

KAJIAN PERMAINAN DALAM ATURAN LELANG PROYEK

Gatot Nursetyo

email: nursetyogatot@gmail.com

Diterima Tanggal: 20 Juli 2016 Disetujui Tanggal: 20 Agustus 2016

Abstrak

Setelah tahap desain diselesaikan oleh perencana, maka selanjutnya adalah tahap pengadaan pelaksana konstruksi. Proses pengadaan perusahaan jasa konstruksi ini konstruksi ini diatur oleh Keputusan Presiden terutama digunakan di lingkungan proyek pemerintah . pengadaan barang / jasa dalam proyek konstruksi dapat dilakukan dengan berbagai cara / metode.

Pelelangan pelaksanaan suatu bangunan atau sering disebut tender dalam bidang pemborongan jasa konstruksi adalah salah satu sistem pengadaan barang dan jasa. Tender pelaksanaan dilakukan oleh pemberi tugas / pemilik proyek dengan mengundang beberapa perusahaan kontraktor untuk mendapatkan satu pemenang yang mampu melaksanakan pekerjaan sesuai persyaratan yang ditentukan dengan harga yang wajar dan dapat dipertanggungjawabkan baik darisegi mutu maupun waktu pelaksanaannya.

Dengan mengetahui setiap informasi yang terdapat dalam dokumen penawaran peserta lainnya, maka secara tidak langsung para peserta lelang dapat mengawasi panitia pengadaan barang / jasa dalam melakukan proses evaluasi dokumen penawaran tersebut. Dengan demikian proses penentuan pemenang lelang menjadi terbuka dan bebas dari kecurangan. Karena itulah, meskipun tidak ada kewajiban untuk hadir dalam acara pembukaan penawaran, setiap peserta lelang selalu berusaha hadir dalam acara tersebut. Tata cara pembukaan dokumen, siapa saja yang diperkenankan hadir, serta dokumen apa saja yang harus dibuka pada acara tersebut telah diatur dalam Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 54 Tahun 2010 tentang Pengadaan barang / Jasa pemerintah.

Kata kunci: aturan, lelang, proyek.

1. PENDAHULUAN

Zaman sudah maju dan dalam pembangunan proyek seorang ahli sipil sudah memiliki inovasi-inovasi dalam membangun bangunan proyek yang membutuhkan suatu konstruksi yang rumit. Dalam mendapatkan pekerjaan proyek mayoritas harus melalui proses pelelangan. Proses ini sangat penting guna memilih pemenang tender yang berkualitas dan dapat dipercaya. Sebagai bagian dari suatu rangkaian proyek pembangunan yang diselenggarakan pemerintah maupun lembaga swasta, dapat dikatakan bahwa pelelangan jasa konstruksi merupakan bagian sangat penting. Sebab, pada saat pelelangan

tersebut panitia lelang dapat menilai kadar profesionalisme setiap peserta lelang sebagai calon penyedia jasa. Pada saat pelelangan, panitia lelang akan menentukan banyak alternatif calon penyedia jasa pembangunan gedung, bangunan atau utilitas publik publik lainnya. Dari peristiwa pelelangan akan dapat diketahui kapabilitas dan profesionalisme sebuah perusahaan jasa konstruksi.

Para panitia pelelangan dan para kontraktor harus mengikuti aturan-aturan resmi dalam mengikuti pelelangan proyek guna terciptanya sistem kerja sama yang bersih tanpa ada tindakan suap menyuap. Para kontraktor harus memenuhi

persyaratan untuk dapat mengikuti proses pelelangan proyek dan pihak owner harus menyiapkan beberapa dokumen yang diperlukan untuk pelelangan. Para kontraktor bebas menggunakan tips apa saja yang digunakan untuk memenangkan tender asalkan tidak merugikan pihak lain.

Diera modern ini sering terjadi suatu permainan dalam proses pelelangan proyek baik secara individu maupun secara kelompok demi mendapatkan keuntungan yang besar. Terdapat budaya suap menyuap dalam proses pelelangan proyek tersebut. Para kontraktor dan para panitia pelelangan proyek seharusnya menghindari praktek kecurangan dalam proses pelelangan proyek dan semua harus bersaing secara sehat untuk mendapatkan tender proyek tersebut. Budaya suap-menyuap seakan sudah menjadi tradisi buruk yang dari dulu hingga sekarang sudah tumbuh mengakar dan menjadi hal biasa yang dilakukan oleh seorang yang mempunyai jabatan tinggi di negara kita ini. Maka dari itu mulai sekarang cobalah untuk menghilangkan tradisi suap-menyuap dalam hal apapun. Dalam proses pelelangan proyek para panitia harus bersifat transparan, sehingga dapat menentukan pemenang tender yang benar-benar berkualitas dan dapat dipercaya. Selain itu, pihak yang kalah tender tidak ada yang merasa dendam dan menerima kealahannya dengan lapang dada.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Jenis Pelelangan.

a. Pelelangan proyek pemerintah

Pelelangan pemerintah mengikuti Pedoman Pelaksanaan Pengadaan Barang / Jasa Pemerintah yang diatur dalam Keputusan Presiden Nomor 80 Tahun 2003. Keputusan Presiden tersebut selanjutnya disertai dengan perubahan-perubahannya, yaitu:

- Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 2004 tentang perubahan pertama atas Keputusan Presiden Nomor 80 Tahun 2003.
- Keputusan Presiden Nomor 32 Tahun 2005 tentang perubahan kedua atas Keputusan Presiden Nomor 80 Tahun 2003.
- Keputusan Presiden Nomor 70 Tahun 2005 tentang perubahan ketiga atas Keputusan Presiden Nomor 80 Tahun 2003.
- Keputusan Presiden Nomor 8 Tahun 2006 tentang perubahan keempat atas Keputusan Presiden Nomor 80 Tahun 2003.
- Keputusan Presiden Nomor 79 Tahun 2006 tentang perubahan kelima atas Keputusan Presiden Nomor 80 Tahun 2003.
- Keputusan Presiden Nomor 85 Tahun 2006 tentang perubahan keenam atas Keputusan Presiden Nomor 80 Tahun 2003.

Metode pengadaan barang / jasa pemerintah menurut pedoman pelaksanaan tersebut dapat dilakukan melalui :

- **Pelelangan Umum**, adalah metode pemilihan penyedia barang / jasa yang dilakukan secara terbuka dengan pengumuman secara luas melalui media massa dan papan pengumuman resmi sehingga masyarakat luas dan dunia usaha dapat mengikutinya.
- **Pelelangan Terbatas**, adalah metode pemilihan penyedia barang / jasa dimana jumlah penyedia barang / jasa diyakini terbatas yaitu untuk pekerjaan yang kompleks.
- **Pemilihan langsung**, adalah pemilihan penyedia barang / jasa yang dilakukan dengan membandingkan sebanyak-banyaknya penawaran, dan sekurang-kurangnya 3 (tiga) penawaran.
- **Penunjukan Langsung**, adalah pemilihan penyedia barang / jasa

dengan cara menunjukan langsung terhadap 1 (satu) penyedia barang / jasa dengan cara melakukan negosiasi baik teknis maupun biaya dengan harga yang wajar dan dapat dipertanggungjawabkan secara teknis.

Ditinjau dari sumber pendanaannya, tender dapat dilaksanakan melalui :

- **International Competitive Bidding (ICB)**, pelelangan yang melibatkan kontraktor internasional, biasanya untuk proyek yang didanai pinjaman luar negeri (*loan*).
- **Local Competitive Bidding (LCB)**, pelelangan proyek-proyek yang didanai *loan* luar negeri tetapi hanya melibatkan kontraktor lokal.
- **Pelelangan**, untuk proyek-proyek yang dibiayai dana APBN, APBD, maupun instansi-instansi BUMN.

b. Pelelangan proyek-proyek swasta

Ketentuan tender proyek swasta biasanya diatur sendiri oleh masing-masing pemilik dengan tetap mengacu pada standar kontrak tertentu seperti misalnya standar Internasional. Pada umumnya dilakukan dengan cara tender terbatas dengan mengundang beberapa kontraktor yang sudah dikenal. Perkembangan saat ini, pemilik (*owner*) mengundang beberapa calon kontraktor untuk melakukan presentasi kemampuan mereka dalam melaksanakan proyek yang ditenderkan. Setelah itu *owner* menilai dan bagi yang lulus akan diundang untuk mengikuti tender.

3. PENJELASAN TENTANG LELANG ATAU TENDER

Lelang atau tender adalah penawaran pekerjaan kepada Kontraktor atau Konsultan untuk mendapatkan penawaran bersaing sesuai spesifikasi dan dapat dipertanggungjawabkan. Salah satu tahapan yang mutlak harus dilalui dalam proses pemilihan penyedia barang

dan jasa pemerintah adalah tahapan pembukaan dokumen penawaran. Acara pembukaan dokumen penawaran dilakukan secara resmi dalam suatu acara yang disaksikan oleh semua peserta lelang karena dokumen tersebut merupakan penentu dalam persaingan pemilihan penyedia barang / jasa pemerintah. Acara pembukaan selalu menjadi perhatian semua peserta lelang karena dalam acara inilah panitia pengadaan barang / jasa pemerintah membeberkan seluruh data-data yang terdapat dalam setiap dokumen penawaran kepada seluruh peserta lelang.

Dengan mengetahui setiap informasi yang terdapat dalam dokumen penawaran peserta lainnya, maka secara tidak langsung para peserta lelang dapat mengawasi panitia pengadaan barang / jasa dalam melakukan proses evaluasi dokumen penawaran tersebut. Dengan demikian proses penentuan pemenang lelang menjadi terbuka dan bebas dari kecurangan. Karena itulah, meskipun tidak ada kewajiban untuk hadir dalam acara pembukaan penawaran, setiap peserta lelang selalu berusaha hadir dalam acara tersebut. Tata cara pembukaan dokumen, siapa saja yang diperkenankan hadir, serta dokumen apa saja yang harus dibuka pada acara tersebut telah diatur dalam Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 54 Tahun 2010 tentang Pengadaan barang / Jasa pemerintah.

Pemasaran merupakan suatu fungsi yang meliputi sejumlah aktivitas dalam menukarkan jasa perusahaan konstruksi untuk keuntungan ekonomis. Menurut konsep pemasaran modern, fokus aktivitas tersebut adalah pelelangan, dan mengalir kembali kepada kontraktor yang kemudian dapat merencanakan cara untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Penawaran bersaing

(*competitive bidding*) adalah jenis lain dari *pricing* dalam istilah pemasaran.

Dalam penawaran bersaing setiap penawar pada suatu kontrak tertentu harus menyerahkan semua dokumen penawaran yang masih dapat dipertanggungjawabkan (*lowest, responsive, dan responsible*) sebagai pertimbangan untuk memenangkan tender tersebut.

Strategi penawaran (*bidding strategy*) bagi suatu perusahaan sangatlah bergantung pada tujuan perusahaan, diantaranya adalah memaksimalkan keuntungan (*profit*). Karakteristik kontak dalam industri konstruksi ditandai oleh persaingan yang makin meningkat, batas keuntungan yang tidak tinggi (*low profit margin*), dan nilai resiko gagal yang tinggi. Perkiraan harga sebuah proyek adalah biaya hasil perhitungan yang dilakukan oleh seorang estimator berdasarkan dokumen lelang (gambar rencana dan spesifikasi).

Dalam tahap ini harga yang diperoleh adalah harga biaya langsung (*direct cost*), sedangkan harga penawaran adalah biaya langsung ditambah sejumlah nilai nominal tertentu. Besarnya penambahan biaya tertentu tersebut disebut nilai *mark-up*, dengan maksud agar kontraktor memperoleh keuntungan dan menutupi biaya *overhead* perusahaan. *Mark-up* adalah selisih antara harga penawaran dengan Rencana Anggaran Biaya pekerjaan (biaya langsung ditambah dengan biaya tak langsung).

Permasalahan utama kontraktor dalam mengajukan penawaran adalah menetapkan harga penawaran tidak dapat diajukan terlalu tinggi dengan harapan untuk mendapatkan profit yang besar, sebaiknya tidak dapat mengajukan harga terlalu rendah dengan harapan peluang mendapatkan proyek semakin besar. Dua kondisi yang berlawanan ini berlangsung dalam waktu yang sama, sehingga akan sangat menyulitkan kontraktor untuk menentukan harga penawaran yang tepat

(terbaik). Dalam penawaran pelelangan proyek, segala sesuatunya harus nampak jelas dan rasional, sehingga hal ini sangat penting dalam menentukan strategi penawaran yang tepat.

Masalah-masalah yang akan timbul diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Persaingan kontraktor semakin meningkat dalam memenangkan kontrak atas pekerjaan melalui penawaran bersaing.
2. Penambahan *mark-up* yang terlalu besar atas biaya estimasi proyek akan mempersulit kontraktor untuk memenangkan proyek.
3. Penambahan *mark-up* yang terlalu rendah atas biaya estimasi proyek akan mempersulit kontraktor untuk mendapatkan keuntungan.

Perkiraan nilai *mark-up* yang diimplementasikan dalam penawaran proyek-proyek konstruksi, dapat digunakan sebagai “acuan” dalam pengajuan harga penawaran. Menyediakan suatu alat bantu bagi kontraktor dalam menyusun strateginya menghadapi tender sistem penawaran bersaing, mengetahui kesempatan terbaik dalam mengikuti tender sistem penawaran bersaing (mendapatkan kesempatan optimum untuk memenangkan proyek dan mendapatkan keuntungan).

Berbagai metode pendekatan dapat digunakan untuk menentukan strategi penawaran, dengan tujuan agar kontraktor dapat membuat penawaran yang lebih akurat dan efektif terhadap suatu proyek. Dipahami dan diaplikasikannya salah satu metode pendekatan dalam pengajuan sebuah harga penawaran akan lebih baik dibandingkan tidak sama sekali.

Pasal 131 ayat (1) Peraturan Presiden Nomor 54 Tahun 2010 tentang Pengadaan Barang / Jasa Pemerintah bahwa K/L/D/I wajib melaksanakan pengadaan barang / jasa secara elektronik untuk sebagian / seluruh paket-paket pekerjaan pada Tahun Anggaran 2011.

Ketentuan teknis operasional pengadaan barang / jasa secara elektronik mengacu pada Peraturan Kepala LKPP Nomor 2 Tahun 2010 tentang Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE), Peraturan Kepala LKPP Nomor 1 Tahun 2011 tentang *e-Tendering*, Peraturan Kepala LKPP Nomor 5 Tahun 2011 tentang Standar Dokumen Pengadaan Barang / Jasa Pemerintah Secara Elektronik. Terhadap informasi, transaksi elektronik pada pelaksanaan pengadaan barang / jasa pemerintah secara elektronik mengacu pada Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang ITE. Pengadaan barang / jasa pemerintah secara elektronik dapat dilakukan dengan *e-Tendering* atau *e-Purchasing* :

1. *E-Tendering* merupakan tata cara pemilihan penyedia barang / jasa yang dilakukan secara terbuka dan dapat diikuti oleh semua penyedia barang / jasa yang terdaftar pada sistem pengadaan elektronik dengan cara menyampaikan satu kali penawaran dalam waktu yang telah ditentukan.
2. *E-Purchasing* merupakan tata carapembelian barang / jasa melalui sistem katalog elektronik.

4. PROSES LELANG PROYEK KONSTRUKSI

Setelah pralelang, suatu proyek konstruksi yang akan dibangun akan dibuka proses lelang dimana pengumumannya akan melalui internet, koran maupun rekan-rekan owner. Proses lelang pada suatu proyek konstruksi terdiri dari :

4.1. Pengambilan dokumen Lelang

Pengambilan dokumen lelang harus diteliti kebenarannya dan kelengkapannya dengan merinci dalam tanda terima dokumen lelang, ini penting agar dapat dijadikan sebagai dokumen kontrol pada proses internal perusahaan.

4.2. Pembentukan Team Pelaksana Lelang (TPL)

Pembentukan Tim lelang sesuai dengan kebutuhan SDM yang memiliki kompetensi sesuai dengan ketrampilan untuk melakukan kegiatan estimasi biaya sesuai dengan persyaratan yang berlaku.

4.3. Membaca & Mempelajari Dokumen Lelang

Pada bagian di proses ini merupakan kegiatan penting dalam upaya memahami dokumen proyek sehingga dapat dibuat catatan-catatan penting yang perlu dikonfirmasi pada saat mengikuti penjelasan / aanwijzing kantor maupun lapangan berkaitan dengan dokumen-dokumen sebagai berikut :

- *Bill of Quantity* (BQ)
- *Technical Specification* (Spek Teknis)
- *Drawings* (gambar)
- *Agreement, General & Special Condition of Contract* (surat perjanjian, spek umum & khusus)
- *Attachments* (lampiran)
- *Addendum*
- *Peraturan* terkait

4.4. Aanwijzing Kantor dan Lapangan

Mengikuti kegiatan aanwijzing merupakan kegiatan penting dalam rangka mendapatkan kejelasan terhadap hal-hal sebagai berikut :

1. Kelengkapan dokumen yang perlu dipenuhi.
2. Konfirmasi hal-hal yang belum jelas agar persamaan persepsi sama dengan panitia / owner. Usulan adanya perubahan terhadap spek, waktu pelaksanaan pekerjaan

dll sehingga proyek ini dapat dilaksanakan dengan baik.

3. Memahami secara akurat kondisi lapangan dimana proyek tersebut dibangun berkaitan dengan hal-hal sebagai berikut :
 - Kondisi lingkungan proyek (sosial dan budaya, medan kerja, dll)
 - Akses jalan masuk proyek
 - Kelayakan jalan logistik dan upaya untuk memperbaiki
 - Keamanan
 - Kondisi tanah
 - Dll

4.5. Pelajari Lebih Mendalam Dokumen Lelang

Kegiatan dalam proses ini adalah memahami lebih rinci berkaitan dengan hal-hal sebagai berikut :

1. Kesesuaian BQ dengan gambar, spek dan dokumen lainnya
2. Identifikasi lingkup pekerjaan (batasan-batasan dalam paket proyek)

Kegiatan ini dilakukan dengan melalui *Work Breakdown Structure* (WBS) sehingga secara akurat dapat diketahui batasan lingkup pekerjaan yang ada dalam setiap paket proyek, berkaitan dengan hal-hal sebagai berikut :

- Rincian BQ / WBS (paket pekerjaan)
- Penghitungan volume pekerjaan
- Gambar detail / sketsa
- Dokumen untuk proses pengadaan Sub kontraktor & supplier

WBS adalah pedoman *pengelompokan* dari unsur-unsur proyek yang mengatur dan menetapkan lingkup total dari proyek. Pekerjaan yang di luar WBS adalah di luar lingkup proyek. Seperti halnya

scope statement, WBS seringkali digunakan untuk mengembangkan atau menjelaskan pengertian umum dari lingkup proyek.

4.6. Survey Lapangan Detail

Kegiatan ini merupakan kegiatan survey ulang secara mendalam setelah mempelajari secara mendalam dokumen lelang seperti diuraikan pada point 5. Hasil survey ini akan dijadikan dasar dalam merumuskan metode pelaksanaan pekerjaan, merencanakan *site plan*, mengetahui item-item pekerjaan penunjang yang diperlukan seperti perlunya jembatan sementara, bangunan bantu lainnya, perbaikan jalan akses dll. Pada survey ini juga dapat dipakai untuk mengklarifikasi data-data teknis seperti penyelidikan tanah, komposisi material di *quary*, keberadaan sumber daya lainnya seperti alat, tenaga, bahan material alam, termasuk biaya untuk mendapatkan sumber daya tersebut (upah tenaga, harga satuan dll).

4.7. Perhitungan Volume

Kegiatan ini diperlukan untuk melakukan perhitungan dan pengecekan perhitungan volume pekerjaan terhadap volume scope yang ada dalam BQ, dan diperlukan perhitungan volume pekerjaan yang merupakan pekerjaan penunjang seperti jembatan darurat, jalan kerja, dll. Perhitungan volume ini harus dilakukan secara cermat dan akurat serta tertelusur sesuai WBS yang direncanakan sehingga tidak terjadi kesalahan berupa kurang perhitungan atau duplikasi perhitungan. Apabila ada perubahan gambar / spek maka dengan mudah dapat ditelusuri perhitungan mana yang diperlukan koreksi / penyesuaian / hitungan ulang atas perubahan tersebut. Bila

volume pekerjaan ini dihitung oleh banyak personil harus dapat diidentifikasi siapa melakukan hitungan pekerjaan apa, sesuai gambar / spek yang mana sehingga saat dikonsolidasi dapat dikompilasi dengan akurat.

4.8. Metode Kerja

Merupakan kegiatan perumusan metode pelaksanaan pekerjaan dengan urutan penyusunan sebagai berikut :

1. Definisi pekerjaan
 - a. Penjelasan tentang pekerjaan
 - b. Spesifikasi, volume pekerjaan
2. Lokasinya
3. Metode kerja / cara kerja
 - a. Bagaimana caranya
 - b. Menggunakan alat apa
 - c. Urutan pekerjaan (dimulai setelah / sesudah pekerjaan apa)
4. Kebutuhan sumber daya
5. Waktu yang diperlukan
6. Jadwal pelaksanaan
7. Hal-hal penting yang harus diketahui / diperhatikan
8. Gambar-gambar kerja / gambar pelaksanaan
Pekerjaan yang dibuat secara detail metode kerjanya adalah yang memiliki kriteria sebagai berikut :
 - a. Yang mempunyai nilai bobot 80% sesuai dengan bobot pareto
 - b. Yang termasuk dalam lintasan kritis, sesuai dengan hasil *net work planning*

4.9. Sub-Kontraktor

Pemilihan pekerjaan yang disub kontrakkan dilakukan dalam rangka memenuhi kriteria sebagai berikut :

1. Meningkatkan fokus perusahaan;
2. Memanfaatkan kemampuan kelas dunia;

3. Mempercepat keuntungan yang diperoleh dari reengineering;
4. Membagi resiko;
5. Sumber daya sendiri dapat digunakan untuk kebutuhan-kebutuhan lain;
6. Memungkinkan tersedianya dana kapital;
7. Menciptakan dana segar;
8. Mengurangi dan mengendalikan biaya operasi;
9. Memperoleh sumber daya yang tidak dimiliki sendiri;
10. Memecahkan masalah yang sulit dikendalikan atau dikelola.

Pemilihan sub kontraktor / suplier dilakukan dengan sangat selektif agar tujuan tersebut di atas dapat dipenuhi, dan pengendalian dokumen terhadap pekerjaan yang dikerjakan oleh pihak ketiga ini merupakan hal yang sangat perlu diperhatikan, karena kesalahan informasi / dokumen akan membuat kekeliruan dalam menentukan asumsi, sumber daya dan harga pekerjaan. Kegiatan dalam proses *procurement* pada proses tender meliputi :

- a. Perencanaan pekerjaan yang akan di sub kontrakkan / rencana pembelian perencanaan kontrak & pembayaran.
- b. Pemilihan vendor yang dinominasikan.
- c. Permintaan penawaran.
- d. Evaluasi penawaran termasuk lingkup yang bersesuaian dengan paket pekerjaan.
- e. Penentuan vendor yang dipilih sehingga dokumen dari vendor yang dipakai untuk penawaran terdokumentasi dengan baik.

4.10. Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3)

Proses yang dibutuhkan untuk mengelola dan memastikan bahwa aktivitas proyek konstruksi telah ditangani dengan benar sebagai bentuk tindakan pencegahan

terhadap kemungkinan timbulnya kecelakaan secara ringan (menyebabkan luka-luka ringan atau parah yang masih dapat disembuhkan tanpa cacat) maupun yang berat (menyebabkan cacat tidak dapat bekerja atau meninggal dunia) yang akan terjadi baik terhadap karyawan / properti yang ada dengan demikian proses-proses yang dilakukan berupa :

- Perencanaan K3 (*safety plan*)
- Penanganan K3 dan
- Pelaksanaan Administrasi dan pelaporan

4.11. Pembuatan Pra Rencana Mutu Proyek

Yang utama dalam kegiatan ini adalah melakukan hal-hal sebagai berikut :

1. Memahami spek setiap pekerjaan dan material yang dipakai
2. Memahami persyaratan mutu yang bersesuaian dengan yang sudah ditetapkan dalam spek, berkaitan dengan upaya untuk melakukan pemilihan material / metode yang memenuhi syarat
3. Dokumen atas persyaratan yang dipilih menjadi dokumen kontrol dan didukung oleh data-data yang dapat dipertanggungjawabkan.

4.12. Plafond Harga Penawaran

Plafond harga yang didasarkan pada owner estimate merupakan referensi tetapi tidak menjadi patokan, melainkan untuk melakukan evaluasi terhadap harga yang dibentuk dari perhitungan RAP dan *mark-up*

4.13. Proses Komputer

Merupakan proses perhitungan dengan menggunakan komputer dan program yang dapat diandalkan ketelusurannya sehingga setiap ada perubahan formulanya terkait satu sama lain. File hitungan dapat menjamin mana data / file yang dipakai dan direvisi sehingga mudah ditelusuri bila menggunakan alternatif-alternatif RAP / RAB

4.14. Jaminan Bank, Referensi Bank dan Syarat-Syarat Administrasi

Hasil dari hitungan RAP / RAB draft dapat dipakai sebagai acuan untuk menentukan besarnya jaminan pelaksanaan proyek sebagai syarat administrasi yang harus dipenuhi dan dilampirkan dana penawaran / bid. Pengurusan atas jaminan ini harus memenuhi ketentuan bank dan persyaratan dalam administrasi lelang, karena dapat menggugurkan penawaran. Pada saat final penawaran besaran dari jaminan ini dicek kembali apakah sudah sesuai dengan ketentuan / persyaratan lelang yang berlaku.

4.15. Memperhitungkan kemampuan Lawan

Hitungan kemampuan lawan dipakai untuk melakukan evaluasi terhadap kemungkinan kemenangan tender yang diikuti, dan dapat dipakai sebagai referensi dalam melakukan keputusan keikutsertaan tender maupun penetapan harga penawaran yang kompetitif

4.16. Perhitungan Mark-up

Hitungan *mark-up* harus didasarkan pada beban-beban kewajiban yang harus dipenuhi yang menjadi ketentuan kantor

pusat, kantor cabang dan proyek termasuk biaya pemasaran, serta keuntungan bersih yang direncanakan. *Mark-up* juga sudah memperhitungkan adanya resiko kenaikan harga, dan resiko lain yang diperhitungkan dalam merespon resiko.

4.17. Menyusun, Pengecekan dan Pemasukan Penawaran

Tahapan yang penting pada saat melakukan penyusunan dokumen penawaran adalah pemenuhan dokumen serta lampiran yang diperlukan dalam setiap dokumen harus mengikuti ketentuan yang berlaku dan menjadi persyaratan kelengkapan administrasi. Pengendalian atas kesesuaian dokumen perlu dilakukan dengan adanya bukti pengecekan berupa *checklist* yang ditandatangani oleh tim leader sebagai bukti telah dilakukan kontrol baik isi dokumen maupun kelengkapannya.

4.18. Laporan Hasil Lelang / Tender

Laporan ini dibuat dalam rangka melakukan evaluasi terhadap hasil tender dan alasan-alasan terukur yang menjadi penyebab kegagalan serta kekuatan yang menjadi unggulan dalam persaingan, hal ini dapat memberkan pembelajaran untuk kegiatan tender yang akan datang.

4.19. Data-data Tetap

Merupakan data-data yang menjadi ketentuan saat menetapkan harga penawaran / tender sehingga menjadi pertanggungjawaban tim estimating kepada manajemen perusahaan. Dokumen ini diperlukan sebagai dokumen kontrol.

Uraian di atas adalah kondisi ideal untuk mendapat proyek. Tetapi sering terjadi oknum yang bertanggung jawab penentu proyek mengarahkan salah satu penyedia jasa konstruksi untuk mendapatkan proyek yang mau dilelangkan agar mendapatkan *fee* yang diinginkan. Ada beberapa hal yang sering dilakukan :

1. Pokja dan Owner / pemberi jasa konstruksi membocorkan owners estimate (OE) / HPS kepada penyedia jasa konstruksi agar pada saat penawaran lelang, harga yang ditawarkan oleh penyedia jasa konstruksi mendekati harga yang mau dilelangkan.
2. Pokja dan owner sering memberi batasan-batasan yang sangat ketat agar peserta lelang yang ikut smakin sedikit.
3. Penyedia jasa konstruksi sering mendapatkan syarat-syarat lelang, gambar kontrak dan *bill quantity* sebelum proyek ditenderkan agar penyedia jasa konstruksi mempersiapkan lebih matang. Dan masih banyak hal agar satu proyek yang diinginkan.

5. KESIMPULAN

1. Bagi perusahaan yang baru bergabung mengikuti pelelangan belum mengenal pesaing yang mengikuti pelelangan (*unknown bidders*) akan sulit menentukan suatu harga penawaran.
2. Dalam menyusun strategi penawaran untuk memenangkan tender, model gates untuk pesaing tidak dikenal dapat digunakan sebagai gambaran dalam meletakkan harga penawaran dengan analisis data tahun-tahun sebelumnya.

3. Pemenang tender adalah penawaran yang meletakkan harga terendah,tanpa mengabaikan pertanggungjawaban mutu dan kualitas pekerjaan.
4. Kebiasaan peserta lelang mendokumentasikan riwayat penawaran pesaingnya akan sangat membantu dalam mendeteksi *mark-up* yang ditetapkan oleh pesaingnya.

6. DAFTAR PUSTAKA

Ervianto wulfram I., (2002),
Manajemen Proyek Konstruksi,
Andi, Yogyakarta.

[http://e-
Journal.uajy.ac.id/6277/2/TS/113
312.pdf](http://e-Journal.uajy.ac.id/6277/2/TS/113312.pdf)

http:

[//www.jasasipil.com/2016/01/do
kumen-dokumen-lelang-pada-
proyek.html](http://www.jasasipil.com/2016/01/dokumen-dokumen-lelang-pada-proyek.html)

[http://imanizty.wordpress.com/2015/01/
02/cara-mendapatkan-tender/](http://imanizty.wordpress.com/2015/01/02/cara-mendapatkan-tender/)

Biodata Penulis :

Gatot Nursetyo, Alumni (S1) Teknik Sipil Universitas Janabadra Yogyakarta (1996). Pasca Sarjana (S2) Progam Magister Teknik Universitas Atma Jaya Yogyakarta (2000). Dosen Program Studi Teknik Sipil Fakultas Teknik UTP Surakarta(1999 – sekarang).