

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### V.1. Kesimpulan

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

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

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

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

## **V.2. Saran**

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

1. Diharapkan penyedia jasa konsultan proyek konstruksi dapat mengupayakan dan meminimalkan kurang lengkapnya data dan pengisian data dalam tahap kualifikasi dan tahap penyampaian dokumen penawaran. Suatu proses kualifikasi harus dilakukan oleh penyedia jasa konsultan untuk masuk dalam tahap awal proses pelelangan, sehingga persiapan yang baik dan matang dan meminimalkan hambatan dalam pembuatan dokumen prakualifikasi

sehingga lulus dalam tahap kualifikasi dan dapat melanjutkan dalam proses penyampaian dokumen penawaran.

2. Diharapkan penyedia jasa konsultan proyek konstruksi dapat memahami dan memantau jadwal lelang untuk dapat melakukan tahapan kegiatan proses *E-Tendering*.
3. Saran bagi peneliti selanjutnya yang tertarik melakukan penelitian serupa disarankan untuk menambah variabel penelitian, misalnya faktor akibat dari adanya faktor pendukung dan penghambat pada tahap proses *E-Tendering*, penyebab konflik pada pada tahap proses *E-Tendering*, kerugian material akibat faktor pendukung dan penghambat pada tahap proses *E-Tendering*, dan lain-lain.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andrianto, Nico. 2007. *Good e-Government : Transparansi dan Akuntabilitas Publik Melalui e- Government*. Bayumedia Publishing, Anggota IKAPI Jatim. Malang.
- Dwiyanto, Agus. 2008. *Mewujudkan Good Governance Melalui Pelayanan Publik*. Gadjah Mada University Press . Yogyakarta.
- Ervianto, W.I. 2005. *Manajemen Proyek Konstruksi*, Andi, Yogyakarta.
- Hamdan, Dimiyati H.A. dan Nurjaman Kadar. (2014). *Manajemen Proyek.: Pustaka Setia*. Bandung.
- Hellard, B.R. 1997. *“Preventing and Solving Construction Contract Disputes”*. Litton Educational Publishing Company.
- Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Republik Indonesia, Nomer 1 Tahun 2015, *Pengadaan Secara Elektronik*, dilihat 23 pebruari 2016, <<http://eproc.lkpp.go.id>>
- Menteri Pekerjaan Umum Republik Indonesia, Permen PU Nomor 43/PRT/M/2007 *tentang Standar dan Pedoman Pengadan Jasa dan Konstruksi*, Jakarta 2007. dilihat 23 pebruari 2016, <<http://eproc.lkpp.go.id>>
- Poerdyatmono, B. 2007. *Alternatif Penyelesaian Sengketa Jasa Konstruksi*, Jurnal Teknik Sipil, Universitas Atma Jaya, Volume 8 No. 1. Yogyakarta
- Peraturan Presiden Republik Indonesia, Nomer 54 tahun 2010, *tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah beserta perubahan dan aturan turunannya* dilihat 23 Pebruari 2016, <<https://inaproc.lkpp.go.id/v3/public/sdp/sdp.html>>
- Peraturan Presiden Nomor 8 Tahun 2006, *tentang Pedoman Pelaksanaan Penyedia Barang/ Jasa Pemerintah*, dilihat 23 Pebruari 2016, <<https://inaproc.lkpp.go.id/v3/public/sdp/sdp.html>>
- Rahayu, Sri. 2005. *SPSS Versi 12.00, Dalam Riset Pemasaran*. : Alfabeta. Bandung
- Ruslan, Rosady. 2004. *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Santoso, Singgih. 2005. *Menguasai Statistik di Era Informasi*, PT, Elek Media Komputindo. Jakarta .

Shahab, H., 2000, *Menyingkap dan Meneropong Undang-undang Arbitrase No. 30 Tahun 1999 dan Penyelesaian Alternatif serta Kaitannya dengan UU Jasa Konstruksi No. 18 Tahun 1999 dan FIDIC*. Penerbit Liberty, Jogjakarta.

Soeharto, I. 200). *Manajemen Proyek (Dari Konseptual Sampai Operasional) Jilid 1*. Erlangga, Jakarta.

Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Bisnis*, CV. Alfabeta. Bandung.



## Lampiran 1 : Karakteristik Responden

### Frequencies

#### JK

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Laki-laki	19	63,3	63,3	63,3
Perempuan	11	36,7	36,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

#### Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 31 thn s/d 40 thn	14	46,7	46,7	46,7
41 thn s/d 50 thn	14	46,7	46,7	93,3
> 50 thn	2	6,7	6,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

#### Pddkn

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SMA	1	3,3	3,3	3,3
DIII	5	16,7	16,7	20,0
S1	23	76,7	76,7	96,7
S2	1	3,3	3,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

#### Jabatan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Direktur/Manajer	3	10,0	10,0	10,0
Engineer	9	30,0	30,0	40,0
Administrasi	18	60,0	60,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

#### Pengalaman\_Kerja

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4-7 tahun	5	16,7	16,7	16,7
8-10 tahun	15	50,0	50,0	66,7
> 10 tahun	10	33,3	33,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Lokasi

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	DIY	14	46,7	46,7	46,7
	Jawa Tengah	8	26,7	26,7	73,3
	Jakarta	8	26,7	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



## Lampiran 2 : Statistik Deskriptif

### Interval Skala

Interval	Kategori
3,25 s/d 4,00	Penghambat Utama/Pendukung Utama
2,50 s/d 3,24	Penghambat/Pendukung
1,75 s/d 2,49	Cukup Mengambat/Cukup Mendukung
1,00 s/d 1,74	Tidak Mengambat/Tidak Mendukung

### Descriptives

#### Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
pd1	30	2,00	4,00	3,1333	,81931
pd2	30	2,00	4,00	3,4333	,67891
pd3	30	2,00	4,00	2,8000	,84690
pd4	30	1,00	4,00	3,1000	,88474
pd5	30	2,00	4,00	2,6333	,88992
pd6	30	1,00	4,00	2,7333	,82768
pd7	30	2,00	4,00	2,4667	,68145
pd8	30	2,00	4,00	2,8000	,88668
Pendukung	30	2,13	4,00	2,8900	,57784
ph1	30	1,00	4,00	2,7000	1,26355
ph2	30	1,00	4,00	2,7333	1,01483
ph3	30	1,00	4,00	2,9333	,98027
ph4	30	1,00	4,00	2,1667	,94989
ph5	30	1,00	4,00	2,5000	,97379
ph6	30	1,00	4,00	2,8000	,88668
ph7	30	1,00	4,00	2,6333	,71840
ph8	30	1,00	4,00	2,7667	,67891
ph9	30	1,00	4,00	2,6000	,72397
Penghambat	30	1,33	3,89	2,6480	,58885
Valid N (listwise)	30				



### Lampiran 3 : Hasil Anova

#### Oneway

##### Descriptives

Faktor

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
Pendukung	30	2,8900	,57784	,10550	2,6742	3,1058	2,13	4,00
Penghamba	30	2,6480	,58885	,10751	2,4281	2,8679	1,33	3,89
Total	60	2,7690	,59114	,07632	2,6163	2,9217	1,33	4,00

##### Test of Homogeneity of Variances

Faktor

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,148	1	58	,702

##### ANOVA

Faktor

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

LAMPIRAN 4 : TABULASI DATA RESPONDEN

Resp.	JK	Usia	Pddkn	Jabatan	Pengalaman_Kerja	Lokasi	Pendukung								PD	Penghambat									PH
							pd1	pd2	pd3	pd4	pd5	pd6	pd7	pd8		ph1	ph2	ph3	ph4	ph5	ph6	ph7	ph8	ph9	
1	2	2	2	3	2	1	4	4	2	2	2	3	2	2	2.63	4	4	4	1	1	2	3	3	3	2.78
2	2	2	3	3	2	1	3	4	2	2	2	4	3	2	2.75	4	2	3	1	2	3	3	3	3	2.67
3	1	3	3	2	3	1	3	3	3	2	2	3	2	2	2.50	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2.67
4	1	2	2	3	2	1	4	4	3	4	2	3	2	3	3.13	4	3	4	2	3	2	3	3	3	3.00
5	1	3	3	3	3	1	2	3	4	3	2	3	3	2	2.75	4	4	3	4	2	3	3	3	3	3.22
6	1	2	3	2	4	1	2	4	4	4	4	4	2	2	3.25	4	4	4	2	2	3	3	3	3	3.11
7	2	2	2	3	3	2	3	4	3	4	2	4	2	3	3.13	3	4	4	2	4	3	3	3	3	3.22
8	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	2	2.38	4	3	3	2	2	3	3	3	3	2.89
9	1	2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2.25	3	4	4	2	2	3	2	4	4	3.11
10	2	3	3	3	4	3	3	3	2	2	2	2	2	3	2.38	3	4	4	2	4	3	2	3	3	3.11
11	2	3	3	3	3	3	4	4	4	2	2	3	2	4	3.13	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3.67
12	2	2	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	3	2.50	2	2	3	3	2	3	3	3	3	2.67
13	1	2	3	2	3	3	3	4	3	4	2	2	2	2	2.75	3	3	3	1	1	2	1	3	3	2.22
14	1	3	3	3	4	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2.63	1	2	2	2	3	3	2	3	3	2.33
15	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2.63	1	2	2	2	3	3	2	3	3	2.33
16	1	4	3	1	4	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2.25	4	2	4	2	2	2	2	2	2	2.44
17	1	2	3	2	4	2	4	4	3	4	2	2	3	3	3.13	1	1	2	3	3	4	3	1	1	2.11
18	1	2	3	2	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	1	1	2	3	4	4	3	1	1	2.22
19	2	3	3	3	3	2	4	4	4	3	4	3	3	4	3.63	1	2	1	2	3	4	3	3	2	2.33
20	1	2	3	2	2	2	4	3	3	4	4	3	3	4	3.50	1	3	1	2	3	4	3	3	2	2.44
21	1	3	3	2	4	2	4	4	3	4	4	4	4	4	3.88	1	3	1	2	2	2	3	3	2	2.11
22	2	2	2	3	3	1	2	4	2	1	4	1	2	2	2.25	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1.33
23	1	3	2	3	4	1	4	4	4	4	4	3	2	4	3.63	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3.89
24	1	3	3	3	3	1	3	3	2	3	2	2	2	3	2.50	2	2	2	3	2	3	4	3	3	2.67
25	1	2	1	3	2	1	4	4	4	4	3	3	3	4	3.63	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3.78
26	1	3	3	3	3	2	4	3	2	4	2	2	2	4	2.88	4	3	3	2	3	2	3	3	2	2.78
27	1	3	4	1	3	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	4	3	3	2	2	2	2	3	2	2.56
28	1	3	3	3	3	1	2	3	2	3	2	2	2	2	2.25	2	2	3	1	2	2	2	2	2	2.00
29	1	4	3	2	4	1	2	2	2	3	2	2	2	2	2.13	2	2	3	1	2	2	2	2	2	2.00
30	2	3	3	1	4	1	2	3	2	3	2	2	2	2	2.25	2	2	3	1	1	1	2	2	2	1.78

LAMPIRAN 5 : Tabulasi Analisis Kualitatif

Tahap Kualifikasi		Responden	30
No	Kegiatan	Prosentase	
1	<b>Strategi dalam pembuatan pakta integritas dalam tahap proses E-Tendering</b> a Mengisi data pakta integritas b Mengisi format yang sudah disediakan dalam SDP c Mengisi format dengan nama, nomor identitas dan jabatan d Mengisi nama pekerjaan e Menandatangani pakta integritas dan di cap perusahaan	76.67 56.67 96.67 90.00 93.33	
2	<b>Strategi dalam isian data kualifikasi dalam tahap proses E-Tendering</b> a Pengisian data kualifikasi mengacu kepada format yang sudah disediakan dalam SDP b Melampirkan data-data perusahaan c Melampirkan NPWP dan pajak tahunan d Melampirkan pajak tahunan e Melampirkan pengalaman perusahaan f Melampirkan daftar peralatan yang dimiliki dengan bukti kepemilikan g Data kualifikasi ditandatangani di atas meterai Rp 6000,- dan di cap perusahaan	73.33 80.00 93.33 96.67 93.33 90.00 73.33	
3	<b>Strategi dalam surat pernyataan memiliki kinerja baik dan tidak masuk dalam daftar hitam dalam tahap proses E-Tendering</b> a Membuat surat pernyataan dengan tegas memiliki kinerja baik dan tidak masuk dalam daftar hitam b Membuat surat pernyataan dikertas ber kop c Mencantumkan nama, jabatan dan identitas perusahaan d Surat pernyataan ditandatangani di atas meterai Rp 6000,- dan dicap perusahaan	93.33 63.33 93.33 76.67	
4	<b>Strategi dalam surat pernyataan tidak dalam pengawasan pengadilan, tidak bangkrut dan tidak menjalani sanksi hukum dalam tahap proses E-Tendering</b> a Membuat surat pernyataan dengantegas tidak dalam pengawasan pengadilan, tidak bangkrut dan tidak menjalani sanksi hukum b Membuat surat pernyataan dikertas ber kop perusahaan c Mencantumkan nama, jabatan, dan identitas perusahaan d Surat pernyataan ditandatangani di atas meterai Rp. 6000,- dan dicap perusahaan	96.67 76.67 93.33 70.00	

**Tahap Penyampaian Dokumen Penawaran**

1	<b>Strategi dalam pembuatan surat penawaran dalam tahap proses E-Tendering</b> a Membuat surat penawaran mengacu kepada format yang sudah disediakan dalam SDP b Surat penawaran diatas kop perusahaan diberi tanggal dan nomor surat c Tujuan surat d Nama pekerjaan sama dalam SDP e Mencantumkan nilai penawaran dalam angka dan huruf f Mencantumkan jangka waktu pelaksanaan pekerjaan g Mencantumkan jangka waktu penawaran pekerjaan h Surat penawaran ditandatangani dan dicap perusahaan	70.00 100.00 96.67 100.00 100.00 100.00 100.00 76.67	
2	<b>Strategi dalam surat perjanjian kemitraan/Kerja Sama Operasi (apabila berbentuk Kemitraan/KSO) dalam tahap proses E-Tendering</b> a Membuat surat perjanjian kemitraan/Kerja Sama Operasi. b Mencantumkan identitas perusahaan yang mau ber KSO c Isi surat berupa bentuk kerja sama yang dikehendaki dan keikutsertaan dalam modal kerja d Ditandatangani bersama dan disahkan di notaris	83.33 86.67 96.67 76.67	
3	<b>Strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan data pengalaman perusahaan dalam tahap proses E-Tendering</b> a Membuat daftar pengalaman pekerjaan sejenis selama 10 tahun terakhir Membuat uraian tiap pekerjaan terdiri dari: b nama pekerjaan dan lingkup yang dilaksanakan, c lokasi, pemberi tugas, nilai, dan waktu pelaksanaan d Dilengkapi dengan referensi atau kontrak kerja	100.00 86.67 83.33 100.00	
4	<b>Strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan pendekatan dan metodologi dalam tahap proses E-Tendering</b> <b>a. Tanggapan dan saran terhadap Kerangka Acuan Kerja</b> a Membuat tanggapan terhadap pekerjaan yang tercantum dalam KAK b Memberikan saran-saran terhadap KAK untuk kelengkapan pekerjaan	93.33 90.00	

No	Kegiatan	Prosentase
	<b>b. Uraian pendekatan, metodologi, dan program kerja</b> a Mencari permasalahan dalam pekerjaan 86.67 b Menguraikan tentang pendekatan yang akan digunakan 80.00 c Menetapkan metodologi yang akan digunakan dalam penyelesaian masalah 86.67 d Membuat tahapan pelaksanaan kegiatan 96.67 <b>c. Jadwal waktu pelaksanaan pekerjaan sampai dengan serah terima pekerjaan</b> a Membuat jadwal pelaksanaan pekerjaan berdasarkan tahapan pelaksanaan kegiatan 73.33 b Membuat jadwal pelaksanaan berdasarkan tahapan pelaksanaan kegiatan 80.00 c Membuat jadwal pelaksanaan pekerjaan berdasarkan berdasar waktu yang diberikan 46.67 d Membuat jadwal pelaksanaan pekerjaan bentuk bagan atau <i>bar chart</i> 96.67 <b>d. Komposisi tim dan penugasan</b> a Komposisi tim harus sesuai jumlah personil 96.67 b Komposisi tim harus sesuai bidangnya 100.00 c Menjelaskan ketugasan tim berdasarkan bidangnya masing-masing 100.00 <b>e. Jadwal penugasan tenaga ahli</b> a Membuat jadwal ketugasan tenaga ahli berdasar kegiatan 100.00 b Membuat jadwal ketugasan tenaga ahli berdasar waktu keterlibatan 100.00 c Jadwal ketugasan tenaga ahli dibuat dalam bentuk bagan atau <i>bar chart</i> 100.00	
5	<b>Strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan kualifikasi tenaga ahli dalam tahap proses E-Tendering</b> <b>a. Daftar riwayat hidup personil yang diusulkan</b> a Mempunyai pengalaman pekerjaan yang sesuai 100.00 b Daftar riwayat hidup personil berupa CV ( <i>Curriculum Vitae</i> ) 100.00 c CV disusun berdasarkan bidang pekerjaan yang sesuai dalam KAK 83.33 d Melampirkan referensi kerja sesuai pengalaman pekerjaan. 100.00 e Melampirkan ijazah, sertifikasi keahlian, NPWP, KTP, dan pajak pribadi. 100.00 f CV ditandatangani oleh personil yang bersangkutan 93.33 <b>b. Surat pernyataan kesediaan personil untuk ditugaskan</b> a Membuat surat pernyataan kesanggupan/kesediaan untuk ditugaskan. 100.00 b Mencantumkan nama dan identitas dalam kertas ber kop perusahaan. 96.67 c Menyatakan dengan tegas kesanggupan/kesediaan untuk ditugaskan 100.00 d Mencantumkan nama pekerjaan dan waktu ketugasan. 100.00 e Surat pernyataan ditandatangani personil dan diketahui oleh pimpinan perusahaan 96.67	
6	<b>Strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan dokumen penawaran biaya (surat penawaran biaya, rekapitulasi penawaran biaya, rincian biaya langsung personil (<i>remuneration</i>), dan rincian biaya langsung <i>non-personil</i> (<i>direct reimburseable cost</i>) dalam tahap proses E-Tendering</b> a Pengisian dokumen penawaran biaya berdasarkan BQ yang diberikan. 96.67 b Biaya personil berisi biaya tenaga ahli dan waktu keterlibatannya. 100.00 c Biaya non personil berisi biaya-biaya pendukung kegiatan. 100.00 d Penawaran baya tidak boleh melebihi pagu anggaran. 86.67	

LAMPIRAN 6 : TABULASI DATA RESPONDEN

Resp.	tahap kualifikasi																			
	1					2							3				4			
	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e	f	g	a	b	c	d	a	b	c	d
1	1	1	1	1		1	1	1		1	1	1		1	1		1	1	1	
2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
3	1		1	1	1		1		1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1
4	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1
5	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
6	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1		1	1	1	1	1		1	1
7		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
8		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1		1	1	1	1		1
10	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
11	1		1	1	1		1	1	1	1	1		1		1	1	1	1		
12	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
13	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1
14	1		1	1	1		1	1	1	1	1		1			1	1		1	1
15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1		1	1	1	
16	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
17			1	1	1	1		1	1		1	1	1	1	1	1		1		1
18	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1		1	1		1	1
19	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1		1		1	1	1
20	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1		1	1	1	1	1	1	1	
21		1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
22		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
23	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1		1		1
24	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1		1		1		1	1	1	
25	1		1	1		1	1		1	1		1		1			1		1	
26	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
27		1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
28	1		1		1	1		1	1	1	1		1		1		1	1	1	
29		1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
30	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1
Jumlah	23	17	29	27	28	22	24	28	29	28	27	22	28	19	28	23	29	23	28	21
rosentas	76.67	56.7	96.7	90.0	93.3	73.3	80.0	93.3	96.7	93.3	90.0	73.3	93.3	63.3	93.3	76.7	96.7	76.7	93.3	70.0

LAMPIRAN 6 : TABULASI DATA RESPONDEN

Resp.	tahap penyampaian dokumen penawaran																	
	1								2				3				4A	
	a	b	c	d	e	f	g	h	a	b	c	d	a	b	c	d	a	b
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1
2		1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
4		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1		1
5		1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1		1	1	1
6	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	
7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1
8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1
9		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
10	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1
11		1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1		1	1	1	1
12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
13	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1		1	1	1
14		1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1
15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
16	1	1		1	1	1	1	1	1			1	1	1	1	1	1	1
17	1	1	1	1	1	1	1			1	1	1	1		1	1	1	1
18	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1		1	1
19		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1		1
20	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1		1	1	1	1	1	1
21	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1		1	1	
22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1
23		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1
24	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1
25	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1
26	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
27		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
28	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
29	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1
30	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1
Jumlah	21	30	29	30	30	30	30	23	25	26	29	23	30	26	25	30	28	27
rosentas	70.0	100.0	96.7	100.0	100.0	100.0	100.0	76.7	83.3	86.7	96.7	76.7	100.0	86.7	83.3	100.0	93.3	90.0

LAMPIRAN 6 : TABULASI DATA RESPONDEN

Resp.	tahap penyampaian dokumen penawaran																			
	4B				4C				4D			4E			5A					
	a	b	c	d	a	b	c	d	a	b	c	a	b	c	a	b	c	d	e	f
1		1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	1		1	1		1		1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1
3	1	1		1	1			1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
4	1	1	1		1			1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
5	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
7	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
8	1		1	1		1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
9		1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
10	1	1	1	1	1			1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
11	1	1	1	1	1			1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1
12		1	1	1	1	1			1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
13	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
14	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
16	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1		1	1	1
17	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
18	1	1	1	1		1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
19	1	1	1	1	1			1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
20	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1
21	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
23				1		1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
24	1		1	1	1			1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
25	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
26	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
27	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
28	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1
29	1	1	1	1		1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
30	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Jumlah	26	24	26	29	22	24	14	29	29	30	30	30	30	30	30	30	25	30	30	28
rosentas	86.7	80.0	86.7	96.7	73.3	80.0	46.7	96.7	96.7	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	83.3	100.0	100.0	93.3

LAMPIRAN 6 : TABULASI DATA RESPONDEN

Resp.	tahap penyampaian dokumen penawaran									
	5B					6				
	a	b	c	d	e	a	b	c	d	
1	1	1	1	1		1	1	1	1	
2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
4	1	1	1	1	1	1	1	1		
5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
10	1	1	1	1	1	1	1	1		
11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
13	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
14	1	1	1	1	1		1	1		
15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
17	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
18	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
19	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
20	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
21	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
23	1	1	1	1	1	1	1	1		
24	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
25	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
26	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
27	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
28	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
29	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
30	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Jumlah	30	29	30	30	29	29	30	30	26	
persentas	100.0	96.7	100.0	100.0	96.7	96.7	100.0	100.0	86.7	