indonesia for 44 years, aiming to improve the quality of people's lives and focus on customer satisfaction. In order to continue to grow and improve, PT PLN East Java requires analysis and evaluation of the company's current condition to compete externally. Therefore, a method is needed to determine the position and condition of PT PLN East Java using the method from the strategic management course, namely the Five Force Analysis Method.*

**Keywords:** *Electricity, Five Force Analysis, PT PLN.*

**Abstrak.** Listrik saat ini merupakan sarana vital yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat moderen, karena sebagian besar aktivitas kehidupan manusia berhubungan dengan listrik. Sektor penerangan atau ketenagalistrikan merupakan sektor yang mempunyai peranan penting didalam pelaksanaan pembangunan untuk mengupayakan peningkatan kesejahteraan dan kemakmuran rakyat, mencerdaskan kehidupan bangsa serta meningkatkan perekonomian rakyat dalam rangka mencapai tujuan pembangunan nasional. Dapat dikatakan bahwa listrik telah menjadi sumber energi utama dalam setiap kegiatan baik di rumah tangga maupun industri. PT PLN (Persero) merupakan badan usaha milik negara (BUMN) yang mengurus semua aspek kelistrikan di Indonesia selama 44 tahun, berfungsi meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat dan berorientasi pada kepuasan pelanggan. Untuk dapat terus berkembang dan lebih baik lagi PT PLN Jawa Timur memerlukan adanya analisa dan evaluasi terhadap keadaan perusahaan untuk dapat bersaing secara eksternal. Maka dari itu diperlukan adanya metode untuk dapat mengetahui posisi dan kondisi PT PLN Jawa Timur saat ini dengan digunakan metode pada mata kuliah manajemen strategi yaitu metode *Five Force Analysis* atau Analisis Lima Kekuatan.

**Kata kunci:** 3 Analisis Lima Kekuatan, Listrik, PT PLN.

### LATAR BELAKANG

Harus diakui bahwa listrik saat ini merupakan sarana vital yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat modern, karena sebagian besar aktivitas kehidupan manusia berhubungan dengan listrik. Sektor penerangan atau ketenagalistrikan merupakan sektor yang mempunyai peranan penting didalam pelaksanaan pembangunan untuk mengupayakan peningkatan kesejahteraan dan kemakmuran rakyat, mencerdaskan kehidupan bangsa serta meningkatkan perekonomian rakyat dalam rangka mencapai tujuan pembangunan nasional. Atas dasar itulah, maka sektor ini sangat diperlukan penanganan dan pengembangan lebih lanjut dalam skala prioritas yang tinggi. Dapat dikatakan bahwa listrik telah menjadi sumber energi utama dalam setiap kegiatan baik di rumah tangga maupun industri.

PT PLN (Persero) merupakan badan usaha milik negara (BUMN) yang mengurus semua aspek kelistrikan di Indonesia selama 44 tahun, berfungsi meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat dan berorientasi pada kepuasan pelanggan. Undang-Undang Ketenagalistrikan telah mengatur tentang keberadaan PT. PLN (Persero) sebagai satu-satunya perusahaan negara yang diberi mandat untuk mengelola ketenagalistrikan, serta tanggung jawab dan tujuan PT. PLN (Persero) dalam hal pelayanan kelistrikan yang diperuntukan bagi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran rakyat secara adil dan merata.

Untuk dapat terus berkembang dan lebih baik lagi PT PLN Jawa Timur memerlukan adanya analisa dan evaluasi terhadap keadaan perusahaan untuk dapat bersaing secara eksternal. Maka dari itu diperlukan adanya metode untuk dapat mengetahui posisi dan kondisi PT PLN Jawa Timur saat ini dengan digunakan metode pada mata kuliah manajemen strategi yaitu metode *Five Force Analysis* atau Analisis Lima Kekuatan..

## **KAJIAN TEORITIS**

Perkembangan teknologi yang semakin meningkat di era globalisasi memudahkan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan. Listrik merupakan salah satu sumber kehidupan masyarakat, listrik berfungsi sebagai energi penerangan dalam menjalankan aktivitas sehari-hari dan membantu memenuhi kebutuhan pokok. PT PLN (Persero) merupakan badan usaha milik negara (BUMN) yang mengurus semua aspek kelistrikan di Indonesia yang bertugas untuk menyediakan dan menangani tenaga listrik untuk kepentingan umum dalam jumlah dan mutu yang sesuai di seluruh wilayah Indonesia (Ramadlana, 2016). PT PLN (Persero) telah menyebar ke seluruh wilayah Indonesia Energi listrik merupakan suatu kebutuhan penting bagi manusia dan penggunaan energi listrik yang cukup banyak terdapat pada sektor rumah tangga. Penggunaan daya listrik bergantung pada pemakaian. Semakin banyak peralatan yang digunakan maka daya yang terpakai juga akan semakin besar sehingga dapat menyebabkan beban arus yang berlebih. Agar bisa melakukan manajemen listrik yang lebih baik dalam kasus rumah tangga, maka diperlukan suatu perangkat elektronika yang dapat mempermudah pekerjaan manusia. Dengan begitu, memanfaatkan kemajuan teknologi dalam memonitor pemakaian energi listrik pada perangkat listrik tersebut.

PT PLN (Persero), selanjutnya disebut PLN, sebagai perusahaan listrik yang dimiliki oleh negara, memiliki perencanaan dan pelaksanaan proyek-proyek tenaga listrik dengan jangka waktu pelaksanaan yang lama. Oleh karena itu, PLN secara alami memerlukan suatu program pengembangan sistem tenaga listrik yang memiliki sifat perencanaan jangka panjang.

Dengan kata lain, rencana pengembangan sistem tenaga listrik yang diperlukan oleh PLN harus bersifat jangka panjang, sekitar 10 tahun, agar dapat mengakomodasi waktu yang lama yang diperlukan untuk menyelesaikan proyek-proyek tenaga listrik tersebut. (Asrofi, 2018) mengatakan jumlah peningkatan pengguna listrik dari tahun ke tahun menjadi penyebab PT PLN (Persero) berusaha melakukan upaya peningkatan kualitas layanan terbaik untuk memuaskan kebutuhan pelanggan. PT PLN (Persero) merupakan badan usaha milik negara (BUMN) yang mengurus semua aspek kelistrikan di Indonesia selama 44 tahun, berfungsi meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat dan berorientasi pada kepuasan pelanggan. Undang-Undang Ketenagalistrikan telah mengatur tentang keberadaan PT. PLN (Persero) sebagai satu-satunya perusahaan negara yang diberi mandat untuk mengelola ketenagalistrikan, serta tanggung jawab dan tujuan PT. PLN (Persero) dalam hal pelayanan kelistrikan yang diperuntukan bagi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran rakyat secara adil dan merata.

Sebagai perusahaan BUMN, PT. PLN (Persero) bertanggung jawab atas pengembangan jaringan kelistrikan sesuai amanat Undang-Undang No. 30 Tahun 2009 Tentang Ketenagalistrikan, dimaksudkan agar dari pengembangan Jaringan kelistrikan diseluruh wilayah Indonesia tanpa terkecuali akan memberikan kesejahteraan yang merata bagi masyarakat Indonesia, didalam Pasal 2 yang menjelaskan tentang tujuan serta cita-cita negara dalam pembangunan ketenagalistrikan yang bertujuan untuk menjamin ketersediaan tenaga listrik yang merata dalam jumlah yang cukup, kualitas yang baik, dan harga yang wajar dalam rangka meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran rakyat secara adil dan merata serta mewujudkan pembangunan yang berkelanjutan.

Sebagai perusahaan BUMN, PT. PLN (Persero) memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai Agent of Profit dan Agent Of Network. Perusahaan bertanggung jawab untuk memberikan pelayanan yang maksimal dengan tanpa mengesampingkan kesejahteraan perusahaan, sehingga pendapatan dari keuntungan atas hasil penjualan dan pelayanan juga menjadi prioritas utama bagi perusahaan PT. PLN (Persero). Selain itu, tanggung jawab yang lainnya.

PT. PLN (Persero), yang selanjutnya disebut PLN, merupakan perusahaan listrik yang dimiliki oleh negara dan bertanggung jawab untuk merencanakan serta melaksanakan proyek-proyek tenaga listrik dengan jangka waktu pelaksanaan yang panjang. Oleh karena itu, PLN secara alamiah perlu memiliki suatu rencana program pengembangan sistem tenaga listrik yang bersifat jangka panjang. Dengan kata lain, rencana pengembangan sistem tenaga listrik yang

dibutuhkan oleh PLN harus memiliki jangka waktu yang panjang, yaitu sekitar 10 tahun, agar dapat mengakomodasi waktu pelaksanaan proyek-proyek tenaga listrik yang memerlukan waktu yang lama.

Analisis *Five Forces* Porter (Model Lima Kekuatan Porter) adalah pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di banyak industri. Intensitas persaingan antarperusahaan sangat beragam dari satu industri ke industri lain. Persaingan antar perusahaan yang sudah ada sangat ketat. Pesaing-pesaing baru bisa masuk ke industri dengan relative mudah, dan baik pemasok maupun konsumen dapat memiliki daya tawar yang sangat besar.

Selain itu, dengan memahami persaingan dalam satu industri tentu akan sangat membantu mengetahui posisi PT. PLN Jawa Timur dalam satu lingkungan industri, dengan mengetahui hal tersebut dapat memudahkan pelaku PT. PLN Jawa Timur untuk menentukan strategi keunggulan bersaing sehingga mendapatkan laba sebanyak-banyaknya serta memerlukan adanya analisa dan evaluasi terhadap keadaan perusahaan untuk dapat bersaing secara eksternal. Maka dari itu diperlukan adanya metode untuk dapat mengetahui posisi dan kondisi PT PLN Jawa Timur saat ini dengan digunakan metode pada mata kuliah manajemen strategi yaitu metode *Five Force Analysis* atau Analisis Lima Kekuatan.

Seperti namanya, *Porter's Five Forces Analysis* in menggunakan 5 Kekuatan Industri untuk menentukan intensitas persaingan dalam suatu industri. Berikut in adalah kelima Kekuatan menurut Michael Porter atau lebih dikenal dengan *Porter's Five Forces Analysis* berdasarkan:

1. Threat of new entrants (Hambatan bagi Pendetang Baru)

Kekuatan ini menentukan seberapa mudah (atau sulit) untuk masuk ke industri tertentu. Jika Industri tersebut bisa mendapatkan profit yang tinggi dengan sedikit hambatan maka pesaing akan segera bermunculan.

2. Bargaining power of suppliers (Daya Tawar Pemasok)

Daya tawar pemasok yang kuat memungkinkan pemasok untuk menjual bahan baku pada harga yang tinggi ataupun menjual bahan baku yang berkualitas rendah kepada pembelinya.

3. Bargaining power of buyers (Daya Tawar Pembeli)

Kekuatan ini menilai daya tawar atau kekuatan penawaran dari pembeli/konsumen, semakin tinggi daya tawar pembeli dalam menuntut harga yang lebih rendah ataupun kualitas produk yang lebih tinggi, semakin rendah profit atau laba yang akan didapatkan oleh perusahaan produsen.

4. Threat of substitutes (Hambatan bagi Produk Pengganti)

Hambatan atau ancaman ini terjadi apabila pembeli/konsumen mendapatkan produk pengganti yang lebih murah atau produk pengganti yang memiliki kualitas lebih baik dengan biaya pengalihan yang rendah.

5. Rivalry among existing competitors (Tingkat Persaingan dengan Kompetitor)

Kekuatan ini adalah penentu utama, perusahaan harus bersaing secara agresif untuk mendapatkan pangsa pasar yang besar (Budi, 2020).

Manajemen strategis merupakan suatu proses yang membantu organisasi dalam mengidentifikasi tujuan yang ingin dicapai dan cara terbaik untuk mencapai hasil yang memiliki nilai. Peran manajemen strategis semakin diakui secara lebih luas pada masa sekarang dibandingkan dengan masa sebelumnya. Di era perekonomian global saat ini, di mana barang dan jasa dapat bergerak secara bebas di antara berbagai negara, perusahaan-perusahaan terus dihadapkan pada tantangan untuk menjadi lebih kompetitif. Banyak dari perusahaan yang berhasil meningkatkan tingkat kompetisinya ini menawarkan produk kepada konsumen dengan nilai tambah yang lebih tinggi, dan hal ini sering menghasilkan laba di atas rata-rata

Dengan demikian, dari definisi tersebut, dapat dipahami bahwa fokus utama dari manajemen strategis terletak pada integrasi efektif antara manajemen, pemasaran, keuangan/akuntansi, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan, serta sistem informasi komputer untuk mencapai kesuksesan organisasi. Manajemen strategis dianggap efektif ketika mampu memberikan informasi yang jelas kepada seluruh karyawan mengenai tujuan bisnis, arah bisnis, kemajuan menuju pencapaian tujuan, serta informasi terkait pelanggan, pesaing, dan rencana produk kami. Komunikasi dianggap sebagai kunci keberhasilan dalam implementasi manajemen strategis (Widanti, 2020)

Manajemen strategis terdiri dari lingkungan internal yang meliputi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan serta lingkungan eksternal yang meliputi peluang dan ancaman bagi perusahaan. Perusahaan ketika ingin bertahan di pasar ataupun ingin mengembangkan bisnisnya, maka perlu memperhatikan lima kekuatan porter (Christanti, 2022).

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan di PT PLN (Persero) Jawa Timur. Data ini akan menjadi input pada tahap pengolahan data. Metode pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti adalah dengan mendata jumlah interview pada Manager Bidang PT. PLN Jawa Timur.

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini yaitu *Five Force Analysis* (Analisis Lima Kekuatan). Metode penelitian berisi tentang pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di PT PLN Jawa Timur. Intensitas persaingan antar perusahaan sangat beragam, Persaingan antar perusahaan yang sudah ada, pesaing-pesaing baru bisa masuk ke industri dengan relative mudah, dan baik pemasok maupun konsumen dapat memiliki daya tawar yang sangat besar. Metode *Five Force Analysis* digunakan untuk mengetahui mutu perusahaan serta strategi yang dilakukan melalui hasil dari analisis diatas. Data yang dibutuhkan yaitu :

1. Persaingan Di Antara Pesaing Yang Ada
2. Ancaman Pendetang Baru
3. Ancaman Produk Pengganti
4. Kekuatan Tawar-Menawar Pembeli
5. Kekuatan Tawar-Menawar Pemasok

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada pengerjaan laporan magang ini, saya melakukan penelitian terhadap strategi yang dilakukan PT PLN Jawa Timur melalui bidang perencanaan melalui data interview kepada manajer manajemen yang ada. Setelah beberapa bulan pada bidang perencanaan tersebut terdapat hasil maupun studi kasus yang bisa saya analisa melalui metode *Five Force Analysis*.

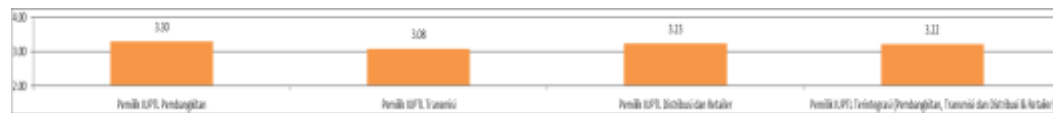
### **1. *Rivalry among existing competitors* (Persaingan Di Antara Pesaing Yang Ada)**

Dalam *industry* pembangkit PT PLN Jawa Timur memiliki beberapa pesaing diantaranya sebagai berikut :

- Dalam IUPTL Pembangkitan, IUPTL membuka peluang bagi banyak pihak, termasuk swasta, untuk membangun dan mengoperasikan pembangkit listrik. Peningkatan jumlah pesaing di pasar dapat mengakibatkan peningkatan persaingan bagi PLN, tetapi hasil yang didapat SEDANG didapatkan nilai hasil rata-rata 3,30
- Dalam IUPTL Transmisi, IUPTL untuk transmisi memungkinkan perusahaan swasta untuk mengembangkan dan mengelola infrastruktur transmisi listrik. Persaingan ini dapat mengarah pada pemisahan pangsa pasar dan potensi kehilangan kontrol PLN atas infrastruktur transmisi, tetapi hasil yang didapat SEDANG didapatkan nilai hasil rata-rata 3,08

- Dalam IUPTL Distribusi dan Retailer, Persaingan ini dapat menyebabkan pemisahan pangsa pasar dan potensi kehilangan kontrol PLN atas distribusi listrik di suatu wilayah, tetapi hasil yang didapat SEDANG didapatkan nilai hasil rata-rata 3,23
- Dalam IUPTL Terintegrasi (Pembangkitan, Transmisi, Dan Distribusi & Retailer, Dengan adanya perusahaan swasta yang memiliki IUPTL Terintegrasi, PLN mungkin kehilangan sebagian kontrol atas pasokan listrik nasional. Hal ini dapat mempengaruhi stabilitas dan koordinasi sistem kelistrikan secara keseluruhan. tetapi hasil yang didapat SEDANG didapatkan nilai hasil rata-rata 3,22

Dengan demikian kesimpulan dalam persaingan antar pesaing yang ada menurut beberapa manajer bidang adalah SEDANG



Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 1.** Diagram rata rata *Interview* Persaingan diantara pesaing yang ada

## 2. *Threat of new entrants* (Ancaman Pendetang Baru)

- Untuk masuk dalam industri pembangkitan tenaga listrik, membutuhkan modal/capital yang besar dan IUPTL. Ijin Usaha Penyediaan Tenaga Listrik (IUPTL) dan Wilayah Usaha Baru. Sehingga hambatan untuk dapat masuk ke dalam *industry* pembangkitan listrik tidak mudah dengan hasil 3,35 ancaman SEDANG
- *Wheeler* (penyewa jaringan transmisi milik PLN yang menjual listrik), PT PLN (Persero) tak akan kelebihan pasokan listrik lagi (*over supply*). Lantaran, sudah ada pihak yang sepakat untuk memanfaatkan pasokan listrik tersebut. Sehingga penyewa jaringan transmisi milik PLN yang menjual listrik ini cukup baik untuk dapat masuk dalam sistem kelistrikan di Indonesia. Dan didapatkan hasil responden 3,09 ancaman SEDANG
- *Rooftop Solar Cell*, merupakan sistem pembangkit listrik tenaga surya sistem ini memanfaatkan atap bangunan (dak/genteng) untuk menempatkan rangkaian solar panel yang menghasilkan daya listrik dari sinar matahari, dengan tambahan inverter dapat dihubungkan dengan jaringan listrik PLN, tetapi juga untuk penggunaan PLN pun semakin kurang terpakai dengan hasil responden 3,33 ancaman SEDANG
- PGN menandatangani Surat Perjanjian Induk Kerja Sama dengan PT Perusahaan Listrik Negara (PLN). Dengan kerja sama itu, PGN sebagai *Subholding* Gas PT Pertamina (Persero) akan menyediakan pasokan dan pembangunan Infrastruktur *Liquefied* natural gas (LNG) di

52 lokasi pembangkit listrik PLN. Ancaman pendatang baru rendah dengan hasil 3.03 ancaman SEDANG

Dengan demikian kesimpulan dalam ancaman pendatang baru dilihat dari hasil responden menurut beberapa manajer bidang adalah SEDANG



Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 2.** Diagram rata rata *Interview* Ancaman Pendatang Baru

### 3. *Threat of substitutes* (Ancaman Produk Pengganti)

- Teknologi EBT yang semakin murah (PV solar panel/rooftop PV, Gasifikasi, Biomass, dll). Direktur Utama PT PLN (Persero) Darmawan Prasodjo mengungkapkan harga energi baru terbarukan (EBT) akan lebih murah. Pemerintah mendorong agar PLN bersama-sama bisa menjadi bagian kekuatan inovasi, sehingga tidak ada lagi anggapan bahwa energi kotor itu yang murah dan energi bersih mahal. Tetapi dengan semakin murah Teknologi EBT akan menjadikan ancaman jika PLN tidak cepat bekerja sama, Ancaman Produk pengganti SEDANG dengan hasil 3,48
- Jaringan pipa gas perkotaan, Jaringan pipa gas perkotaan memberikan alternatif sebagai sumber energi kepada konsumen, terutama di sektor industri dan komersial. Pilihan ini dapat mengurangi ketergantungan pada listrik sebagai sumber energi utama. Persaingan ini dapat berdampak pada pendapatan PLN SEDANG dengan hasil 3,11
- Teknologi baterai, capacitor, dan *portable energy storage* lain. Penggunaan teknologi penyimpanan energi memungkinkan konsumen untuk mengurangi ketergantungan mereka pada pasokan listrik dari PLN. Dengan adanya baterai, kapasitor, dan penyimpanan energi portabel, konsumen dapat menyimpan energi dari sumber-sumber energi terbarukan atau dari jaringan listrik saat harganya lebih rendah untuk digunakan pada saat yang dibutuhkan seperti halnya dengan EBT Jika tidak dilakukan dan digabungkan menjadi lebih baik ini akan menjadi ancaman yang besar bagi PLN, SEDANG dengan hasil 3,38
- PERTAMINA memiliki kemampuan untuk menyediakan sumber energi alternatif, terutama melalui pengembangan dan pemanfaatan gas alam. Jika gas alam menjadi alternatif yang lebih kompetitif atau diutamakan dalam konsumsi energi, hal ini dapat mempengaruhi permintaan listrik dari PLN. SEDANG dengan hasil 3,01



Dengan demikian kesimpulan dalam kekuatan tawar-menawar dari pembeli adalah SEDANG



Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 3.** Diagram rata rata *Interview* Ancaman Produk Pengganti

#### 4. *Bargaining power of buyers* (Daya Tawar-Menawar Pembeli)

Dalam Sistem Kelistrikan, penjualan tenaga listrik dilakukan melalui PT PLN (Persero) menggunakan PLN mobile atau secara langsung kepada pelanggan sebagaimana dalam kawasan industri. Sebagai penjual utama PT PLN (Persero) berpengaruh dalam penentuan kebijakan merit order terhadap keempat pemain besar dalam industri. Tawar-menawar antara PLN (Perusahaan Listrik Negara) dan berbagai segmen pelanggan, seperti industri, bisnis, rumah tangga, publik, dan sosial, melibatkan pertimbangan unik yang disesuaikan dengan kebutuhan dan karakteristik masing-masing segmen. Karena pada dasarnya pembeli menuntut seperti harga yang rendah, permintaan pelayanan yang lebih baik, permintaan insentif, tuntutan untuk layanan darurat dan pemadaman, dll. Yang jika mereka atau pembeli kurang puas maka akan berpengaruh dengan penilaian PLN serta peminatan yang berkurang.

- Pada pelanggan Industri, TINGGI dengan hasil 3,74
- Pada pelanggan Bisnis, TINGGI dengan hasil 3,61
- Pada pelanggan Rumah Tangga, TINGGI dengan hasil 3,58
- Pada pelanggan Publik dan Sosial, SEDANG dengan hasil 3,31

Dengan demikian kesimpulan dalam kekuatan tawar-menawar dari pembeli menurut interview manajer bidang adalah TINGGI



Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 4.** Diagram rata rata *Interview* Kekuatan Tawar-Menawar Pembeli

#### 5. *Bargaining power of suppliers* (Kekuatan Tawar-Menawar Pemasok)

- Pemasok terbesar dalam industri pembangkitan tenaga listrik yaitu *Supplier Operation & Maintenance* (vendor jasa, vendor O & M). Tawar-menawar dengan *supplier Operation & Maintenance* (O&M) atau vendor jasa O&M PLN melibatkan Bergantung pada supplier O&M dan PLN dapat menjadi rentan terhadap perubahan kebijakan, harga, atau ketersediaan layanan dari pihak eksternal. Ketidakpastian ini dapat menciptakan risiko

dalam operasional PLN. TINGGI. Dengan hasil 3,57. Karena terlalu tinggi sebaiknya tidak terlalu bergantung agar tidak menunggu maupun mendapat resiko yang tidak diinginkan

- Konsultan EPC, Jika konsultan EPC memiliki keahlian teknis yang tinggi dan pengalaman yang mendalam dalam proyek-proyek serupa, ini dapat memberikan kekuatan tawar-menawar. Didapatkan hasil SEDANG 3,04
- Kontraktor EPC, Kontraktor EPC yang dapat memberikan penawaran harga yang lebih kompetitif dapat memiliki keuntungan tawar-menawar yang signifikan. SEDANG dengan hasil 3,18
- *Supplier Operation & Maintenance* (vendor jasa, vendor O & M), Keberhasilan tawar-menawar antara supplier O&M dan PLN seringkali bergantung pada kemampuan vendor untuk memahami dan memenuhi kebutuhan spesifik PLN, sambil memberikan nilai tambah dan keandalan yang diharapkan. SEDANG dengan hasil 3,40

Dengan demikian kesimpulan dalam kekuatan tawar-menawar dari pemasok adalah SEDANG



Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 5.** Diagram rata rata *Interview* Kekuatan Tawar-Menawar Pemasok

**Tabel 1.** Rekapitulasi *Five Force Analysis*

No	Five Force	TINGGI	SEDANG	RENDAH
1	<i>Rivalry among existing competitors</i>		√	
2	<i>Threat of new entrants</i>		√	
3	<i>Threat of substitutes</i>		√	
4	<i>Bargaining power of buyers</i>	√		
5	<i>Bargaining power of suppliers</i>		√	

Sumber : Dokumentasi Pribadi

## KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini dilakukan di PT.PLN Jawa Timur dengan pengolahan data menggubakan *metode five force analysis*. Berdasarkan hasil yang diperoleh Analisis lima kekuatan bertujuan untuk mengevaluasi kekuatan-kekuatan yang mempengaruhi daya tarik dan profitabilitas suatu Perusahaan. Dalam *Five Force Analysis* diuji atau di analisis 5 kekuatan yaitu Persaingan Di Antara Pesaing Yang Ada, Ancaman Pendetang Baru, Ancaman Produk Pengganti, Kekuatan Tawar-Menawar Pembeli, dan Kekuatan Tawar Menawar Pemasok. Ancaman paling tinggi melalui metode lima kekuatan adalah pada poin Kekuatan Tawar-Menawar Pembeli didapatkan hasil evaluasi yaitu Tawar-menawar antara PLN (Perusahaan Listrik Negara) dan berbagai pembeli pelanggan, seperti industri, bisnis, rumah tangga, publik, dan sosial,

melibatkan pertimbangan unik yang disesuaikan dengan kebutuhan dan karakteristik masing-masing pembeli. Hasil analisis dari metode *Five Force* atau analisis lima kekuatan diketahui bahwa PT PLN Jawa Timur pada ancaman-ancaman yang dihadapi PLN sekarang sudah dapat diatasi dengan baik juga pada metode *five force* didapatkan ancaman paling tinggi ada pada Kekuatan Tawar-Menawar Pembeli dan beberapa ancaman rendah ada pada Persaingan Di Antara Pesaing Yang Ada, Ancaman Pendetang Baru, Ancaman Produk Pengganti, dan Kekuatan Tawar-Menawar Pemasok. Diperlukannya Strategi untuk mencegah adanya ancaman-ancaman berikutnya yang akan dihadapi PLN dalam mengikuti perkembangan zaman. Salah satu contoh PLN dapat mengatasi ancamannya adalah menginvestasi dan bekerja sama dengan Motor listrik, serta membuat aplikasi PLN Mobile. Saran untuk penelitian ini Sebaiknya mahasiswa mengikuti kegiatan secara maksimal dan banyak bertanya kepada pembimbing dilapangan dan secara aktif dalam bekerja, Sebaiknya Kegiatan Magang Mandiri selanjutnya dapat dipersiapkan lebih jelas lagi, dan Perlu dilakukan evaluasi terhadap analisis sistem ataupun metode yang dilakukan oleh PT PLN Jawa Timur agar dapat mengetahui metode yang paling baik.

## **DAFTAR REFERENSI**

- Asrofi. (2018). Rencana Usaha Penyediaan Tenaga Listrik 2018-2027. PT. PLN (Persero).
- Budi. (2020). Analisis Lima Kekuatan Porter (Porter's Five Forces Analysis). Ilmu Manajemen Industri, <https://ilmumanajemenindustri.com/analisis-lima-kekuatan-porter-porters-five-forces-analysis/>, accessed 13 Desember 2023
- Christanti, S. (2022). Analisis Porter's five forces pada PT. Multidaya Lokasakti Mandiri. Jurnal Pendidikan Tambusai, 6(1), 4565-6571.
- Ramadlana & Leila, R. (2016). Analisis Perbedaan Kualitas Pelayanan Listrik Pascabayar dan Listrik Prabayar terhadap Kepuasan Pelanggan Pada PT PLN (Persero) Area Ciputat Mukhamad Najib. Jurnal Manajemen dan Organisasi, 7(3).
- Widanti, L. & Annisa (2020). Strategic Management. Faculty Of Sharia And Law.