

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Teori Pertanggung Jawaban (*Stewardship theory*)

Teori *stewardship* merupakan salah satu pandangan baru tentang cara mengelola organisasi dan personel-personel yang terkait di dalamnya. Di dalam teori *stewardship* menggambarkan bahwa manajemen tidak termotivasi oleh tujuan individu tetapi pada kepentingan organisasi. *Stewardship theory* mengasumsikan bahwa terdapat hubungan kuat antara kesuksesan organisasi dan kepuasan pemilik. Kesuksesan organisasi menggambarkan maksimalisasi utilitas kelompok *principal* dan manajemen. Maksimalisasi utilitas *principal* akan memaksimalkan kepentingan individu yang ada dalam kelompok organisasi tersebut.

Teori *stewardship* dibangun atas dasar asumsi filosofi mengenai sifat manusia yakni pada hakekatnya manusia dapat dipercaya, mampu bertindak dengan penuh tanggung jawab, memiliki integritas dan kejujuran pada pihak lain. Pemisahan antara fungsi kepemilikan dengan fungsi pengelolaan menjadi semakin nyata. Implikasi antara *stewards* dan *principal* atas dasar kepercayaan, dimana layanan pengadaan bertindak kolektif sesuai dengan tujuan organisasi, sehingga model yang sesuai pada kasus organisasi sektor publik adalah *stewardship Theory*. (Silitonga, 2017)

Anggaran merupakan perangkat penting untuk memenuhi harapan masyarakat. Melalui otonomi daerah, pemerintah daerah mempunyai tanggungjawab yang lebih besar untuk mendayagunakan anggaran daerah demi memajukan daerahnya. Pendelegasian wewenang yang luas dari pusat ke daerah berdampak semakin tingginya tuntutan masyarakat, yakni adanya peningkatan mutu layanan publik yang harus dilakukan secara transparan dan akuntabel. Berkaitan dengan pelaksanaan pengelolaan pemerintahan yang baik sebagai dampak dari pemberlakuan otonomi daerah, setiap daerah harus melakukan pengelolaan daerah sebaik mungkin dengan melaksanakan aspek-aspek tata kelola yang baik. Sesuai dengan *teori stewardship* dalam akuntansi menjelaskan sebuah konstruk pola

kepemimpinan dan hubungan komunikasi antara shareholder dan manajemen atau dapat pula hubungan antara top manajemen dengan dengan para manajer di bawahnya dalam sebuah organisasi dengan mekanisme situasional yang mencakup filosofis manajemen dan perbedaan budaya organisasi dan kepemimpinan dalam mencapai tujuan bersama tanpa menghalangi kepentingan masing-masing.

2.2 Definisi Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah

Sesuai Peraturan Presiden Nomor 12 Tahun 2021, pengadaan barang/jasa pemerintah adalah kegiatan pengadaan barang/jasa yang dilaksanakan oleh kementerian/lembaga/perangkat daerah dengan APBN/APBD melalui proses identifikasi kebutuhan hingga serah terima hasil pekerjaan. Barang adalah suatu produk atau benda yang dalam konteks pengadaan barang/jasa pemerintah merupakan benda berwujud maupun tidak berwujud, produk atau jasa, yang dapat diperjualbelikan serta dimanfaatkan oleh Pengguna Barang. Barang dihasilkan melalui pelaku usaha.

2.2.1 Dasar Hukum Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah

Pengadaan barang dan jasa pemerintah diatur dalam Peraturan Presiden Nomor 12 Tahun 2021 yang merupakan perubahan dari Peraturan Presiden Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. Pedoman pengadaan barang/jasa pemerintah berupa pekerjaan konstruksi yang dilakukan melalui penyedia diatur dalam Peraturan Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2021 tentang Pedoman Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Melalui Penyedia. Pedoman ini ditujukan kepada pelaku pengadaan dalam pelaksanaan proses pengadaan barang/jasa pemerintah melalui penyedia dengan mengacu pada Peraturan Presiden Nomor 12 Tahun 2021.

2.2.2 Konsep Dasar Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah

Peraturan Presiden Nomor 12 tahun 2021 menyebutkan bahwa pengadaan barang/jasa pemerintah memiliki jenis pengadaan, tujuan, kebijakan, prinsip, dan pelaku pengadaan yang menjadi konsep dasar pengadaan barang/jasa pemerintah. Pengadaan barang dan jasa pemerintah mencakup pengadaan:

- 1) Barang, Barang adalah benda yang memiliki wujud maupun tidak yang dapat diperdagangkan, digunakan atau dimanfaatkan oleh Pengguna Barang.

- 2) Pekerjaan Konstruksi, Pekerjaan konstruksi merupakan aktivitas yang meliputi pembangunan, pengoperasian, pemeliharaan, pembongkaran, dan pembangunan kembali gedung dan bangunan. Kegiatan ini dilakukan melalui penyedia atau pelaku usaha yang melayani penyediaan barang/jasa berdasarkan kontrak.
- 3) Jasa Konsultasi, Jasa konsultansi adalah tenaga ahli yang memiliki keahlian tertentu di berbagai cabang keilmuan dan dapat digunakan daya olah pikirnya.
- 4) Jasa Lainnya, Jasa lainnya adalah jasa di luar jasa konsultasi dan membutuhkan peralatan, metodologi, dan/atau keterampilan yang spesifik dalam melakukan aktivitas jasanya pada suatu kegiatan yang sudah diketahui secara umum di dunia usaha untuk menyelesaikan suatu pekerjaan.

Beberapa tujuan dilaksanakannya pengadaan barang/jasa adalah sebagai berikut:

- a. menghasilkan barang/jasa yang diminta dari anggaran yang dibelanjakan, diukur dari aspek kualitas, jumlah, waktu, biaya, lokasi, dan penyedia;
- b. meningkatkan penggunaan produk asli buatan dalam negeri;
- c. meningkatkan peran usaha kecil;
- d. meningkatkan peran pelaku usaha nasional;
- e. mewujudkan pemerataan ekonomi dan memberikan perluasan kesempatan melakukan usaha.

Pengadaan barang/jasa memiliki kebijakan dalam pelaksanaannya agar tidak terjadi penyalahgunaan wewenang maupun kecurangan dalam pengadaan. Beberapa kebijakan pengadaan barang/jasa pemerintah adalah untuk menjamin kualitas perencanaan pengadaan barang/jasa, menjaga kapasitas kelembagaan dan sumber daya manusia pengadaan barang/jasa, penggunaan teknologi informasi dan komunikasi yang semakin baik, pemanfaatan berbagai macam transaksi elektronik, dan mendukung produk-produk dalam negeri.

Adapun prinsip-prinsip yang diterapkan dalam pengadaan barang/jasa dilakukan secara efisien, efektif, transparan, terbuka, bersaing, adil, dan akuntabel. Prinsip ini dibentuk agar masyarakat dapat mengawal dan mengetahui bahwa pemerintah sedang melakukan pengadaan.

Pengadaan barang/jasa pemerintah tidak bisa dilaksanakan tanpa adanya SDM yang bergerak di setiap prosesnya. Pelaku yang melakukan pengadaan barang/jasa pemerintah terdiri dari:

- a. Pengguna Anggaran (PA) adalah pejabat yang memegang kewenangan dalam penggunaan anggaran pada tingkat tertinggi kementerian negara/lembaga.
- b. Kuasa Pengguna Anggaran (KPA), KPA pada pelaksanaan APBN bertanggungjawab dalam pelaksanaan sebagian kewenangan dan tugas penggunaan anggaran pada kementerian negara/lembaga yang bersangkutan.
- c. Pejabat Pembuat Komitmen (PPK) adalah pejabat yang diberi wewenang oleh PA/KPA untuk memutuskan kebijakan yang dapat menimbulkan pengeluaran untuk belanja.
- d. Pejabat Pengadaan adalah pejabat administrasi/pejabat fungsional/personel yang melaksanakan pengadaan dengan metode pengadaan langsung dan penunjukan langsung.
- e. Kelompok Kerja Pemilihan atau disebut pokja pemilihan adalah kelompok yang ditetapkan oleh pimpinan unit kerja pengadaan barang/jasa (UKPBJ) untuk melakukan pemilihan penyedia yang sudah diusulkan.
- f. Agen Pengadaan adalah UKPBJ atau pelaku usaha yang melakukan sebagian atau seluruh pekerjaan pengadaan barang/jasa yang dilimpahkan oleh kementerian/lembaga/perangkat daerah sebagai pihak pemberi pekerjaan.
- g. Penyedia merupakan pelaku usaha berupa badan usaha atau perseorangan yang melakukan usaha dan/atau kegiatan pada bidang tertentu.

2.2.3 Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Melalui Penyedia

Pengadaan barang/jasa pemerintah pekerjaan konstruksi dilaksanakan melalui proses perencanaan pengadaan, persiapan pengadaan, persiapan pemilihan, pelaksanaan pemilihan, pelaksanaan kontrak, serah terima hasil pekerjaan. Tahapan-tahapan tersebut sesuai dengan Peraturan Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2021 tentang Pedoman Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Melalui Penyedia.

Tahap perencanaan pengadaan disusun oleh PPK kemudian ditetapkan oleh PA/KPA yang mencakup identifikasi permintaan, penetapan barang/jasa, metode,

jadwal dan anggaran. Tahap selanjutnya adalah persiapan pengadaan yang dilakukan setelah RKA-K/L disetujui oleh DPR. Persiapan pengadaan dilakukan oleh PPK yang memiliki kegiatan terdiri atas:

- a. reviu dan penetapan spesifikasi teknis/KAK;
- b. penyusunan dan penetapan HPS;
- c. penyusunan dan penetapan rancangan kontrak;
- d. penetapan detailed engineering design untuk pemilihan penyedia pekerjaan konstruksi;
- e. penetapan uang muka, jaminan uang muka, jaminan pelaksanaan, jaminan pemeliharaan, sertifikat garansi, dan/atau penyesuaian harga.

Berikutnya adalah persiapan pemilihan yang dilakukan oleh pokja pemilihan setelah adanya permintaan pemilihan dari PPK dengan dokumen persiapan pengadaan. Kegiatan yang dilakukan pokja pemilihan dalam tahap ini adalah mereviu dokumen persiapan pengadaan, menentukan metode pemilihan penyedia dan kualifikasi, menetapkan persyaratan penyedia, menetapkan metode evaluasi penawaran, menetapkan metode penyampaian dokumen penawaran, menyusun jadwal pemilihan, menyusun dokumen pemilihan, dan menetapkan jaminan penawaran dan jaminan sanggah banding.

Setelah persiapan pemilihan kemudian pelaksanaan pemilihan. Pelaksanaan pemilihan dilakukan oleh PPK dan pokja pemilihan/pejabat pengadaan sesuai dengan metode pemilihan dengan ketentuan:

- a. PPK melaksanakan:
 - 1) E-purchasing dengan nilai HPS paling sedikit di atas Rp200.000.000,00;
 - 2) E-purchasing dengan nilai HPS paling sedikit di atas Rp1.000.000.000,00
- b. Pejabat Pengadaan Melaksanakan:
 - 1) Pengadaan langsung dan penunjukan langsung untuk pekerjaan konstruksi dengan nilai HPS paling banyak Rp200.000.000,00 atau jasa konsultasi konstruksi dengan nilai paling banyak Rp100.000.000,00;
 - 2) Pengadaan langsung dan penunjukan langsung untuk pekerjaan konstruksi dengan nilai HPS paling banyak Rp1.000.000.000,00 atau jasa konsultasi konstruksi dengan nilai paling banyak Rp200.000.000,00

c. Pokja Pemilihan melaksanakan:

- 1) Tender/seleksi, tender cepat, dan penunjukan langsung;
- 2) Tender terbatas untuk pengadaan pekerjaan konstruksi yang bernilai paling sedikit di atas Rp1.000.000.000,00 dan paling banyak Rp2.500.000.000,00

Tahap kelima yaitu pelaksanaan kontrak yang dilakukan oleh pihak dalam ketentuan kontrak dan peraturan perundang-undangan. Tahap terakhir adalah serah terima hasil pekerjaan yang dilakukan setelah pekerjaan selesai dengan hasil yang sudah ditentukan dalam kontrak. Penyedia mengajukan permintaan secara tertulis kepada pejabat penandatanganan kontrak untuk penyerahan hasil pekerjaan.

2.2.4 RKS Pengadaan

Pada saat akan memulai proses lelang atau tender, pada entitas atau bagian tertentu yang akan melakukan tender memerlukan rencana pekerjaan yang akan dilakukan. Menurut (Ahyar & Muzir, 2019) rencana kerja dan syarat-syarat (RKS) merupakan dokumen perencanaan untuk menyelesaikan masing-masing item pekerjaan proyek secara keseluruhan dengan rentang waktu yang ditetapkan untuk melaksanakan sebuah lelang proyek. Untuk Menyusun rencana kerja yang baik maka dibutuhkan gambaran proyek, RAB (rencana anggaran biaya), daftar pekerjaan, lokasi pekerjaan, data material, data kebutuhan tenaga kerja, alat & metode yang digunakan, data keuangan serta kapasitas produksi.

Rencana kerja dan syarat-syarat (RKS) merupakan dokumen yang dibuat dan disusun oleh Perusahaan yang mengikuti tender yang di dalamnya meliputi ketentuan-ketentuan umum lelang, perjanjian, spesifikasi Teknik, rincian volume atau lingkup pekerjaan, gambar-gambar, serta ketentuan lainnya yang mengikat dan harus dipenuhi oleh peserta lelang dalam pelelangan pekerjaan.

Rencana kerja dan syarat-syarat (RKS) terdiri dari tiga bagian, yaitu

- a. syarat umum, pada syarat umum berisi penjelasan yang meliputi hal-hal umum seperti satuan kerja, nama pekerjaan, lokasi pekerjaan, pelaksanaan pekerjaan, , perencana, syarat peserta, dan pemborong atau kontraktor.

- b. Syarat administrasi, syarat berikut merupakan proses administrasi yang harus terpenuhi selama pekerjaan yang berisikan metode atau tata laksana yang diperlukan oleh pelaksana. Dokumen tersebut memuat peraturan-peraturan pelaksanaan, rencana kerja, jangka waktu, pelaksanaan kerja, tanggal waktu penyerahan syarat pembayaran, denda atas keterlambatan, besar jaminan penawaran, besar jaminan pelaksanaan. Selain itu, berisikan penandatanganan surat perjanjian, laporan harian dan mingguan, risiko, aturan pembayaran, dan sebagainya.
- c. Syarat teknis, merupakan rincian syarat tiap bagian pekerjaan. Hal ini memuat seperti jenis dan mutu bahan yang digunakan, cara pelaksanaan pekerjaan mulai dari persiapan sampai tahap penyelesaian, hingga bahan material yang akan digunakan

2.3 Penetapan pemenang atas belanja pemerintah

Belanja pemerintah atau disebut juga dengan pengeluaran pemerintah merupakan salah satu bagian pelaksanaan sumber daya ekonomi yang secara langsung dibawah naungan pemerintah dan secara tidak langsung dimiliki oleh masyarakat melalui pembayaran kewajiban seperti pajak. Pajak adalah salah satu sumber penerimaan negara yang mempunyai peran penting dalam menompang pembiayaan pembangunan dan menggambarkan kemandiri ekonomi. Pada anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) diketahui pajak merupakan salah satu komponen Penerimaan Negara.

Pengeluaran pemerintah (government expenditure) adalah bagian dari kebijakan fiskal, yaitu suatu Tindakan pemerintah untuk mengatur jalannya perekonomian dengan cara menentukan besarnya penerimaan dan pengeluaran pemerintah setiap tahunnya, yang tercermin dalam dokumen anggaran pendapatan belanja negara (APBD) untuk nasional dan anggaran pendapatan belanja daerah (APBD) untuk daerah atau regional. Tujuan dari kebijakan fiksai ini adalah menstabilkan harga, tingkat output, maupun kesempatan kerja dan memacu atau mendorong pertumbuhan ekonomi.

Dalam proses penetapan pemenang pengadaan barang dan jasa merupakan bagian dari pengambilan keputusan multi kriteria yang harus didukung oleh pertimbangan

yang objektif. Proses pengadaan barang dan jasa dipilih oleh ULP (Unit Layanan Pengadaan) berdasarkan proses yang dilakukan secara elektronik. Untuk menentukan pemenang yang baik, diperlukan penilaian secara objektif sehingga dihasilkan penyedia yang memenuhi kriteria dan dapat menyelesaikan permasalahan tersebut, perlu dirancang suatu sistem yang dapat digunakan untuk menilai penyedia barang dan jasa berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan oleh ULP berdasarkan pada peraturan yang berlaku.

Pengadaan barang/jasa pemerintah pekerjaan konstruksi dilaksanakan melalui proses perencanaan pengadaan, persiapan pengadaan, persiapan pemilihan, pelaksanaan pemilihan, pelaksanaan kontrak, serah terima hasil pekerjaan. Tahapan-tahapan tersebut sesuai dengan Peraturan Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2021 tentang Pedoman Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Melalui Penyedia.

Tahap perencanaan pengadaan disusun oleh PPK kemudian ditetapkan oleh PA/KPA yang mencakup identifikasi permintaan, penetapan barang/jasa, metode, jadwal dan anggaran. Tahap selanjutnya adalah persiapan pengadaan yang dilakukan setelah RKA-K/L disetujui oleh DPR. Persiapan pengadaan dilakukan oleh PPK yang memiliki kegiatan terdiri atas:

- A. reviu dan penetapan spesifikasi teknis/KAK;
- B. penyusunan dan penetapan HPS;
- C. penyusunan dan penetapan rancangan kontrak;
- D. penetapan detailed engineering design untuk pemilihan penyedia pekerjaan konstruksi;
- E. penetapan uang muka, jaminan uang muka, jaminan pelaksanaan, jaminan pemeliharaan, sertifikat garansi, dan/atau penyesuaian harga.

Berikutnya adalah persiapan pemilihan yang dilakukan oleh pokja pemilihan setelah adanya permintaan pemilihan dari PPK dengan dokumen persiapan pengadaan. Kegiatan yang dilakukan pokja pemilihan dalam tahap ini adalah dengan melibatkan serangkaian langkah-langkah untuk menentukan pemenang tender. Tahapan-tahapan umum dalam proses penetapan peserta pemenang tender

menurut Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2021 yaitu :

1. Penerimaan Penawaran, penyedia yang mengadakan tender menerima penawaran dari peserta yang memenuhi persyaratan.
2. Pemeriksaan Administratif, Pemeriksaan awal dilakukan untuk memastikan kelengkapan dokumen dan kepatuhan administratif dari setiap penawaran yang diterima.
3. Evaluasi Teknis, Penawaran dievaluasi secara teknis, yang meliputi penilaian terhadap kemampuan, pengalaman, dan kualifikasi teknis peserta.
4. Evaluasi Komersial, Aspek komersial seperti harga, biaya, penawaran keuangan dievaluasi untuk menilai kelayakan dari sudut pandang biaya.
5. Penilaian Total, Skoring atau penilaian total dari aspek teknis dan komersial dilakukan, seringkali menggunakan bobot yang telah ditetapkan sebelumnya.
6. Penetapan Pemenang, Berdasarkan evaluasi, peserta dengan penawaran terbaik dan paling sesuai ditetapkan sebagai pemenang tender.
7. Pemberitahuan Pemenang, Peserta yang dipilih sebagai pemenang tender diberi pemberitahuan resmi mengenai keputusan penetapan merek

Selanjutnya, yaitu pelaksanaan kontrak yang dilakukan oleh pihak dalam ketentuan kontrak dan peraturan perundang-undangan. Tahap terakhir adalah serah terima hasil pekerjaan yang dilakukan setelah pekerjaan selesai dengan hasil yang sudah ditentukan dalam kontrak. Penyedia mengajukan permintaan secara tertulis kepada pejabat penandatanganan kontrak untuk penyerahan hasil pekerjaan.

Dalam sebuah proses pengadaan, dapat mempengaruhi penawaran yang diajukan oleh peserta tender. Para tender akan mengajukan penawaran-penawaran yang agresif, sehingga penawaran yang terbaik diharapkan dapat memenangkan tender dan pemerintah dapat mengalokasikan sumber daya finansialnya secara efektif dan efisien. Pemerintah dituntut harus mengoptimalkan pengalokasian dari anggarannya dengan menggunakan dana serta daya seminimal mungkin untuk

memperoleh barang dan jasa yang nantinya dapat meningkatkan pada layanan publik.

Pengeluaran pemerintah atau belanja pemerintah merupakan salah satu pelaksanaan sumber daya ekonomi yang secara langsung dibawah naungan pemerintah dan secara tidak langsung dimiliki oleh masyarakat melalui pembayaran kewajiban seperti pajak. Problema efisiensi belanja pemerintah yang akan menjadi titik utama dalam penelitian ini. Dan pada kompetisi dalam *e-procurement*, nilai penawaran pemenang yang diperoleh, diharapkan merupakan nilai kompetitif untuk memperoleh apa yang diinginkan secara efisien.

nilai penawaran pemenang merupakan nilai yang harus dibayarkan atau yang wajib dikeluarkan oleh pemerintah kepada peserta tender yang telah dinyatakan sebagai pemenang untuk melaksanakan proses pekerjaan tender. Variabel ini merupakan variabel dependen/ variabel terikat dalam penelitian ini. Indikator yang digunakan dalam variabel ini dibentuk dari rasio nilai penawaran pemenang terhadap Harga Perkiraan Sendiri (HPS) dengan cara membagi jumlah nilai penawaran Pemenang. Untuk menyempurnakan keseluruhan transparansi proses pengadaan barang dan jasa termasuk kontrak pengadaan tersebut, unit-unit pengawasan baik dari internal maupun eksternal juga harus berperan aktif termasuk juga dari pihak media.

Pengadaan barang/jasa publik, atau pembelian pemerintah dari sektor swasta, telah tumbuh pesat dalam beberapa dekade terakhir. Pengadaan sebagai keseluruhan proses perolehan dari pihak ketiga mencakup barang, jasa dan proyek-proyek konstruksi. Proses ini meliputi seluruh siklus dari konsep awalserta mendefinisikan kebutuhan sampai dengan akhir masa manfaat suatu aset atau selesainya kontrak. Faktor utama serta prinsip yang mendasari sistem pengadaan barang dan jasa publik yang modern adalah persaingan terbuka, tidak terbatas serta akses yang luas ke pasar pengadaan. Selain itu, proses pengadaan mulai dari seleksi peserta tender, prosedur tender, dan penetapan pemenang, harus terbuka dan dapat dilihat oleh umum, sehingga membuatnya menjadi proses yang transparan. Ini merupakan suatu tanggung jawab bagaimana membuat cara yang paling efisien untuk setiap pengadaan di kementerian maupun di daerah mengingat pengadaan tersebut dibiayai menggunakan uang dari para pembayar pajak.

Terbuka dan kompetitifnya suatu proses pengadaan sampai dengan kontrak dimulai dari beberapa prosedur; dari sisi pemerintah harus mendeskripsikan persyaratan yang mesti penyedia penuhi untuk menunjukkan apakah kemampuan mereka memenuhi dari yang dipersyaratkan. Pemerintah kemudian mengidentifikasi calon penyedia dan mengundang mereka untuk mengajukan penawaran. Proses pengadaan juga harus menjamin bahwa penyedia dapat memenuhi spesifikasi dari kualitas produk yang diinginkan dan ketepatan waktu penyelesaiannya. Dalam kasus kontrak jangka panjang, penyedia juga harus dapat menjamin kontinuitas daripasokan. Tahapan-tahapan tersebut sesuai dengan Peraturan Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2021 tentang Pedoman Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Melalui Penyedia.

Tahap perencanaan pengadaan disusun oleh PPK kemudian ditetapkan oleh PA/KPA yang mencakup identifikasi permintaan, penetapan barang/jasa, metode, jadwal dan anggaran

2.4 E-Procurement

Proses manajemen pengadaan proyek melibatkan kesepakatan yang menggambarkan hubungan antara dua pihak yaitu pembeli dan penjual. Perjanjian bisa sesederhana pembelian jumlah jam kerja tertentu dengan tingkat tenaga kerja tertentu, atau bisa serumit kontrak konstruksi internasional beberapa tahun. Pendekatan kontrak dan kontrak itu sendiri harus mencerminkan kesederhanaan atau kerumitan hasil atau upaya yang diperlukan dan harus ditulis dengan cara yang sesuai dengan hukum lokal, nasional, dan internasional terkait kontrak.

Procurement merupakan sebuah pekerjaan yang berkaitan dengan pengadaan barang. Kegiatan procurement secara garis besar yaitu menerima, membeli atau menyediakan barang atau jasa pihak lain. Fungsi dari procurement dalam sebuah perusahaan yaitu untuk menyediakan barang/jasa yang dibutuhkan oleh perusahaan.

Procurement atau pengadaan barang/jasa merupakan proses untuk mendapatkan barang/jasa dengan kemungkinan pengeluaran yang terbaik, dalam kualitas dan kuantitas yang tepat, waktu yang tepat, dan pada tempat yang tepat untuk

menghasilkan keuntungan atau kegunaan secara langsung bagi pemerintah, perusahaan atau bagi pribadi yang dilakukan melalui sebuah kontrak.

E-procurement merupakan aplikasi dari pelaksanaan pelelangan secara elektronik berbasis internet. Aplikasi ini dapat berfungsi untuk media pengumuman, tempat penyimpanan dokumen sekaligus sebagai alat bantu dalam proses seleksi. Sehingga interaksi antara buyers dan vendor dapat dilakukan secara optimal, tanpa ada batasan jarak dan waktu. Tahapan yang dilakukan dalam procurement umumnya mencakup serangkaian Langkah-langkah untuk mengelola pengadaan elektronik secara efisien. Menurut Peraturan Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2021 tahapan tersebut meliputi

1. Perencanaan Pengadaan

Dalam melakukan perencanaan pengadaan diperlukan nya identifikasi kebutuhan barang/ jasa yang akan digunakan untuk pengadaan. Hal tersebut dilakukan karena akan membentuk dasar dari kesuksesan proses pengadaan. Dalam mengidentifikasi kebutuhan perlu adanya Langkah yang rinci seperti : tahap perencanaan, dengan membentuk tim yang terdiri dari pihak terkait untuk mengidentifikasi kebutuhan, yang selanjutnya dilakukan menetapkan tujuan serta ruang lingkup untuk memahami kebutuhan secara keseluruhan. Lalu, adanya konsultasi dan kolaborasi, melibatkan pihak terkait untuk mendapatkan pemahaman yang komprehensif tentang kebutuhan. Penentuan spesifikasi, fungsionalitas dan kinerja serta manfaat harus ditetapkan dengan jelas agar kualitas yang akan didapatkan akan sesuai dengan ketentuan nantinya. Analisis risiko serta keamanan, hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa dalam proses pengadaan memenuhi standar keamanan serta dapat mencari cara untuk mengurangi resiko dalam mengelola.

Melakukan evaluasi keuangan untuk penetapan anggaran serta evaluasi biaya manfaat terkait, serta melakukan persiapan dokumen menggunakan dokumentasi spesifikasi yang akan digunakan dan dokumen untuk proses lelang/ tender. Melakukan pengawasan serta persetujuan oleh pihak yang terkait dan berwenang untuk memastikan pihak terkait memahami apa yang diperlukan untuk menghindari dan mencegah kesalahan atau ketidakcocokan selama proses pengadaan dan memastikan kesesuaian yang akan dipilih dengan kebutuhan yang ada.

Penetapan anggaran yang dilakukan oleh pihak yang memegang otoritas atau yang bertanggung jawab atas proses pengadaan tersebut. Dalam konteks bisnis atau organisasi, ini bisa dilakukan oleh departemen atau manajer yang membutuhkan barang atau jasa tertentu. Pihak yang bertanggung jawab ini biasanya akan menentukan anggaran yang tersedia untuk kebutuhan pengadaan yang diperlukan. Penetapan anggaran dapat mempertimbangkan factor-faktor seperti kebutuhan aktual, rencana keuangan, prioritas organisasi, dan pertimbangan lainnya. Proses penetapan anggaran pengadaan melibatkan beberapa tahap, termasuk perencanaan keuangan, analisis kebutuhan, diskusi antara berbagai divisi atau pihak yang terlibat, dan akhirnya menetapkan jumlah yang sesuai untuk pengadaan tersebut

2. Pengumuman dan pendaftaran

pihak yang bertanggung jawab atas pengadaan barang atau jasa yang diperlukan lah yang umumnya mengumumkan kebutuhan serta persyaratan pengadaan. dalam hal ini, organisasi, bagian atau departemen yang membutuhkan barang/jasa tersebut yang biasanya akan mengumumkan kebutuhan dan persyaratan. Bagian atau departemen akan menetapkan spesifikasi barang atau jasa yang mereka butuhkan, anggaran yang tersedia, serta persyaratan teknis atau lainnya yang diperlukan. kemudian akan disusun dokumen yang berisi informasi rinci tentang kebutuhan tersebut dan akan mengumumkannya kepada publik atau pihak yang berpotensi menjadi penyedia dalam proses pengadaan.

dalam hal ini, pengumuman kebutuhan dan persyaratan pengadaan dilakukan melalui berbagai platform, seperti situs web resmi organisasi, portal pengadaan elektronik (e-procurement), surat kabar, atau publikasi khusus yang digunakan untuk tujuan pengadaan. pengumuman ini menyediakan informasi kepada pada penyedia potensial tentang kebutuhan dan persyaratan yang harus dipenuhi dalam penawaran yang mereka ajukan. Pengumuman kebutuhan perlu dilakukan secara transparan, jelas, dan adil. Hal ini agar pihak yang berpotensi tertarik memiliki akses yang sama terhadap informasi yang diperlukan untuk mengajukan penawaran.

Setelah pihak yang akan melakukan pengadaan melakukan pengumuman lalu dilakukan pendaftaran penyedia untuk berpartisipasi dalam proses pengadaan yang diselenggarakan oleh entitas atau Lembaga. Tahapan dalam pendaftaran penyedia meliputi : pengumuman pendaftaran oleh bagian atau entitas yang mengadakan pengadaan, pengajuan dokumen penyedia yang berminat dengan meliputi informasi Perusahaan, legalitas, kualifikasi teknis, referensi dan dokumen pendukung lainnya lalu pihak atau entitas yang mengadakan pengadaan akan menverifikasi dokumen untuk memastikan keakuratan, keabsahan, dan kelengkapan informasi yang disampaikan serta evaluasi kelayakan dokumen yang diajukan oleh para penyedia.

Setelah semua dokumentasi sesuai maka akan ada pengumuman para penyedia yang lulus evaluasi untuk melanjutkan ke tahap selanjutnya, setelah penyedia lolos verifikasi kelayakan akan diberi akses dokumen lelang atau tender lengkap yang berisi informasi detail tentang persyaratan, jangka waktu, dan ketentuan lainnya. Dan pada tahap akhir penyedia akan menyiapkan dan mengajukan penawaran sesuai dengan ketentuan yang ada dalam dokumen lelang

3. Pengajuan penawaran

Penyedia yang telah terpilih oleh pihak yang melakukan pengadaan akan menganalisis dokumen lelang secara menyeluruh untuk memahami kebutuhan, persyaratan teknis, jangka waktu, kualifikasi, syarat kontrak, dan metode penilaian yang harus mereka penuhi dalam penawaran mereka.

Berdasarkan dokumen tersebut, penyedia akan menyiapkan penawaran yang sesuai. Hal ini mencakup penentuan harga, spesifikasi teknis, jadwal pengiriman, syarat-syarat kontrak, dan segala informasi yang diperlukan sesuai permintaan lelang.

4. Evaluasi penawaran

Penawaran yang dikirimkan oleh penyedia harus sesuai dengan prosedur dan waktu yang ditetapkan, kriteria penawaran dalam proses pengadaan digunakan untuk mengevaluasi dan membandingkan penawaran yang diajukan oleh para penyedia

berdasarkan harga, kualitas barang/jasa, pengalaman dan reputasi penyedia, kemampuan teknis dan sumber daya, syarat kontrak serta kepatuhan terhadap persyaratan.

5. Pemilihan penyedia

Setelah batas waktu pengajuan penawaran, tim evaluasi dari entitas yang mengadakan pengadaan akan mengevaluasi setiap penawaran yang masuk. Tim evaluasi menggunakan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya untuk menilai setiap penawaran. Kriteria ini dapat meliputi harga, kualitas, pengalaman, ketersediaan, kepatuhan terhadap persyaratan, dan faktor lain. Setiap penawaran dinilai dan diberikan skor berdasarkan sejauh mana mereka memenuhi setiap kriteria yang ditetapkan. Skoring ini membantu dalam membuat perbandingan yang adil antara berbagai penawaran. Setelah penelitian, penyedia yang mengajukan penawaran diberi peringkat atau peringkat kualifikasi berdasarkan hasil evaluasi.

Penyedia dengan skor tertinggi biasanya akan mendapatkan peringkat yang lebih baik. Berdasarkan hasil evaluasi dan skoring, pemenang pengadaan atau pemenang tender dipilih. Penyedia dengan penawaran terbaik dan memenuhi kriteria pengadaan akan dipilih. Pemenang pengadaan atau pemenang tender diberitahu, dan proses negosiasi atau kesepakatan kontrak dimulai antara entitas yang mengadakan pengadaan dan penyedia yang dipilih.

6. Pemberitahuan dan kontrak

Setelah evaluasi penawaran, penyedia yang dipilih sebagai pemenang pengadaan akan diberitahu melalui pemberitahuan resmi atau surat tawaran. Dalam beberapa kasus, ada kemungkinan dilakukan negosiasi antara entitas yang mengadakan pengadaan dan penyedia terpilih untuk membahas rincian kontrak, termasuk harga, syarat-syarat dan jadwal pengiriman. Setelah pemilihan pemenang atau kesepakatan negosiasi (jika ada), kontrak formal disusun. Kontrak ini berisi rincian lengkap tentang kesepakatan, termasuk harga, jangka waktu, persyaratan teknis, kualifikasi, dan syarat lainnya. Kontrak biasanya akan melibatkan proses pemeriksaan hukum dan legalitas untuk memastikan kesesuaian dengan peraturan

dan hukum yang berlaku. Setelah kontrak disusun dan diverifikasi, entitas yang mengadakan pengadaan dan penyedia terpilih akan mendatangi kontrak tersebut. Kontrak mulai berlaku, dan penyedia akan memulai pelaksanaan proyek atau pengiriman barang/jasa sesuai dengan persyaratan yang disepakati.

7. Pelaksanaan dan pengiriman

Entitas yang menerima barang atau jasa akan memeriksa keberadaan, kualitas, dan kesesuaian dengan spesifikasi yang tercantum dalam kontrak. penerimaan melibatkan pengecekan kualitas barang atau jasa. Jika ada ketidaksesuaian dengan spesifikasi yang disepakati, akan dilakukan Tindakan perbaikan atau negosiasi dengan penyedia. Jumlah barang atau jasa yang diterima akan diperiksa sesuai dengan spesifikasi yang tercantum dalam kontrak. ini termasuk verifikasi jumlah, ukuran, atau volume. Penerima barang atau jasa akan menghasilkan laporan penerimaan yang mencakup hasil pemeriksaan, kualitas, dan kuantitas barang atau jasa yang diterima. Jika barang/jasa yang telah diterima sesuai kontrak, entitas yang menerima akan melanjutkan dengan pembayaran kepada penyedia atau memulai tahap-tahap berikutnya sesuai dengan kesepakatan.

Entitas akan memeriksa kualitas dan kuantitas sesuai dengan kontrak sebelum memastikan pembayaran, lalu melakukan pengecekan tagihan dari penyedia berdasarkan kontrak yang diverifikasi. Setelah semua proses pembayaran selesai maka akan ada pelaporan dan dokumentasi untuk laporan pembayaran yang lebih detail. Setelah barang atau jasa diterima, penyedia akan melaksanakan kontrak, entah itu dengan memberikan layanan yang diperlukan atau dengan memulai pelaksanaan proyek sesuai jadwal yang disepakati.

8. Evaluasi dan monitoring

Melibatkan peninjauan dan analisis terhadap kinerja penyedia, mencakup aspek seperti kepatuhan terhadap kontrak, kualitas barang/jasa, ketepatan waktu, layanan pelanggan, dan komunikasi. Proses evaluasi dapat melibatkan penggunaan metrik atau kriteria tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya.

Pentingnya evaluasi kinerja penyedia untuk menilai sejauh mana penyedia telah memenuhi kewajiban kontrak dan memberikan barang atau jasa sesuai dengan standar yang diharapkan. Lalu menggunakan hasil evaluasi untuk terus memperbaiki dan meningkatkan proses pengadaan di masa depan, memastikan bahwa entitas yang melakukan pengadaan terus berkembang dan meningkatkan efisiensi serta hasil yang diperoleh dari pengadaan barang/jasa.

Berdasarkan hasil evaluasi, Langkah-langkah perbaikan atau peningkatan ditetapkan untuk memperbaiki proses pengadaan di masa depan. Ini meliputi identifikasi kelemahan, peluang, dan implementasi perubahan untuk meningkatkan efisiensi, transparansi, atau kualitas keseluruhan dari proses pengadaan.

9. Pelaporan dan administrasi

Pembuatan laporan terkait semua tahapan dalam proses pengadaan, termasuk pengumuman, pendaftaran penyedia, evaluasi penawaran, pemilihan pemenang, hingga pelaksanaan kontrak. laporan ini bisa mencakup informasi tentang kinerja penyedia, hasil evaluasi, statistik pengadaan, dana analisis keberhasilan atau kegagalan proses pengadaan.

Melibatkan administrasi dan dokumentasi selama seluruh proses e-procurement, termasuk penyimpanan dokumen elektronik, pemantauan transaksi, dan pengelolaan data terkait proses pengadaan. dokumentasi tersebut meliputi informasi tentang pendaftaran penyedia, dokumen lelang, kontrak, faktur, serta komunikasi dan catatan yang terjadi selama proses pengadaan

2.5 Kompetisi Pengadaan Publik

Kompetisi merupakan sebuah situasi dimana individu, kelompok atau entitas bersaing untuk mencapai tujuan yang sama atau berbeda. Kompetisi seringkali mendorong inovasi, produktivitas, dan pertumbuhan, karena adanya desakan untuk menjadi yang terbaik atau untuk mencapai tujuan tertentu. Ini dapat menciptakan insentif bagi partisipan untuk meningkatkan kinerja mereka, mengembangkan strategi yang lebih baik, dan memperbaiki layanan mereka.

Kompetisi dalam pengadaan public merujuk pada proses pemerintah atau Lembaga public untuk mendapatkan barang, jasa, atau proyek konstruksi. Kompetisi yang terjadi dalam suatu tender pengadaan yang diikuti oleh beberapa peserta (*bidder*) yang mengajukan penawaran (*bid*). Dalam suatu tender pengadaan public, penawaran yang terendah dan mampu memenuhi persyaratan dan kebutuhan tender dari antara semua penawaran yang masuk akan dinyatakan sebagai pemenang. Nilai pemenangan tender yang didapatkan setelah tender dilakukan kemudian menjadi nilai belanja pemerintah.

Karakteristik kompetisi dalam proses pengadaan dapat mempengaruhi penawaran yang diajukan oleh peserta tender. Kompetisi yang ketat akan membuat peserta mengajukan penawaran-penawaran yang agresif, sehingga penawaran yang terbaik diharapkan dapat memenangkan tender dan pemerintah dapat mengalokasikan sumber daya finansialnya secara efektif dan efisien (Septyan, 2017). Penerapan *e-procurement* pada proses pengadaan juga membantu adanya kompetisi pengadaan publik yang lebih transparan sehingga dapat membantu implementasi *Good Corporate Governance* (GCG) dalam mewujudkan transparansi, kontrol, keadilan, efisiensi biaya, serta mempercepat proses pengadaan barang dan jasa.

Kompetisi pengadaan public memiliki prinsip persaingan yang sehat, dimulai dengan penentuan kebutuhan yang diperlukan entitas pemerintah atau Lembaga baik barang, jasa atau proyek tertentu. Lalu, melakukan penyusunan spesifikasi yang dibutuhkan mencakup fitur, kriteria kualitas, kuantitas, dan persyaratan teknis lainnya, pengumuman tender & pendaftaran serta kualifikasi peserta, peninjauan penawaran, pemilihan penyedia, kontrak, pelaksanaan dan evaluasi.

Secara umum, kompetisi dalam suatu tender pengadaan public dapat dilihat dan dipahami dari beberapa sisi. Dalam penelitian ini, kompetisi pengadaan publik akan dianalisis dari empat sisi yang berbeda. Kompetisi akan dianalisis berdasarkan (1) jumlah peserta tender, (2) nilai pekerjaan yang ditenderkan, (3) lama waktu pekerjaan.

Sebagai peserta tender ada beberapa hal yang menjadi persyaratan untuk menjadi seorang penyedia yaitu : (1) Legalitas Perusahaan dapat dibuktikan dengan Akta Perusahaan, tanda daftar Perusahaan, surat izin usaha perdagangan, nomor pokok

wajib pajak (NPWP), dan dokumen kualifikasi (2) mencari informasi pengadaan yang tersedia di portal e-procurement milik pemerintah (3) penawaran harga barang dan jasa sesuai dengan ketentuan yang berlaku (5) jika menang, diharuskan memberikan barang dan jasa yang sesuai dengan spesifikasi, tipe, jenis dan jumlah volume yang sesuai.

Jumlah peserta tender yang mengajukan penawaran mempengaruhi rasio antara harga yang diekspetasikan dan nilai pemenangan lelang. Jumlah peserta dalam proses pengadaan dapat mendorong penyedia layanan untuk memberikan tawaran yang lebih kompetitif dalam hal harga, kualitas, atau syarat lainnya. Sebuah persaingan atau biasa disebut kompetisi dapat dilihat dari sisi banyaknya jumlah peserta yang ikut serta dalam suatu tender pengadaan barang dan jasa. Banyaknya jumlah pesaing (Kompetitor) dapat menjadikan organisasi tersebut untuk memperluas basis penyedia mereka. Hal tersebut dapat mengurangi risiko ketergantungan pada penyedia Tunggal. Semakin banyak peserta yang ikut serta maka semakin kompetitif proses pengadaan barang dan jasa tersebut.

Peserta yang mengikuti tender dapat berupa perseorangan maupun dalam bentuk badan yang mendaftar dan mengajukan penawaran untuk mendapatkan kontrak pengadaan. Namun, kegagalan dalam mengikuti tender pasti akan terjadi, hal ini dikarenakan, adanya kesalahan dalam proses evaluasi, terdapat peserta tender yang tidak menyampaikan dokumen pemilihan, serta terlibat dalam kasus KKN atau korupsi, kolusi, dan Nepotisme serta persaingan usaha yang tidak sehat.

Jika di dalam proses pengadaan Jumlah peserta yang kurang dari 3 peserta akan tetap dilakukannya evaluasi dokumen penawaran (administratif, teknis, harga). Setelah didapatkannya penyedia yang memenuhi syarat minimal dokumen barulah dilakukan negosiasi teknis dan biaya/harga. Hal ini dijelaskan pada Peraturan Presiden No.12 Tahun 2021 pasal 51 : (1) Prakualifikasi gagal dalam hal :

- a. Setelah pemberian waktu perpanjangan, tidak ada peserta yang menyampaikan dokumen kualifikasi ; atau
- b. Jumlah peserta prakualifikasi kurang dari 3 peserta.

Nilai pekerjaan dalam pengadaan barang dan jasa merupakan hal yang penting dalam mengevaluasi dan memahami nilai atau manfaat yang dihasilkan dari suatu proyek pengadaan. Hal ini melibatkan pertimbangan yang lebih bukan hanya sekedar biaya atau harga yang harus dibayar oleh organisasi atau entitas dalam proses pengadaan. Nilai pekerjaan mencakup kualitas produk atau layanan yang diperoleh melalui pengadaan yang efisien sehingga menghasilkan penghematan biaya dalam jangka Panjang. Hal tersebut dapat mencakup perbandingan biaya operasional, penghematan energi, serta mengantisipasi resiko yang akan terjadi seperti, perubahan pasar. Nilai pekerjaan dalam pengadaan mencerminkan sejauh mana hasil akhir dari pengadaan tersebut dapat memenuhi tujuan dan kebutuhan. Ini mencakup seberapa baik proyek pengadaan tersebut dapat memenuhi kebutuhan teknis, operasional, dan strategis organisasi, serta dampaknya berbagai aspek, seperti kualitas, keberlanjutan, dan manfaat jangka panjang. Kompetisi tender pengadaan barang dan jasa melibatkan masing-masing proyek dengan nilai yang berbeda. Perbedaan nilai pekerjaan tender pada kompetisi ini memungkinkan akan berpengaruh terhadap hasil akhir pada bentuk presentase keuntungan yang ditanggungkan penyedia pada nilai penawaran pemenang.

Nilai pekerjaan tidak selalu dipilih dengan harga yang termahal. Dalam pengadaan dilakukan penilaian dengan cermat untuk mencari keseimbangan antara biaya atau manfaat. Para peserta tender akan cenderung mengambil presentase keuntungan yang lebih rendah karena nilai nominalnya akan lebih besar sedangkan dalam hal kompetisi tender yang nilainya kecil, para peserta akan cenderung mengharapakan presentase keuntungan yang lebih besar. Hal ini dilakukan dikarenakan para penyedia harus bersaing dengan pesaing lainnya untuk memenangkan kontrak, dalam situasi tersebut dapat menjadi strategi untuk mendapatkan pengadaan yang lebih kompetitif.

Dalam melakukan proses tawar-menawar dalam pengadaan, penyedia akan lebih memilih untuk mendapatkan presentase keuntungan yang lebih rendah untuk mendapatkan kontrak dengan volume yang besar. Meskipun dengan keuntungan yang lebih kecil, volume yang tinggi dapat menghasilkan pendapatan yang signifikan. Tingkat kompleksitas nilai pekerjaan menjadi penentu dalam proses

pengadaan dengan mempertimbangkan faktor lain, seperti pengalaman penyedia serta rekam jejak dari seorang penyedia.

Lama waktu dalam melakukan pekerjaan pada pengadaan adalah elemen penting yang harus diperhatikan. Hal tersebut mencakup berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan seluruh proses pengadaan, mulai dari tahap perencanaan hingga penyelesaian kontrak dan pengiriman barang atau jasa. Pada peserta tender yang nantinya akan menjadi penyedia, mendapatkan kewajiban untuk menyelesaikan pekerjaan yang sudah dimenangkan dalam jangka waktu yang sudah ditetapkan, juga akan mengupayakan sumber daya yang tepat serta ahli/terampil pada pengerjaan proyek tersebut.

Lamanya waktu pengerjaan proyek sering kali menjadi suatu syarat yang sangat penting bagi pelaksanaan proyek dari suatu pemerintah, pada saat merencanakan pengadaan perlu menentukan kebutuhan, dan mengidentifikasi persyaratan teknis, hukum serta membuat dokumen tender atau RFP (*Request for Proposal*) yang memerlukan waktu untuk merinci persyaratan kontrak dan menyeimbangkan aspek-aspek seperti kualitas dan biaya. Penyedia akan mempertimbangkan secara rinci berapa jumlah sumber daya yang harus dikeluarkan dan berapa jumlah presentase keuntungan yang ditanggung dalam penawaran yang nantinya berpengaruh pada harga penawaran pemenang peserta tender. Dan apabila lama waktu pengerjaan semakin lama, maka semakin besar belanja pemerintah yang harus dikeluarkan.

Pengumuman pengadaan dan memungkinkan penyedia layanan untuk mengajukan tawaran dapat berlangsung beberapa minggu, hingga beberapa bulan dilihat pada peraturan dan kompleksitasnya. Dengan proses evaluasi tawaran dapat memakan waktu cukup lama, terutama jika banyak tawaran yang harus dievaluasi, maka jika memungkinkan dilakukan negosiasi kontrak dengan penyedia. Lama waktunya pekerjaan dapat dilihat pada tingkat kecepatan dan efisiensi dalam setiap tahap. Penyedia yang memiliki tim terlatih dapat mengurangi yang ditentukan. Hal tersebut bisa dilakukan dengan Kerjasama para pemangku kepentingan, termasuk manajemen, tim pengadaan, dan penyedia layanan, juga dapat memengaruhi lama waktu pekerjaan dalam pengadaan.

Lama waktu pekerjaan dalam proses pengadaan membuat penyedia dapat mengelola keuangan dengan lebih baik dan menghindari tekanan finansial yang dapat memengaruhi hasil proyek. Penyedia yang memiliki waktu yang cukup cenderung mendapat solusi yang lebih kompetitif, termasuk inovasi atau melakukan evaluasi yang lebih baik terhadap penawaran yang diterima.

2.6 Penelitian Terdahulu

Dari hasil penelitian-penelitian terdahulu dapat disajikan dalam tabel di bawah ini

:

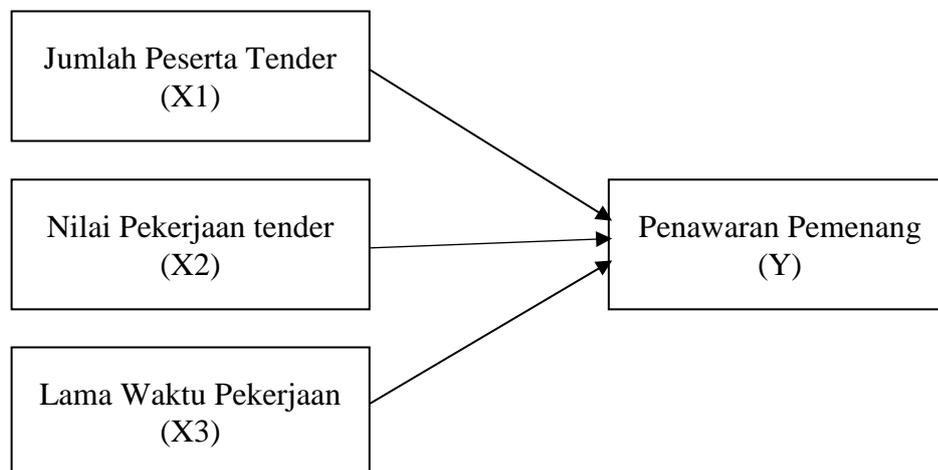
Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Tahun	Judul	Hasil penelitian
1	Utami, Zulfakhri	2018	Pengaruh kompetisi dalam e-procurement terhadap nilai penawaran pemenang atas belanja pemerintah: studi empiris pada layanan pengadaan secara elektronik kota tanjung pinang	Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah peserta dan nilai pekerjaan tender berpengaruh negative terhadap penawaran nilai sedangkan lama waktu pekerjaan berpengaruh positif terhadap Penawaran pemenang.
2	Kathryn, Rohendi	2019	Pengaruh penerapan e-procurement terhadap pelaksanaan pengadaan barang dan jasa dan implikasinya terhadap Penyerapan Anggaran Belanja Modal di Pemerintah Provinsi Jawa Barat	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan e-procurement berpengaruh positif terhadap pelaksanaan pengadanan barang dan jasa serta penerapan e-procurement berpengaruh terhadap penyerapan anggaran modal.
3	Gustion	2021	Pengaruh kompetisi dalam e-procurement terhadap nilai penawaran pemenang atas belanja pemerintah : studi empiris pada layanan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah peserta tender berpengaruh positif terhadap penawaran

			pengadaan secara elektronik Kabupaten lampung Timur	pemenang, nilai pekerjaan berpengaruh positif terhadap penawaran pemenang, sedangkan lama waktu pekerjaan berpengaruh negatif terhadap nilai penawaran
--	--	--	---	--

Sumber : Data Diolah (2022)

2.7 Kerangka Pikir



Gambar 2.1
Kerangka pikir

2.8 Bangunan Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap permasalahan yang diajukan, yang kebenaran jawaban tersebut akan dibuktikan secara empirik melalui penelitian yang akan dilakukan. Berdasarkan uraian dan teori tersebut, maka penulis mengambil hipotesis sebagai berikut :

2.8.1 Pengaruh Jumlah Peserta Tender Terhadap Penawaran Pemenang

Suatu keadaan dimana para manajemen tujuan utamanya bukan untuk tujuan pribadi tetapi untuk kepentingan organisasi (Rizal dan Hermanto, 2019). Risiko di konteks pengadaan publik adalah kemungkinan pengadaan yang tidak kompetitif.

Sesuai Perpres 54 tahun 2010 ialah jika jumlah peserta yang lulus kualifikasi atau yang memasukkan dokumen kurang dari 3 peserta, maka wajib dilakukan tender ulang. Waktu pekerjaan konstruksi ditenderkan pada suatu proses tender yang kompetitif (*competitive tendering*), peningkatan jumlah peserta akan membuat penawaran yang lebih agresif. Peningkatan jumlah peserta tender (*bidder*) akan mendorong penawaran yang lebih agresif, sebagai akibatnya hingga batas tertentu, saat jumlah peserta tender relatif *poly*, maka tender mendekati hasil efisien. Jika jumlah *competitor* bertambah dan kompetisi semakin tinggi, maka setiap peserta akan menaikkan upaya buat memenangkan tender dengan cara menurunkan penawarnya. Peningkatan jumlah peserta tender terhadap penawaran pemenang dianggap berpengaruh negatif jika setiap peningkatan jumlah peserta tender akan menyebabkan penurunan penawaran pemenang. Sebaliknya setiap penurunan jumlah peserta tender akan mengakibatkan terjadinya peningkatan penawaran pemenang. Implikasi di upaya peningkatan efisiensi belanja pemerintah merupakan pentingnya membuat praktik pengadaan *public* yang mendorong peningkatan partisipasi masyarakat, baik badan usaha maupun perorangan. Menggunakan istilah lain, peningkatan jumlah peserta akan menurunkan penawaran pemenang.

Peneliti (Gustion, 2021) menyatakan bahwa Jumlah Peserta Tender berpengaruh positif terhadap nilai Penawaran Pemenang. Maka dapat ditarik kesimpulan untuk hipotesisnya sebagai berikut :

H1 : Jumlah Peserta Tender Berpengaruh Terhadap Nilai Penawaran Pemenang Atas Belanja Pemerintah

2.8.2 Pengaruh Nilai Pekerjaan Tender Terhadap Penawaran Pemenang

Suatu keadaan dimana para manajemen tujuan utamanya bukan untuk tujuan pribadi tetapi untuk kepentingan organisasi (Rizal dan Hermanto, 2019). Salah satu *stewards* yang berperan pada proses pengadaan adalah Pejabat Pembuat Komitmen (PPK). Pejabat Pembuat Komitmen PPK bertugas menetapkan harag perkiraan sendiri (HPS) bagi pengadaan publik. PPK menentukan nilai HPS berdasarkan data harga pasar setempat dari hasil survei menjelang dilaksanakannya pengadaan. Karena Pejabat Pembuat Komitmen (PPK) dipercayai sebagai *stewards*, maka Pejabat Pembuat Komitmen (PPK) menetapkan harga perkiraan sendiri (HPS) yang

sesuai dengan harga pasar untuk menjadi dasar kewajaran nilai pemenang tender yang kompetitif demi kepentingan *principals*.

Pada proyek bernilai kecil, peserta tender mungkin mengharapkan tingkat margin yang lebih besar karena nominal proyeknya kecil. Sebaliknya, pada proyek yang lebih besar, peserta tender mungkin akan merasa puas dengan tingkat keuntungan yang lebih kecil karena nominalnya lebih besar. Nilai pekerjaan yang ada pada pengadaan barang/jasa dapat berperan sebagai sinyal harga kepada calo peserta tender. Sinyal tersebut membuat informasi tentang nilai suatu proyek menjadi lebih pasti sehingga peserta tender memiliki informasi biaya yang relevan dengan proyek ketika nilai dari suatu barang tidak pasti, maka nilai penawaran akhir akan lebih tinggi dari pada jika nilainya pasti.

Sehingga jika semakin besar nilai pekerjaan yang ditenderkan, maka harga yang harus ditanggung pemerintah akan semakin rendah karena nilai penawaran akan semakin rendah. Sebaliknya jika semakin kecil nilai pekerjaan yang ditenderkan, maka harga yang harus ditanggung pemerintah akan semakin tinggi seiring dengan peningkatan nilai penawaran. Maka akan lebih efisien bagi pemerintah untuk melakukan pekerjaan konstruksi dengan nilai yang lebih besar.

Peneliti (Gustion, 2021) menyatakan bahwa Nilai Pekerjaan Tender berpengaruh Positif terhadap Nilai Penawaran Pemenang. Maka dapat ditarik kesimpulan untuk hipotesanya yaitu :

H2 : Nilai Pekerjaan Tender Berpengaruh Terhadap Nilai Penawaran Pemenang Atas Belanja Pemerintah

2.8.3 Pengaruh Lama Waktu Pekerjaan Tender Terhadap Penawaran Pemenang

Suatu keadaan dimana para manajemen tujuan utamanya bukan untuk tujuan pribadi tetapi untuk kepentingan organisasi (Rizal dan Hermanto, 2019). Lama waktu pekerjaan menjadi salah satu sinyal untuk memperhitungkan harga. Peserta dalam suatu tender dapat bersifat tidak seimbang, artinya biaya antar peserta tender bisa berbeda sesuai dengan pertimbangan yang dipakai. Industri kontruksi adalah contoh dimana waktu dan kecepatan adalah berpengaruh. Sebab suatu proyek

kontruksi membutuhkan pembiayaan utang, maka pengurangan waktu dapat secara langsung mengurangi biaya peminjaman. Peserta tender yang nantinya akan menjadi penyedia, mendapatkan kewajiban untuk menyelesaikan pekerjaan yang sudah dimenangkan dalam jangka waktu yang ditetapkan, juga akan mengupayakan sumber daya yang tepat serta ahli/terampil pada pengerjaan proyek tersebut.

Proyek pemerintah bisa diadakan untuk jangka waktu pekerjaan yang lama, bahkan dapat berjalan multi tahun. Kemampuan perusahaan menjalankan kegiatan dengan tepat waktu menjadi salah satu syarat yang ditekankan pada kontrak pengadaan pemerintah. Dengan mempertimbangkan kebutuhan untuk memastikan proyek dapat berjalan sepanjang periode pekerjaan dan dapat menyelesaikan pekerjaan tepat waktu, maka penyedia akan mengupayakan sumber daya yang cukup. Semakin lama waktu pengerjaan proyek maka akan semakin banyak biaya yang harus dikeluarkan oleh penyedia. Pertimbangan tersebut memungkinkan penyedia menaikkan harga penawaran dan berarti akan meningkatkan jumlah biaya pengerjaan dan belanja pemerintah.

Peneliti (Zulfakhri & Utami, 2018) menyatakan bahwa lama waktu pekerjaan tender berpengaruh positif terhadap Nilai Penawaran Pemenang. Maka dapat ditarik kesimpulan hipotesa sebagai berikut :

H3 : Lama Waktu Pekerjaan Tender Berpengaruh Terhadap Nilai Penawaran Pemenang Atas Belanja Pemerintah