

TUGAS AKHIR

ANALISA PENGARUH FAKTOR–FAKTOR PENENTU

PEMENANG LELANG JASA KONSTRUKSI TERHADAP

PILIHAN STRATEGI PENAWARAN



Dibuat Untuk Memenuhi Persyaratan Kurikulum
Program S-1 Program Studi Teknik Sipil Fakultas Teknik
Universitas Batanghari Jambi

Disusun Oleh:

OGI WAHYUDI

1700822201090

PROGRAM STUDI TEKNIK SIPIL

FAKULTAS TEKNIK

UNIVERSITAS BATANGHARI

2022

BALAMAN PERSETUJUAN
ANALISA PENGARUH FAKTOR-FAKTOR PENENTU
PEMENANG LELANG JASA KONSTRUKSI TERHADAP
PILIHAN STRATEGI PENAWARAN



Disusun Oleh:

Ogi Wahyudi

1700822201090

Dengan Ini Dosen Pembimbing Tugas Akhir Program Studi Teknik Sipil Fakultas Universitas Batanghari menyatakan Tugas Akhir dengan Judul dan Penyusun Sebagaimana Di Atas Telah Disetujui Sesuai Prosedur, Ketentuan dan Kelaziman yang Berlaku.

Jambi, Maret 2022

Dosen Pembimbing I

Elvira Handayani, S.T, M.T

Dosen Pembimbing II

Ria Zulfiati, S.T, M.T

HALAMAN PENGESAHAN
ANALISA PENAGARUH FAKTOR-FAKTOR PENENTU
PEMENANG LELANG JASA KONSTRUKSI TERHADAP
PILIHAN STRATEGI PENAWARAN

Tugas Akhir ini telah dipertahankan di hadapan Panitia Penguji Ujian Tugas Akhir dan Komprehensif dan diterima sebagai persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik pada Program Studi Teknik Sipil Fakultas Teknik Universitas Batanghari

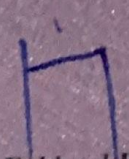
Nama : Ogi Wahyudi
NPM : 1700822201090
Hari/Tanggal Ujian : Jumat / 18 Februari 2022
Jam : 08:00 WIB s/d selesai
Tempat : Ruang Sidang Fakultas Teknik Universitas Batanghari

PANITIA PENGUJI

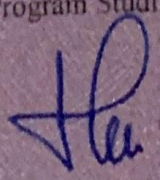
Jabatan	Nama	Tanda Tangan
1. Ketua	: Annisaa Dwiretnani, ST., MT.	
2. Sekretaris	: Ria Zulfiati, ST., MT.	
3. Anggota	: Elvira Handayani, ST., MT.	
4. Anggota	: Ari Setiawan, ST., MT.	
5. Anggota	: Dwitya Okky Azanna, ST., M.Eng.	

Disahkan Oleh .

Dekan Fakultas Teknik


Dr. Ir. H. Fakhru Rozi Yamali, M.E

Ketua Program Studi Teknik Sipil


Elvira Handayani, S.T., M.T

ABSTRAK

Proses pelelangan pemerintah di atur dalam Peraturan Presiden No.12 Tahun 2021, yang memiliki kebijakan meningkatkan kualitas perencanaan pengadaan barang/jasa, dan melaksanakan pengadaan barang/jasa yang lebih transparan, terbuka, dan kompetitif. Untuk mengetahui faktor pengaruh pelelangan agar dapat menerapkan prinsip efisiensi, efektif, transparan, terbuka, bersaing, adil, dan akuntabel. Konsep yang paling utama dalam strategi penawaran adalah untuk menentukan nilai harga penawaran yang memiliki probabilitas tinggi memenangkan tender dengan meletakkan harga terendah tetapi masih bisa mendapatkan keuntungan dari harga penawaran tersebut. faktor utama sebagai penentu pemenang lelang jasa konstruksi yang di tinjau dari faktor administrasi yaitu ada 3 aspek yang sangat berpengaruh yaitu ijin usaha, kelengkapan dan kesesuaian syarat syarat substansial yang di minta dalam dokumen lelang, serta faktor keabsahan dan kelengkapan surat penawaran, dimana Jikalau ketiga aspek tersebut dilanggar atau bermasalah maka peserta tidak akan dapat mengikuti proses pelelangan. lalu ditinjau dari faktor teknis yaitu metode dan strategi pelaksanaan pekerjaan serta pengendalian yang di gunakan.

Kata Kunci: Penawaran, Pelelangan (e procurement).

ABSTRACT

The government auction process is regulated in Presidential Regulation No. 12 of 2021, which has a policy of improving the quality of planning for the procurement of goods/services, and implementing a more transparent, open, and competitive procurement of goods/services. To determine the factors influencing the auction in order to apply the principles of efficiency, effectiveness, transparency, openness, competition, fairness, and accountability. The most important concept in the bidding strategy is to determine the value of the bid price which has a high probability of winning the tender by placing the lowest price but still being able to profit from the bid price. The main factor as determining the winner of the construction service auction in terms of administrative factors is that there are 3 very influential aspects, namely the business license, the completeness and conformity of the substantial requirements requested in the tender document, as well as the validity and completeness factor of the offer letter. is violated or problematic, the participant will not be able to participate in the auction process. then viewed from technical factors, namely methods and strategies for implementing work and controls used.

Keywords: Bid, Auction (e procurement).

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul **Analisa Pengaruh Faktor–Faktor Penentu Pemenang Lelang Jasa Konstruksi Terhadap Pilihan strategi Penawaran** dengan baik.

Penulisan Tugas Akhir ini merupakan salah satu persyaratan akademis yang harus diselesaikan oleh mahasiswa/i guna memenuhi persyaratan kurikulum, untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik pada (S-1) Program Studi Teknik Sipil Universitas Batanghari.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini, penulis banyak mendapatkan bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, baik moril maupun materil. Untuk itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Ir. H. Fakhrol Rozi Yamali, M.E selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Batanghari, Jambi.
2. Ibu Elvira Handayani, S.T , M.T selaku Ketua Program Studi Teknik Sipil Fakultas Teknik Universitas Batanghari, dan Dosen Pembimbing I.
3. Ibu Ria Zulfiati, S.T , M.T selaku Dosen Pembimbing II.
4. Bapak dan Ibu Dosen Serta seluruh Staff Fakultas Teknik Universitas Batanghari, Jambi

5. Kepada kedua orang tua, abang dan kakak yang telah memberikan do'a serta dukungan untuk penulis dalam melaksanakan studi dan Tugas Akhir ini.
6. Kepada teman-teman RK, Rumah Kito, Angkringan Squad, Pokey dan adik adik online yang telah membantu dan memberikan semangat untuk penulis.
7. Last but not least, I wanna thank me, I wanna thank for believing in me, I wanna thank me for doing all this hard work, I wanna thank me for having no days off, I wanna thank me for never quitting, for just being me at all times.

Penulis menyadari bahwa penulisan dan penyusunan Tugas Akhir ini masih terdapat kekurangan, maka dari itu penulis berharap adanya kritik dan saran yang membangun dari semua pihak untuk penyempurnaan Tugas Akhir ini, semoga dapat bermanfaat untuk semua pihak. Penulis mohon maaf apabila terdapat kekeliruan dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih.

Jambi, Februari 2022

Ogi Wahyudi

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR NOTASI.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian	2
1.4 Manfaat Penelitian	2
1.5 Batasan Masalah	3
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Manajemen Konstruksi	4
2.2 Proyek	5
2.3 Manajemen Proyek	6

2.4	Pelelangan	7
2.5	Penawaran	11
2.6	Strategi	12
2.7	Kriteria Penyedia Jasa Konstruksi	17
2.8	Prosedur dan Proses Pelelangan / Tender	19
2.9	Rumus Slovin	42
2.10	Rata Rata Hitung (Mean)	43
 BAB III METODOLOGI PENELITIAN		
3.1	Data	44
3.2	Subjek Dan Objek Penelitian	45
3.3	Diagram Alir Penelitian	47
3.4	Uji Validitas dan Uji Reliabilitas	48
 BAB IV METODOLOGI PENELITIAN		
4.1	Pengumpulan Data	50
4.2	Karakteristik Responden	51
4.3	Faktor-Faktor Penentu Pemenang Lelang	55
 BAB V METODOLOGI PENELITIAN		
5.1	Kesimpulsn	72
4.2	Saran	73
DAFTAR PUSTAKA		74
 LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Karakteristik Responden berdasarkan Usia	51
Tabel 4.2 Karakteristik Responden berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	52
Tabel 4.3 Karakteristik Responden berdasarkan Pengalaman Kerja.....	53
Tabel 4.4 Karakteristik Responden berdasarkan Kualifikasi Perusahaan.....	54
Tabel 4.5 Kuesioner Faktor-Faktor Penentu Pemenang Lelang.....	56
Tabel 4.6. Faktor – Faktor Penentu Pemenang Lelang.....	57
Tabel 4.7 Persentase Dari Faktor – Faktor Penentu Pemenang Lelang.....	63
Tabel 4.8 Ranking Dari Faktor – Faktor Penentu Pemenang Lelang.....	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.3 Diagram Alir Penelitian	47
--	----

DAFTAR NOTASI

n = Jumlah sampel

N = Jumlah populasi

e = Batas toleransi kesalahan (*error tolerance*)

Me = Mean

\sum = Jumlah

X_i = Nilai X_i sampai ke n

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Proses pelelangan pemerintah di atur dalam Peraturan Presiden No.12 Tahun 2021, yang memiliki kebijakan meningkatkan kualitas perencanaan pengadaan barang/jasa, dan melaksanakan pengadaan barang/jasa yang lebih transparan, terbuka, dan kompetitif. Serta menerapkan prinsip efisiensi, efektif, transparan, terbuka, bersaing, adil, dan akuntabel. Mengingat besarnya sumber daya yang terlibat, serta risiko yang dihadapi, maka dalam usaha mendapatkan kontraktor yang diharapkan mampu melaksanakan tugas yang akan diberikan, perlu diterapkan seleksi yang ketat (Soeharto, 1998). Hal ini mengharuskan kontraktor memilih strategi penawaran baik dan terencana karena jumlah badan usaha jasa konstruksi tidak sebanding dengan jumlah proyek yang ada. Strategi penawaran merupakan cara atau formula yang berupaya untuk menentukan nilai tertentu yang dapat memberikan peluang untuk menang. Strategi penawaran juga merupakan suatu penggunaan kaedah statistik untuk membentuk model yang dapat menganalisis semua kriteria – kriteria dan perlakuan pesaing semasa tender. Strategi penawaran bagi suatu perusahaan sangat bergantung pada tujuan perusahaan, diantaranya adalah memaksimalkan keuntungan. Konsep yang paling utama dalam strategi penawaran adalah untuk menentukan nilai harga penawaran yang memiliki probabilitas tinggi memenangkan tender dengan meletakkan harga terendah tetapi masih bisa mendapatkan keuntungan dari harga penawarannya tersebut.

Dalam hal ini mengenai pelelangan jasa konstruksi di kota Jambi umumnya diselenggarakan oleh Dinas Pekerjaan Umum, pada proses lelang tersebut dinas terkait mengacu pada Undang – Undang Republik Indonesia nomor 12 tahun 2021 tentang pengadaan barang atau jasa pemerintah, Undang – Undang ini merupakan dasar penyelenggaraan jasa konstruksi di Indonesia.

1.2 Rumusan Masalah

Mengacu pada latar belakang masalah diatas, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian adalah:

1. Faktor-faktor apa saja yang menentukan pemenang lelang jasa konstruksi?
2. Bagaimana pengaruh faktor-faktor penentu pemenang lelang jasa konstruksi terhadap strategi penawaran oleh penyedia jasa konstruksi?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis pengaruh faktor-faktor penentu pemenang lelang jasa konstruksi terhadap pilihan strategi penawaran oleh penyedia jasa konstruksi.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian analisis strategi penawaran terhadap faktor-faktor penentu pemenang lelang jasa konstruksi :

1. Bagi Penulis Dengan penelitian ini penulis sebagai calon sarjana teknik sipil secara langsung menambah pengetahuan sebagai penyedia jasa

konstruksi mengenai faktor penentu pemenang lelang sehingga dapat menggunakan strategi yang tepat.

2. Bagi kalangan akademik diharapkan dapat menambah pengetahuan mengenai pengaruh faktor-faktor penentu pemenang lelang jasa konstruksi terhadap strategi penawaran oleh penyedia jasa konstruksi.
3. Bagi Penyedia jasa konstruksi diharapkan dapat memberikan masukan agar dapat mempersiapkan strategi penawaran yang baik dalam mengikuti lelang jasa konstruksi.

1.5 Batasan Masalah

Agar penelitian dapat terfokus dan terarah pada tujuannya, maka perlu adanya pembatasan masalah. Batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian ini terbatas pada perusahaan jasa yang memenangkan tender pada proyek konstruksi di Provinsi Jambi pada periode (2019-2021), Berdasarkan data Unit Kerja Pengadaan Barang/Jasa (UKPBJ).
2. Responden yang mengisi kuisioner adalah kontraktor atau konsultan yang berkaitan langsung dengan proses penentuan pemenang jasa yang berhubungan dengan kondisi lelang jasa.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Manajemen Konstruksi

Menurut Irika Widiyanti (2013), manajemen adalah kemampuan untuk memperoleh hasil dalam rangka mencapai tujuan melalui kegiatan sekelompok orang. Manajemen berfungsi untuk melaksanakan semua kegiatan yang diperlukan untuk pencapaian tujuan dengan batas tertentu. Dari pendapat para ahli tersebut dapat dikatakan definisi manajemen secara umum adalah suatu metode/ teknik/ proses untuk mencapai suatu tujuan tertentu secara sistematis dan efektif, melalui tindakan perencanaan (*Planning*), pengorganisasian (*Organizing*), penggerakan atau pelaksanaan (*actuating*), dan pengawasan (*controlling*) dengan mengelola dan menggunakan sumber daya yang ada secara efisien.

Pengklasifikasian manajemen dibagi menjadi tingkatan manajemen, kemampuan manajemen, dan strategi manajemen.

Manajemen memiliki fungsi-fungsi sebagai berikut:

- a. Perencanaan, yaitu tindakan pengambilan keputusan yang mengandung data/informasi, asumsi maupun fakta kegiatan yang akan dipilih dan akan dilakukan pada masa mendatang.
- b. Pengorganisasian, yaitu tindakan guna mempersatukan kumpulan kegiatan manusia, yang mempunyai pekerjaan masing-masing, saling berhubungan satu sama lain dengan tata cara tertentu.

- c. Pelaksanaan, menggerakkan orang yang bergabung dalam organisasi agar melakukan kegiatan yang telah ditetapkan di dalam planning.
- d. Pengendalian, yaitu usaha yang tersistematis dari perusahaan untuk mencapai tujuannya dengan cara membandingkan prestasi kerja dengan rencana dan membuattindakan yang tepat untuk mengoreksi perbedaan yang penting.

Unsur-unsur dalam suatu manajemen yang utama dapat dinyatakan dalam 6 M yaitu :

1. Manusia (*Man*)
2. Bahan-bahan material(*Material*)
3. Mesin-mesin/peralatan(*Machine*)
4. Uang(*Money*)
5. Metode/cara/teknologi(*Methods*)
6. Pasar(*Market*)

2.2 Proyek

Proyek adalah usaha yang bersifat sementara untuk menghasilkan produk atau layanan yang unik. Pada umumnya, proyek melibatkan beberapa orang yang saling berhubungan aktivitasnya dan sponsor utama proyek biasanya tertarik dalam penggunaan sumber daya yang efektif untuk menyelesaikan proyek secara efisien dan tepat waktu (Dimiyati dan Nurjaman, 2014). Proyek merupakan suatu kegiatan yang bersifat unik dan tidak rutin, yang terorganisir dan kompleks untuk mencapai suatu tujuan tertentu, memiliki batasan waktu, biaya dan sumber daya tertentu serta memiliki spesifikasi khusus.

Menurut Nurhayati (2010) proyek adalah upaya atau aktivitas yang diorganisasikan untuk mencapai tujuan, sasaran dan harapan-harapan penting dengan menggunakan anggaran dana serta sumber daya yang tersedia, yang harus diselesaikan dalam jangka waktu tertentu.

Kegiatan konstruksi adalah kegiatan yang harus melalui suatu proses yang panjang dan didalamnya ditemukan banyak permasalahan yang harus diselesaikan (Erviyanto, 2007). Konstruksi merupakan suatu rangkaian kegiatan membangun sarana dan prasarana.

Proyek Konstruksi merupakan suatu rangkaian kegiatan yang hanya satu kali dilaksanakan dan umumnya berjangka waktu pendek. Dalam rangkaian kegiatan tersebut, terdapat proses yang mengolah sumber daya proyek menjadi suatu hasil kegiatan berupa bangunan. Proses yang terjadi dalam rangkaian kegiatan tersebut tentunya melibatkan pihak-pihak yang terkait, baik secara langsung maupun tidak langsung (Erviyanto, 2007).

2.3 Manajemen Proyek

Budi Santoso (2003) menjelaskan bahwa manajemen proyek sebagai kegiatan merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan dan mengendalikan sumber daya organisasi perusahaan untuk mencapai tujuan tertentu dalam waktu tertentu dengan sumber daya tertentu. Manajemen proyek mempergunakan personel perusahaan untuk ditempatkan pada tugas tertentu dalam proyek.

Erviyanto (2005) mendefinisikan manajemen proyek adalah semua perencanaan, pelaksanaan, pengendalian, dan koordinasi suatu proyek dari awal

(gagasan) hingga berakhirnya proyek untuk menjamin pelaksanaan proyek secara tepat waktu, tepat biaya dan tepat mutu. Dengan memahami pengertian manajemen proyek secara menyeluruh maka perusahaan akan mudah dalam menghadapi persaingan yang ada.

2.3.1 Tujuan Manajemen Proyek

Menurut Wulfram (2007), tujuan manajemen proyek adalah untuk mendapatkan metode atau cara yang paling baik agar dengan sumber-sumber daya yang terbatas diperoleh hasil yang maksimal.

Menurut Soeharto (1999), tujuan dari proses manajemen proyek adalah sebagai berikut :

1. Agar semua rangkaian kegiatan tersebut tepat waktu, dalam hal ini tidak terjadi keterlambatan dalam penyelesaian suatu proyek.
2. Biaya yang sesuai, maksudnya agar tidak ada biaya tambahan di luar biaya yang telah di rencanakan.
3. Kualitas sesuai dengan persyaratan dan proses kegiatan sesuai persyaratan.

2.4 Pelelangan

Dalam suatu proyek konstruksi setelah tahap perencanaan diselesaikan oleh Konsultan perencana maka akan dilanjutkan dengan tahap pengadaan pelaksanaan konstruksi. Proses ini disebut dengan procurement. Salah satu cara untuk mencari penyedia jasa adalah dengan melakukan suatu proses pelelangan atau tender. Dimana tender atau pelelangan adalah serangkaian kegiatan untuk

menyediakan barang / jasa dengan cara menciptakan persaingan yang sehat diantara penyediaan barang / jasa yang setara dan memenuhi syarat, berdasarkan metode dan tata cara tertentu yang telah ditetapkan dan diikuti oleh pihak – pihak yang terkait secara taat sehingga terpilih penyedia terbaik (Ervianto, 2007).

Dalam jenis-jenis pelelangan yang dapat dilakukan untuk penentuan Kontraktor dapat dikategorikan sebagai berikut:

1. Pelelangan umum adalah metoda pemilihan penyedia barang/jasa yang dilakukan secara terbuka dengan pengumuman secara luas melalui media massa dan papan pengumuman resmi untuk penerangan umum sehingga masyarakat luas dunia usaha yang berminat dan memenuhi kualifikasi dapat mengikutinya.
2. Pelelangan terbatas dapat dilaksanakan apabila dalam hal jumlah penyedia barang/jasa yang mampu melaksanakan diyakini terbatas, yaitu untuk pekerjaan yang kompleks, dengan cara mengumumkan secara luas melalui media massa dan papan pengumuman resmi dengan mencantumkan penyedia barang/jasa yang telah diyakini mampu, guna memberi kesempatan kepada penyedia barang/jasa lainnya yang memenuhi kualifikasi.
3. Pemilihan langsung yaitu pemilihan penyedia barang/jasa yang dilakukan dengan membandingkan sebanyak-banyaknya penawaran, sekurang-kurangnya 3 (tiga) penawaran dari penyedia barang/jasa yang telah lulus prakualifikasi serta dilakukan negosiasi baik teknis maupun biaya serta

harus diumumkan minimal melalui papan pengumuman resmi untuk penerangan umum dan bila memungkinkan melalui internet.

4. Penunjukan Langsung metoda ini dapat dilaksanakan dalam keadaan tertentu dan keadaan khusus terhadap 1 (satu) penyedia barang/jasa.

Proses pengadaan perusahaan jasa konstruksi ini diatur oleh keputusan presiden terutama digunakan dilingkungan proyek pemerintah. Prinsip dasar pelelangan diharuskan diantaranya:

1. **Efisiensi**, Pengadaan barang/jasa harus diusahakan dengan menggunakan dana dan daya yang terbatas untuk mencapai sasaran yang ditetapkan dalam waktu sesingkat – singkatnya dan dapat dipertanggung jawabkan.
2. **Efektif**, Pengadaan barang/jasa harus sesuai dengan kebutuhan yang telah ditetapkan dan dapat memberikan manfaat yang sebesar – besarnya sesuai sasaran yang ditetapkan.
3. **Terbuka dan Bersaing**, Pengadaan barang/jasa harus terbuka bagi penyedia barang/jasa yang memenuhi persyaratan dan dilakukan melalui persaingan yang sehat di antara penyedia barang/jasa yang setara dan memenuhi syarat/kriteria tertentu berdasarkan ketentuan dan prosedur yang jelas dan transparan.
4. **Transparan**, Berarti semua ketentuan dan informasi mengenai pengadaan barang/jasa termasuk syarat teknis administrasi pengadaan, tata cara evaluasi, hasil evaluasi, penetapan calon penyedia barang/jasa, sifatnya terbuka bagi peserta penyedia barang/jasa yang berminat serta bagi masyarakat luas dan umumnya.

5. **Adil/Tidak Diskriminatif**, berarti memberikan perlakuan yang sama bagi calon penyedia barang/jasa yang tidak mengarah untuk memberi keuntungan kepada pihak tertentu, dengan cara atau alasan apapun.
6. **Akuntabel**, Berarti harus mencapai sasaran baik fisik, keuangan maupun manfaat bagi kelancaran pelaksanaan tugas umum pemerintah dan pelayanan masyarakat sesuai prinsip – prinsip serta ketentuan yang berlaku dalam pengadaan barang/jasa. Pemilihan penyedia barang/jasa pemborong/jasa lainnya pada prinsipnya dilakukan melalui metode pelelangan umum.

Adapun prosedur pelelangan yaitu:

1. Pengumuman dari pemberi tugas pada rekanan untuk ikut prakualifikasi. Pengumuman tersebut berisi antara lain nama, lokasi dan jenis proyek serta jadwal prakualifikasi melalui surat kabar nasional atau di tempat-tempat penting yang biasa diketahui khalayak ramai.
2. Perusahaan yang berminat mendaftarkan diri dan melakukan permohonan untuk mendapatkan dokumen prakualifikasi yang berisi antara lain struktur organisasi rekanan, pengalaman, sarana yang dimiliki, keadaan keuangan dan lain-lain.
3. Bila dokumen prakualifikasi sudah diisi oleh rekanan dan dikembalikan pada pemberi tugas, kemudian dianalisis oleh pemberi tugas dan ditentukan rekanan yang lulus prakualifikasi dan diadakan pengumuman pada rekanan yang lulus prakualifikasi.

4. Perusahaan yang dinyatakan lulus pada proses prakualifikasi memberikan Berita Acara Penjelasan Pekerjaan (Anwijzing) yang berisi surat undangan lelang, syarat-syarat mengikuti pelelangan, syarat-syarat umum kontrak, spesifikasi, jadwal, informasi tambahan, gambar-gambar rencana, daftar volume pekerjaan, daftar isian tender dan lain-lain.
5. Penjelasan pekerjaan berupa rapat penjelasan dan peninjauan lapangan.
6. Pemasukan penawaran diikuti pelelangan pada hari dan jam yang telah ditetapkan.
7. Evaluasi atas penawaran yang dimasukkan oleh penawar dan keputusan atas penawar yang paling meyakinkan keputusan tersebut diumumkan ke seluruh penawar yang turut serta dalam proses pelelangan.
8. Setelah didapat satu pemenang tersebut diberikan Surat Perintah Kerja (SPK) dan Surat Pelaksanaan Lapangan (SPL).

2.5 Penawaran

Penawaran adalah suatu usulan oleh satu pihak untuk mengerjakan sesuatu bagi kepentingan pihak yang lain menurut persyaratan yang telah ditentukan dan disepakati bersama (Padmatjaja, 1999).

Pada Umumnya, terdapat empat jenis penawaran yang diaplikasikan oleh kontraktor:

1. Penawaran dilakukan secara Negoisasi. Penawaran yang dilakukan pada proyek yang memerlukan keahlian khusus yang dimiliki oleh kontraktor tertentu (satu atau dua) dan tidak ada standar harga yang jelas.

2. Penawaran dilakukan secara paket. Pemilik proyek yang menetapkan anggaran kegiatan, dan tidak dapat diganggu gugat.
3. Penawaran dilakukan secara terbuka. Pada penawaran ini dilakukan secara terbuka, dan harga penawaran bergantung hasil analisis dan diumumkan kepada peserta tender.
4. Penawaran dilakukan secara tertutup, Penawaran ini dilakukan secara tertutup dan harga penawaran tidak diumumkan kepada peserta tender.

2.6 Strategi

Strategi merupakan hal penting bagi kelangsungan hidup dari suatu perusahaan untuk mencapai sasaran atau tujuan perusahaan yang efektif dan efisien, perusahaan harus bisa menghadapi setiap masalah-masalah atau hambatan yang datang dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan.

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan, dalam pengembangannya konsep mengenai strategi harus terus memiliki perkembangan dan setiap orang mempunyai pendapat atau definisi yang berbeda mengenai strategi. Strategi dalam suatu dunia bisnis atau usaha sangatlah di butuhkan untuk pencapaian visi dan misi yang sudah di terapkan oleh perusahaan, maupun untuk pencapaian sasaran atau tujuan, baik tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang.

Menurut Tjiptono (2006) istilah strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu *strategia* yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jenderal. Strategi juga bisa diartikan suatu rencana untuk pembagian dan penggunaan kekuatan militer pada daerah – daerah tertentu untuk mencapai tujuan tertentu. Sedangkan Menurut Pearce II dan Robinson (2008) strategi adalah rencana berskala besar,

dengan orientasi masa depan, guna berinteraksi dengan kondisi persaingan untuk mencapai tujuan Perusahaan dari definisi tersebut, dapat di simpulkan bahwa pengertian dari Strategi adalah sebuah tindakan proses perencanaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, dengan melakukan hal-hal yang bersifat terus menerus sesuai keputusan bersama dan berdasarkan sudut pandang kebutuhan pelanggan.

Rangkuti (2013) berpendapat bahwa strategi adalah perencanaan induk yang komprehensif, yang menjelaskan bagaimana perusahaan akan mencapai semuatujuan yang telah di tetapkan berdasarkan misi yang telah di tetapkan sebelumnya.

Menurut David (2011) Strategi adalah sarana bersama dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai. Strategi bisnis mencakup ekspansi geografis, diversifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, pengendalian, divestasi, likuidasi, dan usaha patungan atau joint venture. Strategi adalah aksi potensial yang membutuhkan keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan dalam jumlah besar. Jadi strategi adalah sebuah tindakan aksi atau kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau perusahaan untuk mencapai sasaran atau tujuan yang telah ditetapkan.

Menurut Stoner, Freeman, dan Gilbert. Jr (2005), konsep strategi dapat didefinisikan berdasarkan dua perspektif yang berbeda yaitu : (1) dari perspektif apa suatu organisasi ingin dilakukan (*intends to do*), dan (2) dari perspektif apa yang organisasi akhirnya lakukan (*eventually does*). Dari definisi tersebut penulis menyimpulkan bahwa pengertian strategi adalah hal yang perusahaan ingin

lakukan untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Dalam buku *Analisis SWOT Teknis Membedah Kasus Bisnis*, Rangkuti (2013) mengutip pendapat dari beberapa ahli mengenai strategi, di antaranya :

1. Chandler : Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya.
2. Learned, Christensen, Andrews, dan Guth : Strategi merupakan alat untuk menciptakan keunggulan bersaing. Dengan demikian salah satu fokus strategi adalah memutuskan apakah bisnis tersebut harus ada atau tidak.
3. Argyris, Mintzberg, Steiner dan Miner : Strategi merupakan respons secara terus-menerus maupun adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat memengaruhi organisasi.
4. Porter : Strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing.
5. Hamel dan Prahalad : Strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan pelanggan dimasa depan. Dengan demikian, perencanaan strategi hampir selalu dimulai dari “apa yang dapat terjadi”, bukan dimulai dari “apa yang terjadi”. Terjadinya kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan.

Dari definisi-definisi di atas maka dapat disimpulkan bahwa strategi adalah alat untuk mencapai tujuan atau keunggulan bersaing dengan melihat faktor eksternal dan internal perusahaan. Perusahaan melakukan tindakan yang dapat menjadikan keuntungan baik untuk perusahaan maupun pihak lain yang berada di bawah naungan perusahaan.

2.6.1 Jenis Jenis Strategi

Banyak cara peserta lelang berusaha untuk memenangkan lelang dengan menerapkan berbagai strategi (Ervianto, 2004), yaitu:

1. Strategi kompetitif merupakan strategi penawaran yang paling ideal dengan mengasumsikan seluruh pesaing menggunakan strategi yang jujur dalam kompetisi.
2. Strategi menurunkan harga digunakan oleh peserta lelang untuk memenangkan lelang dengan cara menurunkan harga dan rela mendapatkan keuntungan minimal.
3. Strategi merugi bertujuan untuk memperoleh simpati dari owner dengan harapan untuk mendapatkan proyek berikutnya.
4. Strategi pembayaran dengan kelonggaran bertujuan memberikan kelonggaran kepada owner dalam hal pembayaran termin.
5. Strategi perundingan bawah meja bertujuan mendapatkan nilai OE (*Owner Estimate*) dalam suasana tidak formal.

Menurut Mochtar (2008) pada dasarnya ada 3 (tiga) ekstrim strategi harga penawaran, yaitu :

1. *Cost-based pricing* (CBP), merupakan strategi harga penawaran yang berbasis estimasi biaya, mulai dengan menentukan biaya total (biaya langsung dan tidak langsung) untuk membuat sebuah produk. Kemungkinan harga produk tersebut adalah biaya total ditambah markup, yaitu profit. Ada dua masalah dengan strategi harga tersebut, pertama harga yang ditetapkan terlalu rendah (*underpricing*) sehingga kesempatan meraih profit yang lebih terlewatkan. Kemungkinan kedua, harga yang ditetapkan terlalu tinggi (*overpricing*) melebihi *perceived value* dari pemilik proyek terhadap produk maupun harga dari para pesaing sehingga berakibat gagal mendapatkan proyek.
2. *Market-based pricing* (MBP), merupakan estimasi biaya tidak dibuat sama sekali, keputusannya selalu ikut pelalangan, sepenuhnya berdasarkan kepada informasi pasar melalui intelijen pemasaran. Analisis dan optimasi biaya secara rinci dilakukan sesudah memenangkan proyek, sebelum kegiatan konstruksi dimulai.
3. *Hybrid-pricing Model*, merupakan variasi CBP tetapi yang menyertakan informasi mengenai pasar serta proses optimasi biaya yang disesuaikan dengan kisaran harga pasar yang terpantau melalui intelijen pemasaran. Seperti CBP, pada model ini estimasi biaya yang rinci juga dibuat secara terpisah dengan fungsi intelijen pemasaran. Kemudian setelah proses optimasi, keputusan harga penawaran dibuat dengan kemampuan dan keadaan pasar.

2.6.2 Strategi Penawaran

Strategi penawaran merupakan cara atau formula yang berupaya untuk menentukan nilai *mark up* yang dapat memberikan peluang untuk menang. Strategi penawaran juga merupakan suatu penggunaan kaedah statistik untuk membentuk model yang dapat menganalisis semua kriteria – kriteria dan perlakuan pesaing semasa tender. Model tersebut kemudian digunakan sebagai acuan dalam menentukan harga penawaran (Sidhi, 2011).

2.7 Kriteria Penyedia Jasa Kontruksi

Kriteria penyedia jasa konstruksi merupakan salah satu persyaratan yang ditetapkan dalam Perpres No. 12/2021 yang digunakan sebagai evaluasi penilaian dalam proses lelang jasa konstruksi. Persyaratan utama bagi penyedia jasa konstruksi untuk mengikuti pelelangan adalah memiliki Sertifikat Badan Usaha (SBU) dan Sertifikat Tenaga Ahli atau Sertifikat Tenaga Terampil (STA-SKA) yang dikeluarkan oleh Lembaga Pengembangan Jasa Konstruksi (LPJK) sesuai dengan bidang keahlian.

Berdasarkan Perpres No. 12/2021, penilaian terhadap kriteria penyedia jasa konstruksi yang dilakukan oleh panitia lelang meliputi 3 (tiga) aspek yaitu:

1. Segi administrasi meliputi syarat untuk memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan untuk menjalankan usaha atau kegiatan sebagai penyedia jasa konstruksi, seperti memiliki keahlian, pengalaman, kemampuan teknis, dan manajerial untuk menyediakan jasa pelaksanaan, tidak dalam pengawasan pengadilan, tidak pailit, kegiatan usahanya tidak sedang dihentikan dan atau direksi yang bertindak untuk dan atas nama perusahaan

tidak sedang dalam menjalani sanksi pidana, secara hukum mempunyai kapasitas menandatangani kontrak, sudah memenuhi kewajiban perpajakan terakhir, dibuktikan dengan melampirkan Surat Pajak Tahunan (SPT), Pajak Penghasilan (PPH) terakhir, dan salinan surat setoran pajak, dalam kurun waktu 4 (empat) tahun terakhir penuh memperoleh pekerjaan jasa pelaksanaan baik di lingkungan pemerintah maupun swasta termasuk pengalaman sub kontrak, kecuali penyedia jasa konstruksi yang baru berumur 3(tiga) tahun, memiliki sumber daya manusia, modal, peralatan, dan fasilitas lain yang diperlukan dalam pengadaan jasa konstruksi, tidak masuk dalam daftar hitam, memiliki alamat tetap dan jelas serta dapat dijangkau dengan pos, dan khusus untuk penyedia jasa konstruksi orang atau perseorangan sama dengan di atas kecuali syarat kelima.

2. Segi teknis meliputi metode pelaksanaan pekerjaan yang memenuhi persyaratan substantif yang ditetapkan dalam dokumen lelang, jadwal waktu pelaksanaan yang ditetapkan, jenis, kapasitas, komposisi, dan jumlah peralatan minimal, spesifikasi teknis, personil inti yang ditetapkan, dan bagian pekerjaan yang disubkan,
3. Segi harga antara meliputi koreksi artimatik terhadap harga penawaran yang masuk, daftar kuantitas dan harga satuan setiap jenis atau item pekerjaan, dan analisis harga satuan pekerjaan utama.

Pada umumnya pengajuan atau pemasukan dokumen lelang harus menyertakan informasi yang berkaitan dengan kategori seperti berikut ini antara lain (Gransberg, 1997):

1. Pendekatan teknis
2. Kemampuan manajemen
3. Kemampuan finansial
4. Pengalaman terdahulu
5. Kinerja masa lalu
6. Metode pelaksanaan
7. Informasi harga proyek

Sedangkan menurut Al Zhami dan Mc Caffer (2000), beberapa kriteria dalam pemilihan penyedia jasa konstruksi adalah sebagai berikut:

1. Karakteristik proyek
2. Sifat pasar
3. Kebutuhan terhadap penyedia jasa konstruksi dan arsitek
4. Kategori klien
5. Rencana organisasi klien
6. Peraturan desain dan konstruksi setempat.

2.8 Prosedur Dan Proses Pelelangan / Tender

2.8.1 Pelaksanaan Kualifikasi

Pelaksanaan kualifikasi dilakukan melalui SPSE menggunakan prakualifikasi atau pascakualifikasi.

1. Pelaksanaan Prakualifikasi

A. Pengumuman Prakualifikasi

Pengumuman dilakukan melalui SPSE dan dapat ditambahkan dalam situs web Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah, papan pengumuman resmi untuk masyarakat, surat kabar, dan/atau media lainnya. Pengumuman prakualifikasi paling sedikit memuat:

- 1) nama dan alamat Pokja Pemilihan;
- 2) uraian singkat pekerjaan;
- 3) nilai HPS dan nilai Pagu Anggaran;
- 4) persyaratan kualifikasi;
- 5) jadwal pengunduhan dokumen kualifikasi; dan
- 6) jadwal penyampaian dokumen kualifikasi.

B. Pendaftaran Dan Pengunduhan Dokumen Kualifikasi

Pelaku Usaha yang berminat mengikuti proses Prakualifikasi dapat mengunduh dokumen kualifikasi setelah melakukan pendaftaran sebagai peserta kualifikasi.

C. Pemberian Penjelasan Kualifikasi (apabila diperlukan)

Pemberian penjelasan kualifikasi dilakukan melalui fasilitas yang disediakan dalam SPSE.

D. Penyampaian Dokumen Kualifikasi

Peserta menyampaikan dokumen kualifikasi melalui formulir isian elektronik kualifikasi yang tersedia pada SPSE sesuai jadwal yang ditetapkan. Dalam hal formulir isian elektronik kualifikasi yang tersedia pada SPSE belum mengakomodir data kualifikasi yang disyaratkan, maka data persyaratan kualifikasi tersebut disampaikan pada fasilitas pengunggahan lain yang tersedia pada SPSE.

Dengan menyampaikan data kualifikasi pada formulir isian elektronik kualifikasi, peserta menyetujui :

- 1) Pernyataan Pakta Integritas; dan
- 2) Pernyataan Peserta.

Untuk peserta yang berbentuk konsorsium/kerja sama operasi/kemitraan/bentuk kerjasama lain, penyampaian kualifikasi pada formulir elektronik isian kualifikasi dilakukan oleh badan usaha yang ditunjuk mewakili konsorsium/kerja sama operasi/kemitraan/bentuk kerjasama lain. Anggotakonsorsium/kerjasama operasi/kemitraan/bentuk kerjasama lain menyampaikan file formulir isian kualifikasi melalui fasilitas lain yang tersedia pada SPSE. Dalam hal sampai batas akhir penyampaian dokumen kualifikasi tidak ada peserta yang menyampaikan dokumen kualifikasi, maka Pokja Pemilihan dapat memberikan waktu perpanjangan penyampaian dokumen kualifikasi. Setelah pemberian waktu perpanjangan penyampaian kualifikasi, peserta yang

menyampaikan dokumen kualifikasi kurang dari 3 (tiga), maka prakualifikasi dinyatakan gagal.

E. Evaluasi Dokumen Kualifikasi

Pokja Pemilihan melakukan evaluasi kualifikasi terhadap dokumen kualifikasi yang disampaikan oleh peserta setelah jadwal penyampaian dokumen kualifikasi selesai. Evaluasi kualifikasi dilakukan terhadap peserta yang mendaftar dan memasukkan dokumen kualifikasi meliputi:

- 1) Evaluasi kualifikasi administrasi/legalitas; dan
- 2) Evaluasi kualifikasi teknis;

Pokja Pemilihan melakukan Konfirmasi Status Wajib Pajak melalui situs web resmi pemerintah yang membidangi perpajakan. Dalam hal Konfirmasi Status Wajib Pajak tidak dapat dilakukan, Pokja Pemilihan menyampaikan informasi kepada peserta prakualifikasi. Selanjutnya peserta prakualifikasi mengajukan permohonan untuk mendapatkan Keterangan Status Wajib Pajak ke Kantor Pelayanan Pajak (KPP). Surat Keterangan Status Wajib Pajak diserahkan kepada Pokja Pemilihan. Untuk Pengadaan Barang/Jasa Lainnya, pelaksanaan evaluasi kualifikasi administrasi/legalitas dan evaluasi kualifikasi teknis menggunakan sistem gugur, dengan membandingkan persyaratan yang tercantum dalam dokumen kualifikasi dengan dokumen kualifikasi peserta. Untuk pengadaan Jasa Konsultansi pelaksanaan evaluasi kualifikasi administrasi/legalitas menggunakan sistem gugur, sedangkan evaluasi kualifikasi teknis menggunakan sistem pembobotan dengan ambang batas. Prakualifikasi

belum merupakan ajang kompetisi maka data yang kurang masih dapat dilengkapi sampai dengan 3 (tiga) hari kalender setelah Pokja Pemilihan menyampaikan hasil evaluasi, diakhiri pada hari kerja dan jam kerja. Dalam hal jumlah peserta yang lulus evaluasi dokumen kualifikasi kurang dari 3 (tiga) peserta, maka prakualifikasi dinyatakan gagal.

F. Pembuktian Kualifikasi

Pokja Pemilihan melakukan pembuktian kualifikasi terhadap peserta pemilihan yang memenuhi persyaratan kualifikasi, dengan mengundang dan memverifikasi/mengklarifikasi kesesuaian data pada informasi formulir elektronik isian kualifikasi pada SPSE atau SIKaP yang disediakan dengan dokumen asli. Pelaksanaan pembuktian kualifikasi dilakukan secara daring kepada Peserta Pemilihan/Calon Pemenang. Dalam hal diperlukan atau apabila tidak memungkinkan dilaksanakan secara daring, pelaksanaan pembuktian kualifikasi dapat dilakukan secara luring/tatap muka. Dalam hal data kualifikasi telah terverifikasi dalam SIKaP, pembuktian kualifikasi tidak diperlukan, kecuali terdapat pembaharuan data kualifikasi berdasarkan data yang disampaikan penyedia. Pokja Pemilihan dapat melakukan verifikasi/klarifikasi kepada penerbit dokumen asli, kunjungan lapangan terhadap kebenaran lokasi (kantor, pabrik, gudang, dan/atau fasilitas lainnya), tenaga kerja, dan peralatan.

Pokja Pemilihan dilarang menggugurkan kualifikasi peserta dengan alasan kesalahan yang tidak substansial (contoh kesalahan pengetikan, penyebutan sebagian nama atau keterangan, dokumen tidak berkop perusahaan, dan/atau tidak distempel).

Dalam hal jumlah peserta yang lulus pembuktian kualifikasi kurang dari 3 (tiga) peserta, maka prakualifikasi dinyatakan gagal dan dilakukan prakualifikasi ulang.

G. Penetapan Hasil Kualifikasi

Untuk Barang/Jasa Lainnya ditetapkan daftar peserta tender yang lulus prakualifikasi paling kurang 3 (tiga) peserta. Untuk Jasa Konsultansi Nonkonstruksi, Pokja Pemilihan menetapkan peserta yang lulus pembuktian kualifikasi ke dalam daftar pendek peserta Seleksi dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. dalam hal peserta yang lulus pembuktian kualifikasi berjumlah lebih dari atau sama dengan 7 (tujuh) maka daftar pendek berjumlah 7 (tujuh) peserta; atau
- b. dalam hal peserta yang lulus pembuktian kualifikasi berjumlah 3 (tiga) sampai dengan 6 (enam) maka seluruh peserta masuk ke dalam daftar pendek.

H. Pengumuman Hasil Kualifikasi

Hasil kualifikasi diumumkan melalui SPSE dan dapat ditambahkan dalam situs web Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah, papan pengumuman resmi untuk masyarakat, surat kabar, dan/atau media lainnya.

Pengumuman hasil kualifikasi memuat paling sedikit:

1. nama dan alamat Pokja Pemilihan yang mengadakan tender/seleksi;
2. nama paket pengadaan;
3. nama, NPWP, dan alamat peserta baik yang lulus maupun tidak lulus kualifikasi beserta alasan tidak lulus; dan
4. nama peserta yang masuk dalam daftar pendek untuk Jasa Konsultansi Badan Usaha.

I. Sanggah Kualifikasi

Peserta yang menyampaikan dokumen kualifikasi dapat mengajukan sanggah melalui SPSE apabila menemukan:

- 1) kesalahan dalam melakukan evaluasi;
- 2) penyimpangan terhadap ketentuan dan prosedur yang diatur dalam Peraturan Presiden Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah beserta perubahannya, aturan turunannya dan ketentuan yang telah ditetapkan dalam Dokumen Pemilihan;
- 3) rekayasa/persekongkolan sehingga menghalangi terjadinya persaingan usaha yang sehat; dan/atau
- 4) penyalahgunaan wewenang oleh Pokja Pemilihan, pimpinan UKPBJ, PPK, PA/KPA, dan/atau kepala daerah. Sanggah disampaikan kepada Pokja Pemilihan dalam waktu 5 (lima) hari kalender setelah pengumuman hasil kualifikasi, diakhiri pada hari kerja dan jam kerja. Pokja Pemilihan

memberikan jawaban tertulis atas semua sanggah paling lambat 3 (tiga) hari kalender setelah masa sanggah berakhir, diakhiri pada hari kerja dan jam kerja. Apabila sanggah dinyatakan salah/ditolak, maka Pokja Pemilihan melanjutkan ke proses pemilihan penyedia. Apabila sanggah dinyatakan benar/diterima, Pokja Pemilihan melakukan evaluasi kualifikasi ulang atau prakualifikasi ulang. sanggah yang disampaikan kepada PPK, PA/KPA, dan APIP pementarian/Lembaga/Perangkat Daerah, atau disampaikan diluar masa sanggah, dianggap sebagai pengaduan dan diproses sebagaimana penanganan pengaduan.

J. Tindak Lanjut Prakualifikasi Gagal

Dalam hal prakualifikasi gagal maka Pokja Pemilihan melakukan evaluasi penyebab kegagalan. Tindak lanjut dari prakualifikasi gagal, Pokja Pemilihan melakukan evaluasi dan pembuktian kualifikasi ulang, penyampaian dokumen kualifikasi ulang oleh peserta, atau prakualifikasi ulang dengan ketentuan sebagai berikut:

1. evaluasi dan pembuktian kualifikasi ulang, dalam hal:
 - a. evaluasi tidak sesuai dengan ketentuan yang tercantum dalam dokumen kualifikasi; atau
 - b. kesalahan dalam mengevaluasi dokumen kualifikasi peserta.
2. penyampaian dokumen kualifikasi ulang, dalam hal seluruh data kualifikasi tidak dapat diunduh oleh Pokja Pemilihan.

3. prakualifikasi ulang, dalam hal:
 - a. setelah pemberian waktu perpanjangan, tidak ada peserta yang menyampaikan data kualifikasi
 - b. jumlah peserta yang lulus prakualifikasi kurang dari 3 (tiga) peserta;
 - c. kesalahan dokumen kualifikasi dari Pokja Pemilihan; atau
 - d. penyimpangan terhadap ketentuan dan prosedur yang diatur dalam Peraturan Presiden Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan barang/Jasa Pemerintah beserta perubahannya, aturan turunannya, dan ketentuan yang telah ditetapkan dalam Dokumen Pemilihan.

Dalam hal prakualifikasi ulang maka Pokja Pemilihan segera melakukan prakualifikasi kembali dengan ketentuan :

1. Apabila hasil prakualifikasi ulang jumlah peserta yang lulus 2 (dua) peserta, maka dilanjutkan dengan proses Tender/Seleksi; atau
2. Apabila hasil prakualifikasi ulang jumlah peserta yang lulus 1 (satu) peserta, maka dilanjutkan dengan proses Penunjukan Langsung. Dalam hal prakualifikasi ulang dinyatakan gagal, Pokja Pemilihan mengumumkan hasil prakualifikasi ulang dan menyampaikan hasil prakualifikasi kepada Pejabat Penandatangan Kontrak dan selanjutnya Pokja Pemilihan melakukan evaluasi penyebab kegagalan prakualifikasi.

2.8.2 Pelaksanaan Pascakualifikasi

Proses Pelaksanaan Pascakualifikasi dilakukan bersamaan dengan proses pemilihan. Pemberian penjelasan kualifikasi dilakukan bersamaan dengan

pemberian penjelasan Dokumen Pemilihan. Peserta menyampaikan dokumen pascakualifikasi melalui formulir isian elektronik kualifikasi yang tersedia pada SPSE bersamaan dengan penyampaian dokumen penawaran. Jika formulir isian elektronik kualifikasi yang tersedia pada SPSE belum mengakomodir data kualifikasi yang disyaratkan, maka data persyaratan kualifikasi tersebut disampaikan pada fasilitas lain yang tersedia pada SPSE. Evaluasi kualifikasi dapat dilaksanakan bersamaan dengan evaluasi dokumen penawaran (administrasi, teknis, dan harga). Pokja Pemilihan melakukan Konfirmasi Status Wajib Pajak melalui situs web resmi pemerintah yang membidangi perpajakan. Dalam hal Konfirmasi Status Wajib Pajak tidak dapat dilakukan, Pokja Pemilihan menyampaikan informasi kepada peserta prakualifikasi. Selanjutnya peserta prakualifikasi mengajukan permohonan untuk mendapatkan Keterangan Status Wajib Pajak ke Kantor Pelayanan Pajak (KPP). Surat Keterangan Status Wajib Pajak diserahkan kepada Pokja Pemilihan. Dengan menyampaikan data kualifikasi pada formulir isian elektronik kualifikasi, peserta menyetujui pernyataan sebagai berikut:

- 1) Pernyataan yang tercantum dalam Pakta Integritas; dan
- 2) Pernyataan Peserta.

Untuk peserta yang berbentuk kerja sama operasi, penyampaian kualifikasi pada formulir elektronik isian kualifikasi dilakukan oleh badan usaha yang ditunjuk mewakili kerja sama operasi. Anggota kerjasama operasi menyampaikan file formulir isian kualifikasi melalui fasilitas lain yang tersedia

pada SPSE. Evaluasi kualifikasi dapat dilaksanakan bersamaan dengan evaluasi dokumen penawaran (administrasi, teknis, dan harga).

Pembuktian pascakualifikasi dilakukan terhadap calon pemenang dan calon pemenang cadangan. Dalam hal calon pemenang dan calon pemenang cadangan tidak lulus pembuktian kualifikasi maka dilanjutkan dengan pembuktian kualifikasi terhadap peserta dengan peringkat selanjutnya (apabila ada). Apabila tidak ada peserta yang lulus evaluasi kualifikasi atau tidak ada peserta yang lulus pembuktian kualifikasi, maka Tender dinyatakan gagal.

2.8.3 Pelaksanaan kualifikasi melalui SIKaP (Sistem Informasi Penyedia Kerja)

Dalam hal peserta yang menjadi calon pemenang telah terkualifikasidalam SIKaP maka atas data kualifikasi yang telah ada dalam SIKaPtidak perlu dilakukan proses pembuktian kualifikasi. Dalam hal terdapatdata kualifikasi yang belum tercantum dalam SIKaP, Ketentuan lebih lanjut mengenai penilaian kinerja penyedia diatur dalam Peraturan LKPP tentang Pembinaan Pelaku Usaha Pengadaan Barang/Jasa.

2.8.4 Pelaksanaan Pemilihan

Pelaksanaan Tender/Seleksi yang menggunakan metode Prakuualifikasi, setelah proses prakuualifikasi selesai dilanjutkan dengan Undangan kepada Peserta yang Lulus Prakuualifikasi/Daftar Pendek Pelaksanaan Tender/Seleksi yang menggunakan metode Pascakuualifikasi, dimulai dengan Pengumuman Tender/Seleksi Undangan kepada Peserta yang Lulus Prakuualifikasi/Daftar

Pendek Pokja Pemilihan mengundang semua peserta tender yang telah lulus prakualifikasi atau peserta seleksi yang masuk dalam Daftar Pendek untuk mengikuti proses Pemilihan. Undangan mencantumkan hari, tanggal, dan waktu pengunduhan Dokumen Pemilihan.

2.8.5 Pengumuman Tender/Seleksi

Pengumuman merupakan awal proses pemilihan pada TenderPascakualifikasi atau Seleksi Jasa Konsultansi Perorangan. Pokja Pemilihan mengumumkan melalui SPSE dan dapat ditambahkan dalam situs web Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah, papan pengumuman resmi untuk masyarakat, surat kabar, dan/atau media lainnya. Pengumuman pascakualifikasi paling sedikit memuat:

- a. nama dan alamat Pokja Pemilihan;
- b. uraian singkat pekerjaan;
- c. nilai Harga Perkiraan Sendiri (HPS) dan/atau nilai pagu anggaran;
- d. persyaratan peserta;
- e. waktu pendaftaran dan pengunduhan Dokumen Pemilihan; dan
- f. waktu penyampaian dokumen penawaran.

2.8.6 Pendaftaran dan Pengunduhan Dokumen Pemilihan

Pada Tender/Seleksi Prakualifikasi, Pelaku Usaha yang lulus prakualifikasi atau masuk dalam daftar pendek (shortlist) pada Pengadaan Jasa Konsultansi Konstruksi, diundang untuk mengikuti Tender/Seleksi dan mengunduh Dokumen Pemilihan melalui SPSE. Pada Tender/Seleksi

Pascakualifikasi, Pelaku Usaha yang berminat untuk mengikuti Tender/Seleksi melakukan pendaftaran dan mengunduh Dokumen Pemilihan melalui SPSE.

2.8.7 Pemberian Penjelasan

Pokja Pemilihan melaksanakan pemberian penjelasan pemilihan Penyedia melalui SPSE sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan. Pemberian penjelasan merupakan media/forum tanya jawab antara Peserta Tender/Seleksi dengan Pokja Pemilihan mengenai ruang lingkup paket pengadaan serta syarat dan ketentuan yang tercantum dalam Dokumen Pemilihan. Pada pelaksanaan pemberian penjelasan, Pokja Pemilihan dapat dibantu oleh tim ahli atau tenaga ahli/PPK/pengguna barang/jasa. Tujuan pemberian penjelasan adalah untuk memperjelas ruang lingkup paket pengadaan serta syarat dan ketentuan yang tercantum dalam Dokumen Pemilihan, sehingga terdapat kesamaan pemahaman antara Pokja Pemilihan dan Peserta, sekaligus untuk mendapatkan masukan kemungkinan adanya koreksi atas Dokumen Pemilihan.

2.8.8 Penyampaian Dokumen Penawaran

Peserta pemilihan menyampaikan dokumen penawaran berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan dalam Dokumen Tender/Seleksi. Peserta dapat menyampaikan ulang file penawaran untuk mengganti atau menimpa file penawaran sebelumnya, sampai dengan batas akhir penyampaian penawaran.

Dalam hal peserta berbentuk kerja sama operasi, penyampaian penawaran

dilakukan oleh leadfirm. Pokja Pemilihan tidak diperkenankan mengubah waktu batas akhir penyampaian penawaran (melakukan perpanjangan waktu) kecuali:

- a. terjadi keadaan diluar kehendak para pihak dan tidak dapat diperkirakan sebelumnya
- b. terjadi gangguan teknis SPSE;
- c. perubahan dokumen pemilihan yang mengakibatkan kebutuhan penambahan waktu penyiapan dokumen penawaran; atau
- d. tidak ada peserta yang menyampaikan penawaran sampai dengan batas akhir penyampaian penawaran. Pokja Pemilihan dapat memperpanjang waktu batas akhir penyampaian penawaran dalam hal sebelum batas akhir penawaran tidak ada Peserta yang menyampaikan penawaran. Perpanjangan waktu dilakukan pada hari yang sama dengan batas akhir penyampaian penawaran. Apabila tidak ada peserta yang menyampaikan dokumen penawaran setelah waktu perpanjangan, Tender/Seleksi dinyatakan gagal. Dalam hal Pokja Pemilihan mengubah waktu batas akhir penyampaian penawaran maka Pokja Pemilihan menyampaikan/menginformasikan alasan yang dapat dipertanggungjawabkan pada SPSE. Pokja Pemilihan dapat memperpanjang waktu batas akhir penyampaian penawaran sebanyak 1 (satu) kali perpanjangan.

2.8.9 Pembukaan dokumen penawaran

- a. Pada tahap pembukaan dokumen penawaran, Pokja Pemilihan mengunduh file penawaran sesuai waktu yang telah ditetapkan.
- b. Terhadap file penawaran yang tidak dapat dibuka, Pokja Pemilihan menyampaikan file penawaran tersebut kepada layanan pengadaan secara elektronik untuk mendapat keterangan bahwa file yang bersangkutan tidak dapat dibuka. Apabila diperlukan layanan pengadaan secara elektronik dapat menyampaikan file penawaran tersebut kepada LKPP.
- c. Apabila berdasarkan keterangan dari layanan pengadaan secara elektronik atau LKPP file penawaran tidak dapat dibuka, maka Pokja Pemilihan dapat menetapkan bahwa file penawaran tersebut tidak memenuhi syarat. Sehingga penawaran dinyatakan tidak memenuhi syarat. Namun apabila berdasarkan layanan pengadaan secara elektronik atau LKPP dapat dibuka, maka Pokja Pemilihan melanjutkan proses evaluasi atas dokumen penawaran tersebut.
- d. Pokja Pemilihan tidak boleh menggugurkan penawaran pada waktu pembukaan penawaran, kecuali untuk file penawaran yang sudah dipastikan tidak dapat dibuka berdasarkan keterangan layanan pengadaan secara elektronik atau LKPP.

2.8.10 Evaluasi Dokumen Penawaran

Pokja Pemilihan melakukan evaluasi dokumen penawaran dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Berpedoman pada ketentuan dan syarat-syarat yang ditetapkan dalam Dokumen Pemilihan;
- b. Pokja Pemilihan dan/atau peserta dilarang melakukan post bidding pada setiap tahapan dalam evaluasi penawaran. Post bidding adalah tindakan menambah, mengurangi, mengganti dan/atau mengubah kriteria dan persyaratan yang telah ditetapkan dalam Dokumen Pemilihan dan/atau substansi dokumen penawaran setelah batas akhir penyampaian dokumen penawaran;
- c. Dokumen penawaran yang memenuhi syarat adalah dokumen penawaran yang sesuai/memenuhi ketentuan dan syarat-syarat yang ditetapkan dalam Dokumen Pemilihan, tanpa ada ketidaksesuaian/penyimpangan yang bersifat penting/pokok atau penawaran bersyarat. Ketidaksesuaian/penyimpangan yang bersifat penting/pokok atau penawaran bersyarat adalah:
 - 1) Ketidaksesuaian/penyimpangan dari Dokumen Pemilihan yang mempengaruhi lingkup, spesifikasi teknis/KAK dan hasil/kinerja pekerjaan;
 - 2) penawaran dari peserta dengan persyaratan tambahan di luar ketentuan dan syarat-syarat dalam Dokumen Pemilihan yang akan menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan/atau tidak adil.
- d. Pokja Pemilihan dilarang menggugurkan penawaran dengan alasan kesalahan penawaran yang tidak substansial (contoh kesalahan pengetikan, penyebutan sebagian nama atau keterangan, surat penawaran tidak berkop perusahaan, dan/atau tidak distempel)

- e. Apabila dalam evaluasi dokumen penawaran ditemukan bukti/indikasi terjadi persaingan usaha tidak sehat dan/atau terjadi pengaturan bersama (kolusi/persekongkolan) antar peserta dengan tujuan untuk memenangkan salah satu peserta, maka:
1. evaluasi dokumen penawaran dilanjutkan terhadap pesertalainnya yang tidak terlibat (bila ada); dan
 2. apabila tidak ada peserta lain sebagaimana dimaksud pada angka
 - a. Tender/Seleksi dinyatakan gagal.
- f. Indikasi persekongkolan antar Peserta harus dipenuhi sekurang- kurangnya 2 (dua) indikasi di bawah ini:
1. kesamaan dokumen penawaran, antara lain pada: metode kerja, bahan, alat, analisa pendekatan teknis, koefisien, harga satuan dasar, upah, bahan dan alat, harga satuan pekerjaan, dan/atau dukungan teknis.
 2. para peserta yang terindikasi persekongkolan memasukkan penawaran dengan nilai penawaran mendekati HPS dan/atau hampir sama;
 3. adanya keikutsertaan beberapa Peserta yang berada dalam 1(satu) kendali;
 4. adanya kesamaan/kesalahan isi dokumen penawaran, antara lain kesamaan/kesalahan pengetikan, susunan, dan format penulisan; dan/atau

5. jaminan penawaran dikeluarkan dari penjamin yang sama dengan nomor seri yang berurutan. Evaluasi Dokumen Penawaran meliputi:
 - a. Koreksi Aritmatik
 - b. Evaluasi Administrasi
 - c. Evaluasi Teknis
 - d. Evaluasi Harga

2.8.11 Penetapan calon pemenang

A. Ketentuan Umum

1. Penetapan calon pemenang berdasarkan pada metode evaluasi yang telah ditetapkan dalam Dokumen Pemilihan. Pada Tender itemized Pokja Pemilihan dapat menetapkan calon pemenang lebih dari 1 (satu) dalam hal penyebaran lokasi/tempat kerja, dan/atau keterbatasan kapasitas dalam satu paket pengadaan atau satu paket Tender sesuai ketentuan dalam Dokumen Pemilihan.
2. Apabila terjadi keterlambatan dalam menetapkan pemenang dan akan mengakibatkan Surat Penawaran dan/atau Jaminan Penawaran habis masa berlakunya, maka Pokja Pemilihan melakukan konfirmasi secara tertulis kepada calon Pemenang untuk memperpanjang Surat Penawaran dan/atau Jaminan Penawaran sampai dengan perkiraan jadwal penandatanganan Kontrak sebelum dilakukan penetapan Pemenang.

3. Calon pemenang yang tidak bersedia memperpanjang masa berlaku surat penawaran dan/atau Jaminan Penawaran, dianggap mengundurkan diri dan tidak dikenakan sanksi.

2.8.12 Klarifikasi dan Negoisasi terhadap teknis dan Harga/Biaya

A. Ketentuan Umum

Pokja Pemilihan melakukan klarifikasi dalam pengadaan Pekerjaann Konstruksi/Jasa Konsultansi Konstruksi atas Dokumen Penawaran untuk pengadaan Pekerjaan Konstruksi/Jasa Konsultansi Konstruksi melalui pascakualifikasi kepada calon pemenang peringkat pertama untuk memastikan kejelasan substansi teknis dan harga/biaya.

2.8.13 Penetapan pemenang

- a. Pokja Pemilihan menetapkan Pemenang Tender/Seleksi dan Pemenang cadangan 1 (satu) dan Pemenang cadangan 2 (dua). Pemenang cadangan ditetapkan apabila ada.
- b. Sebelum penetapan Pemenang, apabila terjadi keterlambatan dalam proses pemilihan yang akan mengakibatkan Surat Penawaran dan/atau Jaminan Penawaran habis masa berlakunya, maka Pokja Pemilihan melakukan konfirmasi secara tertulis kepada calon Pemenang untuk memperpanjang Surat Penawaran dan/atau Jaminan Penawaran sampai dengan perkiraan jadwal penandatanganan Kontrak.
- c. Calon pemenang yang tidak bersedia memperpanjang masa berlakusurat penawaran dan/atau Jaminan Penawaran, dianggap mengundurkan diri dan tidak dikenakan sanksi.

- d. Pokja Pemilihan membuat Berita Acara Hasil Pemilihan (BAHP). Untuk Pengadaan Pekerjaan Konstruksi dengan nilai Pagu Anggaran paling sedikit di atas Rp100.000.000.000,00 (seratus miliar rupiah) dan Pengadaan Jasa Konsultansi Konstruksi dengan nilai Pagu Anggaran paling sedikit diatas Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah), Pokja Pemilihan mengusulkan penetapan pemenang pemilihan kepada PA melalui UKBPJ yang ditembuskan kepada PPK dan APIP Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah yang bersangkutan.
- e. PA menetapkan pemenang pemilihan berdasarkan peringkat usulan Pokja Pemilihan. Dalam hal PA menetapkan pemenang cadangan 1 atau pemenang cadangan 2 sebagai pemenang maka PA harus memberikan alasan yang dapat dipertanggungjawabkan.
- f. PA menyampaikan surat penetapan Pemenang kepada UKPBJ paling lambat 14 (empat belas) hari kerja setelah usulan penetapan pemenang diterima. Dalam hal PA tidak memberikan penetapan/penolakan maka PA dianggap menyetujui usulan Pokja Pemilihan.
- g. Apabila PA menolak hasil pemilihan maka PA menyatakan Tender/Seleksi gagal.
- h. Dalam hal PA menerima/menolak hasil pemilihan, UKPBJ memerintahkan Pokja Pemilihan untuk menindaklanjuti penetapan/penolakan tersebut.
- i. PA untuk pengelolaan APBN dapat melimpahkan kewenangan penetapan pemenang pemilihan/Penyedia kepada KPA sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

2.8.14 Pengumuman pemenang

1. Pokja Pemilihan mengumumkan Pemenang pemilihan melalui SPSE.
2. isi pengumuman Pemenang pemilihan paling sedikit memuat:
 1. Nama pemenang
 2. NPWP
 3. Alamat
 4. Harga penawaran
 5. harga negosiasi
 6. hasil evaluasi penawaran

2.8.15 Sanggah

Sanggah merupakan protes dari peserta pemilihan yang merasadirugikan atas penetapan hasil pemilihan Penyedia dengan ketentuan:

- A. Peserta yang menyampaikan Dokumen Penawaran dapat mengajukan sanggah melalui SPSE apabila menemukan:
 1. kesalahan dalam melakukan evaluasi;
 2. penyimpangan terhadap ketentuan dan prosedur yang diatur dalam Peraturan Presiden Nomor 12 Tahun 2021 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah beserta perubahannya aturan turunannya dan ketentuan yang telah ditetapkan dalam Dokumen Pemilihan;
 3. persekongkolan sehingga menghalangi terjadinya persaingan usaha yang sehat; dan/atau
 4. penyalahgunaan wewenang oleh Pokja Pemilihan, Kepala UKPBJ, PPK, PA/KPA, dan/atau kepala daerah.

- B. Sanggah disampaikan dalam waktu 5 (lima) hari kalender setelah pengumuman, diakhiri pada hari kerja dan jam kerja.
- C. Jawaban sanggah diberikan melalui SPSE atas semua sanggah paling lambat 3 (tiga) hari kalender setelah akhir masa sanggah, diakhiri pada hari kerja dan jam kerja.
- D. Apabila sanggah dinyatakan benar/diterima, Pokja Pemilihan melakukan evaluasi ulang, Tender/Seleksi ulang.
- E. Apabila sanggah dinyatakan salah/ditolak, maka:
 - 1) Untuk Pengadaan Jasa Konsultansi Konstruksi, Pokja Pemilihan melanjutkan proses pemilihan dengan menyampaikan hasil pemilihan kepada Pejabat Penandatangan Kontrak.
 - 2) Untuk pengadaan Pekerjaan Konstruksi, dalam hal penyangga tidak setuju dengan jawaban sanggah maka penyangga dapat menyampaikan sanggah banding.

2.8.16 Sanggah Banding

Sanggah Banding merupakan protes dari penyangga kepada KPA pada pengadaan Pekerjaan Konstruksi yang tidak setuju atas jawaban sanggah. Dalam hal tidak ada KPA, Sanggah Banding ditujukan kepada PA.

2.8.17 Tender/Seleksi gagal

Penyebab Tender/Seleksi dinyatakan gagal yaitu:

- 1) Tender/Seleksi dinyatakan gagal dalam hal:
 - a. terdapat kesalahan dalam proses evaluasi;

- b. tidak ada peserta yang menyampaikan dokumen penawaran setelah ada pemberian waktu perpanjangan;
- c. seluruh penawaran harga pada Tender Pekerjaan Konstruksi diatas HPS atau penawaran biaya pada Seleksi Metode Evaluasi Pagu Anggaran di atas Pagu Anggaran;
- d. tidak ada peserta yang lulus evaluasi penawaran;
- e. ditemukan kesalahan dalam Dokumen Pemilihan atau Dokumen Pemilihan tidak sesuai dengan ketentuan dalam Peraturan Presiden Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah beserta perubahannya dan aturan turunannya;
- f. seluruh peserta terlibat Korupsi, Kolusi, dan/atau Nepotisme;
- g. seluruh peserta terlibat persaingan usaha tidak sehat;
- h. negosiasi biaya pada Seleksi tidak tercapai;
- i. tidak menjalankan prosedur berdasarkan dokumen pemilihan;
- j. Pokja Pemilihan/PPK terlibat Korupsi, Kolusi, dan/atau Nepotisme;
- k. PA/KPA menyetujui penolakan oleh PPK atas hasil pemilihan dan/atau
- l. PA/KPA menolak untuk menetapkan pemenang pemilihan untuk Pengadaan Pekerjaan Konstruksi dengan nilai Pagu Anggaran paling sedikit di atas Rp100.000.000.000,00 (seratus miliar rupiah) dan pengadaan Jasa Konsultansi Konstruksi dengan nilai Pagu Anggaran paling sedikit diatas Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah).

2.8.18 Tender/Seleksi gagal

Pokja Pemilihan menyampaikan laporan hasil pemilihan kepada PPK melalui SPSE dengan tembusan kepada Kepala UKPBJ.

2.9 Rumus Slovin

Pertanyaan dalam seringkali diajukan dalam metode pengambilan sampel adalah berapa jumlah sampel yang dibutuhkan dalam penelitian. Sampel yang terlalu kecil dapat menyebabkan penelitian tidak dapat menggambarkan kondisi populasi yang sesungguhnya. Sebaliknya, sampel yang terlalu besar dapat mengakibatkan pemborosan biaya penelitian.

Salah satu metode yang digunakan untuk menentukan jumlah sampel adalah menggunakan rumus Slovin (Sevilla et. al., 1960:182), sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2} \dots\dots\dots (1)$$

Dimana :

n = Jumlah sampel

N = Jumlah populasi

e = Batas toleransi kesalahan (*error tolerance*)

Untuk menggunakan rumus ini, pertama ditentukan berapa batas toleransi kesalahan. Batas toleransi kesalahan ini dinyatakan dengan persentase. Semakin kecil toleransi kesalahan, semakin akurat sampel menggambarkan populasi. Misalnya, penelitian dengan batas kesalahan 5% berarti memiliki tingkat akurasi 95%. Penelitian dengan batas kesalahan 2% memiliki tingkat akurasi 98%.

Dengan jumlah populasi yang sama, semakin kecil toleransi kesalahan, semakin besar jumlah sampel yang dibutuhkan.

2.10 Rata – Rata Hitung (Mean)

Mean merupakan nilai rata-rata dari beberapa buah data. Nilai mean dapat ditentukan dengan cara membagi jumlah data dengan banyaknya data. Untuk mendapatkan nilai dari Mean maka anda harus mencari tahu nilai tengah dan nilai hasil kali nilai tengah dengan frekuensi.

$$\boxed{Me = \frac{\sum X_i}{n}} \dots\dots\dots (2)$$

Keterangan:

Me = Mean

\sum = Jumlah

X_i = Nilai X_i sampai ke n

n = Jumlah Individu

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Data

Penelitian ini menggunakan dua jenis data yaitu data primer dan data sekunder. Data primer yang dijelaskan dalam buku Hermawan (2005) dijelaskan bahwa data ini dikumpulkan secara langsung oleh yang bersangkutan (peneliti) yang digunakan untuk mengumpulkan informasi dalam menjawab masalah penelitian atau tujuan penelitian. Contoh data primer adalah hasil survey atau observasi, data primer yang sering kita temui dilapangan adalah data yang dikumpulkan dari kuesioner.

Data sekunder merupakan data yang didapatkan dari dalam perusahaan dan dari sumber yang sudah ada yaitu data dari dalam perusahaan dan dari luar perusahaan. Data dari dalam perusahaan bisa diambil dari file perusahaan, data biaya, internet dan lain sebagainya, sedangkan data dari luar perusahaan diambil dari internet, perpustakaan dan organisasi.

3.1.1 Data primer

Data primer yang dibutuhkan dalam penelitian ini diperoleh dari penyebaran kuesioner. Kuesioner yang digunakan merupakan kuesioner semi terbuka . Daftar pertanyaan atau kuesioner disusun guna memudahkan responden untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang ada.

kuesioner ini dikhususkan hanya pada Kontraktor dan Konsultan untuk menjawab tentang pengaruh faktor-faktor penentu pemenang lelang terhadap strategi penawaran. Responden diberikan suatu daftar pertanyaan.

3.1.2 Data sekunder

Data sekunder pada penelitian ini berupa daftar nama kontraktor dan Konsultan yang diperoleh dari Unit Kerja Pengadaan Barang/Jasa (UKPBJ) Provinsi Jambi tahun 2022. Dari data tersebut akan ditentukan jumlah sampel, yaitu jumlah kontraktor dan konsuktan yang akan diberikan kuesioner tentang pengaruh faktor-faktor penentu pemenang lelang terhadap strategi penawaran.

3.2 Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dari penelitian ini adalah kontraktor dan konsultan di kota jambi yang mengerjakan dan melaksanakan proyek dengan durasi 5 tahun. Objek penelitian ini adalah pengaruh faktor-faktor penentu pemenang lelang terhadap strategi penawaran.

3.2.1 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data primer pada penelitian ini dilakukan dengan mendistribusikan kuesioner kepada para pihak yang terlibat langsung dalam pembuatan harga penawaran di perusahaan tersebut. Kuesioner disusun berdasarkan parameter-parameter yang dibutuhkan dalam penelitian.

1. Wawancara kepada kontraktor dan konsultan

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan ingin mengetahui hal yang lebih mendalam dari responden (Sugiyono 2011). Teknik pengumpulan data ini berdasarkan pada laporan tentang keadaan lapangan yang ditindak lanjuti dengan pengecekan langsung melalui wawancara kepada kontraktor dan konsultan.

2. Angket atau Kuesioner di berikan kepada kontraktor dan konsultan

Angket atau kuesioner disebut juga dengan surat-menyurat karena berhubungan dengan responden. Ciri khas angket atau kuesioner adalah terletak pada pengumpulan data melalui daftar pertanyaan tertulis yang disusun dan disebarakan untuk mendapatkan informasi atau kebutuhan dari sumber data yang berupa orang. Tujuan kuesioner adalah untuk mengetahui secara langsung faktor-faktor yang penting yang menjadi pertimbangan dalam menetapkan harga, yaitu faktor yang menyebabkan nilai harga pada proyek. Responden yang mengisi kuisisioner ini adalah kontraktor dan konsultan di Provinsi Jambi.

3. Studi pustaka

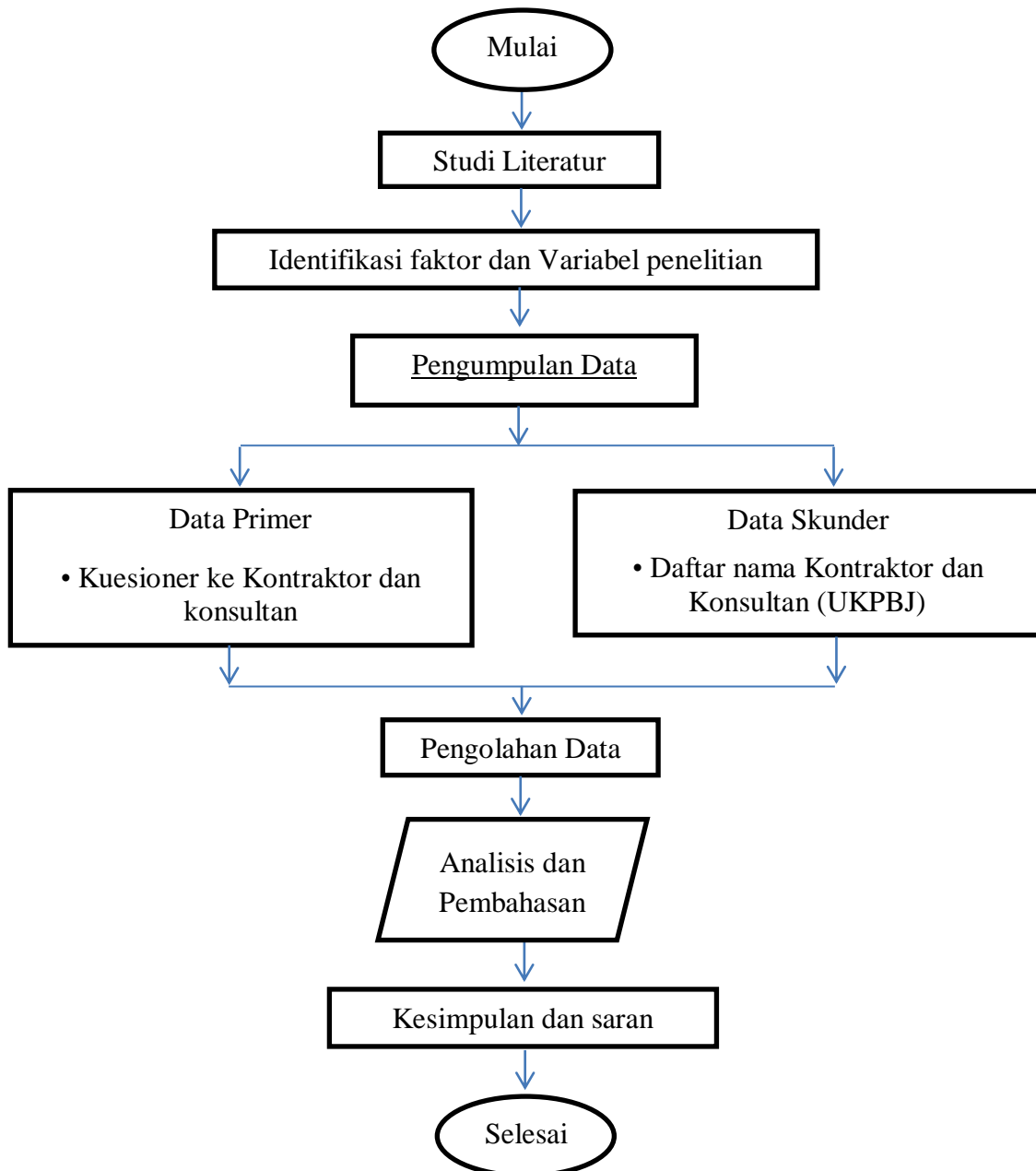
Studi pustaka yaitu dengan membaca materi kuliah, buku-buku tugas akhir, buku-buku referensi, jurnal, dan majalah yang berhubungan dengan pembuatan laporan penelitian

3.2.2 Penentuan Jumlah Sampel

Data informasi yang dikumpulkan dari kuesioner menghasilkan suatu analisis yang tepat sehingga hasil yang diperoleh sesuai dengan tujuan. Setelah semua data terkumpul kemudian dilakukan analisis data dengan cara kuantitatif

yaitu hasil kuisisioner responden diolah sesuai dengan metode yang digunakan. Penelitian ini menggunakan bantuan software *ms. Excell*. Hasil pengolahan ini ditampilkan dalam bentuk tabel agar lebih mudah untuk dimengerti.

3.3 Diagram Alir Penelitian



Gambar 3.1 Diagram Alir Penelitian

Sumber : Data Olahan, 2022

3.4 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

Setelah didapatkan hasil pengumpulan data berupa data probabilitas dan data konsekuensi dari penyebaran kuisioner dan wawancara. Selain itu, uji validitas dan reliabilitas dilakukan untuk mengetahui apakah hasil pengumpulan data layak dan akurat untuk di teliti.

3.4.1 Uji Validitas

Validasi adalah derajat ketelitian dan ketepatan suatu alat ukur dalam menjalankan fungsi ukurnya. Menurut Sakaran (2003), validitas merupakan kebenaran dan ketepatan alat ukur dalam menjalankan fungsi ukurnya. Untuk menentukan keabsahan data, diperlukan nilai R yang diperoleh dari jumlah responden. Kondisi suatu unsur dikatakan valid jika jumlah r lebih besar dari r tabel (Wijaya, 2009). Uji validitas pada penelitian ini dilakukan dengan bantuan program *Microsoft excel* Cara untuk menguji validitas adalah sebagai berikut:

1. Mendefinisikan secara operasional konsep yang akan diukur, yaitu dengan (1) mencari definisi dan penjabaran dari konsep pengukuran yang telah ditulis oleh para ahli dalam literatur, (2) jika tidak ditemukan dalam literatur, lengkapi definisi dan rumusnya, peneliti harus berdiskusi dengan para ahli.(3) menanyakan langsung kepada calon responden penelitian mengenai aspek-aspek konsep yang akan diukur.
2. Melakukan uji coba skala pengukuran yang dihasilkan dari langkah pertama kepada sejumlah responden. Responden diminta untuk menjawab dari masing-masing pertanyaan.

3. Mempersiapkan tabel tabulasi jawaban dengan bantuan program Microsoft Excel.

Syarat minimum untuk dianggap memenuhi syarat validitas adalah jika r hitung $>$ r tabel dan taraf signifikasinya sebesar 5 % (Suharsimi Arikunto, 1996).

3.4.2 Uji Reliabilitas

Setelah dilakukan uji validitas, maka dilakukan pengecekan konsistensi jawaban responden untuk dilakukan pengecekan reliabilitas. Reliabilitas adalah alat yang cukup handal untuk digunakan sebagai alat pengumpulan data karena sudah baik (Arikunto, 2010). Untuk mengetahui bahwa suatu alat diklaim reliabel, Sugiyono (2012) mengemukakan bahwa: “Suatu instrumen dinyatakan reliabel, bila koefisien reliabilitas minimal 0.60”. Berdasarkan pendapat tersebut, maka dapat diketahui bahwa suatu instrumen dinyatakan reliabel jika nilai $\text{Alpha} \geq 0.60$, sedangkan suatu instrumen dinyatakan tidak reliabel jika nilai $\text{Alpha} < 0.60$.

BAB IV

ANALISA DAN PEMBAHASAN

4.1. Pengumpulan Data

Pengambilan data dilakukan mulai dari tanggal 20 Januari sampai dengan tanggal 31 Januari 2022 di Kota Jambi, dengan responden kontraktor dan konsultan yang terdaftar di Unit Kerja Pengadaan Barang/Jasa Provinsi Jambi dengan kategori kontraktor dan konsultan sebagai berikut:

1. Kualifikasi Kecil K1 dan K2

Kualifikasi kecil K1 dan K2 adalah kualifikasi perusahaan atau badan usaha jasa pelaksana konstruksi atau kontraktor yang mampu melaksanakan pekerjaan dengan resiko kecil, berteknologi sederhana tinggi dan biaya yang kecil.

a. K1 = Badan Usaha Kualifikasi Kecil (Nilai Pekerjaan Konstruksi
= Rp.0 – Rp.1.000.000.000)

b. K2 = Badan Usaha Kualifikasi Kecil (Nilai Pekerjaan Konstruksi
= Rp.0 – Rp.400.000.000)

2. Kualifikasi Menengah M1 dan M2

Kualifikasi menengah M1 dan M2 adalah Adalah kualifikasi perusahaan atau badan usaha jasa pelaksana konstruksi atau kontraktor yang mampu melaksanakan pekerjaan dengan resiko tinggi, berteknologi tinggi dan biaya yang besar. Pada kasus tertentu perusahaan kualifikasi menengah bisa mengajak perusahaan kualifikasi kecil untuk bekerja sama, tapi dengan syarat perusahaan kualifikasi kecil mengerjakan bagian yang sesuai dengan bagian perusahaannya.

- a. M1 = Badan Usaha Kualifikasi Menengah (Nilai Pekerjaan Konstruksi = Rp.0 – Rp. 10.000.000.000)

Kuesioner disebarkan ke 22 responden dari masing-masing Badan Usaha ternyata yang bersedia mengisi kuisisioner hanya 21 Badan Usaha.

4.2 Karakteristik Responden

Analisis karakteristik responden digunakan untuk memperoleh gambaran tentang responden yang diteliti. Jumlah Responden pada penelitian sebanyak 21 Responden. Berdasarkan data kuesioner yang kembali, responden digolongkan dalam beberapa kelompok yaitu berdasarkan Usia, Pendidikan terakhir, Pengalaman kerja, dan Kualifikasi perusahaan.

1. Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

Berdasarkan karakteristik umur responden, pembagiannya dapat dimasukkan ke dalam beberapa Kelompok, seperti pada tabel 4.1.

Tabel 4.1 Karakteristik Berdasarkan Usia Responden

No	Umur	Jumlah (Jiwa)	Persentase
		(Jiwa)	(%)
1	21 -30 Tahun	3	14,286
2	31-40 Tahun	11	52,381
3	41 - 50 Tahun	5	23,810
4	51 - 60 Tahun	2	9,524
		21	100

Sumber : Data Olahan, 2022

Berdasarkan tabel 4.1, dapat diketahui bahwa dari 21 Responden yang berusia 21 – 30 tahun sebanyak 3 Orang (14, 286%), yang berusia 31 -40 tahun

sebanyak 11 Orang (52,381%), yang berusia 41-50 Tahun sebanyak 5 Orang (23,810%), yang berusia 51-60 tahun sebanyak 2 orang (9,524%).

2. Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Berdasarkan karakteristik pendidikan terakhir responden, pembagiannya dapat dimasukkan ke dalam beberapa Kelompok, seperti pada tabel 4.2.

Tabel 4.2 Karakteristik Berdasarkan Pendidikan Terakhir Responden

No	Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase
		(Jiwa)	(%)
PT			
1	SMA /SMU	4	19,048
2	SMK / STM	0	0,000
3	S1	8	38,095
4	D3	1	4,762
CV			
1	SMA /SMU	1	4,762
2	SMK / STM	1	4,762
3	S1	6	28,571
4	D3	0	0,000
Jumlah		21	100,000

Sumber : Data Olahan, 2022

Berdasarkan tabel 4.2, dapat diketahui bahwa dari 21 Responden yang Berpendidikan terakhir Sarjana merupakan yang terbanyak, yaitu 14 Orang (66,667%), dan yang berpendidikan Terakhir Sekolah Menengah Atas / Sekolah Menengah Umum sebanyak 5 Orang (23,810%), yang berpendidikan terakhir Sekolah Menengah Kejuruan / Sekolah Teknik Menengah sebanyak 1 Orang (4,762%), dan Diploma-III sebanyak 1 Orang (4,762%).

Untuk responden yang berpendidikan terakhir SMA dan STM, dari ke enam responden tersebut semua nya memiliki pengalaman kerja di antara 10 sampai 20 tahun, sehingga responden tersebut memiliki pengalaman yang cukup dalam proses pelelangan, dan terqualifikasi untuk mengisi kuisisioner tersebut.

3. Deskripsi Responden Berdasarkan Pengalaman Kerja

Berdasarkan karakteristik Pengalaman Kerja responden, pembagiannya dapat dimasukkan ke dalam beberapa Kelompok, seperti pada tabel 4.3.

Tabel 4.3 Karakteristik Berdasarkan Pengalaman Kerja Responden

No	Pengalaman Kerja	Jumlah	Persentase
	(Tahun)	(Perusahaan)	(%)
PT			
1	1-5	0	0,000
2	6-10	5	23,810
3	11-15	3	14,286
4	16-20	4	19,048
5	>20	1	4,762
CV			
1	1-5	1	4,762
2	6-10	2	9,524
3	11-15	4	19,048
4	16-20	1	4,762
5	>20	0	0,000
Jumlah		21	100,000

Sumber : Data Olahan, 2022

Berdasarkan tabel 4.3, dapat diketahui bahwa dari 21 Responden yang Pengalaman kerja selama 1-5 tahun sebanyak 1 Orang (4,762%), selama 6-10 tahun sebanyak 7 orang (33,333%), 11-15 tahun sebanyak 7 Orang (33,333%),

dan selama 16-20 tahun sebanyak 5 Orang (23,810%), dan yang lebih dari 20 tahun sebanyak 1 orang (4,762%).

4. Deskripsi Responden Berdasarkan Kualifikasi Perusahaan

Berdasarkan karakteristik lama perusahaan responden, pembagiannya dapat dimasukkan ke dalam beberapa Kelompok, seperti pada tabel 4.4.

Tabel 4.4 Karakteristik Berdasarkan Kualifikasi Perusahaan Responden

No	Kualifikasi Perusahaan	Jumlah	Persentase
		(Perusahaan)	(%)
PT			
1	K1	0	0,000
2	K2	0	0,000
3	M1	13	61,905
CV			
1	K1	4	19,048
2	K2	2	9,524
3	M1	2	9,524
JUMLAH		21	100

Sumber : Data Olahan, 2022

Ket: Kualifikasi Perusahaan

1. K1 (Badan Usaha Kualifikasi Kecil)
2. K2 (Badan Usaha Kualifikasi Kecil)
3. M1 (Badan Usaha Kualifikasi Menengah)

Berdasarkan tabel 4.4, dapat diketahui bahwa berdasarkan kualifikasi perusahaan dengan kualifikasi K1 sebanyak 3 Perusahaan (14,286%), K2 sebanyak 2 Perusahaan (9,524%), M1 Sebanyak 16 Perusahaan (76,190%).

4.3 Faktor – Faktor Penentu pemenang lelang

Rekapitulasi kuisisioner Faktor – faktor penentu pemenang lelang adalah jasa konstruksi sebagai berikut

Keterangan :

P = **Pertanyaan**

P1 – P24 = **Pertanyaan 1 – 24**

1 = **Tidak Berpengaruh**

2 = **Sedikit Berpengaruh**

3 = **Sedikit Berpengaruh**

4 = **Cukup Berpengaruh**

5 = **Sangat Berpengaruh**

Tabel 4.5 Kuesioner Faktor-Faktor Penentu Pemenang Lelang

No	Badan Usaha	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24
1	CV. Raksa Dekstatek	5	5	5	5	5	1	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5
2	PT. Sumatera inti perkasa	5	5	5	5	5	2	2	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	2	5	5
3	PT. Adhi Bina Inti	5	5	5	5	5	1	1	3	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	5	1	5	5
4	PT. Talenta Brothers	5	5	5	5	5	1	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	2	5	5
5	CV. Mega Cipta Konsultan	5	5	5	5	5	1	2	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6	CV. Kadek	5	5	5	5	5	1	1	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	1	2	2	5	4
7	PT. Belimbing Sriwijaya	5	5	5	5	5	1	2	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	3	5	5
8	PT. Grecia Efata	5	5	5	4	5	3	2	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	2	2	5	5
9	PT. Nolan Jaya Kontruksi	5	5	5	5	5	1	2	3	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	5	1	5	4
10	PT. Joo Putra Pratama	5	5	5	5	5	2	1	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	2	5	5
11	PT. Devi Mandiri	5	5	5	5	5	1	1	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	3	3	5	5
12	CV. Bangun Cipta Atmaja	5	5	5	5	5	3	3	3	5	5	5	5	5	4	5	4	4	3	3	3	3	4	5	4
13	PT. Kosambi Laksana Mandiri	5	5	5	5	5	2	1	3	5	4	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	2	5	4
14	CV. Nurizkay	5	5	5	5	5	1	3	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	2	5	5
15	PT. Mitra Grata	5	5	5	5	5	1	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	2	5	5
16	CV. Teknisia Plan	5	5	5	5	5	3	2	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	3	4	2	5	5
17	PT. Torino Tidar Anugrah	5	5	5	5	5	2	2	5	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	5	5	4	4	4
18	CV. Dinamika Teknik	5	5	5	5	5	1	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	2	5	5
19	CV. Cahaya Design Utama	5	5	5	5	5	3	3	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	3	5	4
20	PT. Niaga Raya Abadi	5	5	5	5	5	1	2	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	2	5	5
21	PT. Archimedia Consultans	5	5	5	5	5	1	1	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	2	2	5	5

Sumber: Data Olahan 2022

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan peneliti, faktor-faktor penentu pemenang lelang dapat diurutkan seperti pada tabel 4.6

Tabel 4.6. Faktor – faktor Penentu Pemenang Lelang

No	Pertanyaan	Sangat Berpengaruh (5)	Cukup Berpengaruh (4)	Berpengaruh (3)	Sedikit Berpengaruh (2)	Tidak Berpengaruh (1)	n
1	Ijin Usaha	21					21
2	Kelengkapan dan kesesuaian syarat-syarat substansial yang diminta dalam dokumen lelang	21					21
3	Keabsahan dan kelengkapan surat penawaran	21					21
4	Kewajiban dalam memenuhi Perpajakan	20	1				21
5	Perusahaan tidak dalam pengawasan pengadilan dan tidak masuk dalam daftar hitam.	21					21
6	Kontraktor punya nama besar			4	4	13	21
7	Hubungan/ Kedekatan kontraktor dengan pemilik proyek			3	10	8	21
8	Pengalaman perusahaan atau kantor	8	8	5			21
9	Metode dan strategi pelaksanaan pekerjaan serta pengendalian yang di gunakan	20	1				21
10	Inspeksi dan pengujian yang akan dilakukan	12	9				21
11	Ketersediaan, tingkat pendidikan	12	9				21
12	pengalaman personil/ staff proyek lapangan	12	9				21
13	Sertifikasi tenaga ahli/ terampil	17	4				21

14	Kepatuhan pada aturan keselamatan dan kesehatan kerja, aturan lingkungan hidup, dan regulasi lain seperti PERDA, KKN, dll.	14	6	1			21
15	Kemampuan kontraktor dalam menganalisa, melaksanakan dan mengembangkan design pekerjaan	19	1	1			21
16	Kemampuan kontraktor mengatasi masalah yang timbul dalam pelaksanaan konstruksi dan yang sulit di lapangan	16	4	1			21
17	Kelengkapan dan ketersediaan serta jumlah berbagai jenis perkakas/ peralatan/ perlengkapan konstruksi	9	12				21
18	Kondisi dan umur peralatan yang akan di gunakan	7	13	1			21
19	Stabilitas keuangan kontraktor	13	7	1			21
20	Perusahaan meletakkan harga terendah tanpa mengabaikan pertanggung jawaban mutu dan kualitas pekerjaan	12	6	2		1	21
21	Penawaran kontraktor merupakan harga terendah dan secara terperinci adalah harga bersaing.	7	7	4	3		21
22	Nilai penawaran dibawah 80% terhadap nilai HPS.	2	2	4	12	2	21

23	Penyampaian Analisa harga satuann pekerjaan dan bukti pendukung	20	1				21
24	Penyampaian rincian komponen biaya penerapan SMKK	15	6				21

Sumber : Data Olahan, 2022

Keterangan :

n = jumlah responden

Berdasarkan tabel 4.6. dapat diketahui bahwa dari 21 responden semuanya memilih sangat berpengaruh terhadap ijin usaha.

Sama seperti point pertama, sebanyak 21 responden memilihn sangat berpengaruh terhadap kelengkapan dan kesesuaian syarat syarat substansial yang di minta dalam dokumen lelang.

Untuk keabsahan dan kelengkapan surat penawaran, 21 responden juga memilih sangat berpengaruh terhadap point tersebut.

Dari jumlah responden (n)= 21 yang memilih sangat berpengaruh terhadap kewajiban dalam memenuhi perpajakan sebanyak 20 responden dan 1 responden lainnya memilih cukup berpengaruh.

Untuk pertanyaan perusahaan tidak dalam pengawasan pengadilan dan tidak masuk dalam daftar hitam, 21 responden memilih sangat berpengaruh terhadap point tersebut.

Sedangkan 4 responden memilih berpengaruh, 4 responden memilih sedikit berpengaruh kemudian 13 responden lainnya memilih tidak berpengaruh terhadap point kontraktor punya nama besar.

Kemudian untuk hubungan/ kedekatan kontraktor dengan pemilik proyek, 3 responden memilih berpengaruh, 10 responden memilih sedikit berpengaruh kemudian 8 responden memilih tidak berpengaruh.

Sedangkan untuk pengalaman perusahaan/ kantor yang memilih sangat berpengaruh sebanyak 8 responden kemudian yang memilih cukup berpengaruh sebanyak 8 responden, dan 5 responden memilih berpengaruh.

Dari jumlah responden (n) = 21 yang memilih sangat berpengaruh terhadap metode dan strategi pelaksanaan pekerjaan serta pengendalian yang di gunakan sebanyak 20 responden dan 1 responden lainnya memilih cukup berpengaruh.

Sedangkan 12 responden memilih Sangat berpengaruh, dan 9 responden memilih cukup berpengaruh terhadap point inspeksi dan pengujian yang dilakukan.

Sama seperti point sebelumnya 12 responden memilih Sangat berpengaruh, dan 9 responden memilih cukup berpengaruh terhadap point ketersediaan tingkat pendidikan.

Kemudian 12 responden memilih Sangat berpengaruh, serta 9 responden memilih cukup berpengaruh terhadap point pengalaman personil/ staff proyek lapangan.

Sedangkan untuk Sertifikasi tenaga ahli/ terampil, yang memilih sangat berpengaruh sebanyak 17 responden kemudian yang memilih cukup berpengaruh sebanyak 4 responden.

Untuk point Kepatuhan pada aturan keselamatan dan kesehatan kerja, aturan lingkungan hidup, dan regulasi lain seperti PERDA, KKN, Dll, 14 responden memilih Sangat berpengaruh, 6 responden memilih cukup berpengaruh kemudian 1 responden memilih berpengaruh.

Kemudian untuk Kemampuan Kontraktor dalam menganalisa, melaksanakan dan mengembangkan design pekerjaan, 19 responden memilih Sangat berpengaruh, 1 responden memilih cukup berpengaruh kemudian 1 responden memilih berpengaruh.

Pada point Kemampuan kontraktor mengatasi masalah yang timbul dalam pelaksanaan konstruksi dan yang sulit, 19 responden memilih Sangat berpengaruh, 1 responden memilih cukup berpengaruh kemudian 1 responden memilih berpengaruh.

Kemudian 9 responden memilih Sangat berpengaruh, serta 12 responden memilih cukup berpengaruh terhadap point kelengkapan dan ketersediaan serta jumlah berbagai jenis perkakas/ peralatan/ perlengkapan konstruksi.

Untuk point stabilitas keuangan kontraktor, 13 responden memilih Sangat berpengaruh, 7 responden memilih cukup berpengaruh kemudian 1 responden lainnya memilih berpengaruh.

Sedangkan untuk point perusahaan meletakkan harga terendah tanpa mengabaikan pertanggung jawaban mutu dan kualitas pekerjaan, yang memilih

sangat berpengaruh sebanyak 12 responden kemudian yang memilih cukup berpengaruh sebanyak 6 responden, 2 responden memilih berpengaruh dan 1 responden memilih Tidak berpengaruh.

Untuk point Penawaran kontraktor merupakan harga terendah dan secara terperinci adalah harga bersaing, 7 responden memilih Sangat berpengaruh, 7 responden memilih cukup berpengaruh kemudian 4 responden memilih berpengaruh dan 3 responden memilih sedikit berpengaruh.

Kemudian untuk point nilai penawaran dibawah 80% terhadap nilai HPS, yang memilih sangat berpengaruh sebanyak 2 responden kemudian yang memilih cukup berpengaruh sebanyak 2 responden, 4 responden memilih berpengaruh, 12 responden memilih sedikit berpengaruh, dan 2 responden lainnya memilih tidak berpengaruh.

Untuk point penyampaian analisa harga satuan pekerjaan dan bukti pendukung, 20 responden memilih Sangat berpengaruh, dan 1 responden memilih cukup berpengaruh.

Serta untuk point penyampaian rincian komponen biaya penerapan SMKK, 15 responden memilih Sangat berpengaruh, dan 6 responden memilih cukup berpengaruh.

Untuk nilai persentase dari faktor-faktor penentu pemenang lelang dapat di lihat dari tabel 4.7

Tabel 4.7 Persentase Dari Faktor – Faktor Penentu Pemenang Lelang

No	Pertanyaan	Sangat Berpengaruh (5)	Cukup Berpengaruh (4)	Berpengaruh (3)	Sedikit Berpengaruh (2)	Tidak Berpengaruh (1)	n %
1	Ijin Usaha	100%					100 %
2	Kelengkapan dan kesesuaian syarat-syarat substansial yang diminta dalam dokumen lelang	100%					100 %
3	Keabsahan dan kelengkapan surat penawaran	100%					100 %
4	Kewajiban dalam memenuhi Perpajakan	95%	5%				100 %
5	Perusahaan tidak dalam pengawasan pengadilan dan tidak masuk dalam daftar hitam.	100%					100 %
6	Kontraktor punya nama besar			19%	19%	62%	100 %
7	Hubungan/ Kedekatan kontraktor dengan pemilik proyek			14%	48%	38%	100 %
8	Pengalaman perusahaan atau kantor	38%	38%	24%			100 %
9	Metode dan strategi pelaksanaan pekerjaan serta pengendalian yang di gunakan	95%	5%				100 %
10	Inspeksi dan pengujian yang akan dilakukan	57%	43%				100 %
11	Ketersediaan, tingkat pendidikan	57%	43%				100 %
12	pengalaman personil/ staff proyek lapangan	57%	43%				100 %
13	Sertifikasi tenaga ahli/ terampil	81%	19%				100 %

No	Pertanyaan	Sangat Berpengaruh (5)	Cukup Berpengaruh (4)	Berpengaruh (3)	Sedikit Berpengaruh (2)	Tidak Berpengaruh (1)	n %
14	Kepatuhan pada aturan keselamatan dan kesehatan kerja, aturan lingkungan hidup, dan regulasi lain seperti PERDA, KKN, dll.	67%	29%	5%			100 %
15	Kemampuan kontraktor dalam menganalisa, melaksanakan dan mengembangkan design pekerjaan	90%	5%	5%			100 %
16	Kemampuan kontraktor mengatasi masalah yang timbul dalam pelaksanaan konstruksi dan yang sulit di lapangan	76%	19%	5%			100 %
17	Kelengkapan dan ketersediaan serta jumlah berbagai jenis perkakas/ peralatan/ perlengkapan konstruksi	43%	57%				100 %
18	Kondisi dan umur peralatan yang akan di gunakan	33%	62%	5%			100 %
19	Stabilitas keuangan kontraktor	62%	33%	5%			100 %
20	Perusahaan meletakkan harga terendah tanpa mengabaikan pertanggung jawaban mutu dan kualitas pekerjaan	57%	29%	10%		5%	100 %

No	Pertanyaan	Sangat Berpengaruh (5)	Cukup Berpengaruh (4)	Berpengaruh (3)	Sedikit Berpengaruh (2)	Tidak Berpengaruh (1)	n %
21	Penawaran kontraktor merupakan harga terendah dan secara terperinci adalah harga bersaing.	33%	33%	19%	14%		100 %
22	Nilai penawaran dibawah 80% terhadap nilai HPS.	10%	10%	19%	57%	10%	100 %
23	Penyampaian Analisa harga satuann pekerjaan dan bukti pendukung	95%	5%				100 %
24	Penyampaian rincian komponen biaya penerapan SMKK	71%	29%				100 %

Sumber : Data Olahan, 2022

Keterangan :

n = Jumlah Responden

Dapat diketahui bahwa pada tabel 4.13. nilai persentase untuk sangat berpengaruh terhadap ijin Usaha sebesar 100%, dengan (n) % = 100% yang dimana (n) adalah jumlah responden.

Sama Seperti point pertama untuk kelengkapan dan kesesuaian syarat syarat substansial yang di minta dalam dokumen lelang, responden yang memilih sangat berpengaruh sebesar 100%.

Sedangkan untuk Keabsahan dan kelengkapan surat penawaran memiliki nilai persen sebesar 100% sangat berpengaruh.

Sedangkan point kewajiban dalam memenuhi perpajakan. Memiliki nilai sangat berpengaruh sebesar 95% , dan cukup berpengaruh sebesar 5%.

Untuk point kontraktor punya nama besar, responden memilih berpengaruh sebesar 19% , sedikit berpengaruh sebesar 19% dan nilai tidak berpengaruh sebesar 62%. itu lah nilai sebagaian penjelasan dari tabel 4.7.

Dari perhitungan yang telah di lakukan dengan peneliti di peroleh hasil Faktor – faktor Penting dalam Mengikuti Tender seperti Pada tabel 4.8

Tabel 4.8 Ranking Dari Faktor – Faktor Penentu Pemenang Lelang

No	Pertanyaan	Total Skor	Mean	Ranking
Faktor Administrasi				
1	Ijin Usaha	105	5,00	1
2	Kelengkapan dan kesesuaian syarat-syarat substansial yang diminta dalam dokumen lelang	105	5,00	1
3	Keabsahan dan kelengkapan surat penawaran	105	5,00	1
4	Kewajiban dalam memenuhi Perpajakan	104	4,95	2
5	Perusahaan tidak dalam pengawasan pengadilan dan tidak masuk dalam daftar hitam.	105	5,00	1
6	Kontraktor punya nama besar	33	1,57	15
7	Hubungan/ Kedekatan kontraktor dengan pemilik proyek	39	1,86	14
8	Pengalaman perusahaan atau kantor	87	4,14	11

No	Pertanyaan	Total Skor	Mean	Ranking
Faktor Teknis				
1	Metode dan strategi pelaksanaan pekerjaan serta pengendalian yang di gunakan	104	4,95	2
2	Inspeksi dan pengujian yang akan dilakukan	96	4,57	6
3	Ketersediaan, tingkat pendidikan	92	4,38	8
4	pengalaman personil/ staff proyek lapangan	96	4,57	6
5	Sertifikasi tenaga ahli/ terampil	101	4,81	4
6	Kepatuhan pada aturan keselamatan dan kesehatan kerja, aturan lingkungan hidup, dan regulasi lain seperti PERDA, KKN, dll.	97	4,62	5
7	Kemampuan kontraktor dalam menganalisa, melaksanakan dan mengembangkan design pekerjaan	102	4,86	3
8	Kemampuan kontraktor mengatasi masalah yang timbul dalam pelaksanaan konstruksi dan yang sulit di lapangan	99	4,71	4
9	Kelengkapan dan ketersediaan serta jumlah berbagai jenis perkakas/ peralatan/ perlengkapan konstruksi	93	4,43	7
10	Kondisi dan umur peralatan yang akan di gunakan	90	4,29	10
Faktor Harga				
1	Stabilitas keuangan kontraktor	96	4,57	6
2	Perusahaan meletakkan harga terendah tanpa mengabaikan pertanggung jawaban mutu dan kualitas pekerjaan	91	4,33	9

No	Pertanyaan	Total Skor	Mean	Ranking
3	Penawaran kontraktor merupakan harga terendah dan secara terperinci adalah harga bersaing.	81	3,86	12
4	Nilai penawaran dibawah 80% terhadap nilai HPS.	51	2,43	13
5	Penyampaian Analisa harga satuann pekerjaan dan bukti pendukung	104	4,95	2
6	Penyampaian rincian komponen biaya penerapan SMKK	99	4,71	4

Sumber:Data Olahan 2022

Jumlah Skor didapatkan dari penjumlahan masing-masing tingkat pengaruhnya

Contoh Perhitungan Skor Pada Uraian 1

Sangat Berpengaruh = 21 (Lihat tabel 4.6) x 5 (tingkat Pengaruhnya) = 105

Cukup berpengaruh = 0 x 4 (tingkat Pengaruhnya) = 0

Berpengaruh = 0 x 3 (tingkat Pengaruhnya) = 0

Berpengaruh = 0 x 2 (tingkat Pengaruhnya) = 0

Sedikit Berpengaruh = 0 x 1 (tingkat Pengaruhnya) = 0

Jumlah Skor = 105 + 0 + 0 + 0 + 0 = 105

Nilai Mean merupakan nilai rata-rata yang didapatkan dari skor jawaban dibagi dengan jumlah responden

Contoh : $105 \div 21 = 5,00$

Seperti yang tampak pada Tabel 4.8, faktor penting yang menurut responden sangat berpengaruh terhadap proses pemilihan pemenang lelang,

1. Rangkaian 1 berasal dari Faktor administrasi yaitu :

- 1) Ijin usaha
- 2) Kelengkapan dan kesesuaian syarat syarat substansial yang di minta dalam dokumen lelang
- 3) Faktor Keabsahan dan kelengkapan surat penawaran
- 4) Perusahaan tidak dalam pengawasan pengadilan dan tidak masuk dalam daftar hitam.

Faktor faktor tersebut dianggap sangat berpengaruh oleh responden dalam mengikuti sebuah pelelangan dengan jumlah skor 105 dan dengan hasil mean sebesar 5.

2. Sedangkan di rangkaian 2 berasal dari 3 faktor yaitu :

- 1) Faktor administrasi yaitu faktor kewajiban dalam memenuhi perpajakan
- 2) Faktor teknis yaitu metode dan strategi pelaksanaan pekerjaan serta pengendalian yang di gunakan
- 3) Faktor harga yaitu faktor analisa harga satuan pekerjaan dan bukti pendukung

faktor faktor tersebut mempunyai nilai yang tinggi dengan total skor 104 dan hasil meannya adalah 4,95. dan faktor harga yaitu :

3. Untuk di rangkaian 3 berasal dari faktor teknis yaitu faktor kemampuan kontraktor dalam menganalisa, melaksanakan dan mengembangkan design pekerjaan, dengan total skor 102 dan hasil meannya adalah 4,86.

4. Untuk di rangking 4 berasal dari 3 faktor yaitu :

- 1) Faktor teknis yaitu faktor Sertifikasi tenaga ahli/ terampil
- 2) Faktor Kemampuan kontraktor mengatasi masalah yang timbul dalam pelaksanaan konstruksi dan yang sulit di lapangan
- 3) Faktor harga yaitu penyampaian rincian komponen biaya penerapan SMKK.

Faktor faktor tersebut mempunyai total skor 99 dan hasil meannya adalah 4,71.

5. Untuk di rangking 5 berasal dari faktor teknis yaitu faktor kepatuhan pada aturan keselamatan dan kesehatan kerja, aturan lingkungan hidup, dan regulasi lain seperti PERDA, KKN, Dll, dengan total skor 97 dan hasil meannya adalah 4,62.

6. Untuk di rangking 6 berasal dari 3 faktor yaitu,

- 1) Faktor teknis yaitu faktor Inspeksi dan pengujian yang akan di lakukan
- 2) Faktor teknis yaitu faktor pengalaman personil/ staff proyek lapangan
- 3) Faktor harga yaitu faktor Stabilitas keuangan kontraktor

Faktor Faktor tersebut mempunyai total skor 96 dan hasil meannya adalah 4,57.

7. Untuk di rangking 7 berasal dari faktor teknis yaitu faktor kelengkapan dan ketersediaan serta jumlah berbagai jenis perkakas/ peralatan/ perlengkapan konstruksi, dengan total skor 93 dan hasil meannya adalah 4,43.

8. Untuk di rangking 8 berasal dari faktor teknis yaitu faktor Ketersediaan tingkat pendidikan, dengan total skor 92 dan hasil meannya adalah 4,38.

9. Untuk di rangking 9 berasal dari faktor harga yaitu faktor Perusahaan meletakkan harga terendah tanpa mengabaikan pertanggung jawaban mutu dan kualitas pekerjaan, dengan total skor 91 dan hasil meannya adalah 4,33.
10. Untuk di rangking 10 berasal dari faktor teknis yaitu faktor Kondisi dan umur peralatan yang akan digunakan, dengan total skor 90 dan hasil meannya adalah 4,29.
11. Untuk di rangking 11 berasal dari faktor administrasi yaitu faktor Pengalaman perusahaan atau kantor, dengan total skor 87 dan hasil meannya adalah 4,14.
12. Untuk di rangking 12 berasal dari faktor harga yaitu faktor Penawaran kontraktor merupakan harga terendah dan secara terperinci adalah harga bersaing, dengan total skor 81 dan hasil meannya adalah 3,86.
13. Untuk di rangking 13 berasal dari faktor harga yaitu faktor Nilai penawaran dibawah 80% terhadap nilai HPS, dengan total skor 51 dan hasil meannya adalah 2,43.
14. Untuk di rangking 14 berasal dari faktor administrasi yaitu faktor Hubungan/ kedekatan kontraktor dengan pemilik proyek, dengan total skor 39 dan hasil meannya adalah 1,86.
15. Untuk di rangking 15 berasal dari faktor administrasi yaitu faktor Kontraktor punya nama besar, faktor tersebut mendapatkan nilai yg paling rendah diantara faktor faktor lainnya dengan total skor 33 dan hasil meannya adalah 1,57.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan data penelitian yang di olah dan di analisis, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. faktor-faktor penentu lelang jasa konstruksi, faktor utama sebagai penentu pemenang lelang jasa konstruksi yang sangat berpengaruh ialah dari faktor administrasi
2. Apabila dilihat dari tiap faktor-faktor penentu lelang jasa konstruksi, faktor utama sebagai penentu pemenang lelang jasa konstruksi yang di tinjau dari faktor administrasi yaitu ada 3 aspek yang sangat berpengaruh yaitu ijin usaha, kelengkapan dan kesesuaian syarat syarat substansial yang di minta dalam dokumen lelang, serta faktor keabsahan dan kelengkapan surat penawaran, dimana Jikalau ketiga aspek tersebut dilanggar atau bermasalah maka peserta tidak akan dapat mengikuti proses pelelangan. lalu ditinjau dari faktor teknis yaitu metode dan strategi pelaksanaan pekerjaan serta pengendalian yang di gunakan, karena metode yang di gunakan pada saat pelaksanaan menentukan hasil akhir perkerjaan, sedangkan di tinjau dari faktor harga yaitu Penyampaian analisa harga satuann pekerjaan dan bukti pendukung, agar penilai dapat meneliti kewajaran penawaran.

5.2. Saran

Setelah penulis melaksanakan penelitian tugas akhir mengenai analisis pengaruh faktor faktor penentu pemenang lelang jasa konstruksi terhadap pilihan strategi penawaran, ada beberapa hal yang dapat dijadikan pertimbangan dan masukan di masa mendatang, yakni:

1. Agar penelitian lebih akurat, hendaknya peneliti menambah varian pertanyaan dari faktor harga.
2. Penelitian bisa dikembangkan diwilayah lain, tidak hanya di Kota Jambi.

DAFTAR PUSTAKA

- Dimiyati, H., Nurjaman, K. 2014, *Manajemen Proyek*. Cetakan Pertama, Pustaka Setia: Bandung
- Ervianto, Wulfram I, 2007, *Manajemen Proyek Konstruksi*, Andi: Yogyakarta
- Kaming, Peter F, dkk, 2014, *Strategi Penetapan Harga Proyek Oleh Kontraktor Yogyakarta*, Konferensi Nasional Teknik Sipil 8, Institut Teknologi Nasional; Bandung
- Mochtar, K., 2002, *Pricing Strategy in The Indonesian Construction Industry*, Journal of Dimensi Teknik Sipil Vol. 5 No.1, Universitas Kristen Petra: Surabaya.
- Mochtar, K. and ardi, D., 2000, *Alternate Pricing Strategies in Construction*, Journal of Dimensi Teknik Sipil Vol.2 No.1, Universitas Kristen Petra: Surabaya.
- Patmadjaja, Harry, 1999. *Model Strategi Penawaran untuk Proyek Konstruksi di Indonesia*, Jurnal Teknik Sipil, Universitas Kristen Petra: Surabaya
- Pio, G. N., Sutarja, I. N., & Yansen, I. W. (2015). *Analisis Faktor-Faktor Pemilihan Pemenang Lelang Jasa Konstruksi Pada Proyek Pemerintah Di Kabupaten Sikka*. *Jurnal Spektran* Vol, 3(2).
- Permen PU No. 08, 2011. *Kualifikasi Usaha Pelaksana Konstruksi*, Kementerian Pekerjaan Umum: Jakarta
- Priyo, Mandiyodan Prayuda, Hakas, 2013. *Strategi Penawaran Dalam Industri Konstruksi*, Jurnal Ilmiah Semesta Teknik Vol. 16 No. 1, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- Simanjuntak, M. A. R., & Gulo, N. (2020). *Analisis Faktor Standarisasi Dokumen Untuk Pemilihan Jasa Konstruksi Dalam Pelaksanaan Konstruksi di Provinsi Banten*. *PROSIDING SNITT POLTEKBA*, 4, 536-544.



Universitas Batanghari

FAKULTAS TEKNIK

Jalan Letkol Slamet Riyadi Broni - Jambi 36122 Telp./Fax. (0741) 668280 Website www.unbari.ac.id

SURAT KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS BATANGHARI JAMBI
NOMOR : 029 TAHUN 2022
TENTANG
PERPANJANGAN PERTAMA
PENUNJUKKAN DOSEN PEMBIMBING TUGAS AKHIR
MAHASISWA PROGRAM STUDI TEKNIK SIPIL PROGRAM STRATA SATU (S-1)
FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS BATANGHARI

DEKAN FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS BATANGHARI :

- MEMBACA** : Usulan Ketua Program Studi Teknik Sipil Tentang Dosen Pembimbing Tugas Akhir.
- MENIMBANG** :
- Bahwa untuk melengkapi syarat-syarat yang diperlukan guna menyelesaikan studi Strata Satu (S-1) Program Studi Teknik Sipil Fakultas Teknik Unbari perlu diselenggarakan Tugas Akhir Mahasiswa.
 - Bahwa mahasiswa yang namanya tercantum pada lampiran keputusan ini telah memenuhi syarat dan berhak untuk melaksanakan Tugas Akhir.
 - Bahwa Staf Pengajar yang namanya tercantum pada lampiran keputusan ini dianggap mampu dan memenuhi syarat untuk ditunjuk sebagai Dosen Pembimbing Tugas Akhir Mahasiswa Program Studi Teknik Sipil Fakultas Teknik Universitas Batanghari.
 - Bahwa untuk pelaksanaan Tugas Akhir Mahasiswa dimaksud perlu dibuat Keputusan Dekan.
- MENGINGAT** :
- Undang Undang Nomor 12 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Nasional.
 - Undang Undang Nomor : 14 Tahun 2005 Tentang Guru dan Dosen.
 - Peraturan Pemerintah Nomor : 04 Tahun 2014 Tentang Pendidikan Tinggi
 - Peraturan Akademik Universitas Batanghari Tahun 2018
 - Surat Keputusan Rektor Nomor : 45 Tahun 2018 tentang Pemberhentian dan Pengangkatan Pejabat wakil Rektor, Dekan, Kepala Biro, Pustaka, Lembaga dan Badan dilingkungan Universitas Batanghari.

MEMUTUSKAN

- MENETAPKAN :**
- Pertama : Mahasiswa Program Studi Teknik Sipil Program Strata Satu (S-1) yang nama dan NPM nya tercantum pada kolom (2) untuk melaksanakan Tugas Akhir dengan Judul seperti pada kolom (3) Lampiran Keputusan ini dan berhak untuk mendapat bimbingan Tugas Akhir.
- Kedua : Menunjuk Staf Pengajar yang namanya tercantum pada kolom (4) menjadi Dosen Pembimbing I dan kolom (5) menjadi Dosen Pembimbing II mahasiswa dalam melaksanakan Tugas Akhir.
- Ketiga : Dosen Pembimbing bertugas memberi petunjuk dan arahan kepada mahasiswa dalam menyelesaikan Tugas Akhir.
- Keempat : Dosen pembimbing bertanggung jawab kepada Dekan melalui Ketua Program Studi Teknik Sipil Fakultas Teknik Unbari.
- Kelima : Program Studi agar menyelenggarakan seminar proposal Tugas Akhir bersangkutan agar judul, tujuan, ruang lingkup, dan metode penelitian Tugas Akhir mahasiswa benar dari kaidah-kaidah ilmiah.
- Kenam : Masa berlaku Surat Keputusan ini adalah 6 (enam) bulan dan setelahnya dapat diperpanjang maksimal dua (2) kali atau diganti dengan pembimbing lain.
- Ketujuh : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dan apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

DITETAPKAN DI : JAMBI
PADA TANGGAL : 14 FEBRUARI 2022

Dekan,

Rp

Dr. Ir. H. Fakhru Rozi Yamali, ME

Tembusan Disampaikan kepada :-

1. Yth. Rektor Universitas Batanghari
2. Yth. Ketua Program Studi Teknik Sipil Fakultas Teknik Unbari
3. Yth. Dosen Pembimbing yang bersangkutan
4. Mahasiswa yang bersangkutan
5. Arsip

LAMPIRAN : SK DEKAN NOMOR : 029 TAHUN 2022 TENTANG PERPANJANGAN PERTAMA PENUNJUKKAN DOSEN PEMBIMBING TUGAS AKHIR MAHASISWA PROGRAM STUDI TEKNIK SIPIL PROGRAM STRATA SATU (S-1) FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS BATANGHARI.

NO	NAMA NPM	JUDUL TUGAS AKHIR	DOSEN PEMBIMBING I	DOSEN PEMBIMBING II
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1.	OGI WAHYUDI 1700822201090	"ANALISA PENGARUH FAKTOR - FAKTOR PENENTU PEMENANG LELANG JASA KONSTRUKSI TERHADAP PILIHAN STRATEGI PENAWARAN"	EL VIRA HANDAYANI, ST, MT	RIA ZULFIATI, ST, MT

DITETAPKAN DI : JAMBI
PADA TANGGAL : 14 FEBRUARI 2022



Dr. Ir. H. Fakhru Rozi Yamali, M.E



YAYASAN PENDIDIKAN JAMBI
UNIVERSITAS BATANGHARI

Kampus Jl. Slamet Riyadi, Broni, Jambi

Telp/Faks 0741-60673

“LEMBAR ASISTENSI TUGAS AKHIR”

Nama : Ogi Wahyudi
NPM : 1700822201090
Judul : Analisa Pengaruh Faktor – Faktor Penentu Pemenang Lelang
Jasa Konstruksi Terhadap Pilihan Strategi Penawaran
Dosen Pembimbing I : Elvira Handayani, ST, MT
Dosen Pembimbing II : Ria Zulfiati, ST, MT

No.	Tanggal	Uraian/Instruksi	Paraf
1	26/10 '2021	Perbaiki : - Latar belakang sgn terlalu panjang, sesuaikan dgn judul ▽ umum ▽ khusus - Tujuan - tata tulis - Teori diperbanyak - Banyak Gapa jurnae dan Penelitian - Data ambil dimana? tahu? kualifikasi?	

Dosen Pembimbing I

Elvira Handayani, ST, MT

Jambi,

2021

Dosen Pembimbing II

Ria Zulfiati, ST, MT



YAYASAN PENDIDIKAN JAMBI
UNIVERSITAS BATANGHARI

Kampus Jl. Slamet Riyadi, Broni, Jambi

Telp/Faks 0741-60673

“LEMBAR ASISTENSI TUGAS AKHIR”

Nama : Ogi Wahyudi
NPM : 1700822201090
Judul : Analisa Pengaruh Faktor – Faktor Penentu Pemenang Lelang
Jasa Konstruksi Terhadap Pilihan Strategi Penawaran
Dosen Pembimbing I : Elvira Handayani, ST, MT
Dosen Pembimbing II : Ria Zulfiati, ST, MT

No.	Tanggal	Uraian/Instruksi	Paraf
	22 Nop 2021	- Tambahkan penelitian terdahulu jika pertanyaan kuesioner diambil dari jurnal atau lengkapi peraturan/dasar pemilihan kuesioner - Lengkapi faktor apa saja yang akan jadi penentu pemenang lelang	
	25 Nop 2021	- Penyusunan proposal selesai DP II - siap seminarkan - Komentarkan kembali dengan DP I	

Dosen Pembimbing I

Elvira Handayani, ST, MT

Jambi,

2021

Dosen Pembimbing II

Ria Zulfiati, ST, MT



YAYASAN PENDIDIKAN JAMBI

UNIVERSITAS BATANGHARI

Kampus Jl. Slamet Riyadi, Broni, Jambi

Telp/Faks 0741-60673

"LEMBAR ASISTENSI TUGAS AKHIR"

Nama : Ogi Wahyudi
NPM : 1700822201090
Judul : Analisa Pengaruh Faktor – Faktor Penentu Pemenang Lelang
Jasa Konstruksi Terhadap Pilihan Strategi Penawaran
Dosen Pembimbing I : Elvira Handayani, ST, MT
Dosen Pembimbing II : Ria Zulfiati, ST, MT

No.	Tanggal	Uraian/Instruksi	Paraf
2	10/11 '2021	1. tahun data? 2. teori & tambahkan 3. cek LPTK ada apa tak	
3.	20/11 '2021	tambahkan di batasan, data diambil dimana? adakah teori ttg faktor? item? lelang, cek anuran terbaru	
4.	22/11 '2021	ace proposal pemb I maju ke DP II	

Dosen Pembimbing I

Elvira Handayani, ST, MT

Jambi,

2021

Dosen Pembimbing II

Ria Zulfiati, ST, MT



YAYASAN PENDIDIKAN JAMBI
UNIVERSITAS BATANGHARI

Kampus Jl. Slamet Riyadi, Broni, Jambi

Telp/Faks 0741-60673

"LEMBAR ASISTENSI TUGAS AKHIR"

Nama : Ogi Wahyudi
NPM : 1700822201090
Judul : Analisa Pengaruh Faktor – Faktor Penentu Pemenang Lelang
Jasa Konstruksi Terhadap Pilihan Strategi Penawaran
Dosen Pembimbing I : Elvira Handayani, ST, MT
Dosen Pembimbing II : Ria Zulfiati, ST, MT

No.	Tanggal	Uraian/Instruksi	Paraf
	25/1/2022	Perbaiki Bab I – Bab 3 oke Pembimbing I Silahkan ke PP II tunjukkan Bab IV	
	6/2/2022	Jabarkan Responden N ₁ = ? K ₁ = ? K ₂ = ? Responden kontraktor ? bag apa? Perbaiki tabel 4.3 → penkelas	

Dosen Pembimbing I

Elvira Handayani, ST, MT

Jambi,

2022

Dosen Pembimbing II

Ria Zulfiati, ST, MT



YAYASAN PENDIDIKAN JAMBI

UNIVERSITAS BATANGHARI

Kampus Jl. Slamet Riyadi, Broni, Jambi

Telp/Faks 0741-60673

"LEMBAR ASISTENSI TUGAS AKHIR"

Nama : Ogi Wahyudi
NPM : 1700822201090
Judul : Analisa Pengaruh Faktor – Faktor Penentu Pemenang Lelang
Jasa Konstruksi Terhadap Pilihan Strategi Penawaran
Dosen Pembimbing I : Elvira Handayani, ST, MT
Dosen Pembimbing II : Ria Zulfiati, ST, MT

No.	Tanggal	Uraian/Instruksi	Paraf
	8/2 '2022	perbaiki berdasarkan arahan	
	9/2 '2022	Beri keterangan pada tabel 4.5 P ₁ → ? urutan tabel 4.6 – 4.5 keterangan pada tabel 4.6 5, 4, 3, 2, 1 sangat berpengaruh, dst Perbaiki tabel FAKTOR WAHA teknis harga	

Dosen Pembimbing I

Elvira Handayani, ST, MT

Jambi,

2022

Dosen Pembimbing II

Ria Zulfiati, ST, MT



YAYASAN PENDIDIKAN JAMBI

UNIVERSITAS BATANGHARI

Kampus Jl. Slamet Riyadi, Broni, Jambi

Telp/Faks 0741-60673

"LEMBAR ASISTENSI TUGAS AKHIR"

Nama : Ogi Wahyudi
NPM : 1700822201090
Judul : Analisa Pengaruh Faktor – Faktor Penentu Pemenang Lelang
Jasa Konstruksi Terhadap Pilihan Strategi Penawaran
Dosen Pembimbing I : Elvira Handayani, ST, MT
Dosen Pembimbing II : Ria Zulfiati, ST, MT

No.	Tanggal	Uraian/Instruksi	Paraf
	11/2 '2022	Jabarkan perhitungan 4-8. cara mendapatkan total skor mean tata tulis dicek kembali Lengkapi -daftar gambar -daftar tabel -daftar Notasi -Lampiran yg dianggap perlu	
	12/2 '2022	Silahkan ke DP II Pemb I OK.	

Dosen Pembimbing I

Elvira Handayani, ST, MT

Jambi,

2022

Dosen Pembimbing II

Ria Zulfiati, ST, MT



YAYASAN PENDIDIKAN JAMBI
UNIVERSITAS BATANGHARI

Kampus Jl. Slamet Riyadi, Broni, Jambi

Telp/Faks 0741-60673

"LEMBAR ASISTENSI TUGAS AKHIR"

Nama : Ogi Wahyudi
NPM : 1700822201090
Judul : Analisa Pengaruh Faktor – Faktor Penentu Pemenang Lelang
Jasa Konstruksi Terhadap Pilihan Strategi Penawaran
Dosen Pembimbing I : Elvira Handayani, ST, MT
Dosen Pembimbing II : Ria Zulfiati, ST, MT

No.	Tanggal	Uraian/Instruksi	Paraf
	14 - 02 - 2022	<ul style="list-style-type: none">- Penulisan Daftar Isi dan Daftar tabel, hurufnya tidak perlu di boldkan- Perbaiki kesimpulan.- Pembimbing II Ok.- Siapkan PPT utk kompre	
	8/3 '2022	<ul style="list-style-type: none">- perbaiki & selalu rapi kan tata tulis- penjelasan tgg tabel 4.7- Penjelasan tabel 4.8	

Dosen Pembimbing I

Elvira Handayani, ST, MT

Jambi,

2022

Dosen Pembimbing II

Ria Zulfiati, ST, MT



YAYASAN PENDIDIKAN JAMBI

UNIVERSITAS BATANGHARI

Kampus Jl. Slamet Riyadi, Broni, Jambi

Telp/Faks 0741-60673

"LEMBAR ASISTENSI TUGAS AKHIR"

Nama : Ogi Wahyudi
NPM : 1700822201090
Judul : Analisa Pengaruh Faktor – Faktor Penentu Pemenang Lelang
Jasa Konstruksi Terhadap Pilihan Strategi Penawaran
Dosen Pembimbing I : Elvira Handayani, ST, MT
Dosen Pembimbing II : Ria Zulfiati, ST, MT

No.	Tanggal	Uraian/Instruksi	Paraf
	22/3 2022	Acc pemb I, ke pemb II Silahkan di jilid	
	23/3 - 2022	- Revisi setelah kompre selesai DP II Acc jilid	

Dosen Pembimbing I

Elvira Handayani, ST, MT

Jambi,

2022

Dosen Pembimbing II

Ria Zulfiati, ST, MT