

## **STRATEGI UNTUK LULUS PADA TAHAP PROSES E-TENDERING BAGI PENYEDIA JASA KONSULTAN PROYEK KONSTRUKSI MILIK PEMERINTAH**

**Chrysantus Abdi Utomo**

Program Studi Teknik Sipil Konsentrasi Manajemen Konstruksi Pasca Sarjana UAJY  
e-mail : abdiutomo88@gmail.com

**Abstract:** This study aims to determine a strategy consultant in order to pass the E-Tendering process in a project organized by the government. Stages in the E-Tendering process is the qualifying stage and submission of the offer. This study was to determine the factors supporting and inhibiting the E-Tendering process. Supporting factors include the experience in E-Tendering, availability of human resources, management conditions, ability of the company, information about jobs, supporting data on employment, job location, Everything related to the bidding documents should be obvious and rational. While Obstacles include the legality and the company's permit, Work Experience, Availability Expert according to the field, limit benefits deserve, Determination of the offer price can not be raised too high in the hope to get a big profit, Filing relatively low price in the hope of enlarging the opportunities to get the project, determine the bid price is right (best), growth in the number of consultants is increasing, competition is increasing consultant in winning contracts for work through competitive bidding. This study is also to determine a strategy consultant in the E-Tendering process. In the qualifying stage, namely the integrity pact, containing data on the qualifications, Affidavit has good performance and is not blacklisted, Statement is not under the supervision of the court, is not bankrupt and not undergoing legal sanctions. While the bid price, Offer letter, letter of agreement Partnership / Joint Operation (JO), Experience Company, approach and methodology, qualifications of experts and the cost of bidding documents.

**Keywords:** E-Tendering, Consulting Services, Project Construction, Government, Qualification Strategy, Bidding strategy

**Abstrak:** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi konsultan agar dapat lulus dalam proses *E-Tendering* di proyek yang diselenggarakan oleh pemerintah. Tahapan dalam proses E-Tendering ini adalah tahap kualifikasi dan penyampaian penawaran. Penelitian ini untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat dalam proses *E-Tendering*. Faktor Pendukung meliputi Pengalaman dalam *E-Tendering*, Tersedianya SDM, Kondisi manajemen, Kemampuan perusahaan, Informasi tentang pekerjaan, Data pendukung mengenai pekerjaan, Lokasi pekerjaan, Segala sesuatu berkaitan dengan dokumen penawaran harus nampak jelas dan rasional. Sedangkan Faktor Penghambat meliputi Legalitas dan ijin perusahaan, Pengalaman Kerja, Ketersediaan Tenaga Ahli sesuai bidangnya, Batas keuntungan yang pantas, Penetapan harga penawaran tidak dapat diajukan terlalu tinggi dengan harapan untuk mendapatkan profit yang besar, Pengajuan harga relatif rendah dengan harapan memperbesar peluang mendapatkan proyek, Menentukan harga penawaran yang tepat (terbaik), Pertumbuhan jumlah konsultan yang makin meningkat, Persaingan konsultan semakin meningkat dalam memenangkan kontrak atas pekerjaan melalui penawaran bersaing. Penelitian ini juga untuk mengetahui strategi konsultan dalam proses *E-Tendering*. Dalam tahap kualifikasi yaitu pakta integritas, isian data kualifikasi, Surat pernyataan memiliki kinerja baik dan tidak masuk dalam daftar hitam, Surat pernyataan tidak dalam pengawasan pengadilan, tidak bangkrut dan tidak menjalani sanksi hukum. Sedangkan dalam penawaran yaitu Surat penawaran, Surat perjanjian Kemitraan/Kerja Sama Operasi, Pengalaman Perusahaan, pendekatan dan metodologi, kualifikasi tenaga ahli dan dokumen penawaran biaya.

**Kata kunci:** E-Tendering, Jasa Konsultan, Proyek konstruksi, Pemerintah, Strategi kualifikasi, Strategi penawaran

## PENDAHULUAN

Proses pelelangan dalam proyek konstruksi menjadi bagian penting bagi penyedia jasa baik jasa konsultan maupun jasa konstruksi, mulai dari tahap awal (pengumuman lelang) hingga menjadi pemenang lelang. Proses pelelangan telah diatur dalam Peraturan Presiden Nomor 54 tahun 2010 tentang pengadaan barang/jasa pemerintah dan perubahannya dalam Peraturan Presiden Nomor 4 Tahun 2015, tentang perubahan keempat atas Perpres Nomor 54 tahun 2010 tentang Pengadaan Barang/jasa Pemerintah yang mengatur pelelangan di lingkup pemerintah. Pada Pasal 131 ayat (1) Peraturan Presiden Nomor 54 Tahun 2010 tentang pengadaan barang/jasa pemerintah bahwa K/L/D/I (Kementerian/Lembaga/Satuan Kerja Perangkat Daerah/Institusi Lainnya) wajib melaksanakan pengadaan barang/jasa secara elektronik atau *e-procurement* untuk sebagian/seluruh paket-paket pekerjaan sejak tahun 2012.

*E-Procurement* atau lelang secara elektronik adalah proses pengadaan barang/jasa dalam lingkup pemerintah yang menggunakan perangkat teknologi informasi dan komunikasi dalam proses dan langkahnya (Hamdan dan Nurjaman, 2015). *E-Procurement* dapat dilakukan dalam dua cara yaitu *E-Tendering* dan *E-Purchasing*. Metode pelelangan dalam tahapan ini menggunakan sistem elektronik. *E-Tendering* merupakan tata cara pemilihan penyedia barang/jasa yang dilakukan secara terbuka dan dapat diikuti oleh semua penyedia barang/jasa yang terdaftar pada sistem pengadaan elektronik dengan cara menyampaikan satu kali penawaran dalam waktu yang telah ditentukan.

Tujuan dari pengadaan barang/jasa secara elektronik adalah:

1. Meningkatkan transparansi dan akuntabilitas;  
Transparansi keterbukaan secara sungguh-sungguh, menyeluruh, dan memberi tempat bagi partisipasi aktif dari seluruh lapisan masyarakat dalam proses pengelolaan sumber daya publik (Andrianto, 2007:21).

Dwiyanto (2008:98) menjelaskan akuntabilitas sebagai suatu derajat yang menunjukkan besarnya tanggungjawab aparat atas

kebijakan maupun proses pelayanan publik yang dilaksanakan oleh birokrasi pemerintah.

2. Meningkatkan akses pasar dan persaingan usaha yang sehat;  
Dapat di akses seluruh daerah sehingga pengadaan dapat menjangkau penyedia jasa dari daerah lain dan meningkatkan jumlah peserta pengadaan.
3. Memperbaiki tingkat efisiensi proses pengadaan;  
Proses pengadaan dapat diakses melalui jaringan internet sehingga dapat mengoptimalkan waktu (tidak perlu datang secara langsung kepada panitia pengadaan)
4. Mendukung proses monitoring dan audit;  
Proses pengadaan dapat dipantau langsung oleh seluruh penyedia jasa, mulai dari jumlah peserta hingga jadwal kegiatannya.
5. Memenuhi kebutuhan akses informasi yang *real time*.  
Informasi kepada peserta pengadaan dapat langsung diberikan setiap saat.

Sistem pengadaan secara elektronik yang diselenggarakan oleh Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE). LPSE adalah unit kerja yang dibentuk di seluruh Kementerian/Lembaga/Satuan Kerja Perangkat Daerah/Institusi lainnya (K/L/D/I) untuk menyelenggarakan sistem pelayanan pengadaan barang/jasa secara elektronik serta memfasilitasi Pejabat Pengadaan dalam melaksanakan pengadaan barang/jasa secara elektronik.

Dalam proses *E-Tendering* untuk konsultan dapat dilakukan dengan cara pelelangan umum dengan prakualifikasi. Pemilihan penyedia barang/pekerjaan konstruksi/jasa lainnya pada prinsipnya dilakukan melalui metode pelelangan umum dengan pascakualifikasi.

Tahapan awal dari proses *E-Tendering* untuk penyedia jasa konsultan dimulai dengan pengumuman lelang yang dilihat dalam LPSE. Tahap selanjutnya dengan mendaftar untuk paket pekerjaan yang dikehendaki. Dokumen Prakualifikasi wajib diunduh untuk mengetahui isi kualifikasi yang diinginkan dalam paket pekerjaan tersebut. Jadwal lelang juga menjadi panduan dalam proses *E-Tendering*.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Proyek Konstruksi

Proyek konstruksi adalah suatu rangkaian kegiatan yang hanya satu kali dilaksanakan, ada awal dan akhir, dan umumnya berjangka pendek (Ervianto, 2005). Proyek konstruksi mempunyai tiga karakteristik yang dapat dipandang secara tiga dimensi, yaitu bersifat unik, dibutuhkan sumber daya, dan organisasi. Dalam proses mencapai tujuan dari suatu proyek perlu ditentukan batasan, yaitu besar biaya yang dialokasikan, jadwal serta mutu yang harus dipenuhi (Soeharto, 2001). Ketiga batasan tersebut sering disebut tiga kendala (*tripleconstraint*) yaitu biaya, mutu, dan waktu.

### *E-Tendering*

Pelelangan (tender), yaitu pengadaan barang/jasa yang dilakukan secara terbuka (untuk umum) dengan pengumuman secara luas melalui media cetak dan papanpengumuman resmi sehingga masyarakat luas/dunia usaha yang berminat dan memenuhi kualifikasi dapat mengikutinya. Bila calon penyedia barang atau jasa terbatas jumlahnya karena karakteristik, kompleksitas dan kecanggihan teknologipekerjaan, kelangkaan tenaga ahli atau terbatasnya perusahaan yang mampu mengerjakan pekerjaan tersebut, pengadaan barang atau jasa tetap dilakukan dengan cara pelelangan (Ervianto, 2005).

*E-Tendering* merupakan tata cara pemilihan penyedia barang/jasa yang dilakukan secara terbuka dan dapat diikuti oleh semua penyedia barang/jasa yang terdaftar pada sistem pengadaan elektronik dengan cara menyampaikan satu kali penawaran dalam waktu yang telah ditentukan. Metode strategi penawaran selama ini belum banyak dibicarakan dan dibahas oleh pihak-pihak yang terlibat pada proyek konstruksi di kota-kota besar, padahal metode strategi penawaran merupakan kebutuhan kon-traktor dalam menghadapi tender terbuka pada era globalisasi.

### Tahapan dalam *E-Tendering*

*E-Tendering* dilaksanakan dengan menggunakan sistem pengadaan secara elektronik yang diselenggarakan oleh Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE).

Tahapan dalam *E-Tendering* dibagi penyedia jasa konsultan menjadi dua tahapan utama yaitu:

1. Tahap kualifikasi  
Dalam tahap ini:
  - a) Pada prinsipnya kualifikasi adalah untuk mengetahui kompetensi dan kemampuan (kualifikasi) peserta seleksi-dilakukan dengan prakualifikasi.
  - b) Dokumen kualifikasi disampaikan sebelum pemasukan dokumen penawaran
  - c) Persyaratan yang ditetapkan merupakan persyaratan minimal yang dibutuhkan untuk pelaksanaan.
2. Tahap penawaran  
Dalam tahapan ini penyedia jasa konsultan menyiapkan:
  - a) Dokumen penawaran administrasi teknis selanjutnya disebut File I
  - b) Dokumen penawaran biaya selanjutnya disebut File II

### Strategi

Strategi menurut Ohmae (2003) adalah segala sesuatu yang menyangkut strategi bisnis dan tujuan dari perencanaan strategi adalah memungkinkan sebuah perusahaan untuk mendapatkan posisi yang lebih dari para pesaingnya. Dengan demikian strategi perusahaan menyatakan sebuah upaya untuk secara efisien meningkatkan kekuatan sebuah perusahaan lebih tinggi dari kekuatan pesaing.

Pengertian strategi menurut Porter (2002), yaitu: penerapan suatu cara agar perusahaan dapat terus berkembang dan dapat meningkatkan laba serta dapat terus bersaing di kancah perekonomian.

Jadi, dari beberapa teori yang ada bahwa strategi adalah seperangkat aktivitas yang dilakukan oleh sebuah perusahaan atau seseorang dalam mencapai tujuan dan sasaran yang diinginkan untuk memperoleh keunggulan kompeti sidalampasar agar lebih baik daripada pesaingnya.

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan

menggunakan desain pendekatan survei. Survei yakni pengamatan dan penyelidikan secara kritis untuk mendapatkan keterangan yang tepat terhadap suatu persoalan dan obyek yang diteliti, yaitu strategi konsultan dalam tahap proses *E-Tendering* untuk penyedia jasa konsultan dalam proyek konstruksi di proyek konstruksi tertentu (pemerintah) di daerah kelompok komunitas atau sebagai subjek penelitian yaitu konsultan perencana dan konsultan pengawas bangunan gedung di DIY, Jawa Tengah, dan Jakarta.

**Metode Pengolahan Data**

a. **Analisis Deskriptif**

Analisis deskriptif dalam penelitian ini adalah analisis deskripsi variabel penelitian yang menggambarkan jawaban dalam bentuk nilai minimum, maksimum, *mean*, dan standar deviasi atau penilaian dari responden atas kuesioner yang diberikan (Sugiyono, 2010)

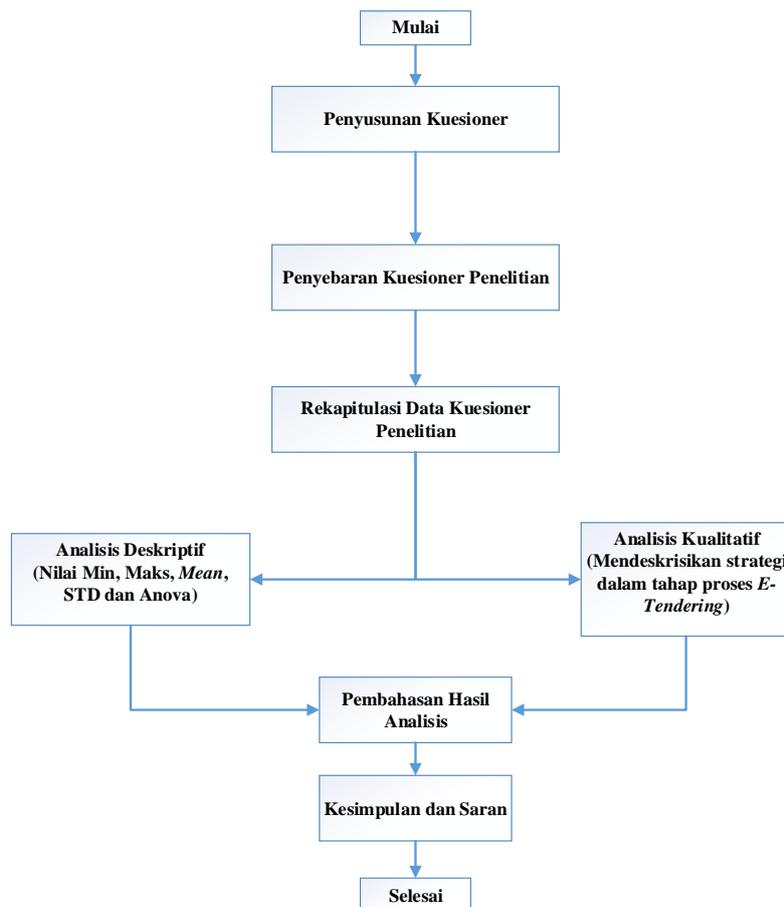
b. **Analisis Uji Beda (*Anova*)**

Analisis *Anova* digunakan untuk mengetahui perbedaan faktor-faktor yang menjadi pendukung dan penghambat pada tahap proses *E-Tendering* untuk penyedia jasa konsultan dalam proyek konstruksi dalam proses lelang

c. **Analisis Kualitatif (*Content Analysis*)**

Dalam penelitian ini penulis juga menggunakan analisis kualitatif. Analisis kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti kondisi obyek secara ilmiah (Sugiyono, 2010).

Analisis kualitatif ini digunakan untuk mengetahui strategi yang digunakan dalam tahap proses *E-Tendering* bagi penyedia jasa konsultan untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang. Analisis kualitatif ini juga merupakan analisis isi (*content analysis*), dimana analisis dalam penelitian ini akan menganalisis petikan (isi) hasil wawancara dengan responden



**Gambar 1.** Diagram Alir Penelitian

## ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Analisis penelitian dimulai dari analisis deskriptif (deskripsi variabel penelitian) dan kemudian dilanjutkan dengan analisis kuantitatif yaitu analisis mean dan analisis standar deviasi, uji beda *Anova*, sedangkan analisis kualitatif digunakan untuk mengetahui strategi yang digunakan dalam tahap proses *E-Tendering* bagi penyedia jasa konsultan untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang.

Pengumpulan data penelitian dilakukan dengan cara memberikan kuesioner kepada responden penelitian yaitu konsultan perencana dan konsultan pengawas bangunan gedung di DIY, Jawa Tengah, dan Jakarta. Dalam penelitian ini disebarkan 30 kuesioner pada 30 responden.

### 1. Analisis Deskriptif

#### Karakteristik Responden

##### a. Jenis Kelamin

**Tabel 1.** Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

| No           | Jenis Kelamin | Jumlah | Persentase |
|--------------|---------------|--------|------------|
| 1            | Laki-laki     | 19     | 63,3%      |
| 2            | Perempuan     | 11     | 36,7%      |
| <b>Total</b> |               | 30     | 100,0%     |

##### b. Umur

**Tabel 2.** Klasifikasi Responden Berdasarkan Umur

| No           | Umur              | Jumlah | Persentase |
|--------------|-------------------|--------|------------|
| 1            | 31 thn s/d 40 thn | 14     | 46,7%      |
| 2            | 41 thn s/d 50 thn | 14     | 46,7%      |
| 3            | > 50 thn          | 2      | 6,7%       |
| <b>Total</b> |                   | 30     | 100,0%     |

##### c. Tingkat Pendidikan

**Tabel 3.** Klasifikasi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

| No           | Pendidikan | Jumlah | Persentase |
|--------------|------------|--------|------------|
| 1            | SMA        | 1      | 3,3%       |
| 2            | DIII       | 5      | 16,7%      |
| 3            | S1         | 23     | 76,7%      |
| 4            | S2         | 1      | 3,3%       |
| <b>Total</b> |            | 30     | 100,0%     |

##### d. Tingkat Pendidikan

**Tabel 4.** Klasifikasi Responden Berdasarkan Jabatan

| No           | Jabatan          | Jumlah | Persentase |
|--------------|------------------|--------|------------|
| 1            | Direktur/Manajer | 3      | 10,0%      |
| 2            | Engineer         | 9      | 30,0%      |
| 3            | Administrasi     | 18     | 60,0%      |
| <b>Total</b> |                  | 30     | 100,0%     |

##### e. Pengalaman pekerjaan

**Tabel 5.** Klasifikasi Responden Berdasarkan Pengalaman Kerja

| No           | Pengalaman Kerja | Jumlah | Persentase |
|--------------|------------------|--------|------------|
| 1            | 4-7 tahun        | 5      | 16,7%      |
| 2            | 8-10 tahun       | 15     | 50,0%      |
| 3            | > 10 tahun       | 10     | 33,3%      |
| <b>Total</b> |                  | 30     | 100,0%     |

##### f. Lokasi Tempat bekerja

**Tabel 6.** Klasifikasi Responden Berdasarkan Lokasi Tempat Bekerja

| No           | Lokasi Tempat Bekerja | Jumlah | Persentase |
|--------------|-----------------------|--------|------------|
| 1            | DIY                   | 14     | 46,7%      |
| 2            | Jawa Tengah           | 8      | 26,7%      |
| 3            | Jakarta               | 8      | 26,7%      |
| <b>Total</b> |                       | 30     | 100,0%     |

## 2. Faktor Pendukung

**Tabel 7.** Penilaian Responden terhadap Faktor Pendukung

| Item Variabel   | Mean | STD  | Kategori        |
|---|------|------|-----------------|
| Pengalaman dalam <i>E-Tendering</i>   | 3,13 | 0,82 | Pendukung       |
| Tersedianya SDM   | 3,43 | 0,68 | Pendukung Utama |
| Kondisi manajemen   | 2,80 | 0,85 | Pendukung       |
| Kemampuan perusahaan  | 3,10 | 0,88 | Pendukung       |
| Informasi tentang pekerjaan   | 2,63 | 0,89 | Pendukung       |
| Data pendukung mengenai pekerjaan   | 2,73 | 0,83 | Pendukung       |
| Lokasi pekerjaan  | 2,47 | 0,68 | Cukup Mendukung |
| Segala sesuatu berkaitan dengan dokumen penawaran harus nampak jelas dan rasional | 2,80 | 0,89 | Pendukung       |
| <b>Rata-rata</b>  | 2,89 | 0,58 | Pendukung       |

## 3. Faktor Penghambat

**Tabel 8.** Penilaian Responden terhadap Faktor Penghambat

| Item Variabel   | Mean | STD  | Kategori         |
|---|------|------|------------------|
| Legalitas dan ijin perusahaan   | 2,70 | 1,26 | Penghambat       |
| Pengalaman Kerja  | 2,73 | 1,01 | Penghambat       |
| Ketersediaan Tenaga Ahli sesuai bidangnya   | 2,93 | 0,98 | Penghambat       |
| Batas keuntungan yang pantas.   | 2,17 | 0,95 | Cukup Menghambat |
| Penetapan harga penawaran tidak dapat diajukan terlalu tinggi dengan harapan untuk mendapatkan profit yang besar. | 2,50 | 0,97 | Penghambat       |
| Pengajuan harga relatif rendah dengan harapan memperbesar peluang mendapatkan proyek.                             | 2,80 | 0,89 | Penghambat       |
| Menentukan harga penawaran yang tepat (terbaik).  | 2,63 | 0,72 | Penghambat       |
| Pertumbuhan jumlah konsultan yang makin meningkat.  | 2,77 | 0,68 | Penghambat       |
| Persaingan konsultan semakin meningkat dalam memenangkan kontrak atas pekerjaan melalui penawaran bersaing.       | 2,60 | 0,72 | Penghambat       |
| <b>Rata-rata</b>  | 2,65 | 0,59 | Penghambat       |

4. Analisis Uji Beda (*Anova*)

Test of Homogeneity of Variances

| Faktor           |      |      |      |
|------------------|------|------|------|
| Levene Statistic | df 1 | df 2 | Sig. |
| ,148             | 1    | 58   | ,702 |

ANOVA

| Faktor         |                |    |             |       |      |
|----------------|----------------|----|-------------|-------|------|
|                | Sum of Squares | df | Mean Square | F     | Sig. |
| Between Groups | ,878           | 1  | ,878        | 2,581 | ,114 |
| Within Groups  | 19,739         | 58 | ,340        |       |      |
| Total          | 20,617         | 59 |             |       |      |

diperoleh nilai probabilitas *Levene*-hitung= 0,702 > *Level of Significant* (0,05), maka disimpulkan bahwa ada data memenuhi syarat homogenitas

5. Analisis Kualitatif (*Content Analysis*)

Strategi pada Tahap Kualifikasi

1. Dalam tahap kualifikasi, responden memberikan strategi dalam pembuatan pakta integritas dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konsultan untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang sebagai berikut:
  - a. Pengisian pakta integritas mengacu kepada format yang sudah disediakan dalam SDP.
  - b. Mengisi format dengan nama, nomor identitas dan jabatan.
  - c. Mengisi nama pekerjaan
  - d. Menandatangani pakta integritas dan di cap perusahaan.
2. Dalam tahap kualifikasi responden juga memberikan strategi dalam isian data kualifikasi dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konsultan untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang sebagai berikut:
  - a. Pengisian data kualifikasi mengacu kepada format yang sudah disediakan dalam SDP.
  - b. Melampirkan data-data perusahaan seperti: ijin usaha, akta pendirian perusahaan, dan Serifikasi Badan Usaha (SBU)
  - c. Melampirkan NPWP dan pajak tahunan terakhir.

- d. Melampirkan pengalaman perusahaan.
  - e. Melampirkan daftar peralatan yang dimiliki dengan bukti kepemilikan.
  - f. Data kualifikasi ditandatangani di atas meterai Rp 6000,- dan di cap perusahaan
3. Dalam tahap kualifikasi responden juga memberikan strategi dalam surat pernyataan memiliki kinerja baik dan tidak masuk dalam daftar hitam dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konsultan untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang sebagai berikut:
    - a. Membuat surat pernyataan dikertas ber kop perusahaan menyatakan dengan tegas memiliki kinerja baik dan tidak masuk dalam daftar hitam.
    - b. Mencantumkan nama, jabatan dan identitas perusahaan
    - c. Surat pernyataan ditandatangani di atas meterai Rp 6000,- dan dicap perusahaan.
  4. Dalam tahap kualifikasi responden juga memberikan strategi dalam surat pernyataan tidak dalam pengawasan pengadilan, tidak bangkrut dan tidak menjalani sanksi hukum dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konsultan untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang sebagai berikut:
    - a. Membuat surat pernyataan dikertas ber kop perusahaan menyatakan dengan tegas tidak dalam pengawasan pengadilan, tidak bangkrut, dan tidak menjalani sanksi hukum.
    - b. Mencantumkan nama, jabatan, dan identitas perusahaan.

- c. Surat pernyataan ditandatangani di atas meterai Rp. 6000,- dan dicap perusahaan.

**Strategi pada Tahap Penyampaian Dokumen Penawaran**

1. Dalam tahap tahap penyampaian dokumen penawaran, responden memberikan strategi dalam pembuatan surat penawaran dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konsultan untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang sebagai berikut:
  - a. Membuat surat penawaran mengacu kepada format yang sudah disediakan dalam SDP.
  - b. Surat penawaran diatas kop perusahaan diberi tanggal dan nomor surat
  - c. Tujuan surat harus jelas
  - d. Nama pekerjaan harus sama dalam SDP
  - e. Mencantumkan nilai penawaran dalam angka dan huruf
  - f. Mencantumkan jangka waktu pelaksanaan pekerjaan
  - g. Mencantumkan jangka waktu penawaran pekerjaan.
  - h. Surat penawaran ditandatangani dan dicap perusahaan
2. Dalam tahap tahap penyampaian dokumen penawaran, responden juga memberikan strategi dalam surat perjanjian kemitraan/Kerja Sama Operasi (apabila berbentuk Kemitraan/KSO) dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konsultan untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang sebagai berikut:
  - a. Membuat surat perjanjian kemitraan/Kerja Sama Operasi.
  - b. Mencantumkan identitas perusahaan yang mau ber KSO
  - c. Isi surat berupa bentuk kerja sama yang dikehendaki dan keikutsertaan dalam modal kerja.
  - d. Ditandatangani bersama dan disahkan di notaris
3. Dalam tahap tahap penyampaian dokumen penawaran, responden juga memberikan strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan data pengalaman perusahaan dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konsultan

untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang sebagai berikut:

- a. Membuat daftar pengalaman pekerjaan sejenis selama 10 tahun terakhir.
  - b. Membuat uraian tiap pekerjaan terdiri dari: nama pekerjaan yang dilaksanakan, lingkup dan data pekerjaan yang dilaksanakan, lokasi, pemberi tugas, nilai, dan waktu pelaksanaan.
  - c. Dilengkapi dengan referensi atau kontrak kerja.
4. Dalam tahap tahap penyampaian dokumen penawaran, responden juga memberikan strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan pendekatan dan metodologi dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konsultan untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang sebagai berikut:
    - a. Tanggapan dan saran terhadap Kerangka Acuan Kerja.
      - 1) Membuat tanggapan terhadap pekerjaan yang tercantum dalam KAK.
      - 2) Memberikan saran-saran terhadap KAK untuk kelengkapan pekerjaan.
    - b. Uraian pendekatan, metodologi, dan program kerja.
      - 1) Menguraikan tentang pendekatan yang akan digunakan dalam mencari masalah dalam pekerjaan.
      - 2) Menetapkan metodologi yang akan digunakan dalam penyelesaian masalah.
      - 3) Membuat tahapan pelaksanaan kegiatan.
    - c. Jadwal waktu pelaksanaan pekerjaan sampai dengan serah terima pekerjaan.
      - 1) Membuat jadwal pelaksanaan pekerjaan berdasarkan tahapan pelaksanaan kegiatan.
      - 2) Jadwal pelaksanaan pekerjaan berdasar waktu yang diberikan dalam bentuk bagan atau *bar chart*.
    - d. Komposisi tim dan penugasan.
      - 1) Komposisi tim harus sesuai baik jumlah personil dan bidangnya.

- 2) Menjelaskan ketugasan tim berdasarkan bidangnya masing-masing.
- e. Jadwal penugasan tenaga ahli.
  - 1) Membuat jadwal ketugasan tenaga ahli berdasar kegiatan dan waktu keterlibatan.
  - 2) Jadwal ketugasan tenaga ahli dibuat dalam bentuk bagan atau *bar chart*.
5. Dalam tahap tahap penyampaian dokumen penawaran, responden juga memberikan strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan kualifikasi tenaga ahli dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konsultan untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang sebagai berikut:
  - a. Daftar riwayat hidup personil yang diusulkan
    - 1) Daftar riwayat hidup personil berupa CV (*Curriculum Vitae*) berdasarkan pengalaman pekerjaan yang ditangani.
    - 2) CV disusun berdasarkan bidang pekerjaan yang sesuai dalam KAK
    - 3) Melampirkan referensi kerja sesuai pengalaman pekerjaan.
    - 4) Melampirkan ijazah, sertifikasi keahlian, NPWP, KTP, dan pajak pribadi.
    - 5) CV ditandatangani oleh personil yang bersangkutan.
  - b. Surat pernyataan kesediaan personil untuk ditugaskan
    - 1) Membuat surat pernyataan kesanggupan/kesediaan untuk ditugaskan.
    - 2) Mencantumkan nama dan identitas dalam kertas ber kop perusahaan.
    - 3) Menyatakan dengan tegas kesanggupan/kesediaan untuk ditugaskan
    - 4) Mencantumkan nama pekerjaan dan waktu ketugasan.
    - 5) Surat pernyataan ditandatangani personil dan diketahui oleh pimpinan perusahaan.
6. Dalam tahap tahap penyampaian dokumen penawaran, responden juga memberikan strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan dokumen penawaran biaya (surat penawaran biaya, rekapitulasi penawaran biaya, rincian biaya langsung personil (*remuneration*), dan rincian biaya

langsung *non-personil* (*direct reimburseable cost*) dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konsultan untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang sebagai berikut:

- a. Pengisian dokumen penawaran biaya berdasarkan BQ yang diberikan.
- b. Biaya personil berisi biaya tenaga ahli dan waktu keterlibatannya.
- c. Biaya non personil berisi biaya-biaya pendukung kegiatan.
- d. Penawaran baya tidak boleh melebihi pagu anggaran.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Hasil Analisis menunjukkan bahwa faktor-faktor yang menjadi pendukung pada tahap proses *E-Tendering* untuk penyedia jasa konsultan dalam proyek konstruksi milik pemerintah adalah pengalaman dalam *E-Tendering*, tersedianya SDM, kondisi manajemen, kemampuan perusahaan, informasi tentang pekerjaan, data pendukung mengenai pekerjaan, lokasi pekerjaan, dan segala sesuatu berkaitan dengan dokumen penawaran harus nampak jelas dan rasional. Sedangkan faktor-faktor penghambatnya adalah legalitas dan ijin perusahaan, pengalaman kerja, ketersediaan tenaga ahli sesuai bidangnya, batas keuntungan yang pantas, penetapan harga penawaran tidak dapat diajukan terlalu tinggi dengan harapan untuk mendapatkan profit yang besar, pengajuan harga relatif rendah dengan harapan memperbesar peluang mendapatkan proyek, menentukan harga penawaran yang tepat (terbaik), pertumbuhan jumlah konsultan yang makin meningkat, persaingan konsultan semakin meningkat dalam memenangkan kontrak atas pekerjaan melalui penawaran bersaing.

Strategi yang harus digunakan dalam tahap proses *E-Tendering* bagi penyedia jasa konsultan untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang adalah; dalam tahap kualifikasi, responden wajib dan lengkap memberikan strategi dalam pembuatan pakta integritas, dalam isian data kualifikasi, dalam surat pernyataan memiliki kinerja baik dan tidak masuk dalam daftar hitam, memberikan strategi dalam surat pernyataan tidak dalam pengawasan pengadilan, tidak bangkrut dan tidak menjalani

sanksi hukum dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konsultan untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang.

Kemudian pada tahap penyampaian dokumen penawaran, responden wajib dan lengkap memberikan strategi dalam pembuatan surat penawaran, dalam surat perjanjian kemitraan/Kerja Sama Operasi (apabila berbentuk Kemitraan/KSO), dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan data pengalaman perusahaan, dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan pendekatan dan metodologi, dokumen penawaran teknis berkaitan dengan kualifikasi tenaga ahli, dan memberikan strategi wajib dan lengkap dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan dokumen penawaran biaya (surat penawaran biaya, rekapitulasi penawaran biaya, rincian biaya langsung personil (*remuneration*), dan rincian biaya langsung *non-personil* (*direct reimburseable cost*).

### Saran

Berkaitan dengan strategi untuk lulus pada tahap proses *E-Tendering* bagi penyedia jasa konsultan proyek konstruksi milik pemerintah, maka dapat diberikan saran untuk memaksimalkan strategi untuk lulus pada tahap proses *E-Tendering*, dengan cara:

1. Diharapkan penyedia jasa konsultan proyek konstruksi dapat mengupayakan dan meminimalkan kurang lengkapnya data dan pengisian data dalam tahap kualifikasi dan tahap penyampaian dokumen penawaran. Suatu proses kualifikasi harus dilakukan oleh penyedia jasa konsultan untuk masuk dalam tahap awal proses pelelangan, sehingga persiapan yang baik dan matang dan meminimalkan hambatan dalam pembuatan dokumen prakualifikasi sehingga lulus dalam tahap kualifikasi dan dapat melanjutkan dalam proses penyampaian dokumen penawaran.
2. Diharapkan penyedia jasa konsultan proyek konstruksi dapat memahami dan memantau jadwal lelang untuk dapat melakukan tahapan kegiatan proses *E-Tendering*.
3. Saran bagi peneliti selanjutnya yang tertarik melakukan penelitian serupa disarankan untuk menambah variabel

penelitian, misalnya faktor akibat dari adanya faktor pendukung dan penghambat pada tahap proses *E-Tendering*, penyebab konflik pada pada tahap proses *E-Tendering*, kerugian material akibat faktor pendukung dan penghambat pada tahap proses *E-Tendering*, dan lain-lain.

### DAFTAR PUSTAKA

- Andrianto, Nico. 2007. *Good e-Government: Transparansi dan Akuntabilitas Publik Melalui e-Government*. Bayumedia Publishing, Anggota IKAPI Jatim. Malang.
- Dwiyanto, Agus. 2008. *Mewujudkan Good Governance Melalui Pelayanan Publik*. Gadjah Mada University Press. Yogyakarta.
- Ervianto, W.I. 2005. *Manajemen Proyek Konstruksi*, Andi, Yogyakarta.
- Hamdan, Dimiyati H.A. dan Nurjaman Kadar. (2014). *Manajemen Proyek*: Pustaka Setia. Bandung.
- Hellard, B.R. 1997. *“Preventing and Solving Construction Contract Disputes”*. Litton Educational Publishing Company.
- Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Republik Indonesia, Nomer 1 Tahun 2015, *Pengadaan Secara Elektronik*, dilihat 23 pebruari 2016, <<http://eproc.lkpp.go.id>>
- Menteri Pekerjaan Umum Republik Indonesia, Permen PU Nomor 43/PRT/M/2007 *tentang Standar dan Pedoman Pengadan Jasa dan Konstruksi*, Jakarta 2007. dilihat 23 pebruari 2016, <<http://eproc.lkpp.go.id>>
- Poerdyatmono, B. 2007. *Alternatif Penyelesaian Sengketa Jasa Konstruksi*, Jurnal Teknik Sipil, Universitas Atma Jaya, Volume 8 No. 1. Yogyakarta
- Peraturan Presiden Republik Indonesia, Nomer 54 tahun 2010, *tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah beserta perubahan dan aturan turunannya* dilihat 23 Pebruari 2016, <https://inaproc.lkpp.go.id/v3/public/sdp/sdp.html>
- Peraturan Presiden Nomor 8 Tahun 2006, *tentang Pedoman Pelaksanaan Penyedia Barang/Jasa Pemerintah*, dilihat 23 Pebruari 2016, <https://inaproc.lkpp.go.id/v3/public/sdp/sdp.html>

- Rahayu, Sri. 2005. *SPSS Versi 12.00, Dalam Riset Pemasaran*. : Alfabeta. Bandung.
- Ruslan, Rosady. 2004. *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Santoso, Singgih. 2005. *Menguasai Statistik di Era Informasi*, PT, Elek Media Komputindo. Jakarta.
- Shahab, H., 2000, *Menyingkap dan Meneropong Undang-undang Arbitrase No. 30 Tahun 1999 dan Penyelesaian Alternatif serta Kaitannya dengan UU Jasa Konstruksi No. 18 Tahun 1999 dan FIDIC*. Penerbit Liberty, Jogjakarta.
- Soeharto, I. 200). *Manajemen Proyek (Dari Konseptual Sampai Operasional) Jilid 1*. Erlangga, Jakarta.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Bisnis*, CV. Alfabeta. Bandung.