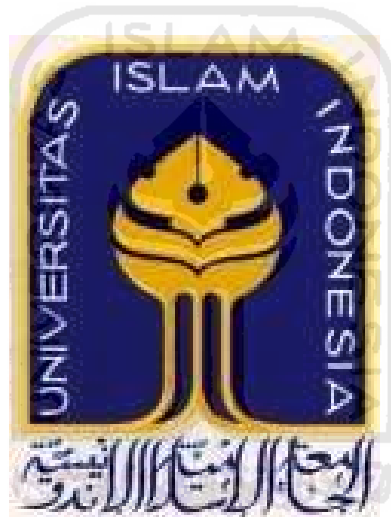


TUGAS AKHIR

STRATEGI PENYEDIA JASA KONSTRUKSI DALAM MENGIKUTI DAN MEMENANGKAN PELELANGAN PENGADAAN BARANG / JASA SECARA ELEKTRONIK (E-PROCUREMENT)

**Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Pada Fakultas Teknik Sipil
Universitas Islam Indonesia**



Disusun Oleh :

**Nama : Wilianto Baskoro
NIM : 03511024**

**JURUSAN TEKNIK SIPIL
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2011**

TUGAS AKHIR

STRATEGI PENYEDIA JASA KONSTRUKSI DALAM MENGIKUTI DAN MEMENANGKAN PELELANGAN PENGADAAN BARANG / JASA SECARA ELEKTRONIK (E-PROCUREMENT)

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Pada Fakultas Teknik Sipil
Universitas Islam Indonesia



Disusun Oleh :


Nama : Wilianto Baskoro
NIM : 03511024

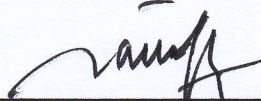
Disetujui Oleh :

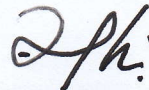
Pembimbing / Penguji
Albani Musyafa', ST, MT, Ph.D

Penguji
Ir. H. Faisol AM, MS

Penguji
Fitri Nugraheni, ST, MT, Ph.D



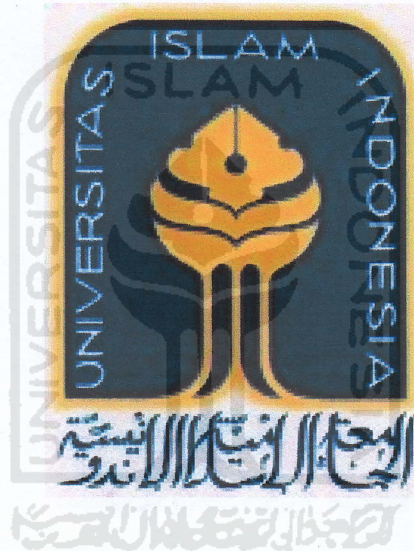




LEMBAR PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

**STRATEGI PENYEDIA JASA KONSTRUKSI DALAM
MENGIKUTI DAN MEMENANGKAN PELELANGAN
PENGADAAN BARANG / JASA SECARA ELEKTRONIK
(E-PROCUREMENT)**



Disusun Oleh :

Nama : Wilianto Baskoro
NIM : 03511024

Mengetahui,

Ketua Jurusan Teknik Sipil,

Ir. Suharyatmo, MT

Tanggal : 7/9/2011

Telah diperiksa dan disetujui oleh:

Dosen Pembimbing,

Albani Musyafa', ST, MT, Ph.D

Tanggal : 6-9-2011

HALAMAN MOTTO

*“Allah pasti akan meninggikan orang yang berilmu dan berpengetahuan diantara kamu
beberapa tingkat lebih tinggi”*

(QS.MUJAADILLAH : 11)

“Sabar, Ikhlas dan Tawakal”

(Wilianto Baskoro)



HALAMAN PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini saya persembahkan untuk :

- ✚ Bapak dan Mama tersayang, terima kasih atas segala bimbingan, doa dan dukungannya selama ini.
- ✚ Kakak-ku tersayang Arifah Kusumardani yang selalu memberikan nasehat dan motivasi yang membangun.
- ✚ Eyang Sumarwoto, SE dan Eyang Sri Rustinah tersayang yang telah memberikan bimbingan terutama dalam dunia Jasa Konstruksi dan pelajaran hidup yang hanya bisa dipelajari dengan pengalaman.
- ✚ Seluruh rekan-rekan Fakultas Teknik Sipil dan rekan-rekan Pengusaha Jasa Konstruksi yang telah banyak membantu dalam memberikan bimbingan dan motivasi yang luar biasa.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran ALLAH S.W.T yang telah melimpahkan berkah, rahmat, bimbingan dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini.

Sholawat dan salam semoga selalu ALLAH limpahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad S.A.W.

Penulisan Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat mencapai gelar Sarjana Teknik (ST) Program studi Teknik Sipil pada Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan Universitas Islam Indonesia.

Atas bantuan dan bimbingan serta penjelasan berbagai pihak, sehingga pada akhirnya penulisan Tugas Akhir ini dapat diselesaikan, maka dalam kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Ir. Mochamad Teguh, MSCE, Ph.D, selaku Dekan Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Ir. Suharyatmo, MT, selaku Ketua Jurusan Teknik Sipil Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Albani Musyafa', ST, MT, Ph.D, selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan banyak waktu untuk membimbing dan mengarahkan penulis selama melakukan penelitian sampai penulisan Tugas Akhir.
4. Bapak dan Mama atas segala doa dan dukungannya selama ini sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan laporan Tugas Akhir ini.
5. Eyang Sumarwoto, SE dan Eyang Sri Rustinah atas segala dukungan yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan laporan Tugas Akhir.

6. Saudara dan keluarga tercinta, terima kasih atas do'a restunya, dukungan, dorongan, kesabaran, serta nasehat yang diberikan kepada penulis selama ini
7. Seluruh rekan-rekan Kontraktor baik pimpinan maupun karyawan perusahaan yang telah bersedia menyediakan waktu untuk mengisi data penelitian.
8. Segenap rekan-rekan Fakultas Teknik Sipil dan semua pihak yang telah memberikan dukungan dan semangat hingga terselesaikannya Tugas Akhir ini.

Pada akhirnya segala daya dan upaya serta kemampuan telah penyusun curahkan sepenuhnya demi terselesaikannya laporan Tugas Akhir ini, namun semua ini tidak terlepas dari segala kekurangan yang ada. Oleh karena itu penyusun sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun demi kebaikan laporan ini. Akhirnya penulis mengharapkan semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin.

Wassalaamu'alaikum Wr.Wb

Yogyakarta,

Juni 2011

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR GRAFIK	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah Penelitian	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Batasan Penelitian	5
1.5 Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu	6
BAB III LANDASAN TEORI	
3.1 Strategi	9
3.2 E-Procurement	9
3.3 Pengadaan Barang / Jasa	10
3.4 Penyedia Barang / Jasa	10
3.5 Pekerjaan Konstruksi	10
3.6 Sistem Pengadaan	11
3.7 Penggolongan Usaha Jasa Konstruksi	12
3.8 Prosedur Registrasi Penyedia Barang / Jasa Secara Elektronik.....	12
3.9 Proses Pengadaan Barang / Jasa dengan E-procurement.....	16

3.9.1	Persiapan Pengadaan	16
3.9.2	Pengumuman Pelelangan	17
3.9.3	Pendaftaran Peserta Lelang	17
3.9.4	Penjelasan Pelelangan.....	18
3.9.5	Penyampaian Penawaran	18
3.9.6	Proses Evaluasi	19
3.9.7	Lelang Gagal dan Pelelangan Ulang.....	20
3.9.8	Pengumuman Calon Pemenang Lelang	21
3.9.9	Sanggah	21
3.9.10	Pasca Proses Pengadaan	21
3.10	Strategi Perusahaan dalam mengikuti pelelangan dengan sistem	
	E-procurement	27
3.10.1	Software	27
3.10.2	Hardware.....	29
3.10.3	Brainware.....	30
3.11	Strategi Perusahaan dalam memenangkan pelelangan dengan sistem	
	E-procurement	30
3.11.1	Teknis	31
3.11.2	Komunikasi.....	34
3.11.3	Kompetensi dan Pelayanan Perusahaan (Service).....	35
3.11.4	Pertanyaan Tertutup	36

BAB IV METODOLOGI PENELITIAN

4.1	Lokasi Penelitian	38
4.2	Faktor Strategi Mengikuti dan Memenangkan Pelelangan	38
4.3	Sampling	38
4.4	Teknik Pengumpulan Data.....	40
4.5	Proses Pembuatan Kuesioner	40
4.6	Teknik Analisis Data	42
4.6.1	Analisis Deskriptif	42
4.7	Kerangka Kerja Penelitian	43
4.8	Kuesioner	47

BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN

5.1	Gambaran Umum Profil Responden	52
5.1.1	Karakteristik Responden	52
5.2	Strategi Mengikuti dan Memenangkan Pelelangan dengan Sistem e-procurement	55
5.2.1	Analisis Strategi Mengikuti Pelelangan dengan Sistem e-procurement	55
5.2.1.1	Analisis Distribusi Frekuensi dari Strategi Mengikuti Pelelangan dengan Sistem e-procurement	55
5.2.1.2	Analisis Mean dari Strategi Mengikuti Pelelangan dengan Sistem e-procurement.....	62
5.2.1.3	Analisis Peringkat dari Strategi Mengikuti Pelelangan dengan Sistem e-procurement	64
5.2.2	Analisis Strategi Memenangkan Pelelangan dengan Sistem e-procurement	66
5.2.2.1	Analisis Distribusi Frekuensi dari Strategi Memenangkan Pelelangan dengan Sistem e-procurement	66
5.2.2.2	Analisis Mean dari Strategi Memenangkan Pelelangan dengan Sistem e-procurement	73
5.2.2.3	Analisis Peringkat dari Strategi Mengikuti Pelelangan dengan Sistem e-procurement	76
5.3	Pandangan Mengenai Pelelangan dengan Sistem e-procurement	79

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1	Kesimpulan	81
6.2	Saran	82

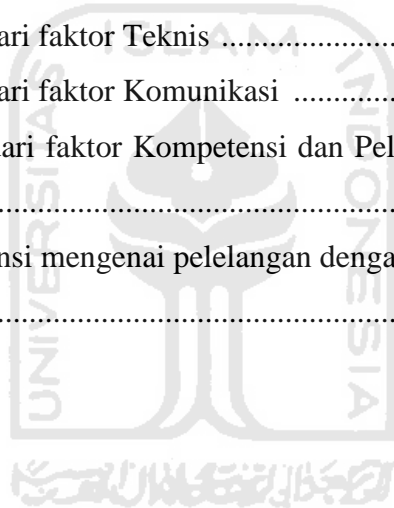
DAFTAR PUSTAKA	83
-----------------------------	----

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Penggolongan Usaha Jasa Konstruksi	12
Tabel 3.2	Alur Prosedur Registrasi Penyedia Barang / Jasa Secara Elektronik pada LPSE Kota Yogyakarta	15
Tabel 3.3	Alur Proses Pelelangan Umum Pasca Kualifikasi	24
Tabel 4.1	Daftar Responden yang akan mengisi kuesioner	39
Tabel 5.1	Karakteristik responden berdasarkan gred perusahaan	52
Tabel 5.2	Karakteristik responden kepemilikan e-mail perusahaan	53
Tabel 5.3	Karakteristik responden seberapa sering mengecek e-mail	53
Tabel 5.4	Karakteristik responden lokasi akses internet	54
Tabel 5.5	Karakteristik responden jenis modem yang dipakai	54
Tabel 5.6	Distribusi Frekuensi untuk meningkatkan program komputer	56
Tabel 5.7	Distribusi Frekuensi untuk menambahkan program Apendo v2.2 ...	56
Tabel 5.8	Distribusi Frekuensi untuk membuat website perusahaan	57
Tabel 5.9	Distribusi Frekuensi untuk meningkatkan spesifikasi komputer	58
Tabel 5.10	Distribusi Frekuensi untuk pengadaan peralatan penunjang baru ...	58
Tabel 5.11	Distribusi Frekuensi untuk berlangganan internet	59
Tabel 5.12	Distribusi Frekuensi untuk peningkatan kualitas karyawan	60
Tabel 5.13	Distribusi Frekuensi untuk penerimaan karyawan baru	60
Tabel 5.14	Distribusi Frekuensi untuk menginventaris data menjadi softcopy ...	61
Tabel 5.15	Nilai mean dari Strategi mengikuti pelelangan.....	63
Tabel 5.16	Peringkat mean dari faktor Software	64
Tabel 5.17	Peringkat <i>mean</i> dari faktor <i>Hardware</i>	65
Tabel 5.18	Peringkat <i>mean</i> dari faktor <i>Brainware</i>	65
Tabel 5.19	Distribusi Frekuensi untuk membuat harga penawaran rendah	67
Tabel 5.20	Distribusi Frekuensi untuk meningkatkan kualitas Dokumen Penawaran	68
Tabel 5.21	Distribusi Frekuensi untuk menambah program RK3K	68

Tabel 5.22 Distribusi Frekuensi untuk menjalin komunikasi dengan panitia pengadaan	69
Tabel 5.23 Distribusi Frekuensi untuk membangun koordinasi dengan Asosiasi	70
Tabel 5.24 Distribusi Frekuensi untuk memberikan penghargaan kepada karyawan	70
Tabel 5.25 Distribusi Frekuensi untuk sertifikasi perusahaan	71
Tabel 5.26 Distribusi Frekuensi untuk sumber daya keuangan, peralatan dan jaminan proses pekerjaan	72
Tabel 5.27 Distribusi Frekuensi untuk KSO dan pengalaman perusahaan	73
Tabel 5.28 Nilai <i>mean</i> dari Strategi memenangkan pelelangan	75
Tabel 5.29 Peringkat <i>mean</i> dari faktor Teknis	76
Tabel 5.30 Peringkat <i>mean</i> dari faktor Komunikasi	77
Tabel 5.31 Peringkat <i>mean</i> dari faktor Kompetensi dan Pelayanan Perusahaan (Service)	78
Tabel 5.32 Distribusi Frekuensi mengenai pelelangan dengan <i>e-procurement</i>	79



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Kerangka Kerja Penelitian	44
--	----



DAFTAR GRAFIK

Grafik 5.1 Meningkatkan program komputer	56
Grafik 5.2 Menambahkan program Apendo v2.2	57
Grafik 5.3 Membuat website perusahaan	57
Grafik 5.4 Meningkatkan spesifikasi komputer	58
Grafik 5.5 Pengadaan peralatan penunjang baru	59
Grafik 5.6 Berlangganan internet setiap bulan	59
Grafik 5.7 Peningkatan kualitas karyawan	60
Grafik 5.8 Penerimaan karyawan baru	61
Grafik 5.9 Menginventaris data menjadi <i>softcopy</i>	61
Grafik 5.10 Membuat harga penawaran rendah	67
Grafik 5.11 Meningkatkan kualitas Dokumen Penawaran	68
Grafik 5.12 Menambah program RK3K	69
Grafik 5.13 Menjalin komunikasi dengan panitia pengadaan	69
Grafik 5.14 Membangun koordinasi dengan Asosiasi	70
Grafik 5.15 Memberikan penghargaan kepada karyawan	71
Grafik 5.16 Kepemilikan sertifikasi perusahaan	71
Grafik 5.17 Sumber daya keuangan, peralatan dan jaminan proses pekerjaan	72
Grafik 5.18 KSO dan pengalaman perusahaan	73
Grafik 5.19 Pendapat secara keseluruhan tentang Pelelangan Pekerjaan dengan menggunakan sistem E-procurement ?	79

ABSTRAK

Beralihnya sistem pengadaan barang atau jasa dari manual (Non *e-proc*) menjadi elektronik (*e-procurement*) membuat perubahan strategi mendasar bagi perusahaan jasa konstruksi dalam melakukan penawaran pekerjaan di lingkungan pemerintahan. Sebelum menggunakan *e-procurement* seluruh proses pelelangan pekerjaan dilakukan dengan tatap muka langsung antara penyedia jasa dengan panitia pengadaan, kini dengan sistem *e-procurement* seluruh proses pelelangan dilakukan dengan media internet.

Dengan alasan itulah maka kontraktor memerlukan strategi khusus dalam menghadapi era perubahan, strategi tersebut adalah strategi mengikuti dan strategi memenangkan pelelangan. Pada masing-masing strategi tersebut akan memiliki 3 faktor strategi yang didalamnya terdapat 3 subfaktor strategi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi manakah yang paling utama dilaksanakan kontraktor dalam mengikuti dan memenangkan pelelangan.

Penelitian ini mempergunakan metode kuesioner dengan membagikan kepada 25 perusahaan kontraktor di wilayah D.I.Yogyakarta. Analisis yang dipergunakan adalah analisis rangking.

Hasil dari penelitian ini dapat diketahui bahwa ternyata strategi yang dipergunakan kontraktor untuk mengikuti pelelangan dengan *e-procurement* adalah meningkatkan kualitas karyawan dengan mengikut sertakan pada pelatihan-pelatihan *e-procurement* (mean 4,32) dan strategi untuk memenangkan menitik beratkan pada kualitas dari penyajian dokumen penawaran (mean 4,08).

Kata kunci : strategi, kontraktor, *e-procurement*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pelaksanaan Program atau Kegiatan APBD maupun APBN pada Instansi Pemerintah memerlukan dukungan pelaksanaan pengadaan barang atau jasa dalam mencapai tujuannya dengan menggunakan cara atau metode yang sesuai dengan peraturan pengadaan yang berlaku. Adapun peraturan pengadaan yang berlaku efektif mulai Januari 2011 adalah Peraturan Presiden Nomor 54 Tahun 2010 tentang pengadaan barang atau jasa Pemerintah (Perpres No 54 Tahun 2010). Peraturan ini memiliki urgensi dalam pelaksanaan Program atau Kegiatan Pembangunan Daerah, utamanya di lingkungan Pemerintah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (Pemprov DIY) pada tahun 2011. Terlebih lagi, peraturan yang sebelumnya sudah akrab dipergunakan sebelumnya Keputusan Presiden nomor 80 Tahun 2003 (Keppres No. 80 Tahun 2003) beserta Perubahannya resmi dicabut dan tidak berlaku efektif mulai tahun 2011 oleh karena terbitnya Perpres No.54 Tahun 2010.

Pengadaan barang atau jasa pemerintah yang efisien dan efektif merupakan salah satu bagian yang penting dalam perbaikan pengelolaan keuangan negara. Salah satu perwujudannya adalah dengan pelaksanaan proses pengadaan barang atau jasa pemerintah secara elektronik (*electronic government procurement* atau PPE), yaitu dengan memanfaatkan fasilitas teknologi komunikasi dan informasi. Proses pengadaan barang atau jasa pemerintah secara

elektronik ini akan lebih meningkatkan dan menjamin terjadinya efisiensi, efektifitas, transparansi, dan akuntabilitas dalam pembelanjaan uang negara. Selain itu, proses pengadaan barang atau jasa pemerintah secara elektronik ini juga dapat lebih menjamin tersedianya informasi, kesempatan usaha, serta mendorong terjadinya persaingan yang sehat dan terwujudnya keadilan (*non discriminative*) bagi seluruh pelaku usaha yang bergerak di bidang pengadaan barang atau jasa pemerintah.

Aplikasi Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE) dibuat untuk mewujudkan harapan pelaksanaan pengadaan barang atau jasa pemerintah secara elektronik. Layanan yang tersedia dalam aplikasi LPSE adalah **e-Lelang Umum** (*e-Regular Tendering*) yaitu pelelangan umum dalam rangka mendapatkan barang atau jasa, dengan penawaran harganya dilakukan satu kali pada hari, tanggal, dan waktu yang telah ditentukan dalam dokumen pengadaan, untuk mencari harga terendah tanpa mengabaikan kualitas dan sasaran yang telah ditetapkan, dengan mempergunakan media elektronik yang berbasis pada web atau internet dengan memanfaatkan fasilitas teknologi komunikasi dan informasi.

Perubahan regulasi tersebut membawa konsekuensi pada pelaksanaan pengadaan barang atau jasa Pemerintah di lingkungan Pengguna Jasa dan Penyedia Jasa (Kontraktor). Konsekuensi bagi Penyedia Jasa (Kontraktor) adalah beralihnya sistem pelelangan dari metode konvensional menjadi sistem pelelangan secara *online*. Sebelumnya pelelangan secara *semi-eproc* telah diberlakukan pada Kementerian Pekerjaan Umum pada portal www.pu.go.id. Saat ini di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta telah terbentuk 3 (tiga) LPSE yaitu LPSE Kota

Jogjakarta, LPSE Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (yang membawahi 3 unit : LPSE Kabupaten Kulon Progo, LPSE Kabupaten Gunungkidul, dan LPSE Kabupaten Bantul) dan LPSE Kabupaten Sleman. Sehingga secara umum Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta telah siap menyambut pemberlakuan pelelangan elektronik pada tahun 2011.

Kondisi semacam ini menyebabkan terciptanya persaingan yang semakin ketat diantara para Penyedia Jasa (Kontraktor) terutama pada masa peralihan dari sistem pelelangan manual (Non *e-proc*) menjadi *e-procurement*. Perubahan ini menuntut perubahan strategi selama proses pelelangan, mulai dari pengumuman pekerjaan hingga proses pelelangan selesai. Sebelum pelelangan dengan menggunakan *e-procurement* seluruh pelelangan pekerjaan, kontraktor akan melaksanakan pendaftaran langsung kepada panitia pengadaan kemudian kontraktor membeli Dokumen Rencana Kerja dan Syarat, lalu panitia pengadaan akan melakukan rapat penjelasan pekerjaan secara langsung dengan kontraktor, hingga sampai pada pemasukan Dokumen Penawaran secara langsung yang telah ditentukan oleh panitia pengadaan. Kemudian perubahan mendasar pada proses pelelangan dengan sistem *e-procurement* ini kontraktor tidak akan bertemu langsung dengan panitia pengadaan, seluruh Dokumen Rencana Kerja dan Syarat diunduh (*download*) dan cara penyampaian penawaran diunggah (*upload*) pada portal Unit Layanan Pengadaan (ULP), sedangkan proses Rapat Penjelasan Pekerjaan dilakukan secara online (*semi chatting*) antara Penyedia Jasa (Kontraktor) dengan Panitia Pengadaan.

Dengan perubahan sistem *e-procurement* tersebut maka akan dapat diambil beberapa strategi untuk mengikuti dan strategi untuk memenangkan pekerjaan oleh para Penyedia Jasa (Kontraktor), sehingga penulis akan mengadakan penelitian dalam rangka Tugas Akhir dengan mengambil judul **“STRATEGI PENYEDIA JASA KONSTRUKSI DALAM MENGIKUTI DAN MEMENANGKAN PELELANGAN PENGADAAN BARANG / JASA SECARA ELEKTRONIK (E-PROCUREMENT)”**

Dalam melaksanakan penelitian ini penulis akan menggunakan metode polling atau kuesioner kepada Penyedia Jasa (Kontraktor) khususnya di Wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas, di peroleh rumusan masalah sebagai berikut. Bagaimanakah strategi Penyedia Jasa (Kontraktor) dalam mengikuti dan memenangkan Pengadaan Barang / Jasa di lingkungan Pemerintah dengan sistem *e-procurement* ?

1.3. Tujuan penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam Tugas Akhir ini adalah untuk mengetahui strategi Penyedia Jasa (Kontraktor) dalam mengikuti dan memenangkan Pengadaan Barang atau Jasa di lingkungan Pemerintah dengan sistem *e-procurement*.

1.4. Batasan Penelitian

- a. Data untuk penelitian yang dilakukan di ambil dari Penyedia Jasa (Kontraktor) yang berdomisili di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.
- b. Perusahaan yang ditinjau adalah perusahaan konstruksi yang menangani proyek-proyek di lingkungan pemerintah.

1.5. Manfaat Penelitian

- a. Bagi Penyedia Jasa (Kontraktor)

Menambah wawasan dalam penentuan strategi perusahaan dalam mengikuti proses dan strategi pemenangan pelelangan dalam pengadaan barang dan jasa di lingkungan pemerintah dengan sistem *e-procurement*.

- b. Bagi peneliti

Peneliti berharap dapat menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama kuliah terhadap permasalahan yang terjadi dilapangan khususnya dunia usaha Jasa Kontruksi dan juga sebagai prasyarat akademik untuk kelulusan Strata I (SI) di Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu

(Roni Budianto dan Jeffry Setiono, 2008) meneliti tentang “Studi Tentang Faktor – Faktor Yang Menentukan Perencanaan Strategis Dalam Perusahaan Konstruksi”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor apa sajakah yang perlu ditinjau dalam menentukan suatu perencanaan strategi didalam perusahaan konstruksi dilihat dari faktor internal dan faktor eksternal perusahaan.

Penelitian ini mempunyai kesamaan dengan yang dilakukan penulis yaitu dengan menggunakan teknik Analisis Deskriptif (frekuensi, mean dan peringkat) dengan teknik sampling *quota sampling*, untuk mengetahui faktor yang perlu ditinjau dalam menentukan suatu perencanaan strategi didalam perusahaan konstruksi yang menangani proyek – proyek pemerintah. Penelitian ini ditujukan pada perusahaan konstruksi di kota Surabaya dengan kualifikasi Gread 6 yang tergabung dalam Asosiasi GAPEKSINDO (Gabungan Pelaksana Kontraktor Indonesia). Karakteristik responden yang disajikan adalah nama responden, nama perusahaan, alamat perusahaan, jabatan dalam perusahaan, kualifikasi perusahaan dan lamanya perusahaan berdiri.

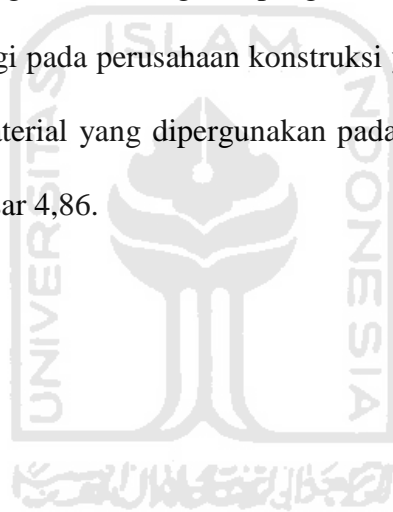
Perbedaan dalam penelitian ini terletak pada obyek penelitian dan faktor-faktor penelitian. Obyek yang diteliti oleh (Roni Budianto dan Jeffry Setiono, 2008) adalah Perusahaan konstruksi yang tergabung dalam asosiasi GAPEKSINDO yang berlokasi di kota Surabaya, sedangkan obyek yang diteliti

oleh penulis adalah Perusahaan konstruksi di wilayah D.I. Yogyakarta. Hasil yang didapat dari penelitian oleh (Roni Budianto dan Jeffry Setiono, 2008) adalah sebagai berikut :

1. Faktor Internal yang mempengaruhi perencanaan strategi pada perusahaan konstruksi adalah :
 - a. A Resource Based Approach To Organization Analysis
Penerapan overall leadership (Mean 4,36)
 - b. Value Chain Analysis
Operations (Pengawasan dan kontrol kualitas) (Mean 4,36)
 - c. Scanning Functional Resources and Capabilities
Supervisi dan pengawasan mutu (Mean 4,36)
2. Faktor Eksternal yang mempengaruhi perencanaan strategi pada perusahaan konstruksi adalah :
 - a. Societal Environment
Kenaikan harga material (Mean 4,64)
 - b. Industriy Analysis
Sistim manajemen mutu yang diperlukan dalam ketatnya persaingan (Mean 4,27)
3. Pada perbandingan analisa mean faktor internal dan eksternal antara direktur dan staff pada perusahaan konstruksi adalah sebagai berikut :
 - a. Faktor Internal (X) yang mempengaruhi perencanaan strategi pada perusahaan konstruksi bagi Direktur dengan tingkat pengaruh paling tinggi adalah Penerapan *overall cost leadership* (XI1a) dengan *mean* sebesar 4,5.

Berbeda bagi Staf, tingkat pengaruh faktor internal untuk perencanaan strategi pada perusahaan konstruksi yang paling tinggi adalah faktor pengikut sertaaan tender-tender baru (XI3a) dengan *mean* sebesar 4,7.

- b. Faktor Eksternal (Y) yang mempengaruhi perencanaan strategi pada perusahaan konstruksi bagi Direktur dengan tingkat pengaruh paling tinggi adalah kenaikan harga material yang dipergunakan pada proyek (*inflasi*) (YI1b) dengan *mean* sebesar 4,25 dan skala ekonomi dengan *mean* sebesar 4,25. Berbeda bagi Staf, tingkat pengaruh faktor eksternal untuk perencanaan strategi pada perusahaan konstruksi yang paling tinggi adalah kenaikan harga material yang dipergunakan pada proyek (*inflasi*) (YI1b) dengan *mean* sebesar 4,86.



BAB III

LANDASAN TEORI

3.1 Strategi

Strategi adalah usaha ekstra atau tak tik yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan. Dalam penelitian ini Strategi yang dimaksudkan adalah bagaimana suatu Peyedia Jasa Konstruksi melakukan usaha ekstra untuk dapat mengikuti dan memenangkan pelelangan atas suatu pekerjaan konstruksi melalui media internet atau disebut juga *e-procurement*.

3.2 E-Procurement

Berdasarkan Perpres No 54 tahun 2010, Pengadaan secara elektronik atau *E-Procurement* adalah Pengadaan Barang/Jasa yang dilaksanakan dengan menggunakan teknologi informasi dan transaksi elektronik sesuai dengan ketentuan perundang-undangan.

Tujuan pengadaan barang / jasa pemerintah secara elektronik adalah :

1. Meningkatkan transparansi dan akuntabilitas.
2. Meningkatkan akses pasar dan persaingan usaha yang sehat.
3. Memperbaiki tingkat efisiensi proses Pengadaan.
4. Mendukung proses monitoring dan audit.
5. Memenuhi kebutuhan akses informasi yang real time.

3.3 Pengadaan Barang / Jasa

Berdasarkan Perpres No 54 tahun 2010, Pengadaan Barang / Jasa adalah kegiatan untuk memperoleh Barang/Jasa oleh Kementerian / Lembaga / Satuan Kerja Perangkat Daerah / Institusi lainnya yang prosesnya dimulai dari perencanaan kebutuhan sampai diselesaikannya seluruh kegiatan untuk memperoleh Barang / Jasa.

3.4 Penyedia Barang / Jasa

Berdasarkan Perpres No 54 tahun 2010, penyedia barang / jasa adalah badan usaha atau orang perseorangan yang menyediakan barang atau pekerjaan Konstruksi atau Jasa Konsultansi atau Jasa Lainnya.

3.5 Pekerjaan Konstruksi

Berdasarkan Perpres No 54 tahun 2010, pekerjaan konstruksi adalah seluruh pekerjaan yang berhubungan dengan pelaksanaan konstruksi bangunan atau pembuatan wujud fisik lainnya. Sedangkan pada Penjelasan Perpres No. 54 tahun 2010 yang dimaksud dengan pelaksanaan konstruksi bangunan meliputi keseluruhan atau sebagian rangkaian kegiatan pelaksanaan yang mencakup pekerjaan arsitektural, sipil, mekanikal, elektrikal dan tata lingkungan, masing-masing beserta kelengkapannya untuk mewujudkan suatu bangunan.

3.6 Sistem Pengadaan

Berdasarkan Perpres No 54 tahun 2010, Pemilihan Sistem Pengadaan Barang / Jasa di Pemerintah dibagi beberapa macam yaitu :

1. Pelelangan Umum.

Pelelangan Umum adalah metode pemilihan Penyedia Barang atau Pekerjaan Konstruksi atau Jasa Lainnya untuk semua pekerjaan yang dapat diikuti oleh semua Penyedia Barang atau Pekerjaan Konstruksi atau Jasa Lainnya yang memenuhi syarat.

2. Pelelangan Terbatas.

Pelelangan Terbatas adalah metode pemilihan Penyedia Pekerjaan Konstruksi untuk Pekerjaan Konstruksi dengan jumlah Penyedia yang mampu melaksanakan diyakini terbatas dan untuk pekerjaan yang kompleks

3. Pemilihan Langsung.

Pemilihan Langsung adalah metode pemilihan Penyedia Pekerjaan Konstruksi untuk pekerjaan yang bernilai paling tinggi Rp200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah).

4. Penunjukan Langsung.

Penunjukan Langsung adalah metode pemilihan Penyedia Barang atau Jasa dengan cara menunjuk langsung 1 (satu) Penyedia Barang atau Jasa

5. Pengadaan Langsung.

Pengadaan Langsung adalah Pengadaan Barang atau Jasa langsung kepada Penyedia Barang atau Jasa, tanpa melalui Pelelangan atau Seleksi atau Penunjukan Langsung

3.7 Penggolongan Usaha Jasa Konstruksi

Berdasarkan Peraturan Lembaga Pengembangan Jasa Konstruksi (LPJK) Nomor 15 Tahun 2010. Penggolongan usaha jasa pelaksanaan konstruksi dapat dilihat pada tabel dibawah ini

Tabel 3.1 Penggolongan Usaha Jasa Konstruksi

No.	Gred Perusahaan	Jenis Badan Usaha	Penggolongan Usaha	Batas Nilai Satu Pekerjaan (Rp)
1.	Gred 1	Orang Perseorangan	Usaha Mikro	≤ 100.000.000,-
		Badan Usaha	Usaha Mikro	≤ 300.000.000,-
2.	Gred 2	Badan Usaha	Usaha Kecil	≤ 1.000.000.000,-
3.	Gred 3	Badan Usaha	Usaha Kecil	≤ 1.750.000.000,-
4.	Gred 4	Badan Usaha	Usaha Kecil	≤ 2.500.000.000,-
5.	Gred 5	Badan Usaha	Usaha Non Kecil	> 2.500.000.000,- s.d 50.000.000,-
6.	Gred 6	Badan Usaha	Usaha Non Kecil	> 2.500.000.000,- s.d 100.000.000,-
7.	Gred 7	Badan Usaha	Usaha Non Kecil	> 2.500.000.000,- s.d tak terbatas

3.8 Prosedur Registrasi Penyedia Barang / Jasa Secara Elektronik

Untuk dapat mengikuti proses pengadaan secara elektronik, Penyedia barang / jasa harus melakukan registrasi terlebih dahulu di Unit Layanan Penyedia (ULP) yang dan Kepanitiaan. Panitia / Kelompok Kerja (Pokja) ULP

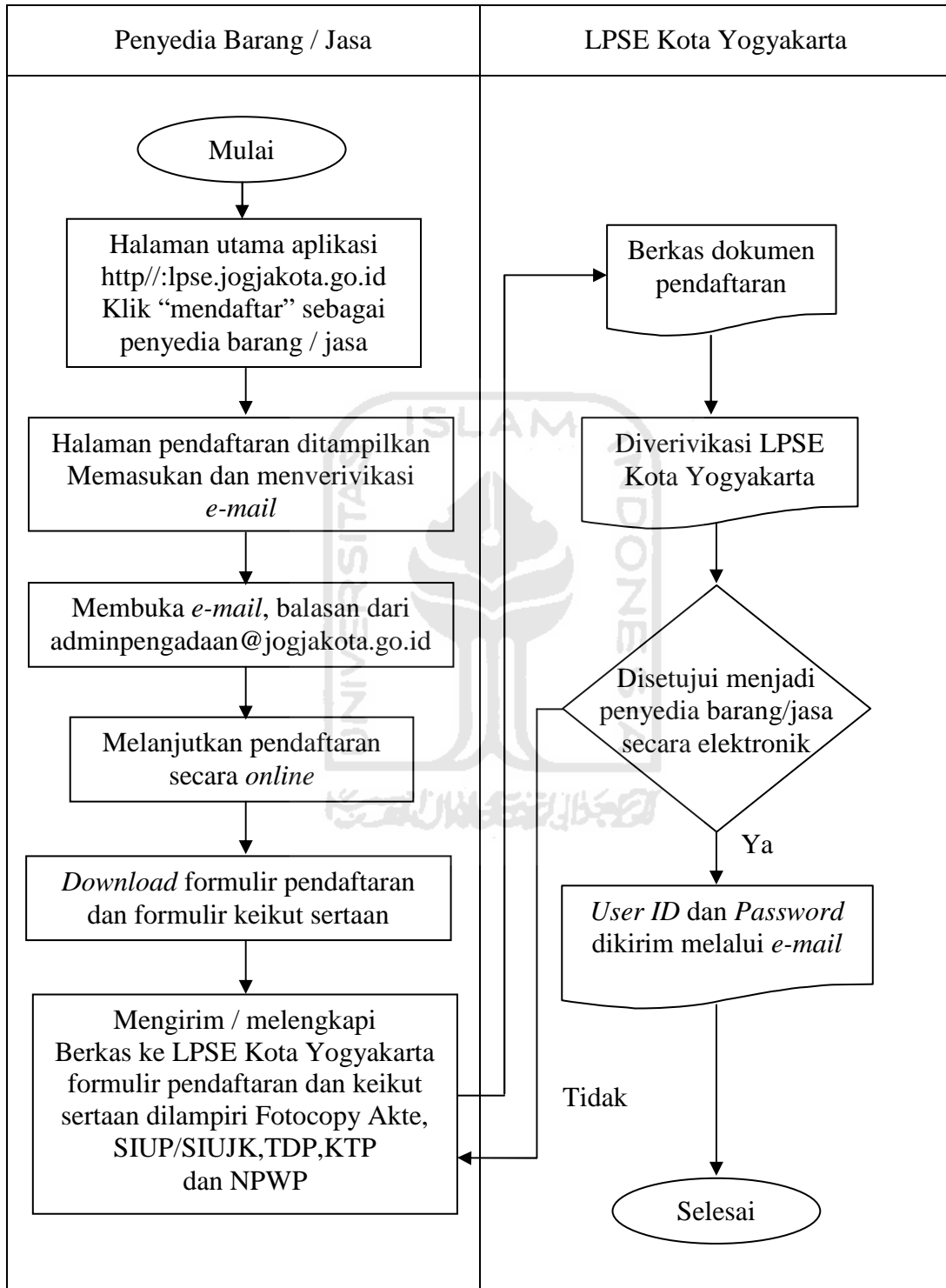
Pengadaan memasukkan ke dalam tersedia pada Kementerian / Lembaga / Pemerintah daerah, contohnya pengadaan barang / jasa yang yang diselenggarakan oleh LPSE Kota Yogyakarta. Setelah mendapatkan Identitas Penyedia (*User ID*) dan Kata sandi (*Password*) Penyedia barang / jasa baru dapat mencari paket pengadaan yang akan diikuti. Tata cara registrasi adalah sebagai berikut (Sumber : Prosedur Registrasi Penyedia Barang / Jasa Pengadaan Elektronik di Kota Yogyakarta. www.lpse.jogjakota.go.id) :

- a. Penyedia barang / jasa melakukan *browsing* di alamat ULP contoh pada LPSE Kota Yogyakarta <http://lpse.jogjakota.go.id>
- b. Klik “ mendaftar sebagai penyedia barang / jasa.
- c. Mengisi alamat *e-mail* penyedia barang / jasa.
- d. Mengunduh (*download*) formulir pendaftaran dan formulir keikutsertaan.
- e. Klik “ mendaftar.”
- f. Membuka e-mail Penyedia barang / jasa, ada konfirmasi dari adminpengadaan@jogjakota.go.id
- g. Mengisi data awal secara *online*.
- h. Menyerahkan berkas dan menunjukkan data asli di LPSE Kota Yogyakarta berupa :
 1. Formulir pendaftaran dan formulir keikutsertaan.
 2. Fotocopy KTP pimpinan perusahaan.
 3. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

4. Surat izin perdagangan (SIUP) / Surat izin usaha jasa konstruksi (SIUJK).
 5. Tanda daftar perusahaan (TDP).
 6. Fotocopy Akte perusahaan beserta perubahannya.
- i. Proses verifikasi oleh LPSE Kota Yogyakarta kepada Penyedia barang / jasa.
 - j. Penyedia barang / jasa mendapatkan *User ID dan Password* melalui *E-mail*.



Tabel 3.2 Alur Prosedur Registrasi Penyedia Barang / Jasa Secara Elektronik pada LPSE Kota Yogyakarta



(Sumber : Prosedur Registrasi Penyedia Barang / Jasa Pengadaan Elektronik di Kota Yogyakarta. www.lpse.jogjakota.go.id)

3.9 Proses Pengadaan Barang / Jasa dengan *E-procurement*

Berikut ini adalah langkah-langkah yang dilakukan pada proses pelaksanaan pelelangan barang / jasa dalam Layanan Pengadaan Secara Elektronik, (Sumber : Persyaratan dan Ketentuan. www.eproc.jogjakarta.go.id) adalah :

3.9.1 Persiapan Pengadaan

- a. Pejabat Pembuat Komitmen (PPK) menetapkan paket pekerjaan dalam Sistem Pengadaan Secara Elektronik (SPSE) dengan memasukkan :
Nama paket, Lokasi, Kode anggaran, Nilai Pagu, Target pelaksanaan, dan Kepanitiaan.
- b. Panitia / Kelompok Kerja (Pokja) ULP Pengadaan memasukkan ke dalam SPSE:
 1. Kategori paket pekerjaan
 2. Metode pemilihan penyedia barang / jasa dan penyampaian dokumen penawaran yang meliputi :
 - i. *e-lelang* Umum Pra Kualifikasi dua *file*
 - ii. *e-lelang* Umum Pasca Kualifikasi satu *file*
 - iii. *e-lelang* Umum Pasca Kualifikasi dua *file*
 3. Metode Evaluasi pemilihan penyedia barang / jasa
 4. Harga Perkiraan Sendiri
 5. Persyaratan kualifikasi
 6. Jenis kontrak
 7. Jadwal pelaksanaan lelang

8. Dokumen Pemilihan.

3.9.2 Pengumuman Pelelangan

Prosedur pengumuman pelelangan berdasarkan Persyaratan dan Ketentuan www.eproc.jogjakarta.go.id adalah sebagai berikut :

- a. Setelah mendapatkan penetapan PPK, paket pekerjaan yang bersangkutan akan tercantum dalam *website* LPSE dan Panitia/Pokja ULP Pengadaan mengumumkan paket lelang sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- b. Masyarakat umum dapat melihat pengumuman pengadaan di *website* LPSE yang bersangkutan.

3.9.3 Pendaftaran Peserta Lelang

Prosedur pendaftaran peserta lelang berdasarkan Persyaratan dan Ketentuan www.eproc.jogjakarta.go.id adalah sebagai berikut :

- a. Penyedia barang / jasa yang sudah mendapat hak akses dapat memilih dan mendaftar sebagai peserta lelang pada paket-paket pekerjaan yang diminati.
- b. Dengan mendaftar sebagai peserta lelang pada paket pekerjaan yang diminati maka Penyedia barang/jasa dianggap telah menyetujui Pakta Integritas.

- c. Dengan mendaftar sebagai peserta lelang pada paket pekerjaan yang diminati Penyedia barang/jasa dapat mengunduh (*download*) dokumen pengadaan/lelang paket pekerjaan tersebut.

3.9.4 Penjelasan Pelelangan

Prosedur penjelasan pelelangan berdasarkan Persyaratan dan Ketentuan.

www.eproc.jogjakarta.go.id adalah sebagai berikut :

- a. Proses penjelasan pelelangan dilakukan secara *online* tanpa tatap muka melalui *website* LPSE yang bersangkutan.
- b. Dalam hal waktu penjelasan pelelangan telah berakhir, Panitia / Pokja ULP Pengadaan masih mempunyai waktu untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang mungkin belum terjawab.
- c. Jika dianggap perlu dan tidak dimungkinkan memberikan informasi lapangan ke dalam dokumen pemilihan, Panitia / Pokja ULP Pengadaan dapat melaksanakan proses penjelasan di lapangan / lokasi pekerjaan.

3.9.5 Penyampaian Penawaran

Prosedur penyampaian penawaran berdasarkan Persyaratan dan Ketentuan.

www.eproc.jogjakarta.go.id adalah sebagai berikut :

- a. Pada tahap penyampaian penawaran, Penyedia barang/jasa yang sudah menjadi peserta lelang dapat mengirimkan dokumen (*file*) penawarannya dengan terlebih dahulu melakukan *enkripsi* / penyandian terhadap *file*

penawaran dengan menggunakan Aplikasi Pengaman Dokumen (APENDO) yang tersedia dalam *website* LPSE.

- b. Pengguna wajib mengetahui dan melaksanakan ketentuan penggunaan APENDO yang tersedia dan dapat diketahui pada saat mengoperasikan APENDO.

3.9.6 Proses Evaluasi

Prosedur proses evaluasi berdasarkan Persyaratan dan Ketentuan. www.eproc.jogjakarta.go.id adalah sebagai berikut :

- a. Pada tahap pembukaan *file* penawaran, Panitia / Pokja ULP Pengadaan dapat mengunduh (*download*) dan melakukan *dekripsi file* penawaran tersebut dengan menggunakan APENDO.
- b. Terhadap *file* penawaran yang tidak dapat dibuka
- c. Panitia / Pokja ULP Pengadaan wajib menyampaikan *file* penawaran terenkripsi yang tidak dapat dibuka (*dekripsi*) kepada LPSE untuk dilakukan analisa dan bila dianggap perlu LPSE dapat menyampaikan *file* penawaran tersebut kepada Direktorat *e-Procurement* LKPP.
- d. Terhadap penyampaian *file* penawaran terenkripsi yang tidak dapat di buka (*dekripsi*), LKPP melakukan analisa terhadap *file* penawaran tersebut dan dapat merekomendasikan langkah-langkah yang perlu diambil oleh Panitia / Pokja ULP Pengadaan.

- e. Dengan adanya proses menyampaikan informasi sebagaimana huruf b diatas Panitia / Pokja ULP Pengadaan dimungkinkan melakukan pemunduran jadwal pada paket pekerjaan tersebut.
- f. Proses evaluasi (administrasi dan teknis, harga, kualifikasi) terhadap *file* penawaran dilakukan secara manual (*off line*) di luar SPSE, dan selanjutnya hasil evaluasi tersebut dimasukkan ke dalam SPSE.
- g. Proses evaluasi kualifikasi dapat dilakukan dengan meminta dan memeriksa semua dokumen penawaran asli calon pemenang lelang.

3.9.7 Lelang Gagal dan Pelelangan Ulang

Prosedur lelang gagal dan pelelangan ulang berdasarkan Persyaratan dan Ketentuan. www.eproc.jogjakarta.go.id adalah sebagai berikut :

- a. Dalam hal Panitia / Pokja ULP Pengadaan memutuskan untuk melakukan pelelangan ulang, maka terlebih dahulu Panitia / Pokja ULP Pengadaan harus membatalkan proses lelang paket pekerjaan yang sedang berjalan (pada tahap apapun) pada SPSE dan memasukkan alasan penyebab pelelangan harus diulang.
- b. Informasi tentang pelelangan ulang ini secara otomatis akan terkirim melalui *email* kepada semua peserta lelang paket pekerjaan tersebut.
- c. Termasuk dalam hal SPSE gagal karena teknis operasional LPSE.

3.9.8 Pengumuman Calon Pemenang Lelang

Pada tahap pengumuman pemenang dan PPK telah menetapkan pemenang lelang suatu paket pekerjaan, SPSE secara otomatis akan menampilkan informasi pengumuman pemenang paket pekerjaan dimaksud, dan juga mengirim informasi ini melalui *email* kepada seluruh peserta lelang paket pekerjaan tersebut.

3.9.9 Sanggah

Prosedur sanggah berdasarkan Persyaratan dan Ketentuan. www.eproc.jogjakarta.go.id adalah sebagai berikut :

- a. Peserta lelang hanya dapat mengirimkan 1 (satu) kali sanggahan kepada PPK suatu paket pekerjaan yang dilakukan secara *online* melalui SPSE.
- b. SPSE memungkinkan PPK untuk melakukan jawaban terhadap sanggahan Peserta lelang yang dikirimkan setelah batas akhir waktu sanggah.
- c. Dalam hal terdapat sanggah banding, proses tersebut dilakukan di luar SPSE dan Peserta lelang mengirimkan kepada pejabat terkait.
- d. Proses sanggah banding tidak menghentikan tahapan lelang selanjutnya pada SPSE.

3.9.10 Pasca Proses Pengadaan

Pasca proses pengadaan berdasarkan Persyaratan dan Ketentuan. www.eproc.jogjakarta.go.id adalah sebagai berikut :

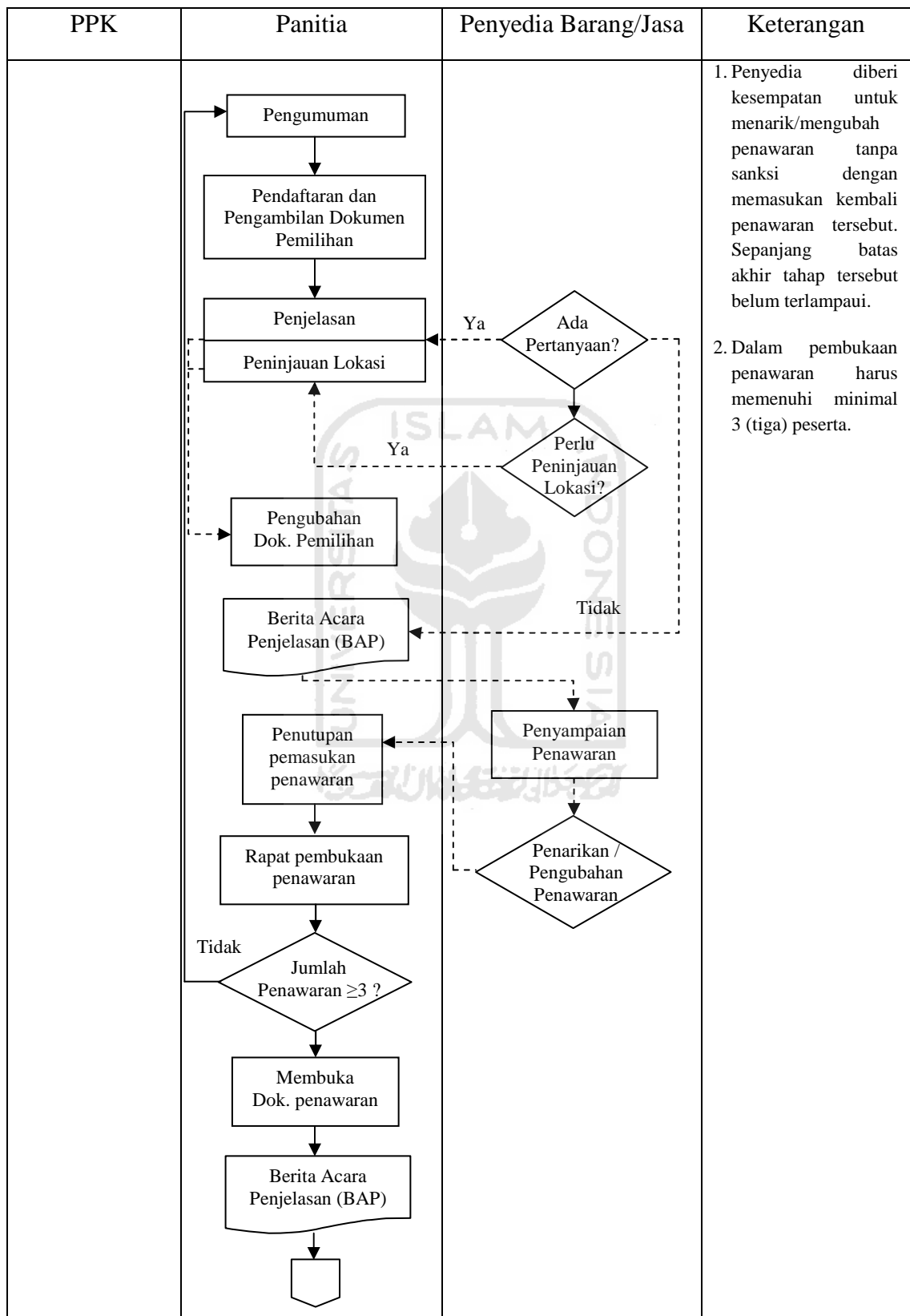
- a. Proses pengadaan suatu paket selesai apabila PPK telah menetapkan pemenang lelang dan Panitia / Pokja ULP Pengadaan mengirimkan pengumuman pemenang lelang kepada Peserta lelang melalui SPSE serta masa sanggah telah dilalui.
- b. SPSE secara otomatis akan mengirim pemberitahuan kepada pemenang lelang dan meminta untuk menyelesaikan proses selanjutnya yang pelaksanaannya di luar SPSE.
- c. Dengan selesainya proses pengadaan melalui SPSE, PPK wajib membuat dan menyampaikan Surat Penetapan Pemenang kepada pemenang lelang secara tertulis.
- d. Disertai dengan asli dokumen penawaran paket pekerjaan tertentu, pemenang lelang melakukan penandatanganan kontrak dengan pejabat terkait yang dilakukan di luar SPSE.
- e. Proses pengadaan belum resmi atau sah menjadi transaksi pengadaan apabila masing-masing pihak belum melakukan kewajiban dan haknya sesuai ketentuan yang berlaku atau ditetapkan Kementerian / Lembaga / Pemerintah Daerah terkait.
- f. Pemenang lelang wajib menyelesaikan proses pengadaan di luar SPSE dengan pejabat Kementerian / Lembaga / Pemerintah daerah terkait.
- g. Setelah pemenang ditetapkan melalui *website* LPSE, pejabat Kementerian / Lembaga / Pemerintah daerah terkait dapat menghubungi pemenang untuk menyelesaikan transaksi pengadaannya segera setelah berakhirnya proses pengadaan.

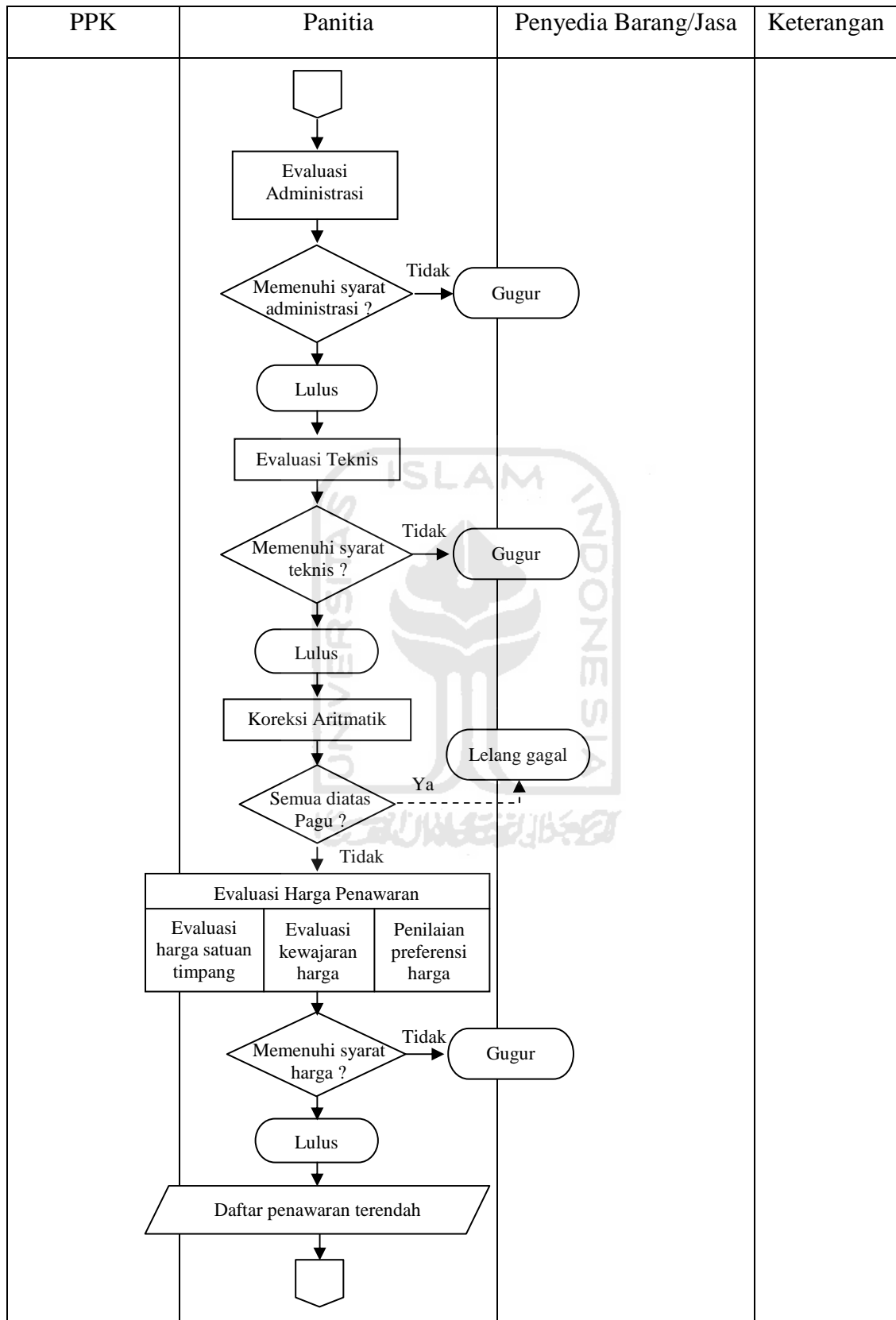
- h. Pengguna dan masyarakat pada akhir proses pengadaan dapat mengetahui pemenang lelang paket pekerjaan tertentu melalui *website* LPSE terkait.

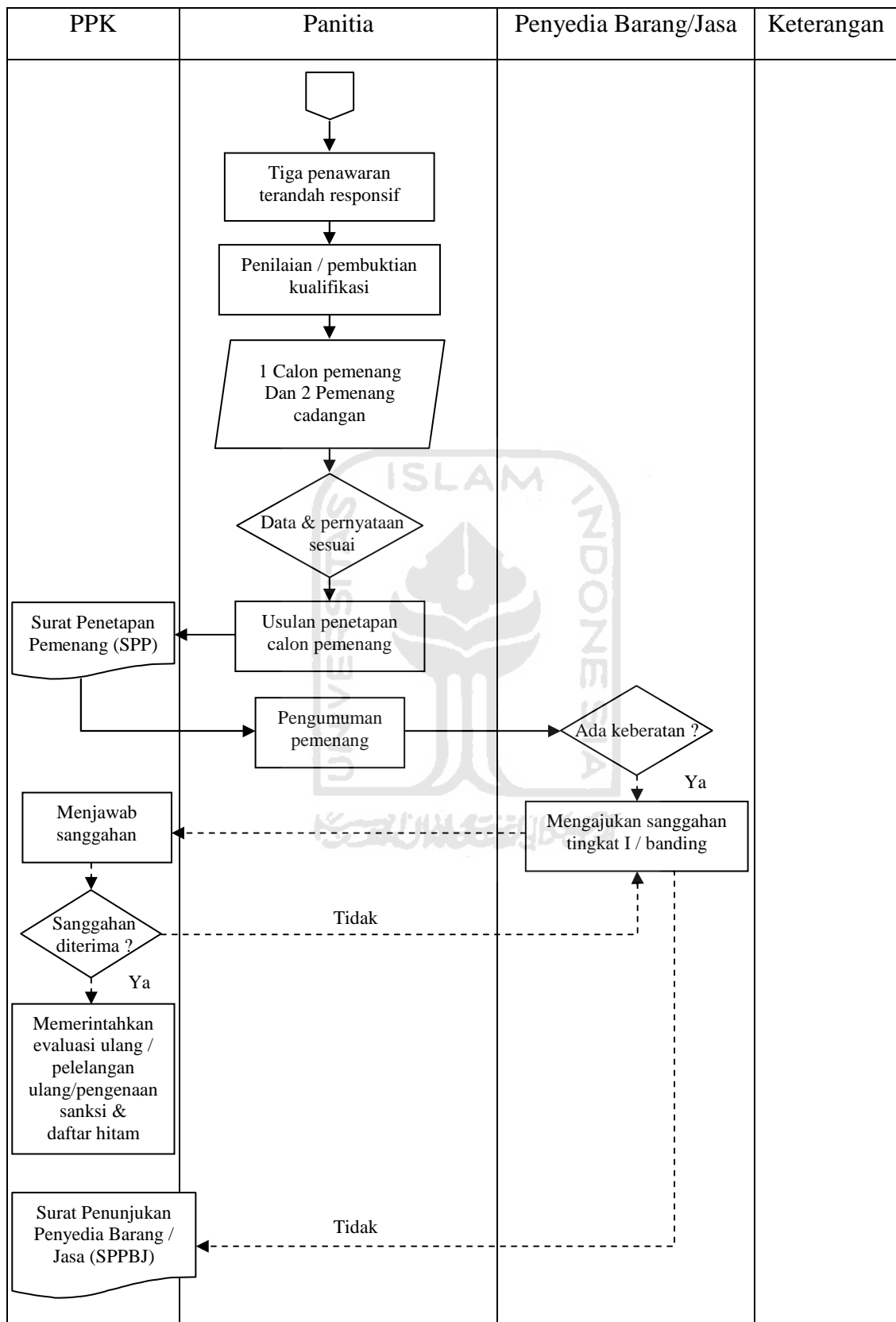
Berikut ini adalah tabel mengenai alur proses pelelangan umum pasca kualifikasi dengan Sistem Pengadaan Secara Elektronik (*E-procurement*)



Tabel 3.3 Alur Proses Pelelangan Umum Pasca Kualifikasi







(Sumber : Persyaratan dan Ketentuan. www.eproc.jogjakarta.go.id)

3.10 Strategi Perusahaan dalam mengikuti pelelangan dengan sistem *E-procurement*

Berikut ini adalah beberapa strategi perusahaan untuk dapat mengikuti proses pelelangan dengan sistem *E-procurement*. Strategi yang dimaksud disini adalah strategi awal untuk menetapkan suatu perusahaan untuk mengikuti pelelangan secara administratif, diantaranya adalah telah memiliki *user id* dan *password* pada LPSE dimana perusahaan tersebut mendaftar.

3.10.1 Software

Software yang dimaksud disini adalah program komputer yang dipergunakan oleh perusahaan konstruksi guna membantu pembuatan Dokumen Penawaran dalam proses Pelelangan, strategi tersebut adalah :

1. Meningkatkan / mengubah program dalam komputer untuk menunjang pelaksanaan pekerjaan (contoh : Ms.Office 2010, PDF Creator, dan sebagainya).

Program Microsoft Office merupakan program bantu dasar guna melakukan pembuatan Dokumen Penawaran, Apakah dalam penyajian Dokumen Penawaran ini perusahaan konstruksi mempergunakan Microsoft Office tahun 2010 ataukah cukup dengan program tahun sebelumnya?

PDF Creator merupakan salah satu dari beberapa program komputer untuk mengubah file suatu Dokumen menjadi file PDF. Apakah program ini juga diperlukan kontraktor ataukah mereka mempergunakan

sitem yang lain, contoh : semua file dokumen penawaran di print kemudian baru di scanning ke dalam bentuk JPEG atau PDF baru kemudian digabungkan menjadi satu folder ataukah cukup dengan program PDF Creator dalam satu langkah.

2. Menambahkan program APENDO versi 2.2 dalam komputer untuk menunjang proses pelelangan.

Sebagai bagian terintegrasi untuk Layanan Pengadaan Secara Elektronik - LPSE, LKPP bekerja sama dengan Lembaga Sandi Negara (LEMSANEG) untuk membangun sistem pengamanan dokumen pada LPSE. Salah satu bagian dari sistem pengaman ini adalah Aplikasi Pengaman Dokumen LPSE (Apendo LPSE). Apendo LPSE ini terbagi menjadi 2 bagian, Apendo Peserta dan Apendo Panitia. Apendo Peserta digunakan oleh peserta pengadaan untuk melakukan *enkripsi* terhadap dokumen penawaran yang akan dikirimkan atau di-*upload* ke LPSE. Apendo Panitia digunakan oleh panitia/pokja ULP pengadaan untuk *dekripsi* terhadap dokumen penawaran yang dikirim oleh peserta pengadaan (Sumber : Aplikasi Pengaman Dokumen APENDO. www.eproc.jogjakarta.go.id)

Fungsi Apendo LPSE

Apendo LPSE digunakan pada proses e-pengadaan (pengadaan secara elektronik) di sistem LPSE untuk : Memastikan bahwa dokumen penawaran disandikan (*encrypted*) sebelum di-*upload* ke sistem LPSE (Sumber : Aplikasi Pengaman Dokumen APENDO. www.eproc.jogjakarta.go.id).

- a. Memastikan bahwa dokumen penawaran hanya dapat dibuka oleh panitia/pokja ULP yang bertanggung jawab terhadap pengadaan yang diikuti.
 - b. Memastikan bahwa pengirim dokumen adalah penyedia yang bersangkutan dengan menyertakan identitas digital di dalam dokumen penawaran.
3. Membuat website perusahaan sebagai sarana informasi perusahaan

Website merupakan salah satu sarana yang dipergunakan suatu perusahaan untuk dapat memberikan suatu layanan informasi mengenai perusahaan tersebut dengan media Internet. Sehingga dalam penelitian ini apakah dalam pembuatan website perusahaan jasa konstruksi merupakan salah satu strategi untuk mengikuti pengadaan barang atau jasa di lingkungan pemerintah.

3.10.2 Hardware

Hardware yang dimaksud disini adalah peralatan, spesifikasi komputer dan penambahan sarana internet yang dipergunakan oleh perusahaan konstruksi guna membantu dalam proses Pelelangan, strategi tersebut adalah :

1. Meningkatkan spesifikasi komputer dengan kapasitas lebih, untuk menunjang pelaksanaan pekerjaan (contoh : menambah / mengganti kapasitas Memory, RAM, Prosesor, dan lain-lain)
2. Pengadaan peralatan penunjang baru (contoh : Laptop, PC, Scanner, printer, modem internet, dan lain-lain)
3. Berlangganan internet setiap bulan, guna menunjang sarana IT perusahaan

3.10.3 *Brainware*

Brainware yang dimaksud disini adalah strategi dalam manajerial untuk penempatan karyawan, perekrutan karyawan baru, penambahan tenaga ahli atau tenaga terampil dan penginventarisasi administrasi perusahaan menjadi *soft copy* yang dimasukan dalam satu file sehingga mudah dipakai dalam menghadapi dan mengikuti proses pelelangan dengan *e-procurement*, strategi tersebut adalah :

1. Meningkatkan kualitas dan pengetahuan karyawan dengan mengikuti sertakan dalam pelatihan *e-procurement*.
2. Penerimaan karyawan baru dan pengaturan SDM yang berpotensi khusus dalam bidang TI dan menambah Tenaga Ahli atau Tenaga Terampil baru yang profesional, berpengalaman dan bersertifikat SKA atau SKT.
3. Menginventarisasi dan mengubah data – data perusahaan menjadi *softcopy* dalam satu file untuk kemudian diperkecil ukuran filenya, sehingga mempermudah dalam langkah selanjutnya untuk mengikuti Pelelangan pekerjaan.

3.11 Strategi Perusahaan untuk memenangkan pelelangan dengan sistem *E-procurement*.

Berikut ini adalah beberapa strategi perusahaan untuk memenangkan proses pelelangan dengan sistem *E-procurement*.

3.11.1 Teknis

Faktor Teknis merupakan salah satu strategi untuk memenangkan pelelangan, dalam proses pelelangan terdapat sistem evaluasi yang dilakukan oleh panitia pengadaan terhadap penyedia jasa. Sistem penilaian yang dipakai dalam penelitian ini adalah sistem gugur, dalam Perpres No.54 Tahun 2010 pasal 48 ayat 2 menyebutkan Metode evaluasi penawaran untuk Pengadaan Barang/Pekerjaan Konstruksi/Jasa Lainnya pada prinsipnya menggunakan penilaian sistem gugur, dalam pasal 3 juga menyebutkan dikecualikan dari ketentuan pada ayat 2, Pengadaan Barang/ Pekerjaan Konstruksi/Jasa Lainnya yang bersifat kompleks, dapat menggunakan metode evaluasi sistem nilai atau metode evaluasi penilaian biaya selama umur ekonomis.

Dalam Penjelasan Perpres No.54 Tahun 2010 pasal 48 ayat 1 huruf (a) Sistem gugur merupakan evaluasi penilaian penawaran dengan cara memeriksa dan membandingkan Dokumen Penawaran terhadap pemenuhan persyaratan yang telah ditetapkan dalam Dokumen Pemilihan Penyedia Barang/Jasa dengan urutan proses evaluasi dimulai dari penilaian persyaratan administrasi, persyaratan teknis dan kewajaran harga. Terhadap Penyedia Barang/Pekerjaan Konstruksi/Jasa Lainnya yang tidak lulus penilaian pada setiap tahapan dinyatakan gugur.

Pada Standar Dokumen Pengadaan Pekerjaan Konstruksi (dengan Pascakualifikasi) Bab II. Instruksi Kepada Peserta, E. Pembukaan dan Evaluasi Penawaran 28.9 Pokja ULP melakukan evaluasi penawaran yang meliputi : evaluasi administrasi, evaluasi teknis dan evaluasi harga. Pada faktor teknis disini

mencangkup dari beberapa aspek dalam evaluasi Dokumen Penawaran diantaranya adalah :

1. Membuat harga penawaran dengan harga rendah ($< 80\%$ dari nilai HPS).
Berdasarkan Perpres No. 54 tahun 2010 Pasal 70 ayat 4 huruf (a) menyebutkan tentang besaran nilai Jaminan Pelaksanaan bahwa :
 - a. Untuk nilai penawaran terkoreksi antara 80% (delapan puluh perseratus) sampai dengan 100% (seratus perseratus) dari nilai total HPS, Jaminan Pelaksanaan adalah sebesar 5% (lima perseratus) dari nilai Kontrak
 - b. Untuk nilai penawaran terkoreksi dibawah 80% (delapan puluh perseratus) dari nilai total HPS, besarnya Jaminan Pelaksanaan 5% (lima perseratus) dari nilai total HPS.

Dalam Standar Dokumen Pengadaan Pekerjaan Konstruksi (dengan Pascakualifikasi) Bab II. Instruksi Kepada Peserta, E. Pembukaan dan Evaluasi Penawaran 28.13 Evaluasi Harga b.2. Klarifikasi kewajaran harga apabila harga penawaran dibawah 80% (delapan puluh perseratus) HPS dengan ketentuan apabila peserta tersebut ditunjuk sebagai pemenang lelang, harus bersedia untuk menaikkan Jaminan Pelaksanaan menjadi 5% (lima perseratus) dari nilai total HPS.

Sehingga dalam strategi pemenangan pelelangan, apakah penyedia jasa dalam membuat harga penawaran akan kurang dari atau dibawah 80% dari nilai HPS. Karena apabila menggunakan strategi tersebut maka nilai jaminan pelaksanaannya akan dihitung 5% dari nilai total HPS bukan dari

nilai penawaran. Sehingga strategi menurunkan nilai penawaran 80% dibawah nilai HPS merupakan langkah keberanian perusahaan kontraktor dalam melakukan penawaran pekerjaan.

2. Meningkatkan kualitas dari penyajian Dokumen Penawaran (contoh : merinci dengan jelas metode pelaksanaan, spesifikasi teknis, jadwal waktu pelaksanaan, *network planning*, rencana mutu kontrak, dll)

Dalam Standar Dokumen Pengadaan Pekerjaan Konstruksi (dengan Pascakualifikasi) Bab II. Instruksi Kepada Peserta, E. Pembukaan dan Evaluasi Penawaran 28.12 Evaluasi Teknis b.2. penilaian persyaratan teknis minimal dilakukan terhadap :

- a. Metode pelaksanaan pekerjaan yang ditawarkan menggambarkan penguasaan dalam penyelesaian pekerjaan
- b. Jadwal waktu pelaksanaan pekerjaan yang ditawarkan tidak melampaui batas waktu sebagaimana tercantum dalam LDP (Lembar Data Pemilihan).
- c. Jenis, kapasitas, komposisi dan jumlah peralatan minimal yang disediakan sebagaimana tercantum dalam LDP
- d. Spesifikasi teknis memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam Dokumen Pengadaan.

3. Menambahkan program Rencana Keselamatan dan Kesehatan Kerja Konstruksi (RK3K) dalam Dokumen Penawaran

Faktor yang turut mempengaruhi dalam penilaian dalam faktor teknis adalah Sistem Manajemen K3 yang ditawarkan oleh penyedia jasa yang dimasukan

dalam Dokumen Penawaran. Dokumen lain yang dipersyaratkan dalam Dokumen Penawaran adalah Pra Rencana K3 Kontrak (Pra-RK3K), yang harus dibuat sesuai peraturan tentang SMK3 Konstruksi. (Sumber : Dokumen Pelelangan Umum Pasca Kualifikasi Pekerjaan Konstruksi, Instansi : Satuan Kerja Non Vertikal Tertentu Penataan Bangunan Dan Lingkungan DI. Yogyakarta, Paket Pekerjaan : Dukungan PSD Penanggulangan Kebakaran Kab. Bantul)

3.11.2 Komunikasi

Dalam strategi untuk memenangkan pelelangan pekerjaan maka perusahaan jasa konstruksi perlu menerapkan beberapa pola komunikasi baik secara *internal* perusahaan maupun *eksternal* perusahaan. Berikut ini adalah beberapa strategi untuk penerapan pola komunikasi pada perusahaan jasa konstruksi.

1. Menjalin hubungan komunikasi timbal balik dan pendekatan khusus dengan Panitia Pengadaan / Pengguna Jasa untuk memenangkan pelelangan pekerjaan.
2. Membangun koordinasi dengan sesama Kontraktor maupun Asosiasi Perusahaan Kontraktor di daerah untuk melakukan pembagian paket pekerjaan.
3. Memberikan penghargaan atau bonus kepada Karyawan yang memenangkan pelelangan yang diselenggarakan Unit Layanan Penyedia.

3.11.3 Kompetensi dan Pelayanan Perusahaan (*Service*)

Kompetensi dan pelayanan perusahaan (*service*) merupakan salah satu strategi untuk memenangkan pelelangan, dalam hal kompetensi perusahaan pada Dokumen Pengadaan telah ditentukan beberapa persyaratan kualifikasi untuk penyedia jasa. Diluar hal yang telah dipersyaratkan oleh Panitia Pengadaan atau ULP maka penyedia jasa konstruksi memiliki strategi masing-masing guna memenangkan pelelangan pekerjaan, diantaranya adalah :

1. Kepemilikan Sertifikasi Perusahaan ISO 9001 2000, tentang K3 dan ISO 9000 tentang Sistem Manajemen Mutu.
2. Transparansi kemampuan keuangan perusahaan dengan melakukan audit setiap tahun oleh Akuntan Publik, Jaminan peralatan kerja yang baik, perawatan berkala pada peralatan kerja (kualitas, kuantitas dan status kepemilikan alat perusahaan sendiri). Jaminan proses pekerjaan yang baik dengan melakukan service lebih kepada Panitia Pengadaan, Pengguna Jasa dan seluruh pengawas di lapangan selama pelaksanaan pekerjaan. Memberikan kepastian kepada Panitia Pengadaan bahwa seluruh pekerja dan karyawan perusahaan diberikan perlindungan Asuransi Jiwa (JAMSOSTEK) selama pelaksanaan pekerjaan.

Berdasarkan Perpres No.54 tahun 2010 Pasal 19 Ayat 1 Penyedia Barang/Jasa dalam pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa wajib memenuhi persyaratan sebagai berikut, butir (e) menyebutkan : memiliki sumber daya manusia, modal, peralatan dan fasilitas lain yang diperlukan dalam Pengadaan Barang/Jasa. Dalam hal ini yang dimaksudkan adalah

kemampuan perusahaan untuk menunjukkan kemampuan keuangan, peralatan, jaminan proses pelaksanaan pekerjaan dan jaminan asuransi tenaga kerja.

3. Membangun kemitraan / Kerjasama Operasional (KSO) dengan rekan kontraktor lain. Untuk mengembangkan kualifikasi dan jaringan perusahaan dan Pengalaman kerja pada bidang yang sama dibuktikan dengan Surat Referensi kerja dari Pengguna Jasa pada proyek yang telah dikerjakan sebelumnya.

Berdasarkan Perpres No.54 tahun 2010 Pasal 19 Ayat 1 Penyedia Barang/Jasa dalam pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa wajib memenuhi persyaratan sebagai berikut, huruf (f) menyebutkan : menyebutkan dalam hal Penyedia Barang / Jasa akan melakukan kemitraan, Penyedia Barang / Jasa harus mempunyai perjanjian kerja sama operasi / kemitraan yang memuat persentase kemitraan dan perusahaan yang mewakili kemitraan tersebut. Sehingga dalam hal strategi pemenangan apakah strategi membangun kemitraan (KSO) dengan penyedia jasa merupakan salah satu pilihan strategi perusahaan jasa konstruksi dalam memenangkan pelelangan pekerjaan.

3.11.4 Pertanyaan Penutup

Pertanyaan ini berisi : Bagaimana pendapat anda secara keseluruhan tentang Pelelangan Pekerjaan dengan menggunakan sistem *E-procurement* ?

Dengan 2 (dua) pilihan jawaban “setuju” atau “tidak setuju”, kemudian responden mengutarakan uraian dari jawaban yang dipilih. Berdasarkan Perpres

No.54 Tahun 2010 pasal 131 ayat 2 menyebutkan K/L/D/I wajib melaksanakan Pengadaan Barang/Jasa secara elektronik untuk sebagian / seluruh paket-paket pekerjaan pada Tahun Anggaran 2012. Sehingga dalam pertanyaan ini akan diketahui seberapa besar responden yang menyambut baik sistem pelelangan *e-procurement* ini.



BAB IV

METODOLOGI PENELITIAN

4.1 Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan pada Penyedia Jasa Konstruksi di wilayah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta yang pernah mengikuti dan memenangkan pelelangan dengan sistem *e-procurement*.

4.2 Faktor Strategi Mengikuti dan Memenangkan Pelelangan


1. Faktor strategi dalam mengikuti pelelangan barang / jasa dengan menggunakan *e-procurement* :
 - a. Software
 - b. Hardware
 - c. Brainware
2. Faktor strategi untuk memenangkan pelelangan barang / jasa dengan menggunakan *e-procurement* :
 - a. Teknis
 - b. Komunikasi
 - c. Kompetensi dan Pelayanan Perusahaan (Service)

4.3 Sampling

Sampel adalah sebagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diselidiki dan dianggap bisa mewakili keseluruhan populasi (Djarwanto, 1994).

Pada penelitian awal ini diambil sampel 25 (dua puluh lima) Perusahaan Jasa Konstruksi yang menjadi Calon responden yang akan mengisi kuesioner, berikut ini adalah daftar nama calon responden. Responden yang diambil adalah perusahaan jasa konstruksi yang telah memenuhi syarat administrasi untuk mengikuti pelelangan pekerjaan di lingkungan pemerintah dan pernah memenangkan pekerjaan dengan sistem *e-procurement*.

Tabel 4.1 Daftar Responden yang akan mengisi kuesioner

- 
1. PT. Suradi Sejahtera Raya
 2. PT. Laju Baru
 3. PT. Tom Konstruksi
 4. PT. Perwita Karya
 5. PT. Kusuma Karya
 6. PT. Jaya Pass Abadi
 7. PT. Wahyu Prima
 8. PT. Hidayah Duta Sarana Putra
 9. PT. Gapura
 10. PB. Gading Muda
 11. CV. Intan
 12. CV. Adirasa
 13. CV. Mawar Mentari
 14. PB. Mentari
 15. CV. Mawar Jaya
 16. PB. Maruto
 17. CV. Wanaparwa
 18. CV. Kuncoro Jati
 19. PB. Kusuma Jaya
 20. PB. Naga Mantaya
 21. CV. Karya Teknik
 22. CV. Mega Galuh
 23. PB. Asih Agung
 24. CV. Cakra Jaya
 25. PB. GS. Aanemer

4.4 Teknik Pengumpulan Data

1. Survei

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab langsung kepada Penyedia Jasa Konstruksi yang telah masuk dalam daftar calon responden.

b. Kuesioner

Kuesioner adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan daftar pertanyaan secara sistematis kepada Penyedia Jasa Konstruksi yang telah masuk dalam daftar calon responden.

4.5 Proses Pembuatan Kuesioner

Isi pertanyaan pada kuesioner berdasarkan landasan teori dalam BAB III.

Pada penelitian ini kuesioner dibagi menjadi 4 (empat) bagian yaitu :

1. Pengantar

Berisi tentang perkenalan dan tujuan diadakan penelitian, kesediaan responden untuk mengisi kuesioner dan ucapan terima kasih kepada responden.

2. Petunjuk Pengisian Kuesioner

Berisi tentang tata cara pengisian kuesioner dan penilaian jawaban berdasarkan pada pilihan yang mewakili dari pendapat responden.

3. Profil Responden dan Perusahaan

Berisi data – data umum mengenai nama pengisi kuesioner, jabatan dalam perusahaan, kualifikasi perusahaan, seberapa seringnya perusahaan mengakses internet dan pengalaman perusahaan dalam memenangkan pekerjaan yang diraih dengan menggunakan *e-procurement*.

4. Daftar Pertanyaan

a. Strategi Perusahaan dalam mengikuti pelelangan dengan sistem

E-procurement.

Berisi seberapa besar pengaruh strategi dengan menggunakan *software*, *hardware* dan *brainware* untuk mengikuti pelelangan *e-procurement*.

b. Strategi Perusahaan untuk memenangkan pelelangan dengan sistem *E-procurement*.

Berisi seberapa besar pengaruh strategi terhadap faktor teknis, komunikasi, faktor Kompetensi dan Pelayanan Perusahaan (*service*) untuk memenangkan pelelangan *e-procurement*.

c. Pertanyaan penutup yang berisi pendapat perusahaan jasa konstruksi secara keseluruhan tentang Pelelangan Pekerjaan dengan menggunakan sistem *e-procurement*.

4.6 Teknik Analisis Data

Data yang diperoleh dari hasil kuesioner akan diolah dengan analisis menggunakan *microsoft excel*.

4.6.1 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif yang akan dipergunakan untuk menganalisa hasil kuesioner yaitu analisis distribusi frekuensi, *mean* dan peringkat. Analisis deskriptif bertujuan untuk menggambarkan atau menjelaskan karakteristik data.

Analisis distribusi frekuensi digunakan untuk menunjukkan persentase jawaban yang diberikan responden berdasarkan nilai pada masing – masing faktor. Pada analisis frekuensi dapat dihitung dengan rumus :

$$\% \text{ Frekuensi} = \frac{\text{frekuensi jawaban yang sama}}{\text{total frekuensi seluruh jawaban}} \times 100\%$$

Analisis *mean* bertujuan untuk mengetahui tingkat pengaruh dari masing-masing faktor yang tercantum dalam kuesioner. Hasil analisis *mean* merupakan nilai rata-rata dari pendapat responden. Analisis *mean* dapat dihitung dengan rumus :

$$\bar{x} = \frac{S_x}{n}$$

dimana :

\bar{x} = rata-rata responden

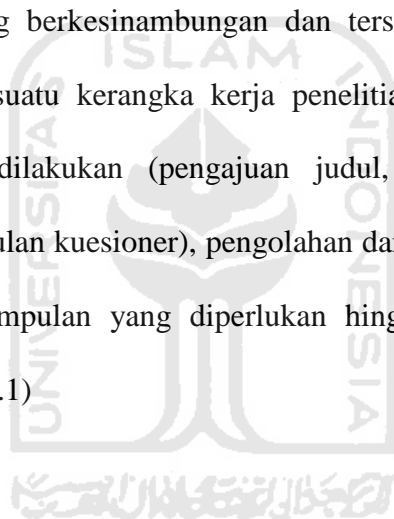
S_x = jumlah pendapat responden

n = banyaknya responden

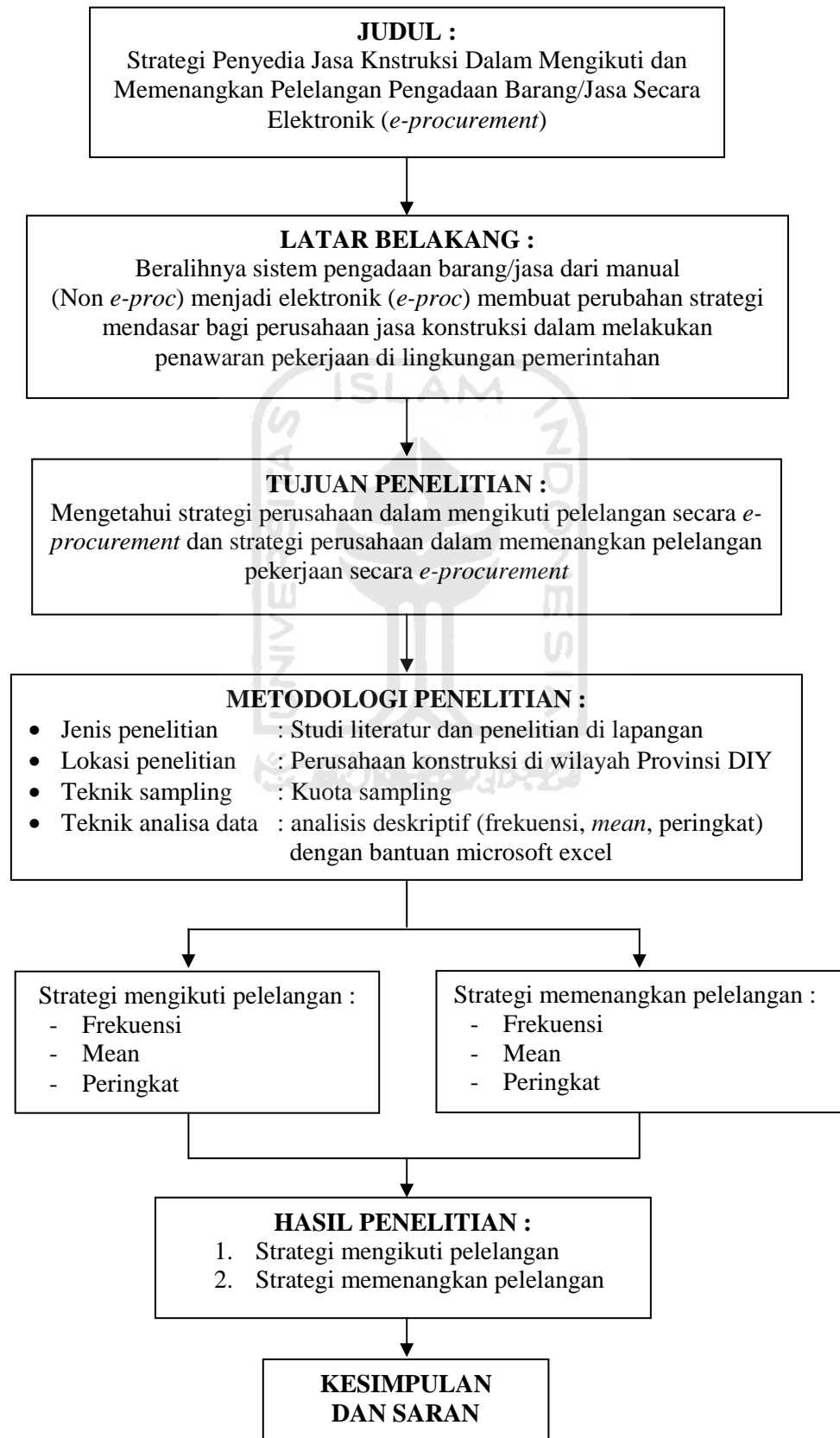
Analisis peringkat bertujuan untuk mengetahui dan mengurutkan faktor yang paling menentukan (nilai *mean* terbesar) ke faktor yang tidak menentukan (nilai *mean* terkecil) berdasarkan parameter yang telah disediakan.

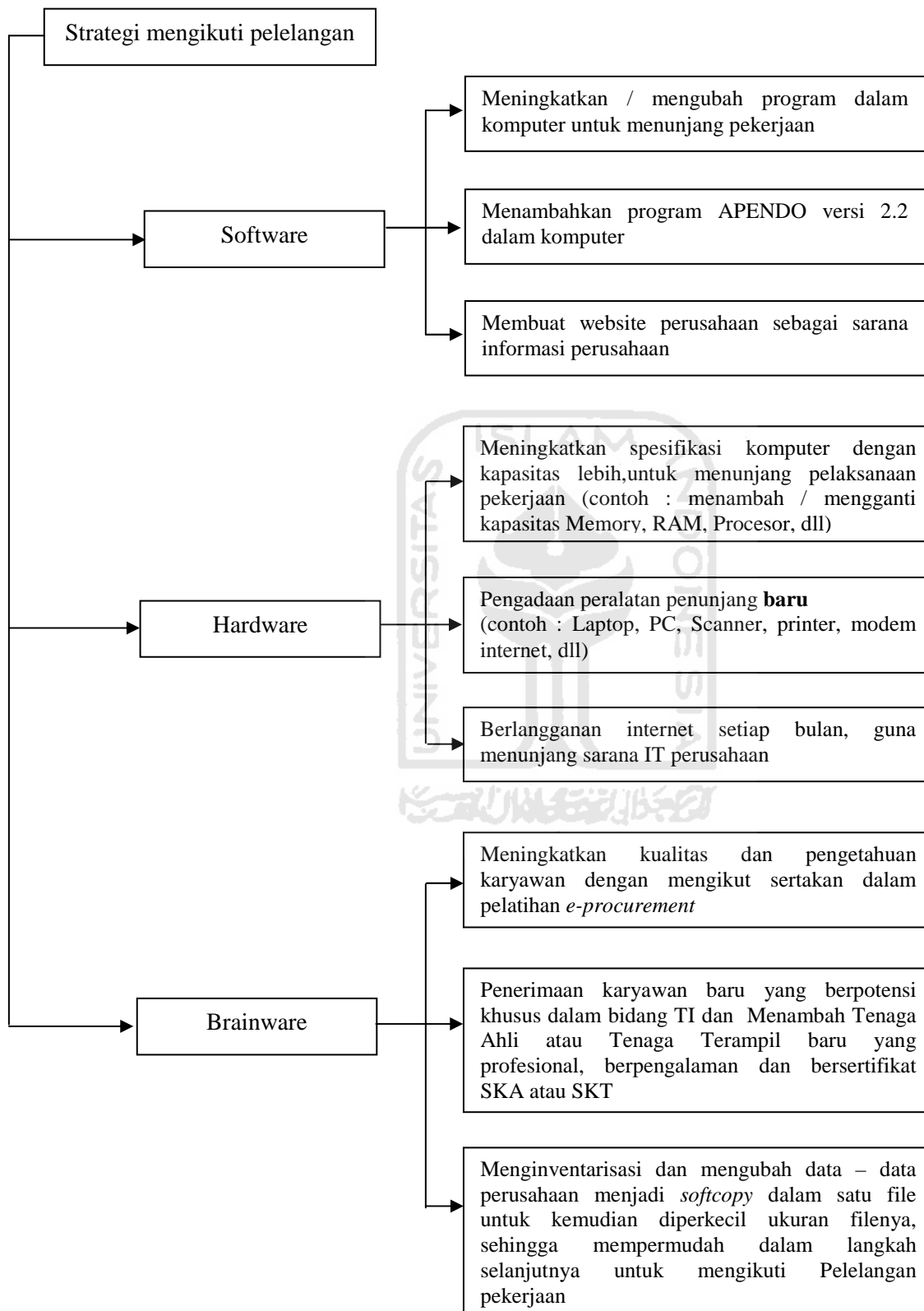
4.7 Kerangka Kerja Penelitian

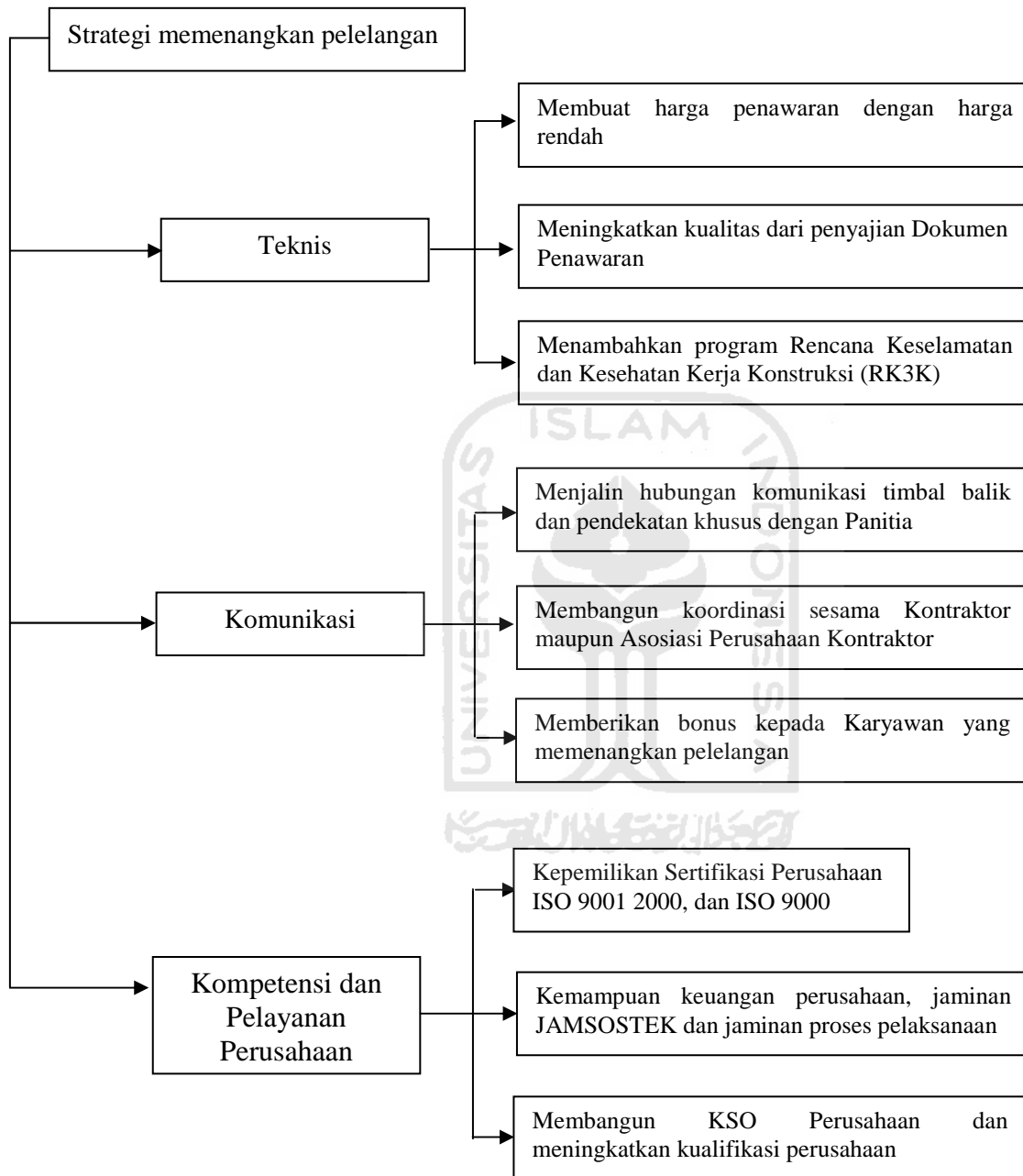
Supaya suatu penelitian dapat berhasil dengan baik dan memuaskan, maka diperlukan sistematika dalam melakukan penelitian dan penyusunan laporan. Kedua hal tersebut saling berkesinambungan dan tersusun dengan rapi. Oleh karena itu perlu dibuat suatu kerangka kerja penelitian yang membahas dari pertama penelitian itu dilakukan (pengajuan judul, proposal, penyusunan, penyebaran dan pengumpulan kuesioner), pengolahan dan menganalisis data yang diperoleh, membuat kesimpulan yang diperlukan hingga penyusunan laporan penelitian. (lihat gambar 4.1)



Gambar 4.1 Kerangka Kerja Penelitian







4.8 Kuesioner

KUESIONER

Bagian I : Pengantar

Bpk./Ibu/Sdr./i yang terhormat,

Kami sebagai mahasiswa Teknik Sipil Universitas Islam Indonesia, dengan nama

WILianto BASKORO NIM. 03511024

Mengharap ketersediaan Bpk./Ibu/Sdr./i untuk mengisi kuesioner kami, kuesioner ini kami buat dalam rangka penyusunan Tugas Akhir kami yang berjudul

STRATEGI PENYEDIA JASA KONSTRUKSI DALAM MENGIKUTI DAN MEMENANGKAN PELELANGAN PENGADAAN BARANG / JASA SECARA ELEKTRONIK (*e-procurement*)

Secara umum tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui strategi perusahaan dalam mengikuti dan memenangkan pelelangan pengadaan barang / jasa dengan sistem *e-procurement*.

Kami berharap kuesioner ini akan sangat membantu kami dalam menyelesaikan Tugas Akhir kami. Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar – besarnya atas ketersediaan Bpk./Ibu/Sdr./i dalam mengisi kuesioner ini.

Bagian II : Petunjuk Pengisian Kuesioner

1. Kuesioner ini bertujuan untuk mengetahui dan memahami strategi perusahaan dalam mengikuti proses pengadaan barang/jasa dengan sistem *e-procurement*.
2. Kami mohon Bapak/Ibu/Saudara/ Saudari untuk memberikan penilaian sebagai berikut :
 - a. Skala penilaian diberikan sebanyak 5 (lima) jenjang sebagai berikut :

Nilai 1	: Sangat Tidak Setuju
Nilai 2	: Tidak Setuju
Nilai 3	: Ragu – ragu
Nilai 4	: Setuju
Nilai 5	: Sangat Setuju
 - b. Berilah tanda (✓) pada jawaban yang sesuai dengan pendapat anda.

Bagian III : Profil Responden dan Perusahaan

Nama :
 Jabatan :
 Nama Perusahaan :
 Alamat Perusahaan :
 Kualifikasi / Gred :
 3 4 ≥ 5

1. Apakah Perusahaan mempunyai E-mail tersendiri ?

Ya Tidak

Dimohon menuliskan alamat e-mail perusahaan :

.....

2. Seberapa seringkah Anda mengecek E-mail perusahaan ?

Setiap hari Satu minggu sekali
 Hanya apabila dibutuhkan

3. Dimanakah Anda biasa melakukan akses internet ?

di Kantor
 di Warnet

4. Apabila Anda melakukan akses internet di kantor, jenis modem apakah yang dipakai?

USB Modem GSM/CDMA Lainnya
 Wireless

5. Pengalaman memenangkan pelelangan pekerjaan dengan E-proc

Nama Paket Pekerjaan :

.....

Bagian IV : Daftar Pertanyaan

No	Pertanyaan	Alternatif Jawaban				
		STS	TS	R	S	SS
		1	2	3	4	5
I. Strategi Perusahaan dalam mengikuti pelelangan dengan sistem <i>E-procurement</i>						
A. Software						
1.	Meningkatkan / mengubah program dalam komputer untuk menunjang pelaksanaan pekerjaan (contoh : Ms.Office 2010, PDF Creator, dll)					
2.	Menambahkan program APENDO versi 2.2 dalam komputer untuk menunjang proses pelelangan.					
3.	Membuat website perusahaan sebagai sarana informasi perusahaan					
B. Hardware						
1.	Meningkatkan spesifikasi komputer dengan kapasitas lebih, untuk menunjang pelaksanaan pekerjaan (contoh : menambah / mengganti kapasitas Memory, RAM, Prosesor, dll)					
2.	Pengadaan peralatan penunjang baru (contoh : Laptop, PC, Scanner, printer, modem internet, dll)					
3.	Berlangganan internet setiap bulan, guna menunjang sarana IT perusahaan					
C. Brainware						
1.	Meningkatkan kualitas dan pengetahuan karyawan dengan mengikut sertakan dalam pelatihan <i>e-procurement</i>					
2.	Penerimaan karyawan baru yang berpotensi khusus dalam bidang TI dan Menambah Tenaga Ahli atau Tenaga Terampil baru yang profesional, berpengalaman dan bersertifikat SKA atau SKT.					
3.	Menginventarisasi dan mengubah data – data perusahaan menjadi <i>softcopy</i> dalam satu file untuk kemudian diperkecil ukuran filenya, sehingga mempermudah dalam langkah selanjutnya untuk mengikuti Pelelangan pekerjaan.					

II. Strategi Perusahaan untuk memenangkan pelelangan dengan sistem <i>E-procurement</i>.					
A. Teknis					
1.	Membuat harga penawaran dengan harga rendah (< 80% dari nilai HPS)				
2.	Meningkatkan kualitas dari penyajian Dokumen Penawaran (contoh : merinci dengan jelas metode pelaksanaan, spesifikasi teknis, jadwal waktu pelaksanaan, <i>network planning</i> , rencana mutu kontrak, dll)				
3.	Menambahkan program Rencana Keselamatan dan Kesehatan Kerja Konstruksi (RK3K) dalam Dokumen Penawaran.				
B. Komunikasi					
1.	Menjalin hubungan komunikasi timbal balik dan pendekatan khusus dengan Panitia Pengadaan / Pengguna Jasa untuk memenangkan pelelangan pekerjaan.				
2.	Membangun koordinasi dengan sesama Kontraktor maupun Asosiasi Perusahaan Kontraktor di daerah untuk melakukan pembagian paket pekerjaan.				
3.	Memberikan penghargaan atau bonus kepada Karyawan yang memenangkan pelelangan yang diselenggarakan Unit Layanan Penyedia.				
C. Kompetensi dan Pelayanan Perusahaan (Service)					
1.	Kepemilikan Sertifikasi Perusahaan ISO 9001 2000, tentang K3 dan ISO 9000 tentang Sistem Manajemen Mutu				
2.	<ul style="list-style-type: none"> - Transparansi kemampuan keuangan perusahaan dengan melakukan audit setiap tahun oleh Akuntan Publik - Jaminan peralatan kerja yang baik, perawatan berkala pada peralatan kerja. (kualitas, kuantitas dan status kepemilikan alat perusahaan sendiri). - Jaminan proses pekerjaan yang baik dengan melakukan service lebih kepada Panitia Pengadaan, Pengguna Jasa dan seluruh pengawas di lapangan selama 				

	<p>pelaksanaan pekerjaan.</p> <p>- Memberikan kepastian kepada Panitia Pengadaan bahwa seluruh pekerja dan karyawan perusahaan diberikan perlindungan Asuransi Jiwa (JAMSOSTEK) selama pelaksanaan pekerjaan.</p>					
3.	<p>- Membangun kemitraan / Kerjasama Operasional (KSO) dengan rekan kontraktor lain. Untuk mengembangkan kualifikasi dan jaringan perusahaan.</p> <p>- Pengalaman kerja pada bidang yang sama dibuktikan dengan Surat Referensi kerja dari Pengguna Jasa pada proyek yang telah dikerjakan sebelumnya</p>					

Pertanyaan penutup :

1. Bagaimana pendapat anda secara keseluruhan tentang Pelelangan Pekerjaan dengan menggunakan sistem E-procurement ?

Setuju

Tidak Setuju

Sebutkan alasannya :

.....

.....

.....

.....

.....

Daftar pertanyaan ini akan dapat dipergunakan secara optimal apabila seluruh pertanyaan telah bapak/ibu/saudara/saudari jawab, oleh karena itu mohon diteliti kembali apakah semua pertanyaan telah terjawab.

Demikianlah pertanyaan dari kuesioner ini, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Yogyakarta,2011

Nama Perusahaan :

Nama Terang :

Jabatan :

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

5.1 Gambaran Umum Profil Responden

Data responden merupakan perusahaan kontraktor pelaksana yang berdomisili di wilayah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta yang pernah mengikuti dan memenangkan pelelangan dengan sistem *e-procurement*. Pada penelitian ini disebarkan sejumlah 25 eksemplar kuesioner kepada para responden dan hasil dari kuesioner tersebut akan dijadikan input data penelitian.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis deskriptif, analisis statistik dan analisa peringkat. Dari kuesioner bagian III Profil Responden dan Perusahaan diperoleh data tentang karakteristik responden diantaranya seperti gred perusahaan, kepemilikan e-mail perusahaan, seberapa sering perusahaan mengecek e-mail, lokasi akses internet dan jenis modem internet yang dipakai. Adapun uraiannya adalah sebagai berikut :

5.1.1 Karakteristik Responden

- a. Karakteristik responden berdasarkan gred perusahaan

Tabel 5.1 Karakteristik responden berdasarkan gred perusahaan

Gred Perusahaan	Frekuensi	%
3	4	16%
4	12	48%
≥ 5	9	36%
Jumlah	25	100%

Dari penelitian ini responden profil yang diambil 16% perusahaan dengan kualifikasi Gred 3, 48% perusahaan dengan kualifikasi Gred 4 dan 36% perusahaan dengan kualifikasi Gred 5.

b. Karakteristik responden tentang e-mail Perusahaan tersendiri

Tabel 5.2 Karakteristik responden kepemilikan e-mail perusahaan

Punya e-mail perusahaan	Frekuensi	%
Ya	22	88%
Tidak	3	12%
Jumlah	25	100%

Jadi dari hasil korespondensi didapat perusahaan yang menggunakan e-mail dengan nama perusahaan sendiri sejumlah 88%, kemudian 12% mempergunakan e-mail pribadi pimpinan atau direktur perusahaan. Sehingga dapat disimpulkan ternyata masih ada beberapa perusahaan yang memakai e-mail pribadi dalam pevelangan secara elektronik. Hal ini terjadi dikarenakan tidak adanya syarat khusus mengenai penggunaan e-mail perusahaan dalam pevelangan secara elektronik.

c. Karakteristik responden tentang frekuensi Perusahaan untuk mengecek e-mail

Tabel 5.3 Karakteristik responden seberapa sering mengecek e-mail

Seberapa sering mengecek e-mail	Frekuensi	%
Setiap hari	13	52%
Satu minggu sekali	8	32%
Hanya apabila dibutuhkan	4	16%
Jumlah	25	100%

Dari data diatas 52% responden memberikan respon positif dengan selalu mengecek e-mail setiap hari. Hal ini menandakan kesiapan perusahaan dalam menghadapi pelelangan *e-procurement* dimasa mendatang. Walaupun untuk mengetahui pengumuman proyek yang sedang berlangsung cukup dengan melihat pada portal pengadaan pemerintah, tetapi dengan membudayakan mengecek e-mail setiap hari akan lebih memberikan kebiasaan positif bagi perusahaan tersebut dalam pola komunikasi *online*.

d. Karakteristik responden tentang lokasi akses internet

Tabel 5.4 Karakteristik responden lokasi akses internet

Dimanakah biasanya akses internet	Frekuensi	%
di Kantor	24	96%
di Warnet	1	4%
Jumlah	25	100%

Dari hasil penelitian didapatkan 96% perusahaan jasa konstruksi melakukan akses internet untuk pelelangan dengan *e-procurement* berada di kantor dan 4% mengakses internet di warnet. Dengan hasil ini artinya mayoritas perusahaan telah siap menghadapi pelelangan dengan *e-procurement*.

e. Karakteristik responden tentang jenis modem internet yang dipakai

Tabel 5.5 Karakteristik responden jenis modem yang dipakai

Jenis modem yang dipakai	Frekuensi	%
USB Modem GSM/CDMA	13	52%
Wireless	2	8%
Lainnya..... (telkomnet Speedy)	9	36%
Jumlah	24	100%

Dari hasil penelitian tentang jenis modem internet yang digunakan untuk melakukan lelang *e-procurement* didapatkan bahwa 52% responden menggunakan

modem USB, 36% menggunakan telkomnet *speedy* dan 8% menggunakan *wireless* modem. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa dengan modem USB maka perusahaan tersebut telah mampu untuk mengikuti pelelangan dengan *e-procurement*.

5.2 Strategi Mengikuti dan Memenangkan Pelelangan dengan Sistem *e-procurement*

5.2.1 Analisis Strategi Mengikuti Pelelangan dengan Sistem *e-procurement*

Terdapat tiga analisis deskriptif yang akan dibahas pada sub bab ini, yaitu analisis distribusi frekuensi, analisis *mean* dan analisis peringkat (berdasarkan hasil yang diperoleh dari analisis *mean*).

5.2.1.1 Analisis Distribusi Frekuensi dari Strategi Mengikuti Pelelangan dengan Sistem *e-procurement*

Analisis distribusi frekuensi dilakukan untuk mengetahui presentasi jawaban yang diberikan oleh responden terhadap masing-masing faktor strategi. Jawaban dari responden terdiri atas lima pilihan yaitu sangat tidak setuju, tidak setuju, ragu-ragu, setuju dan sangat setuju. Pada strategi mengikuti pelelangan akan terdapat tiga faktor strategi yang terdiri dari *software*, *hardware* dan *brainware*. Kemudian dari masing-masing faktor strategi tersebut terdapat tiga substrategi.

a. *Software*

1. Meningkatkan / mengubah program dalam komputer untuk menunjang pelaksanaan pekerjaan (contoh : Ms.Office 2010, PDF Creator, dll)

Tabel 5.6 Distribusi Frekuensi untuk meningkatkan program komputer

Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
Sangat Tidak Setuju	-	0%
Tidak Setuju	2	8%
Ragu-ragu	2	8%
Setuju	14	56%
Sangat Setuju	7	28%
Jumlah	25	100%

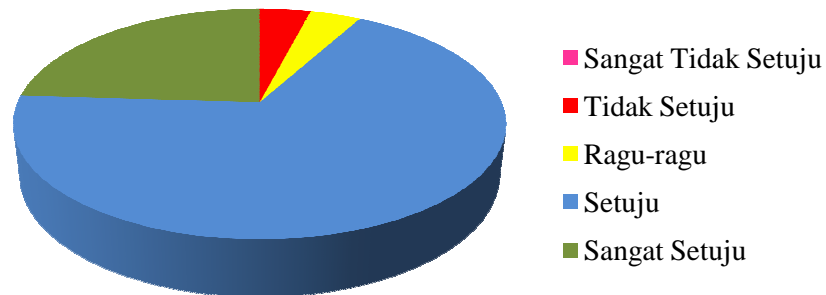


Grafik 5.1 Meningkatkan program komputer

2. Menambahkan program APENDO versi 2.2 dalam komputer untuk menunjang proses pelelangan.

Tabel 5.7 Distribusi Frekuensi untuk menambahkan program Apendo v2.2

Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
Sangat Tidak Setuju	-	0%
Tidak Setuju	1	4%
Ragu-ragu	1	4%
Setuju	17	68%
Sangat Setuju	6	24%
Jumlah	25	100%

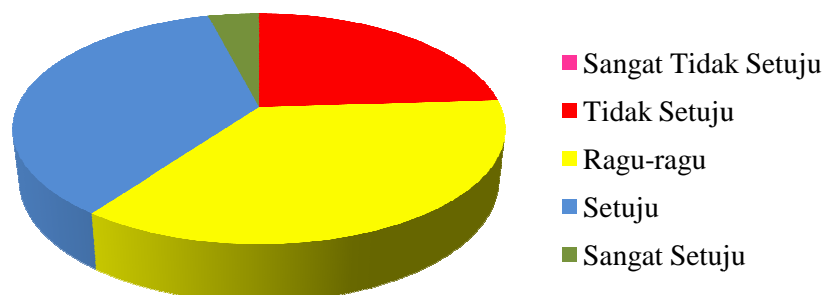


Grafik 5.2 Menambahkan program Apendo v2.2

3. Membuat website perusahaan sebagai sarana informasi perusahaan.

Tabel 5.8 Distribusi Frekuensi untuk membuat website perusahaan

Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
Sangat Tidak Setuju	-	0%
Tidak Setuju	6	24%
Ragu-ragu	9	36%
Setuju	9	36%
Sangat Setuju	1	4%
Jumlah	25	100%



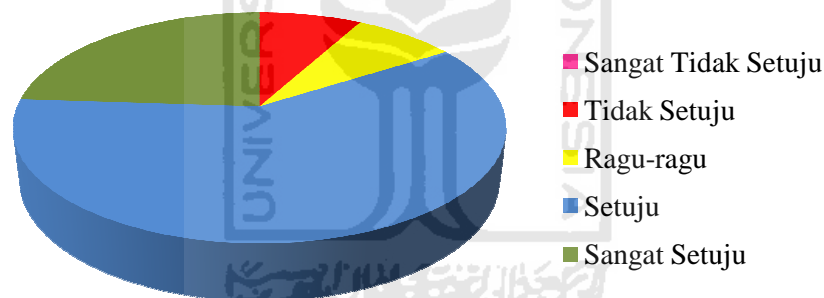
Grafik 5.3 Membuat website perusahaan

b. Hardware

1. Meningkatkan spesifikasi komputer dengan kapasitas lebih, untuk menunjang pelaksanaan pekerjaan (contoh : menambah / mengganti kapasitas Memory, RAM, Procesor, dll)

Tabel 5.9 Distribusi Frekuensi untuk meningkatkan spesifikasi komputer

Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
Sangat Tidak Setuju	-	0%
Tidak Setuju	2	8%
Ragu-ragu	2	8%
Setuju	15	60%
Sangat Setuju	6	24%
Jumlah	25	100%

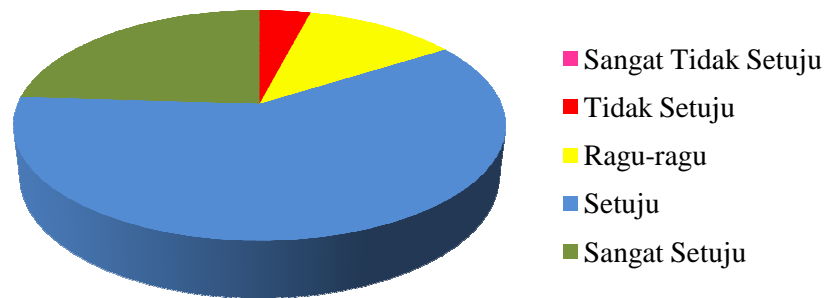


Grafik 5.4 Meningkatkan spesifikasi komputer

2. Pengadaan peralatan penunjang **baru** (contoh : Laptop, PC, Scanner, printer, modem internet, dll)

Tabel 5.10 Distribusi Frekuensi untuk pengadaan peralatan penunjang baru

Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
Sangat Tidak Setuju	-	0%
Tidak Setuju	1	4%
Ragu-ragu	3	12%
Setuju	15	60%
Sangat Setuju	6	24%
Jumlah	25	100%

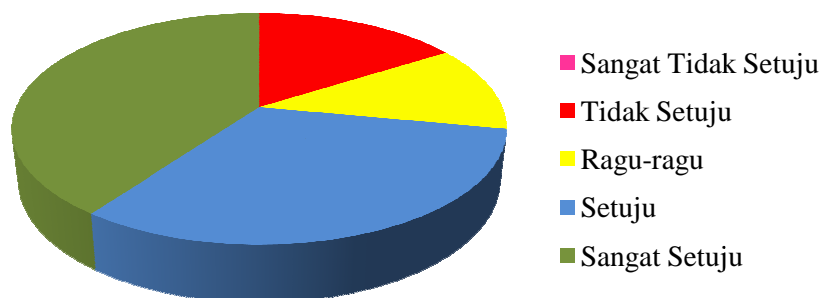


Grafik 5.5 Pengadaan peralatan penunjang baru

3. Berlangganan internet setiap bulan, guna menunjang sarana IT perusahaan

Tabel 5.11 Distribusi Frekuensi untuk berlangganan internet

Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
Sangat Tidak Setuju	-	0%
Tidak Setuju	4	16%
Ragu-ragu	3	12%
Setuju	8	32%
Sangat Setuju	10	40%
Jumlah	25	100%



Grafik 5.6 Berlangganan internet setiap bulan

c. Brainware

1. Meningkatkan kualitas dan pengetahuan karyawan dengan mengikut sertakan dalam pelatihan *e-procurement*.

Tabel 5.12 Distribusi Frekuensi untuk peningkatan kualitas karyawan

Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
Sangat Tidak Setuju	-	0%
Tidak Setuju	1	4%
Ragu-ragu	1	4%
Setuju	12	48%
Sangat Setuju	11	44%
Jumlah	25	100%

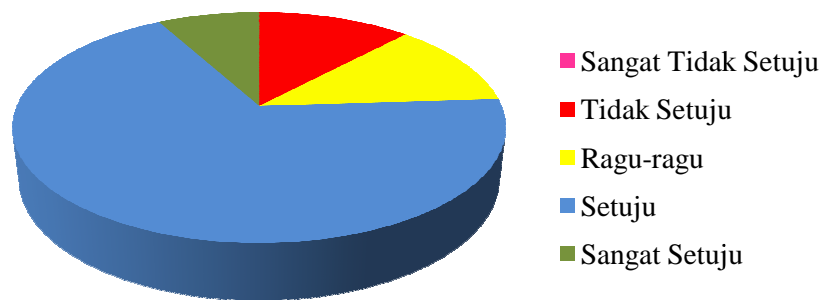


Grafik 5.7 Peningkatan kualitas karyawan

2. Penerimaan karyawan baru yang berpotensi khusus dalam bidang TI dan Menambah Tenaga Ahli atau Tenaga Terampil baru yang profesional, berpengalaman dan bersertifikat SKA atau SKT.

Tabel 5.13 Distribusi Frekuensi untuk penerimaan karyawan baru

Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
Sangat Tidak Setuju	-	0%
Tidak Setuju	3	12%
Ragu-ragu	3	12%
Setuju	17	68%
Sangat Setuju	2	8%
Jumlah	25	100%

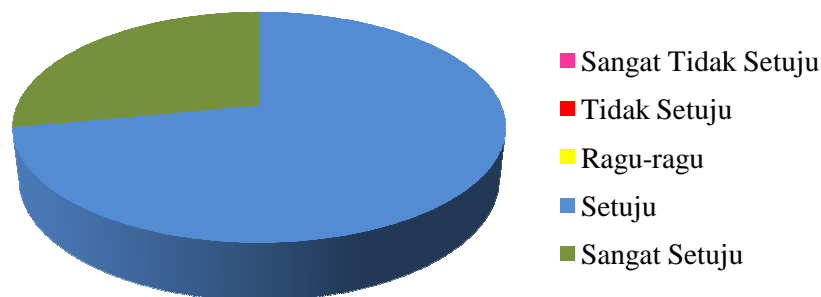


Grafik 5.8 Penerimaan karyawan baru

3. Menginventarisasi dan mengubah data – data perusahaan menjadi *softcopy* dalam satu file untuk kemudian diperkecil ukuran filenya, sehingga mempermudah dalam langkah selanjutnya untuk mengikuti Pelelangan pekerjaan.

Tabel 5.14 Distribusi Frekuensi untuk menginventaris data menjadi *softcopy*

Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
Sangat Tidak Setuju	-	0%
Tidak Setuju	-	0%
Ragu-ragu	-	0%
Setuju	18	72%
Sangat Setuju	7	28%
Jumlah	25	100%



Grafik 5.9 Menginventaris data menjadi *softcopy*

5.2.1.2 Analisis *Mean* dari Strategi Mengikuti Pelelangan dengan Sistem *e-procurement*

Analisis mean digunakan untuk menentukan tingkat pengaruh dari setiap faktor dari strategi mengikuti pelelangan dengan sistem *e-procurement*.

Dari tabel *mean* faktor strategi mengikuti pelelangan dengan sistem *e-procurement* dibawah ini didapat nilai mean tertinggi sebesar 4,32 pada faktor Meningkatkan kualitas dan pengetahuan karyawan dengan mengikut sertakan dalam pelatihan *e-procurement*. Hal ini berarti untuk faktor tersebut merupakan strategi perusahaan yang paling berpengaruh terhadap strategi mengikuti pelelangan dengan sistem *e-procurement*.

Dalam hal menganalisis faktor strategi mengikuti pelelangan dengan sistem *e-procurement*, khususnya yang berkaitan dengan *Software* yang harus diperhatikan adalah menambahkan program APENDO versi 2.2. Kemudian yang berkaitan dengan *Hardware* yang harus diperhatikan adalah Meningkatkan spesifikasi komputer dengan kapasitas lebih, untuk menunjang pelaksanaan pekerjaan (contoh : menambah / mengganti kapasitas Memory, RAM, Prosesor, dll). Sedangkan dalam kaitannya dengan *Brainware* yang harus diperhatikan adalah Meningkatkan kualitas dan pengetahuan karyawan dengan mengikut sertakan dalam pelatihan *e-procurement*.

Tabel 5.15 Nilai *mean* dari Strategi mengikuti pelelangan

No.	Keterangan	Mean
A.	Software	
1	Meningkatkan / mengubah program dalam komputer untuk menunjang pelaksanaan pekerjaan (contoh : Ms.Office 2010, PDF Creator, dll)	4,04
2	Menambahkan program APENDO versi 2.2 dalam komputer untuk menunjang proses pelelangan.	4,12
3	Membuat website perusahaan sebagai sarana informasi perusahaan	3,20
B.	Hardware	
1	Meningkatkan spesifikasi komputer dengan kapasitas lebih, untuk menunjang pelaksanaan pekerjaan (contoh : menambah / mengganti kapasitas Memory, RAM, Prosesor, dll)	4,08
2	Pengadaan peralatan penunjang baru (contoh : Laptop, PC, Scanner, printer, modem internet, dll)	4,04
3	Berlangganan internet setiap bulan, guna menunjang sarana IT perusahaan	3,96
C.	Brainware	
1	Meningkatkan kualitas dan pengetahuan karyawan dengan mengikut sertakan dalam pelatihan <i>e-procurement</i>	4,32
2	Penerimaan karyawan baru yang berpotensi khusus dalam bidang TI dan Menambah Tenaga Ahli atau Tenaga Terampil baru yang profesional, berpengalaman dan bersertifikat SKA atau SKT.	3,72

Tabel 5.15 Nilai *mean* dari Strategi mengikuti pelelangan (sambungan)

No.	Keterangan	Mean
3	Menginventarisasi dan mengubah data – data perusahaan menjadi softcopy dalam satu file untuk kemudian diperkecil ukuran filenya, sehingga mempermudah dalam langkah selanjutnya untuk mengikuti Pelelangan pekerjaan.	4,28

5.2.1.3 Analisis Peringkat dari Strategi Mengikuti Pelelangan dengan Sistem

e-procurement

1. *Software*

Tabel 5.16 Peringkat *mean* dari faktor *Software*

No.	Keterangan	Mean
A.	Software	
1	Menambahkan program APENDO versi 2.2 dalam komputer untuk menunjang proses pelelangan.	4,12
2	Meningkatkan / mengubah program dalam komputer untuk menunjang pelaksanaan pekerjaan (contoh : Ms.Office 2010, PDF Creator, dll)	4,04
3	Membuat website perusahaan sebagai sarana informasi perusahaan	3,20

Dari faktor strateg *software* dapat diketahui bahwa menambahkan program APENDO versi 2.2 dalam komputer untuk menunjang proses pelelangan mempunyai nilai *mean* tertinggi (4,12) dibandingkan subfaktor lainnya. Ini berarti bahwa dengan menambahkan program APENDO versi 2.2 adalah subfaktor yang mempengaruhi strategi perusahaan untuk mengikuti pelelangan dengan sistem *e-procurement*. Disamping bahwa program Apendo merupakan syarat wajib dalam mengunggah dokumen penawaran terutama dalam LPSE, maka dengan menambahkan dan mengupgrade program pengaman tersebut dan

menggunakannya kontraktor akan lebih memahami dan terbiasa dengan cara pengunggahan yang telah dienkripsi menggunakan program tersebut.

2. *Hardware*

Tabel 5.17 Peringkat *mean* dari faktor *Hardware*

No.	Keterangan	Mean
B.	Hardware	
1	Meningkatkan spesifikasi komputer dengan kapasitas lebih, untuk menunjang pelaksanaan pekerjaan (contoh : menambah / mengganti kapasitas Memory, RAM, Prosesor, dll)	4,08
2	Pengadaan peralatan penunjang baru (contoh : Laptop, PC, Scanner, printer, modem internet, dll)	4,04
3	Berlangganan internet setiap bulan, guna menunjang sarana IT perusahaan	3,96

Dari faktor utama *hardware* dapat diketahui bahwa Meningkatkan spesifikasi komputer dengan kapasitas lebih, untuk menunjang pelaksanaan pekerjaan (contoh : menambah / mengganti kapasitas Memory, RAM, Prosesor, dll) mempunyai nilai *mean* tertinggi (4,08) dibandingkan subfaktor lainnya. Ini berarti bahwa dengan melakukan *upgrade* kapasitas komputer akan lebih banyak dan cepat dalam melakukan proses pelelangan.

3. *Brainware*

Tabel 5.18 Peringkat *mean* dari faktor *Brainware*

No.	Keterangan	Mean
C.	Brainware	
1	Meningkatkan kualitas dan pengetahuan karyawan dengan mengikut sertakan dalam pelatihan <i>e-procurement</i>	4,32
2	Menginventarisasi dan mengubah data – data perusahaan menjadi <i>softcopy</i> dalam satu file untuk kemudian diperkecil ukuran filenya, sehingga mempermudah dalam langkah selanjutnya untuk mengikuti Pelelangan pekerjaan.	4,28

No.	Keterangan	Mean
C.	Brainware	
3	Penerimaan karyawan baru yang berpotensi khusus dalam bidang TI dan Menambah Tenaga Ahli atau Tenaga Terampil baru yang profesional, berpengalaman dan bersertifikat SKA atau SKT.	3,72

Dari faktor utama *brainware* dapat diketahui bahwa meningkatkan kualitas dan pengetahuan karyawan dengan mengikut sertakan dalam pelatihan *e-procurement* mempunyai nilai *mean* tertinggi (4,32) dibandingkan subfaktor lainnya. Ini berarti bahwa meningkatkan pengetahuan dengan cara mengikut sertakan karyawan dalam pelatihan – pelatihan yang berkaitan dengan *e-procurement* maka karyawan akan terbiasa dan lebih mudah dalam mengikuti pelelangan barang / jasa dengan media *internet*.

5.2.2 Analisis Strategi Memenangkan Pelelangan dengan Sistem *e-procurement*

Terdapat tiga analisis deskriptif yang akan dibahas pada bagian ini, yaitu analisis distribusi frekuensi, analisis *mean* dan analisis peringkat (berdasarkan hasil yang diperoleh dari analisis *mean*).

5.2.2.1 Analisis Distribusi Frekuensi dari Strategi Memenangkan Pelelangan dengan Sistem *e-procurement*

Analisis distribusi frekuensi dilakukan untuk mengetahui presentasi jawaban yang diberikan oleh responden terhadap masing-masing faktor strategi. Jawaban dari responden terdiri atas lima pilihan yaitu sangat tidak setuju, tidak setuju, ragu-ragu, setuju dan sangat setuju. Pada strategi memenangkan

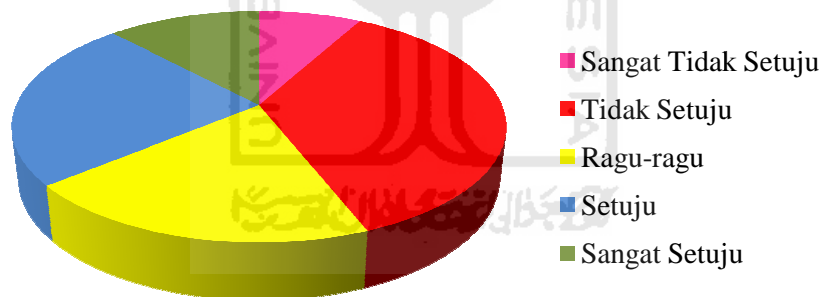
pelelangan akan terdapat tiga faktor strategi yang terdiri dari teknis, komunikasi, kompetensi dan pelayanan perusahaan (service). Kemudian dari masing-masing faktor strategi tersebut terdapat tiga substrategi.

a. Teknis

1. Membuat harga penawaran dengan harga rendah ($< 80\%$ dari nilai HPS)

Tabel 5.19 Distribusi Frekuensi untuk membuat harga penawaran rendah

Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
Sangat Tidak Setuju	2	8%
Tidak Setuju	9	36%
Ragu-ragu	5	20%
Setuju	6	24%
Sangat Setuju	3	12%
Jumlah	25	100%



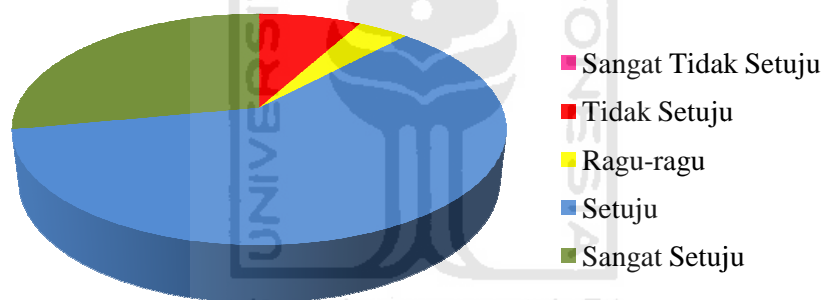
Grafik 5.10 Membuat harga penawaran rendah

Dari hasil diatas didapatkan, ternyata *hipotesis* bahwa untuk memenangkan pelelangan dengan *e-procurement* salah satu strategi yang dipakai adalah membuat harga penawaran rendah ($< 80\%$ dari nilai HPS) adalah salah, karena berdasarkan hasil diatas hal itu bukanlah salah satu faktor utama yang dipilih oleh mayoritas perusahaan jasa konstruksi.

2. Meningkatkan kualitas dari penyajian Dokumen Penawaran (contoh : merinci dengan jelas metode pelaksanaan, spesifikasi teknis, jadwal waktu pelaksanaan, *network planning*, rencana mutu kontrak, dll)

Tabel 5.20 Distribusi Frekuensi untuk meningkatkan kualitas Dokumen Penawaran

Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
Sangat Tidak Setuju	-	0%
Tidak Setuju	2	8%
Ragu-ragu	1	4%
Setuju	15	60%
Sangat Setuju	7	28%
Jumlah	25	100%

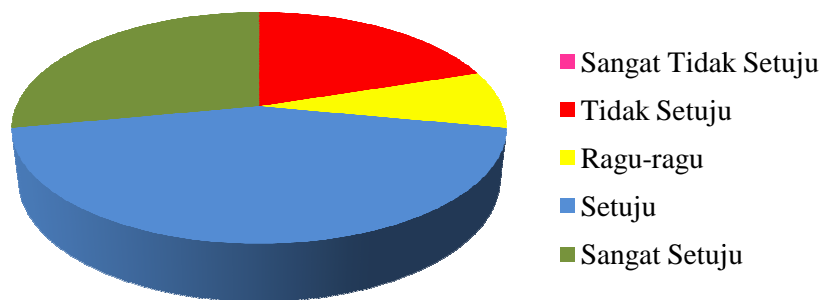


Grafik 5.11 Meningkatkan kualitas Dokumen Penawaran

3. Menambahkan program Rencana Keselamatan dan Kesehatan Kerja Konstruksi (RK3K) dalam Dokumen Penawaran.

Tabel 5.21 Distribusi Frekuensi untuk menambah program RK3K

Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
Sangat Tidak Setuju	-	0%
Tidak Setuju	5	20%
Ragu-ragu	2	8%
Setuju	11	44%
Sangat Setuju	7	28%
Jumlah	25	100%



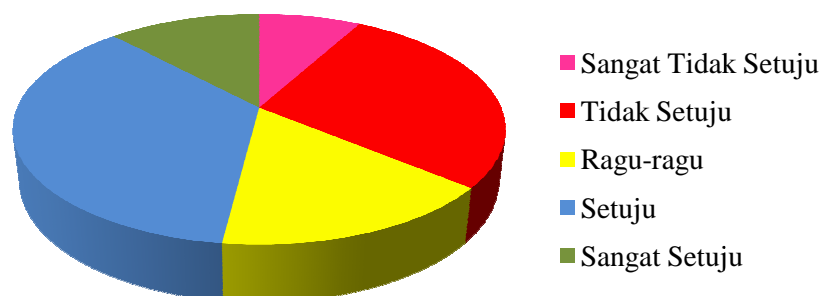
Grafik 5.12 Menambah program RK3K

b. Komunikasi

1. Menjalin hubungan komunikasi timbal balik dan pendekatan khusus dengan Panitia Pengadaan / Pengguna Jasa untuk memenangkan pelelangan pekerjaan.

Tabel 5.22 Distribusi Frekuensi untuk menjalin komunikasi dengan panitia pengadaan

Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
Sangat Tidak Setuju	2	8%
Tidak Setuju	7	28%
Ragu-ragu	4	16%
Setuju	9	36%
Sangat Setuju	3	12%
Jumlah	25	100%

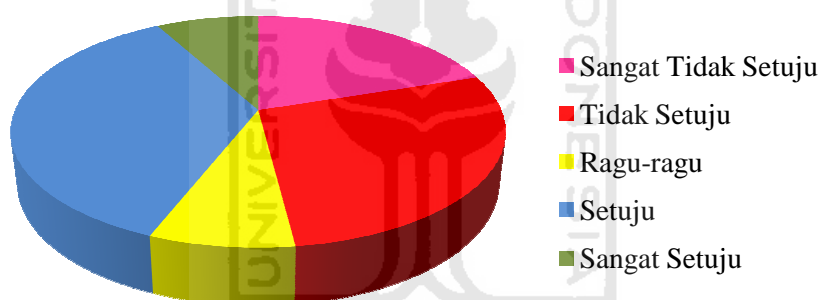


Grafik 5.13 Menjalin komunikasi dengan panitia pengadaan

2. Membangun koordinasi dengan sesama Kontraktor maupun Asosiasi Perusahaan Kontraktor di daerah untuk melakukan pembagian paket pekerjaan.

Tabel 5.23 Distribusi Frekuensi untuk membangun koordinasi dengan Asosiasi

Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
Sangat Tidak Setuju	5	20%
Tidak Setuju	7	28%
Ragu-ragu	2	8%
Setuju	9	36%
Sangat Setuju	2	8%
Jumlah	25	100%

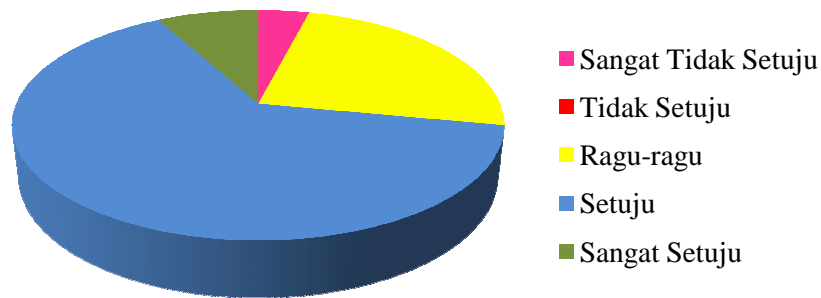


Grafik 5.14 Membangun koordinasi dengan Asosiasi

3. Memberikan penghargaan atau bonus kepada Karyawan yang memenangkan pelelangan yang diselenggarakan Unit Layanan Penyedia.

Tabel 5.24 Distribusi Frekuensi untuk memberikan penghargaan kepada karyawan

Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
Sangat Tidak Setuju	1	4%
Tidak Setuju	-	0%
Ragu-ragu	6	24%
Setuju	16	64%
Sangat Setuju	2	8%
Jumlah	25	100%



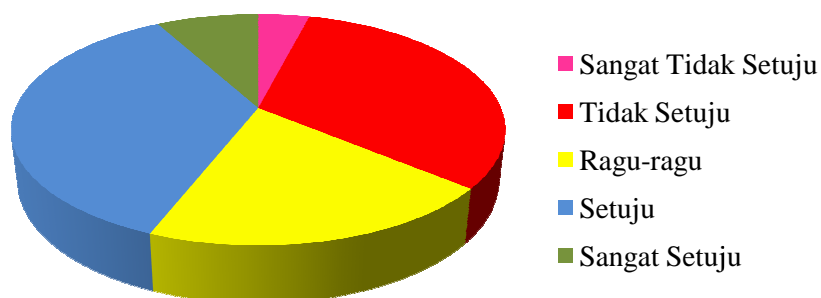
Grafik 5.15 Memberikan penghargaan kepada karyawan

c. Kompetensi dan Pelayanan Perusahaan (Service)

1. Kepemilikan Sertifikasi Perusahaan ISO 9001 2000, tentang K3 dan ISO 9000 tentang Sistem Manajemen Mutu

Tabel 5.25 Distribusi Frekuensi untuk sertifikasi perusahaan

Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
Sangat Tidak Setuju	1	4%
Tidak Setuju	8	32%
Ragu-ragu	5	20%
Setuju	9	36%
Sangat Setuju	2	8%
Jumlah	25	100%

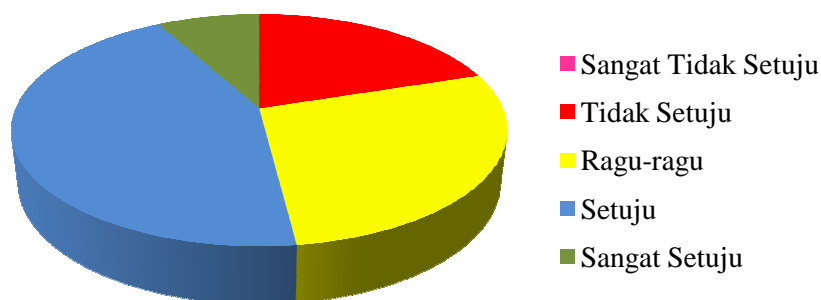


Grafik 5.16 Kepemilikan sertifikasi perusahaan

2. Transparansi kemampuan keuangan perusahaan dengan melakukan audit setiap tahun oleh Akuntan Publik, Jaminan peralatan kerja yang baik, perawatan berkala pada peralatan kerja (kualitas, kuantitas dan status kepemilikan alat perusahaan sendiri), Jaminan proses pekerjaan yang baik dengan melakukan service lebih kepada Panitia Pengadaan, Pengguna Jasa dan seluruh pengawas di lapangan selama pelaksanaan pekerjaan. Memberikan kepastian kepada Panitia Pengadaan bahwa seluruh pekerja dan karyawan perusahaan diberikan perlindungan Asuransi Jiwa (JAMSOSTEK) selama pelaksanaan pekerjaan

Tabel 5.26 Distribusi Frekuensi untuk sumber daya keuangan, peralatan dan jaminan proses pekerjaan

Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
Sangat Tidak Setuju	-	0%
Tidak Setuju	5	20%
Ragu-ragu	7	28%
Setuju	11	44%
Sangat Setuju	2	8%
Jumlah	25	100%

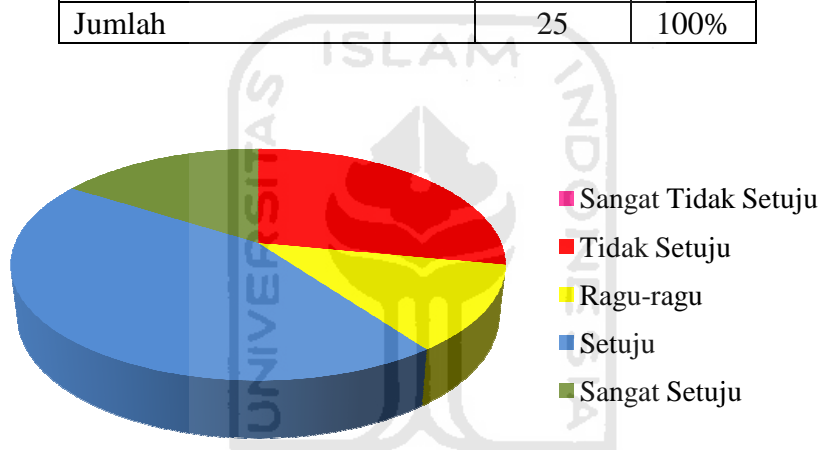


Grafik 5.17 Sumber daya keuangan, peralatan dan jaminan proses pekerjaan

3. Membangun kemitraan / Kerjasama Operasional (KSO) dengan rekan kontraktor lain. Untuk mengembangkan kualifikasi dan jaringan perusahaan, Pengalaman kerja pada bidang yang sama dibuktikan dengan Surat Referensi kerja dari Pengguna Jasa pada proyek yang telah dikerjakan sebelumnya

Tabel 5.27 Distribusi Frekuensi untuk KSO dan pengalaman perusahaan

Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
Sangat Tidak Setuju	-	0%
Tidak Setuju	7	28%
Ragu-ragu	3	12%
Setuju	11	44%
Sangat Setuju	4	16%
Jumlah	25	100%



Grafik 5.18 KSO dan pengalaman perusahaan

5.2.2.2 Analisis *Mean* dari Strategi Memenangkan Pelelangan dengan Sistem

e-procurement

Analisis mean digunakan untuk menentukan tingkat pengaruh dari setiap faktor dari strategi memenangkan pelelangan dengan sistem *e-procurement*.

Dari tabel *mean* faktor strategi memenangkan pelelangan dengan sistem *e-procurement* dibawah ini didapat nilai mean tertinggi sebesar 4,08 pada faktor Meningkatkan kualitas dari penyajian Dokumen Penawaran (contoh : merinci dengan jelas metode pelaksanaan, spesifikasi teknis, jadwal waktu pelaksanaan,

network planning, rencana mutu kontrak, dll). Hal ini berarti untuk faktor tersebut merupakan strategi perusahaan yang paling berpengaruh terhadap strategi memenangkan pelelangan dengan sistem *e-procurement*.

Dalam hal menganalisis faktor strategi mengikuti memenangkan pelelangan dengan sistem *e-procurement*, khususnya yang berkaitan dengan Harga yang harus diperhatikan adalah Meningkatkan kualitas dari penyajian Dokumen Penawaran (contoh : merinci dengan jelas metode pelaksanaan, spesifikasi teknis, jadwal waktu pelaksanaan, *network planning*, rencana mutu kontrak, dll). Kemudian yang berkaitan dengan Komunikasi yang harus diperhatikan adalah Memberikan penghargaan atau bonus kepada Karyawan yang memenangkan pelelangan yang diselenggarakan Unit Layanan Penyedia. Sedangkan dalam kaitannya dengan Kompetensi dan Pelayanan Perusahaan (Service) yang harus diperhatikan adalah Membangun kemitraan / Kerjasama Operasional (KSO) dengan rekan kontraktor lain. Untuk mengembangkan kualifikasi dan jaringan perusahaan, Pengalaman kerja pada bidang yang sama dibuktikan dengan Surat Referensi kerja dari Pengguna Jasa pada proyek yang telah dikerjakan sebelumnya

Tabel 5.28 Nilai *mean* dari Strategi memenangkan pelelangan

No.	Keterangan	Mean
A.	Teknis	
1	Membuat harga penawaran dengan harga rendah (< 80% dari nilai HPS)	2,96
2	Meningkatkan kualitas dari penyajian Dokumen Penawaran (contoh : merinci dengan jelas metode pelaksanaan, spesifikasi teknis, jadwal waktu pelaksanaan, <i>network planning</i> , rencana mutu kontrak, dll)	4,08
3	Menambahkan program Rencana Keselamatan dan Kesehatan Kerja Konstruksi (RK3K) dalam Dokumen Penawaran.	3,80
B.	Komunikasi	
1	Menjalin hubungan komunikasi timbal balik dan pendekatan khusus dengan Panitia Pengadaan / Pengguna Jasa untuk memenangkan pelelangan pekerjaan.	3,16
2	Membangun koordinasi dengan sesama Kontraktor maupun Asosiasi Perusahaan Kontraktor di daerah untuk melakukan pembagian paket pekerjaan.	2,84
3	Memberikan penghargaan atau bonus kepada Karyawan yang memenangkan pelelangan yang diselenggarakan Unit Layanan Penyedia.	3,72
C.	Kompetensi dan Pelayanan Perusahaan (Service)	
1	Kepemilikan Sertifikasi Perusahaan ISO 9001 2000, tentang K3 dan ISO 9000 tentang Sistem Manajemen Mutu	3,12
2	<ul style="list-style-type: none"> - Transparansi kemampuan keuangan perusahaan dengan melakukan audit setiap tahun oleh Akuntan Publik - Jaminan peralatan kerja yang baik, perawatan berkala pada peralatan kerja (kualitas, kuantitas dan status kepemilikan alat perusahaan sendiri). - Jaminan proses pekerjaan yang baik dengan melakukan service lebih kepada Panitia Pengadaan, Pengguna Jasa dan seluruh pengawas di lapangan selama pelaksanaan pekerjaan. - Memberikan kepastian kepada Panitia Pengadaan bahwa seluruh pekerja dan karyawan perusahaan diberikan perlindungan Asuransi Jiwa (JAMSOSTEK) selama pelaksanaan pekerjaan. 	3,40

Tabel 5.28 Nilai *mean* dari Strategi memenangkan pelelangan (sambungan)

No.	Keterangan	Mean
C.	Kompetensi dan Pelayanan Perusahaan (Service)	
3	- Membangun kemitraan / Kerjasama Operasional (KSO) dengan rekan kontraktor lain. Untuk mengembangkan kualifikasi dan jaringan perusahaan. - Pengalaman kerja pada bidang yang sama dibuktikan dengan Surat Referensi kerja dari Pengguna Jasa pada proyek yang telah dikerjakan sebelumnya	4,04

5.2.2.3 Analisis Peringkat dari Strategi Mengikuti Pelelangan dengan Sistem

e-procurement

1. Teknis

Tabel 5.29 Peringkat *mean* dari faktor Teknis

No.	Keterangan	Mean
1	Meningkatkan kualitas dari penyajian Dokumen Penawaran (contoh : merinci dengan jelas metode pelaksanaan, spesifikasi teknis, jadwal waktu pelaksanaan, <i>network planning</i> , rencana mutu kontrak, dll)	4,08
2	Menambahkan program Rencana Keselamatan dan Kesehatan Kerja Konstruksi (RK3K) dalam Dokumen Penawaran.	3,80
3	Membuat harga penawaran dengan harga rendah (< 80% dari nilai HPS)	2,96

Dari strategi faktor teknis dapat diketahui bahwa Meningkatkan kualitas dari penyajian Dokumen Penawaran (contoh : merinci dengan jelas metode pelaksanaan, spesifikasi teknis, jadwal waktu pelaksanaan, *network planning*, rencana mutu kontrak, dll) mempunyai nilai *mean* tertinggi (4,08) dibandingkan subfaktor lainnya. Ini berarti bahwa perusahaan kontraktor akan menitik beratkan pada kualitas dari penyajian dokumen penawaran dari pada membuat harga

penawaran rendah, karena dengan tampilan dan rincian kelengkapan dokumen akan menambah penilaian tersendiri oleh panitia pengadaan.

2. Komunikasi

Tabel 5.30 Peringkat *mean* dari faktor Komunikasi

No.	Keterangan	Mean
1	Memberikan penghargaan atau bonus kepada Karyawan yang memenangkan pelelangan yang diselenggarakan Unit Layanan Penyedia.	3,72
2	Menjalin hubungan komunikasi timbal balik dan pendekatan khusus dengan Panitia Pengadaan / Pengguna Jasa untuk memenangkan pelelangan pekerjaan.	3,16
3	Membangun koordinasi dengan sesama Kontraktor maupun Asosiasi Perusahaan Kontraktor di daerah untuk melakukan pembagian paket pekerjaan.	2,84

Dari strategi faktor komunikasi dapat diketahui bahwa Memberikan penghargaan atau bonus kepada Karyawan yang memenangkan pelelangan yang diselenggarakan Unit Layanan Penyedia. mempunyai nilai *mean* tertinggi (3,72) dibandingkan subfaktor lainnya. Ini berarti bahwa strategi komunikasi internal perusahaan kontraktor lebih dominan dari pada melakukan komunikasi eksternal, apabila komunikasi internal perusahaan berjalan lancar maka dalam setiap langkah perusahaan untuk mendapatkan paket pekerjaan khususnya dalam pelelangan sistem *e-procurement* akan lebih terasa mudah. Dengan pola komunikasi internal yang dibangun dengan baik maka rasa saling memiliki antara karyawan dan perusahaan akan terbina dengan sendirinya yang dilandasi rasa tanggung jawab.

3. Kompetensi dan Pelayanan Perusahaan (Service)

Tabel 5.31 Peringkat *mean* dari faktor Kompetensi dan Pelayanan Perusahaan (Service)

No.	Keterangan	Mean
1	<ul style="list-style-type: none"> - Membangun kemitraan / Kerjasama Operasional (KSO) dengan rekan kontraktor lain. Untuk mengembangkan kualifikasi dan jaringan perusahaan. - Pengalaman kerja pada bidang yang sama dibuktikan dengan Surat Referensi kerja dari Pengguna Jasa pada proyek yang telah dikerjakan sebelumnya 	4,04
2	<ul style="list-style-type: none"> - Transparansi kemampuan keuangan perusahaan dengan melakukan audit setiap tahun oleh Akuntan Publik - Jaminan peralatan kerja yang baik, perawatan berkala pada peralatan kerja (kualitas, kuantitas dan status kepemilikan alat perusahaan sendiri). - Jaminan proses pekerjaan yang baik dengan melakukan service lebih kepada Panitia Pengadaan, Pengguna Jasa dan seluruh pengawas di lapangan selama pelaksanaan pekerjaan. - Memberikan kepastian kepada Panitia Pengadaan bahwa seluruh pekerja dan karyawan perusahaan diberikan perlindungan Asuransi Jiwa (JAMSOSTEK) selama pelaksanaan pekerjaan. 	3,40
3	Kepemilikan Sertifikasi Perusahaan ISO 9001 2000, tentang K3 dan ISO 9000 tentang Sistem Manajemen Mutu	3,12

Dari strategi faktor Kompetensi dan Pelayanan Perusahaan (Service) dapat diketahui bahwa Membangun kemitraan / Kerjasama Operasional (KSO) dengan rekan kontraktor lain. Untuk mengembangkan kualifikasi dan jaringan perusahaan serta Pengalaman kerja pada bidang yang sama dibuktikan dengan Surat Referensi kerja dari Pengguna Jasa pada proyek yang telah dikerjakan sebelumnya. mempunyai nilai *mean* tertinggi (4,04) dibandingkan subfaktor lainnya. Ini berarti bahwa strategi dengan membangun kemitraan atau Kerjasama Operasional (KSO) antara sesama kontraktor sangat diperlukan guna menunjang sistem operasional

perusahaan. Didukung pula sistem tertib administrasi dengan mengumpulkan Surat Referensi pengalaman kerja dari pengguna jasa pada pekerjaan sebelumnya untuk menambah penilaian dalam pengalaman pekerjaan dan Kemampuan Dasar (KD) pada bidang pekerjaan yang sama.

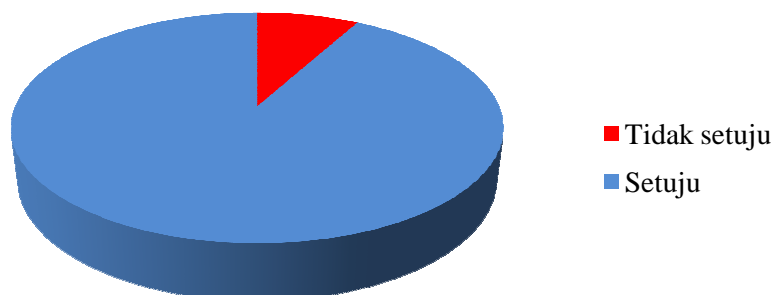
5.3 Pandangan Mengenai Pelelangan dengan Sistem *e-procurement*

Pada akhir kuesioner kami memberikan pertanyaan kepada responden sebagai berikut, Bagaimana pendapat anda secara keseluruhan tentang Pelelangan Pekerjaan dengan menggunakan sistem *e-procurement* ?

Dengan hasil penilaian sebagai berikut

Tabel 5.32 Distribusi Frekuensi mengenai pelelangan dengan *e-procurement*

Pelelangan dengan <i>e-procurement</i>	Frekuensi	%
Setuju	23	92%
Tidak Setuju	2	8%
Jumlah	25	100%



Grafik 5.19 Pendapat secara keseluruhan tentang Pelelangan Pekerjaan dengan menggunakan sistem E-procurement ?

Dari hasil diatas maka telah diketahui bahwa 92% perusahaan jasa konstruksi setuju tentang pelelangan pekerjaan dilakukan dengan sistem *e-procurement*. Berikut ini beberapa alasan yang dikemukakan oleh perusahaan yang setuju, diantaranya adalah :

1. Dengan menggunakan sistem *e-procurement* maka proses pelelangan lebih efektif dan efisien.
2. Menunjang keterbukaan informasi tentang proses pengadaan barang dan jasa di lingkungan pemerintah.
3. Sistem pelelangan menjadi lebih mudah, murah dan cepat. Dikarenakan dapat diakses kapanpun, dimanapun dan tidak perlu bertemu dengan panitia pengadaan sehingga dapat mengurangi nilai mobilisasi perusahaan.
4. Tidak perlu membeli Dokumen RKS cukup dengan mengunduh dokumen pada portal layanan pengadaan barang dan jasa sehingga biaya proses pelelangan lebih murah.

Kemudian dari hasil diatas masih terdapat 8% perusahaan jasa konstruksi yang tidak setuju pelelangan pekerjaan dilakukan dengan sistem *e-procurement*. Berikut ini beberapa alasan yang dikemukakan oleh perusahaan yang tidak setuju, diantaranya adalah :

1. Lamanya proses untuk mengunggah dan mengunduh dokumen penawaran.
2. Tidak praktis, dikarenakan dua kali kerja. Dokumen *hardcopy* tetap dikumpulkan walaupun dokumen *softcopy* telah diunggah ke dalam portal layanan pengadaan barang dan jasa.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi perusahaan dalam mengikuti pelelangan dengan sistem *e-procurement* adalah meningkatkan kualitas dan pengetahuan karyawan dengan cara mengikut sertakan karyawan dalam pelatihan-pelatihan *e-procurement* yang diselenggarakan Unit Layanan Penyedia (ULP), kemudian menambahkan program APENDO versi 2.2 dalam komputer untuk menunjang proses pelelangan dan meningkatkan spesifikasi komputer dengan kapasitas lebih, untuk menunjang pelaksanaan pekerjaan.
2. Strategi perusahaan untuk memenangkan pelelangan dengan sistem *e-procurement* adalah meningkatkan kualitas dari penyajian Dokumen Penawaran, kemudian memberikan penghargaan atau bonus kepada Karyawan yang memenangkan pelelangan dan membangun kemitraan dengan rekan kontraktor lain.

6.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas dapat dikemukakan saran yaitu, beralihnya sistem pengadaan barang / jasa ke dalam media *internet* dan dengan adanya perubahan sistem ini maka perusahaan jasa konstruksi dituntut untuk lebih mempersiapkan komponen perusahaannya dalam bidang teknologi informasi terutama peningkatan Sumber Daya Manusia.



DAFTAR PUSTAKA

- Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 54 Tahun 2010. Pengadaan Barang / Jasa Pemerintah.
- Penjelasan Atas Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 54 Tahun 2010. Pengadaan Barang / Jasa Pemerintah.
- Lampiran III Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 54 Tahun 2010. Tata Cara Pemilihan Penyedia Pekerjaan Konstruksi.
- Peraturan Lembaga Pengembangan Jasa Konstruksi Nomor 15, 2010 Perpanjangan dan Registrasi Ulang Sertifikat Badan Usaha (SBU) Jasa Konstruksi Untuk Pelaksanaan Pengadaan Pekerjaab Jasa Konstruksi Tahun 2011, Jakarta.
- Roni Budianto, Jeffry Setiono, 2008. Studi Tentang Faktor – Faktor Yang Menentukan Perencanaan Strategi Dalam Perusahaan Konstruksi. Surabaya
- Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang / Jasa Pemerintah (LKPP), Petunjuk Pengoperasian Aplikasi Layanan Pengadaan Secara Elektronik Versi 2.2.0 r5a. Untuk Penyedia
- Prosedur Regristrasi Penyedia Barang / Jasa Pengadaan Secara Elektronik di LPSE Kota Yogyakarta
- Kementerian Pekerjaan Umum. 2010. Petunjuk Teknis *e-procurement*. Jakarta : Pusat Pegolahan Data Sekretariat Jenderal Kementerian Pekerjaan Umum
- Peraturan Kepala Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang / Jasa Pemerintah Nomor 1 Tahun 2011. Tata Cara E – Tendering. Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang / Jasa Pemerintah Republik Indonesia
- <http://lpse.jogjakota.go.id/eproc/app>
- <http://www.pengadaannasional-bappenas.go.id/eproc/app?service=page/SyaratKetentuan2>
- Dokumen Pelelangan Umum Pasca Kualifikasi Pekerjaan Konstruksi. 2011. Instansi : Satuan Kerja Non Vertikal Tertentu Penataan Bangunan Dan Lingkungan DI. Yogyakarta. Paket Pekerjaan : Dukungan PSD Penanggulangan Kebakaran Kabupaten Bantul

LAMPIRAN





UNTUK DOSEN

**KARTU PRESENSI KONSULTASI
 TUGAS AKHIR MAHASISWA**

PERIODE KE : II (Genap.Jan.2011 - Jun.2011)

NO	NAMA	NO.MHS.	BID.STUDI
1.	Wilianto Baskoro	03 511 024	Teknik Sipil

JUDUL TUGAS AKHIR

tingkat Kepuasan Penyedia Jasa Konstruksi Dalam Mengikuti Proses Pengadaan Barang / Jasa Secara Elektronik (E- Procurement)

Dosen Pembimbing I : Albany Musyafa, ST,MT,Ph.D

Dosen Pembimbing II : Albany Musyafa, ST,MT,Ph.D



Jogjakarta , 16-Feb-11
 Ketua Prodi Teknik Sipil



I. H. Suharyatmo, MT

an	:	
	:	
	:	
aran	:	



KARTU PESERTA TUGAS AKHIR

NO	NAMA	NO.MHS.	BID.STUDI
1.	Wilianto Baskoro	03 511 024	Teknik Sipil
JUDUL TUGAS AKHIR			
Tingkat Kepuasan Penyedia Jasa Konstruksi Dalam Mengikuti Proses Pengadaan Barang / Jasa Secara Elektronik (E- Procurement)			

PERIODE KE : II (Genap.Jan.2011 - Jun.2011)

No.	Kegiatan	Bulan Ke :					
		Jan	Peb	Mar.	Apr.	Mei	Jun
1	Pendaftaran	■					
2	Penentuan Dosen Pembimbing	■					
3	Pembuatan Proposal		■				
4	Seminar Proposal		■				
5	Konsultasi Penyusunan TA.		■	■			
6	Sidang - Sidang			■	■	■	
7	Pendadaran					■	■

Dosen Pembimbing I : Albany Musyafa, ST,MT,Ph.D

Dosen Pembimbing II : Albany Musyafa, ST,MT,Ph.D



Jogjakarta ,16-Feb-11
 Ketua Prodi Teknik Sipil



[Signature]
 H. Suharyatmo, MT

catatan	:	
minar	:	Jumatt, 13 Mei 2011
ang	:	
padaran	:	