

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

V.1 Kesimpulan

Hasil Analisis menunjukkan bahwa faktor-faktor yang menjadi pendukung pada tahap proses *tendering* untuk kontraktor dalam proyek konstruksi milik pemerintah adalah pengalaman dalam *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 kontraktor yang makin meningkat, persaingan kontraktor semakin meningkat dalam memenangkan kontrak atas pekerjaan melalui penawaran bersaing.

Strategi yang harus digunakan dalam tahap proses *tendering* bagi kontraktor 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 *tendering* sebagai kontraktor untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang.

Kemudian pada tahap penyampaian dokumen penawaran, responden memberikan strategi dalam pembuatan surat penawaran, memberikan strategi dalam pembuatan jaminan penawaran, memberikan strategi dalam penyampaian metode pelaksanaan, memberikan strategi dalam penyusunan jadwal pelaksanaan

pekerjaan/jangka waktu pelaksanaan, memberikan strategi dalam penyampaian peralatan utama minimum, memberikan strategi dalam kualifikasi tenaga ahli, memberikan strategi dalam penyusunan daftar kuantitas dan harga, memberikan strategi dalam spesifikasi teknis, memberikan strategi dalam penawaran harga.

Dalam hal pembuatan surat penawaran harus bertanggal, alamat jelas, masa berlaku surat penawaran minimal sama dengan yang dipersyaratkan, ditandatangani oleh yang berwenang, nilai penawaran dan terbilang harus sesuai. Dalam hal jaminan penawaran harus menjaminkan minimal sama dengan yang dipersyaratkan serta memastikan nilai, masa berlaku, tujuan jaminan dan pekerjaan sesuai yang disyaratkan. Dalam hal penyampaian metode pelaksanaan harus bisa menggambarkan penyelesaian pekerjaan sesuai dengan pekerjaan yang akan dilaksanakan serta efektif dan efisien yang memenuhi standar dokumen. Dalam hal jadwal pelaksanaan pekerjaan/jangka waktu pelaksanaan harus mencakup semua item pekerjaan, tidak melebihi batas waktu pelaksanaan pekerjaan, membuat jadwal dalam bentuk *network planning*. Dalam hal penyampaian peralatan utama minimal harus sesuai persyaratan minimumnya dan dalam kondisi baik, untuk komposisi sesuai dengan persyaratan di dalam dokumen, untuk kapasitas dan jumlah harus sesuai dengan jumlah dan kapasitas minimal yang dipersyaratkan dan diberi cadangan lebih besar dari syarat. Dalam hal kualifikasi tenaga ahli, personil yang ditawarkan mempunyai ijazah, sertifikasi keahlian sesuai yang dipersyaratkan berikut *curriculum vitae* dan surat referensi pengalaman dari pemberi pekerjaan atau pemilik proyek. Dalam hal penawaran teknis berkaitan dengan daftar kuantitas dan harga semua item pekerjaan harus ada dan didasari analisis yang benar sesuai dengan harga yang pasar serta mempunyai dukungan harga. Dalam hal penyampaian spesifikasi teknis tidak menyampaikan spesifikasi teknis yang lebih rendah dari yang dipersyaratkan dan spesifikasi teknis sesuai dengan item pekerjaan yang ada dalam dokumen tender serta diutamakan merupakan produk dalam negeri. Dalam hal penyampaian penawaran harga harus wajar tidak jauh dari pagu dengan analisis harga pasaran dan maksimal 80 % dari HPS, serta mengacu pada spesifikasi teknis yang dipersyaratkan dan sesuai dengan analisis SNI.

V.2 Saran

Berkaitan dengan strategi untuk lulus pada tahap proses *tendering* bagi kontraktor proyek konstruksi milik pemerintah, maka dapat diberikan saran untuk memaksimalkan strategi untuk lulus pada tahap proses *tendering*, dengan cara:

- a. Kontraktor proyek konstruksi diharapkan dapat mengupayakan dan meminimalkan kurang lengkapnya data dan pengisian data dalam tahap kualifikasi dan tahap penyampaian dokumen penawaran. Suatu proses kualifikasi harus dilakukan oleh kontraktor 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.
- b. Kontraktor proyek konstruksi diharapkan dapat memahami dan memantau jadwal lelang untuk dapat melakukan tahapan kegiatan proses *tendering*.
- c. Saran bagi peneliti selanjutnya yang melakukan penelitian serupa disarankan untuk menambah variabel penelitian, misalnya membandingkan klasifikasi tingkat pendidikan dan pengalaman kerja responden terhadap faktor pendukung dan penghambat serta strategi dalam proses *tendering* pengadaan barang dan jasa pemerintah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ervianto, W.I. 2005. *Manajemen Proyek Konstruksi*. Yogyakarta: Andi.
- Patilima, Hamid. 2016. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Peraturan Kepala Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Nomor: 1 Tahun 2015 Tentang *E-Tendering*. Jakarta: Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah.
- Peraturan Menteri Pekerjaan Umum Republik Indonesia Nomor 14/PRT/M/2015 Tahun 2015 Tentang Perubahan Peraturan Menteri Pekerjaan Umum Nomor 07/PRT/M/2011 Tahun 2011 Tentang Standar dan Pedoman Pengadaan Pekerjaan Konstruksi dan Konsultasi. Jakarta: Kementerian Pekerjaan Umum.
- Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 54 Tahun 2010 Tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Beserta Perubahan Terakhirnya. Jakarta: Sekretariat Kabinet RI.
- Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2018 Tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. Jakarta: Sekretariat Kabinet RI.
- Pramesti, Getut. 2017. *Statistika Penelitian dengan SPSS 24*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Rangkuti, Fredy. 2014. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.

Lampiran 1: Karakteristik Responden

Frequencies

Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-laki	26	86.7	86.7	86.7
	Perempuan	4	13.3	13.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	1	3.3	3.3	3.3
	20 thn s/d 30 thn	20	66.7	66.7	70.0
	31 thn s/d 40 thn	4	13.3	13.3	83.3
	41 thn s/d 50 thn	3	10.0	10.0	93.3
	> 50 thn	2	6.7	6.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Pendidikan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SMA	5	16.7	16.7	16.7
	D3	1	3.3	3.3	20.0
	S1	21	70.0	70.0	90.0
	S2	3	10.0	10.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Jabatan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	1	3.3	3.3	3.3
	Direktur/Project Manager	3	10.0	10.0	13.3
	Engineer	15	50.0	50.0	63.3
	Administrasi	11	36.7	36.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Pengalaman Kerja

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0 - 3 tahun	4	13.3	13.3	13.3
	4 - 7 tahun	9	30.0	30.0	43.3
	8 - 10 tahun	12	40.0	40.0	83.3
	> 10 tahun	5	16.7	16.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Lokasi Tempat Bekerja

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	D.I. Yogyakarta	27	90.0	90.0	90.0
	Jawa Tengah	3	10.0	10.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Lampiran 2 : Statistika 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

Descriptive Perusahaan Skala Besar

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Pengalaman pada proses E-Tendering	19	0	4	3.47	1.124
Kualifikasi SDM pada proses E-Tendering	19	0	4	3.63	1.116
Kondisi manajemen perusahaan	19	1	4	3.53	.905
Kemampuan finansial perusahaan	19	1	4	2.63	.955
Informasi tentang paket pekerjaan	19	0	4	3.42	1.121
Data pendukung mengenai paket pekerjaan	19	1	4	3.11	.658
Lokasi pekerjaan	19	1	4	2.37	.831
Dokumen penawaran harus mudah dipahami, jelas dan rasional	19	1	4	3.79	.713
Valid N (listwise)	19				

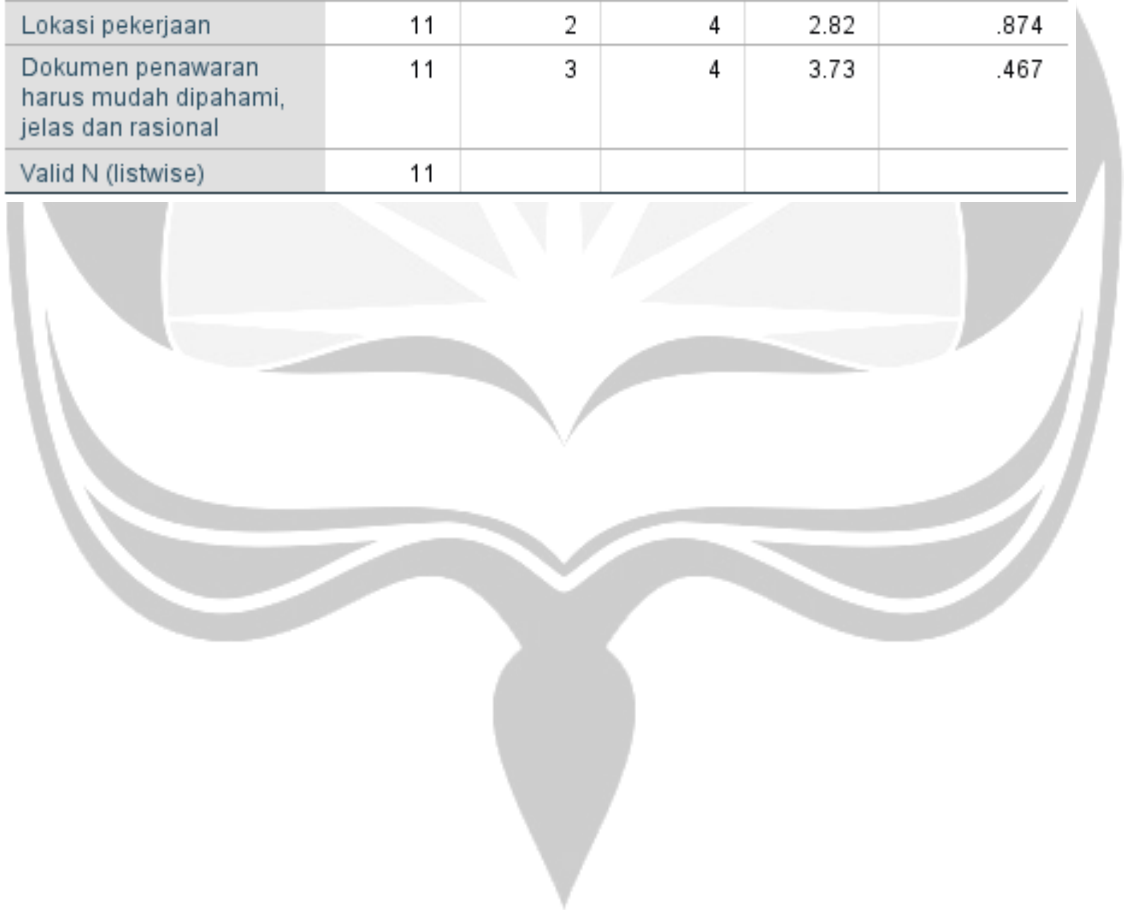
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Legalitas dan ijin perusahaan	19	1	4	1.84	1.119
Pengalaman Kerja	19	1	4	2.95	.705
Ketersediaan Tenaga Ahli sesuai bidangnya	19	1	4	3.05	.848
Ketersediaan Peralatan Minimum sesuai dengan persyaratan di dalam dokumen pengadaan	19	1	4	2.84	.834
Batas keuntungan yang wajar.	19	1	4	2.89	.737
Penetapan harga penawaran tidak dapat diajukan terlalu tinggi dengan harapan untuk mendapatkan profit yang besar.	19	0	4	1.95	.911
Pengajuan harga relatif rendah dengan harapan memperbesar peluang mendapatkan proyek.	19	1	4	3.37	1.012
Menentukan harga penawaran yang tepat (terbaik).	19	1	4	3.05	.705
Pertumbuhan jumlah kontraktor yang makin meningkat.	19	2	4	3.47	.772
Persaingan kontraktor semakin meningkat dalam memenangkan kontrak atas pekerjaan melalui penawaran bersaing.	19	2	4	3.05	.524
Valid N (listwise)	19				

Descriptive Perusahaan Skala Menengah

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Pengalaman pada proses E-Tendering	11	3	4	3.64	.505
Kualifikasi SDM pada proses E-Tendering	11	3	4	3.45	.522
Kondisi manajemen perusahaan	11	3	4	3.45	.522
Kemampuan finansial perusahaan	11	2	4	3.09	.831
Informasi tentang paket pekerjaan	11	3	4	3.91	.302
Data pendukung mengenai paket pekerjaan	11	3	4	3.27	.467
Lokasi pekerjaan	11	2	4	2.82	.874
Dokumen penawaran harus mudah dipahami, jelas dan rasional	11	3	4	3.73	.467
Valid N (listwise)	11				



Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Legalitas dan ijin perusahaan	11	1	4	2.45	1.214
Pengalaman Kerja	11	3	4	3.09	.302
Ketersediaan Tenaga Ahli sesuai bidangnya	11	3	4	3.45	.522
Ketersediaan Peralatan Minimum sesuai dengan persyaratan di dalam dokumen pengadaan	11	3	4	3.27	.467
Batas keuntungan yang wajar.	11	3	3	3.00	.000
Penetapan harga penawaran tidak dapat diajukan terlalu tinggi dengan harapan untuk mendapatkan profit yang besar.	11	2	4	2.36	.674
Pengajuan harga relatif rendah dengan harapan memperbesar peluang mendapatkan proyek.	11	2	4	3.18	.751
Menentukan harga penawaran yang tepat (terbaik).	11	3	4	3.45	.522
Pertumbuhan jumlah kontraktor yang makin meningkat.	11	2	4	3.55	.688
Persaingan kontraktor semakin meningkat dalam memenangkan kontrak atas pekerjaan melalui penawaran bersaing.	11	3	4	3.27	.467
Valid N (listwise)	11				

Lampiran 3 : Hasil *Independent Sample T Test*

Faktor Pendukung Perusahaan Skala Besar Terhadap Skala Menengah

Group Statistics

	kategori	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
pendukung	Skala Besar	19	3.3132	.58586	.13441
	Skala Menengah	11	3.4227	.26530	.07999

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
pendukung	Equal variances assumed	.146	.706	-.583	28	.564	-.10957	.18783	-.49432	.27518
	Equal variances not assumed			-.701	26.928	.490	-.10957	.15641	-.43053	.21139

Faktor Penghambat Perusahaan Skala Besar Terhadap Skala Menengah

Group Statistics

	kategori	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
penghambat	Skala Besar	19	2.8800	.57738	.13246
	Skala Menengah	11	3.1091	.18684	.05633

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
penghambat	Equal variances assumed	1.501	.231	-1.270	28	.215	-.22909	.18042	-.59866	.14048
	Equal variances not assumed			-1.592	23.704	.125	-.22909	.14394	-.52637	.06819

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	ph10	
Kategori Besar																										
1	1	2	3	3	3	1	4	4	4	2	4	3	2	4	3,38	1	3	3	3	3	2	4	3	4	3	2,90
2	1	1	3	3	4	1	4	4	4	2	4	3	2	4	3,38	1	3	3	3	3	2	4	3	4	3	2,90
3	1	1	3	3	3	1	4	4	4	2	4	3	2	4	3,38	2	3	3	3	3	2	4	3	4	3	3,00
4	1	1	3	3	3	1	4	4	4	2	4	3	2	4	3,38	1	3	3	3	3	2	4	3	4	3	2,90
5	1	2	3	3	3	1	4	4	4	2	4	3	2	4	3,38	1	3	3	3	3	2	4	3	4	3	2,90
6	1	2	4	1	3	1	4	4	4	2	4	3	2	4	3,38	1	3	3	3	3	2	4	3	4	3	2,90
7	1	1	4	2	3	1	4	4	4	2	4	3	2	4	3,38	1	4	4	4	4	2	4	3	4	3	3,30
8	1	3	1	3	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4,00	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4,00
9	1	1	3	2	1	1	4	4	3	3	3	3	3	4	3,38	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3,60
10	1	4	3	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1,00	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1,20
11	1	4	3	2	4	1	.	.	4	4	.	3	3	3	3,40	2	2	1	1	2	2	2	2	2	3	1,90
12	1	1	3	2	2	1	3	4	4	4	3	4	4	4	3,75	4	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2,50
13	2	1	1	2	1	1	3	4	2	3	4	4	2	4	3,25	3	3	4	2	3	.	2	4	3	4	3,11
14	2	1	4	2	3	1	3	4	2	3	4	4	2	4	3,25	3	3	4	2	3	.	2	4	3	4	3,11
15	1	2	1	2	3	1	4	4	4	4	3	3	2	4	3,50	1	3	3	3	3	2	4	3	4	3	2,90
16	1	1	3	2	3	1	4	4	3	2	4	3	4	4	3,50	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2,90
17	2	1	3	2	1	1	4	4	4	4	3	3	2	4	3,50	1	3	3	3	3	2	4	3	4	3	2,90
18	1	3	3	2	3	2	4	4	4	2	4	3	2	4	3,38	1	3	3	3	3	2	4	3	4	3	2,90
19	1	3	3	2	4	2	4	4	4	2	4	3	2	4	3,38	1	3	3	3	3	2	4	3	4	3	2,90
Rata-rata															3,29											2,87
Kategori Menengah																										
20	1	1	3	1	2	1	4	3	3	3	4	3	4	4	3,50	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3,30
21	1	1	3	2	2	1	3	3	3	3	3	3	2	4	3,00	1	3	3	3	3	2	4	3	4	4	3,00
22	1	1	3	3	2	2	4	3	3	3	4	3	2	4	3,25	3	3	4	3	3	2	3	4	3	3	3,10
23	1	1	2	3	3	1	4	4	4	2	4	3	2	4	3,38	1	3	3	3	3	2	4	3	4	3	2,90
24	1	1	3	2	2	1	3	3	3	4	4	3	3	3	3,25	3	3	4	4	3	2	2	4	3	3	3,10
25	1	1	3	3	1	1	3	3	4	4	4	4	3	3	3,50	3	3	4	4	3	2	3	4	2	3	3,10
26	1	1	3	2	2	1	4	4	3	4	4	4	4	4	3,88	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3,40
27	1	1	1	3	3	1	4	4	4	2	4	3	2	4	3,38	1	3	3	3	3	2	4	3	4	3	2,90
28	1	1	3	2	2	1	4	4	4	2	4	3	2	4	3,38	1	3	3	3	3	2	4	3	4	3	2,90
29	1	1	1	3	2	1	4	4	4	3	4	4	4	4	3,88	4	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3,40
30	2	1	3	2	2	1	3	3	3	4	4	3	3	3	3,25	3	3	4	4	3	2	2	4	3	3	3,10
Rata-rata															3,42											3,11

LAMPIRAN 5 : Tabulasi Analisis Kualitatif

Sebelum Masuk Tahap Kualifikasi		Responden	30
No	Kegiatan	Prosentase	Kategori
1	Apakah saudara pernah menang dalam E-Tendering untuk lelang paket pekerjaan yang di wilayah kerja Balai Besar Wilayah Sungai Serayu Opak dan pada tahun berapa?		
	a. Pernah	93,33	Sangat Dibutuhkan
	b. Tidak Pernah	6,67	Cukup Dibutuhkan
2	Apabila belum pernah menang, berapa kali saudara mengikuti E-Tendering untuk mendaftar menjadi peserta lelang di wilayah kerja Balai Besar Wilayah Sungai Serayu Opak?		
	a. 0	0,00	
	b. 1-5	80,00	Dibutuhkan
	c. 6-10	0,00	
	d. 11-15	0,00	
	e. >16	0,00	
3	Apabila dibandingkan dengan dinas lain, apa catatan yang bisa saudara berikan tentang pelaksanaan E-Tendering di wilayah kerja Balai Besar Wilayah Sungai Serayu Opak?		
	a. Standar dokumen e-Tendering dan BBWS Serayu Opak berbeda	80,00	Dibutuhkan
	b. Proses lebih efisien dan efektif	3,33	Cukup Dibutuhkan
	c. Jaringan internet harus stabil	3,33	Cukup Dibutuhkan
	d. Kelengkapan dokumen lebih detail	3,33	Cukup Dibutuhkan
	e. Persyaratan yang diminta terlalu rumit	3,33	Cukup Dibutuhkan
4	Sebelum mengikuti proses E-Tendering apakah saudara membaca dan memahami Petunjuk Teknis (Juknis) SPSE?		
	a. Ya	100,00	Sangat Dibutuhkan
	b. Tidak	0,00	
5	Apakah di kemudian hari saudara akan kembali mengikuti proses E-Tendering di wilayah kerja Balai Besar Wilayah Sungai Serayu Opak?		
	a. Ya	100,00	Sangat Dibutuhkan
	b. Tidak	0,00	

Tahap Kualifikasi

No	Kegiatan	Prosentase	Kategori
1	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam penyiapan SIUJK, SBU, ISO dan Sertifikat lain yang dipersyaratkan dalam tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Cek kepemilikan surat	76,67	Dibutuhkan
	b. Cek keabsahan surat	80,00	Dibutuhkan
	c. Cek masa berlaku surat	76,67	Dibutuhkan
	d. Menyiapkan semua dokumen e-Tendering dalam bentuk PDF	20,00	Cukup Dibutuhkan

No	Kegiatan	Prosentase	Kategori
2	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam Surat Perjanjian KSO apabila perusahaan yang bekerjasama dalam tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Cek kepemilikan surat-surat anggota KSO	90,00	Sangat Dibutuhkan
	b. Cek keabsahan surat-surat anggota KSO	90,00	Sangat Dibutuhkan
	c. Cek masa berlaku surat-surat anggota KSO	83,33	Sangat Dibutuhkan
	d. Cek kualifikasi anggota KSO	70,00	Dibutuhkan
	e. Cek pengalaman kerja anggota KSO	66,67	Dibutuhkan
	f. Mendaftarkan Surat Perjanjian KSO ke Notaris sebelum e-Tendering	6,67	Cukup Dibutuhkan
	g. Back to back kontrak	3,33	Cukup Dibutuhkan
	h. Menentukan leader KSO	3,33	Cukup Dibutuhkan
	i. Cek akta pendirian	6,67	Cukup Dibutuhkan
3	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam Isian Data Kualifikasi dalam tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Memiliki surat syarat-syarat kualifikasi	90,00	Sangat Dibutuhkan
	b. Surat syarat-syarat kualifikasi masih valid dan berlaku	90,00	Sangat Dibutuhkan
	c. Memiliki pengalaman yang sesuai	80,00	Dibutuhkan
	d. Memastikan berkas pendukung pengalaman ada dan benar	63,33	Dibutuhkan
e. Bekerja sama dengan tim pemasaran kantor pusat	6,67	Cukup Dibutuhkan	
4	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam Menyediakan Personil minimal sesuai persyaratan dalam dokumen untuk pelaksanaan pekerjaan dalam tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Memastikan SDM memiliki ijazah, SKA/SKT dan referensi minimal sama dengan syarat	93,33	Sangat Dibutuhkan
	b. Mencari SDM yang sesuai kriterianya minimal sesuai persyaratan	63,33	Dibutuhkan
	c. Ijazah, SKA/SKT dan referensi yang masih berlaku	56,67	Cukup Dibutuhkan
	d. Menyiapkan SDM cadangan dalam penawaran dengan kualifikasi yang minimal sama dengan syarat	46,67	Cukup Dibutuhkan
	e. Berkoordinasi dengan tim SDM kantor pusat	6,67	Cukup Dibutuhkan
5	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam Menyediakan Peralatan minimal sesuai persyaratan dalam dokumen untuk pelaksanaan pekerjaan dalam tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Mengecek kepemilikan alat pribadi/perusahaan yang	86,67	Sangat Dibutuhkan
	b. Menyiapkan bukti kepemilikan yang sah dan keterangan yang menyatakan alat masih berkondisi baik (kalibrasi) serta	70,00	Dibutuhkan
	c. Jika peralatan pribadi/perusahaan tidak memenuhi maka mencari sewa alat ke rekanan yang benar-benar memiliki alat beserta bukti kepemilikan dan kapasitas alat yang minimal sama	66,67	Dibutuhkan
	d. Menyampaikan peralatan cadangan (melebihi jumlah yang disyaratkan)	46,67	Cukup Dibutuhkan
	e. Berkoordinasi dengan tim pemasaran kantor pusat	6,67	Cukup Dibutuhkan

No	Kegiatan	Prosentase	Kategori
	f. Jumlah dan jenis peralatan minimal sama dengan syarat	10,00	Cukup Dibutuhkan
6	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam Menyiapkan dukungan bank dalam tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Mencari bank yang sah/diakui bisa memberikan jaminan	80,00	Dibutuhkan
	b. Mencari bank yang bisa memberi dukungan dengan jaminan terendah	46,67	Cukup Dibutuhkan
	c. Menghubungi tim kantor pusat yang khusus menangani dukungan bank	6,67	Cukup Dibutuhkan
	d. Menggunakan bank nasional	3,33	Cukup Dibutuhkan
	e. Waktu jaminan lebih panjang	3,33	Cukup Dibutuhkan
7	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam surat pernyataan salah satu dan/atau semua pengurus tidak masuk dalam daftar hitam dalam tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konsultan untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Sudah otomatis dengan mendaftar secara online	80,00	Dibutuhkan
	b. Berkoordinasi dengan tim kantor pusat	6,67	Cukup Dibutuhkan
	c. Disesuaikan dengan syarat dalam dokumen kualifikasi	10,00	Cukup Dibutuhkan
	d.	0,00	
	e.	0,00	
8	Bagaimanakah saudara 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?		
	a. Sudah otomatis dengan mendaftar secara online	80,00	Dibutuhkan
	b. Berkoordinasi dengan tim pemasaran kantor pusat	6,67	Cukup Dibutuhkan
	c. Disesuaikan dengan syarat dalam dokumen kualifikasi	6,67	Cukup Dibutuhkan
	d. Memberikan beberapa pilihan/referensi dari pekerjaan sebelumnya disertai surat pernyataan	6,67	Cukup Dibutuhkan
	e.	0,00	
9	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam mengisi daftar perolehan pekerjaan yang sedang dikerjakan dan menyampaikan sisa kemampuan Paket dalam tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konsultan untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Sampaikan pekerjaan yang sedang dikerjakan dan pengalaman pekerjaan yang pernah dikerjakan dalam satu	90,00	Sangat Dibutuhkan
	b. Berkoordinasi dengan tim pemasaran kantor pusat	6,67	Cukup Dibutuhkan
	c. Disesuaikan dengan syarat dalam dokumen kualifikasi	3,33	Cukup Dibutuhkan
	d.	0,00	
	e.	0,00	

No	Kegiatan	Prosentase	Kategori
10	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam menyampaikan alih pengalaman untuk pekerjaan konstruksi diatas Rp100.000.000.000,00 (seratus milyar rupiah) dalam tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Menyampaikan jumlah kemampuan/bersedia menerima	76,67	Dibutuhkan
	b. Berkoordinasi dengan tim pemasaran kantor pusat	6,67	Cukup Dibutuhkan
	c. Melibatkan staf-staf junior dalam program alih pengalaman untuk pekerjaan tersebut	3,33	Cukup Dibutuhkan
	d. Daftar pekerjaan yang pernah dikerjakan	3,33	Cukup Dibutuhkan
	e. Surat referensi dari owner terhadap pekerjaan yang pernah dikerjakan	3,33	Cukup Dibutuhkan
	f. Penerimaan tenaga kerja	3,33	Cukup Dibutuhkan
	g. Melibatkan perusahaan lokal dalam pelaksanaan pekerjaan (KSO)	6,67	Cukup Dibutuhkan
11	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam Pembuktian Dokumen Kualifikasi dalam tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Membawa dokumen asli saat pendaftaran	40,00	Cukup Dibutuhkan
	b. Isi dari penawaran harus sesuai dengan kenyataan	10,00	Cukup Dibutuhkan
	c. Menyiapkan semua berkas legalitas perusahaan	10,00	Cukup Dibutuhkan
	d.	0,00	
	e.	0,00	

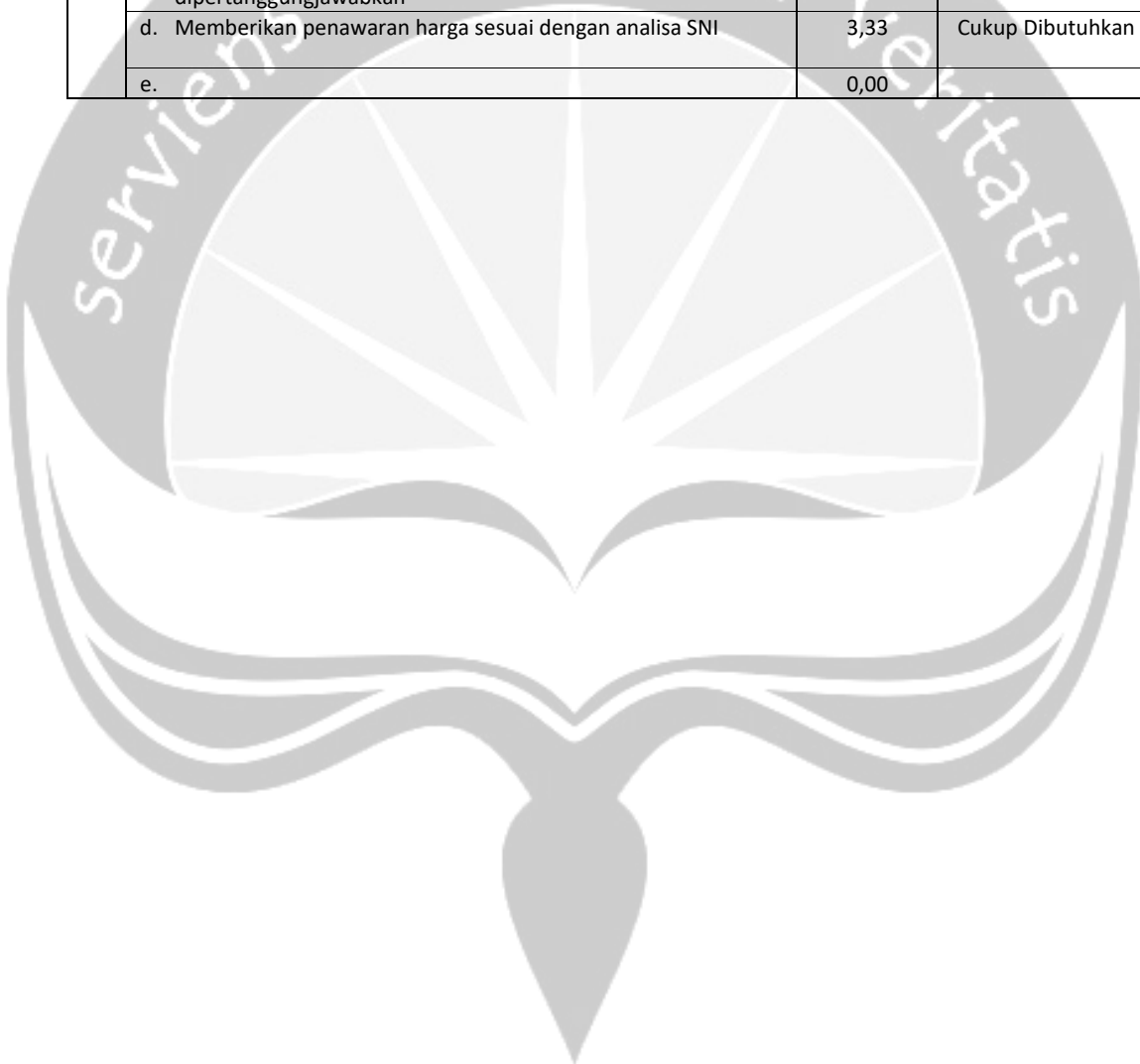
Tahap Penyampaian Dokumen Penawaran

1	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam pembuatan surat penawaran dalam tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Surat penawaran harus memiliki tanggal dan alamat yang jelas	86,67	Sangat Dibutuhkan
	b. Masa berlaku penawaran minimal sama dengan syarat	70,00	Dibutuhkan
	c. Surat penawaran harus ditandatangani oleh yang berwenang/hak	73,33	Dibutuhkan
	d. Nilai penawaran dan tulisan terbilang harus cocok dengan lampiran	6,67	Cukup Dibutuhkan
	e. SDM harus sesuai dengan kualifikasi yang diperlukan	10,00	Cukup Dibutuhkan
	f. Isi surat penawaran harus menarik	6,67	Cukup Dibutuhkan
2	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam pembuatan jaminan penawaran dalam tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Membuat jaminan di penjamin yang minimal sama dengan syarat	86,67	Sangat Dibutuhkan
	b. Memastikan nilai, masa berlaku, tujuan jaminan dan pekerjaan sesuai syarat	83,33	Sangat Dibutuhkan
	c.	0,00	
	d.	0,00	
	e.	0,00	

No	Kegiatan	Prosentase	Kategori
3	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan Metode Pelaksanaan dalam tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Metode harus menggambarkan proses pekerjaan dari awal sampai selesai pekerjaan sesuai dengan pekerjaan yang akan	93,33	Sangat Dibutuhkan
	b. Metode pelaksanaan dibuat oleh tim pemasaran kantor pusat yang lebih ahli	3,33	Cukup Dibutuhkan
	c. Membuat metode pelaksanaan yang efektif dan efisien serta memenuhi standar K3LMP	3,33	Cukup Dibutuhkan
	d. Jumlah tenaga dan alat menyesuaikan dengan target waktu yang tersedia	3,33	Cukup Dibutuhkan
	e.	0,00	
4	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan jadwal pelaksanaan pekerjaan/jangka waktu pelaksanaan dalam tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Jadwal mencakup semua item pekerjaan	90,00	Sangat Dibutuhkan
	b. Jadwal tidak melebihi batas waktu pelaksanaan pekerjaan	80,00	Dibutuhkan
	c. Membuat jadwal pelaksanaan pekerjaan dalam bentuk network planning dengan analisis perencanaan yang matang	6,67	Cukup Dibutuhkan
	d.	0,00	
	e.	0,00	
5	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan peralatan utama minimum dalam tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Tanggapan dan saran terhadap Jenis		
	1) Jenis minimal sama dengan syarat	90,00	Sangat Dibutuhkan
	2) Harus sesuai dengan item pekerjaan	13,33	Cukup Dibutuhkan
	3) Harus sesuai dengan waktu yang tersedia	3,33	Cukup Dibutuhkan
	4) Peralatan harus dalam kondisi baik	3,33	Cukup Dibutuhkan
	b. Tanggapan dan saran terhadap komposisi		
	1) Komposisi minimal sama dengan syarat	86,67	Sangat Dibutuhkan
	2) Komposisi alat disesuaikan dengan jenis alat dan volume pekerjaan	20,00	Cukup Dibutuhkan
	3) Sesuai dengan metode pekerjaan dan waktu yang akan dicapai	3,33	Cukup Dibutuhkan
	4)	0,00	
	c. Tanggapan dan saran terhadap Kapasitas dan Jumlah		
	1) Kapasitas dan jumlah minimal sama dengan syarat	80,00	Dibutuhkan
	2) Menyampaikan peralatan dengan jumlah lebih banyak dari syarat	50,00	Cukup Dibutuhkan
3) Kapasitas dan jumlah menyesuaikan jumlah volume pekerjaan yang akan dilaksanakan	23,33	Cukup Dibutuhkan	
4) Disesuaikan dengan waktu pelaksanaan dan kondisi lahan yang tersedia	3,33	Cukup Dibutuhkan	

No	Kegiatan	Prosentase	Kategori
6	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan kualifikasi tenaga ahli dalam tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Daftar riwayat hidup personil yang diusulkan		
	1) Minimal sama dengan syarat	100,00	Sangat Dibutuhkan
	2)	0,00	
	3)	0,00	
	4)	0,00	
	5)	0,00	
	b. Sertifikat Keahlian personil untuk ditugaskan?		
	1) Minimal sama dengan syarat	100,00	Sangat Dibutuhkan
	2)	0,00	
	3)	0,00	
	4)	0,00	
	5)	0,00	
	c. Referensi Pengalaman personil dari pemberi pekerjaan untuk personil yang ditugaskan?		
	1) Minimal sama dengan syarat	83,33	Sangat Dibutuhkan
2) Pengalaman personil telah disiapkan oleh tim pemasaran kantor pusat	6,67	Cukup Dibutuhkan	
3) Mencari Tenaga Ahli yang berpengalaman dan populer	6,67	Cukup Dibutuhkan	
4)	0,00		
5)	0,00		
7	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan Daftar Kuantitas dan Harga (rekapitulasi penawaran biaya, rincian biaya dalam tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Semua jenis pekerjaan terdapat harga penawaran	76,67	Dibutuhkan
	b. Semua harga penawaran didasari analisa yang benar	73,33	Dibutuhkan
	c. Menggunakan analisa yang berlaku dan didukung harga yang sesuai di pasaran	40,00	Cukup Dibutuhkan
	d.	0,00	
	e.	0,00	
8	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan Spesifikasi Teknis tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Tidak menyampaikan/mengusulkan spesifikasi teknis yang lebih rendah dari syarat	90,00	Sangat Dibutuhkan
	b. Spesifikasi teknis sesuai dengan item pekerjaan dalam RAB dokumen tender	6,67	Cukup Dibutuhkan
	c. Untuk item tertentu diutamakan merupakan produk dalam negeri	3,33	Cukup Dibutuhkan
	d.	0,00	
	e.	0,00	

No	Kegiatan	Prosentase	Kategori
9	Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan Penawaran Harga tahap proses E-Tendering sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?		
	a. Harga Penawaran harus wajar tidak berbeda jauh dengan pagu dan sesuai dengan analisa harga pasaran	40,00	Cukup Dibutuhkan
	b. Memberikan penawaran harga terendah dari HPS maksimal 80% HPS	13,33	Cukup Dibutuhkan
	c. Harus mengacu pada spesifikasi yang diminta agar harga dapat dipertanggungjawabkan	10,00	Cukup Dibutuhkan
	d. Memberikan penawaran harga sesuai dengan analisa SNI	3,33	Cukup Dibutuhkan
	e.	0,00	



LAMPIRAN 6 : TABULASI DATA RESPONDEN

Resp.	SEBELUM MASUK TAHAP KUALIFIKASI																												
	1		2					3				4		5		1				2									
	a	b	a	b	c	d	e	a	b	c	d		a	b	a	b	a	b	c	d	a	b	c	d	e	f	g	h	i
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				
3	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				
5	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				
7	1			1				1					1		1		1	1	1		1	1	1	1	1				
8	1								1	1			1		1					1						1			
9		1											1		1					1						1			
10	1												1		1		1	1	1		1	1	1	1	1				
11	1												1		1					1							1		
12	1										1		1		1					1	1	1	1						
13	1			1				1					1		1				1		1	1							
14	1			1				1					1		1				1		1	1							
15	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				
17	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				
19	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	
21	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					
23	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
25	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				
27	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				
30	1			1				1					1		1		1	1	1		1	1	1	1	1				
Jumlah	28	2	0	24	0	0	0	24	1	1	1	1	30	0	30	0	23	24	23	6	27	27	25	21	20	2	1	1	2
Prosentase	93,333	6,7	0,0	80	0,0	0,0	0,0	80	3,3	3,3	3,3	3,3	100	0,0	100	0,0	76,67	80,0	76,7	20,0	90,0	90,0	83,3	70,0	66,7	6,7	3,3	3,3	6,7

Resp.	TAHAP KUALIFIKASI																														
	3					4					5					6					7					8					
	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e	f	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e
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					
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					
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					
7	1	1	1	1		1	1	1	1		1	1	1	1			1	1				1				1					
8					1					1					1				1			1				1					
9					1					1					1				1			1				1					
10	1	1	1	1		1	1								1	1					1				1						
11	1	1	1	1		1					1			1		1				1	1			1							
12		1				1					1	1	1					1							1						
13	1	1				1	1				1	1	1					1				1								1	
14	1	1				1	1				1	1	1					1				1								1	
15	1	1	1			1					1						1					1				1					
16	1	1	1			1					1						1					1				1					
17	1	1	1			1					1						1					1				1					
18	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					
20	1					1									1		1					1				1					
21	1	1	1	1		1					1			1			1					1				1					
22	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					
24	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					
26	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					
28	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					
30	1	1	1	1		1	1	1	1		1	1	1	1			1					1				1					
Jumlah	27	27	24	19	2	28	19	17	14	2	26	21	20	14	2	3	24	14	2	1	1	24	2	3	0	0	24	2	2	2	0
Prosentase	90,0	90,0	80,0	63,3	6,7	93,3	63,3	56,7	46,7	6,7	86,7	70,0	66,7	46,7	6,7	10,0	80,0	46,7	6,7	3,3	3,3	80,0	6,7	10,0	0,0	0,0	80,0	6,7	6,7	6,7	0,0

LAMPIRAN 6 : TABULASI DATA RESPONDEN

Resp.	9					10							11					1						2				
	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e	f	g	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e	f	a	b	c	d	e
1	1					1												1	1	1				1	1			
2	1					1												1	1	1				1	1			
3	1					1												1	1	1				1	1			
4	1					1												1	1	1				1	1			
5	1					1												1	1	1				1	1			
6	1					1												1	1	1				1	1			
7	1					1												1	1	1				1	1			
8		1					1						1					1			1			1				
9		1					1						1					1			1			1				
10			1					1					1					1	1	1					1			
11	1								1	1			1					1	1						1			
12	1										1		1								1			1				
13	1					1							1	1							1	1			1			
14	1					1							1	1							1	1			1			
15	1					1												1		1				1	1			
16	1					1												1		1				1	1			
17	1					1												1		1				1	1			
18	1					1												1	1	1				1	1			
19	1					1												1	1	1				1	1			
20	1										1		1					1	1	1				1				
21	1					1										1				1				1				
22	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			
25	1					1							1					1	1	1				1	1			
26	1					1										1			1	1	1				1	1		
27	1					1												1	1	1				1	1			
28	1					1							1					1	1	1				1	1			
29	1					1												1	1	1				1	1			
30	1					1												1	1	1				1	1			
Jumlah	27	2	1	0	0	23	2	1	1	1	1	2	12	3	3	0	0	26	21	22	2	3	2	26	25	0	0	0
Prosentase	90,0	6,7	3,3	0,0	0,0	76,7	6,7	3,3	3,3	3,3	3,3	6,7	40,0	10,0	10,0	0,0	0,0	86,7	70,0	73,3	6,7	10,0	6,7	86,7	83,3	0,0	0,0	0,0

Resp.	TAHAP PENYAMPAIAN DOKUMEN PENAWARAN																													
	3					4					5A					5B					5C					6A				
	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e
1	1					1	1				1					1					1					1				
2	1					1	1				1					1					1	1				1				
3	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				
6	1					1	1				1					1					1	1				1				
7	1					1	1				1					1					1	1				1				
8		1					1					1					1					1				1				
9			1					1				1					1					1				1				
10	1					1	1				1	1				1	1				1				1					
11	1			1		1		1				1	1	1				1				1	1			1				
12	1					1					1											1				1				
13	1					1					1					1						1				1				
14	1					1					1					1						1				1				
15	1					1	1				1					1	1				1				1					
16	1					1	1				1					1	1				1				1					
17	1					1	1				1					1	1				1				1					
18	1					1	1				1					1					1				1					
19	1					1	1				1					1					1	1			1					
20	1					1	1				1					1					1				1					
21	1					1	1				1					1					1				1					
22	1					1					1					1					1				1					
23	1					1	1				1					1					1	1			1					
24	1					1	1				1					1					1	1			1					
25	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					
28	1					1	1				1					1					1	1			1					
29	1					1	1				1					1					1	1			1					
30	1					1	1				1					1					1	1			1					
Jumlah	28	1	1	1	0	27	24	2	0	0	27	4	1	1	0	26	6	1	0	0	24	15	7	1	0	30	0	0	0	0
Prosentase	93,3	3,3	3,3	3,3	0,0	90,0	80,0	6,7	0,0	0,0	90,0	13,3	3,3	3,3	0,0	86,7	20,0	3,3	0,0	0,0	80,0	50,0	23,3	3,3	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Resp.	6B					6C					7					8					9				
	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e	a	b	c	d	e
1	1					1					1	1	1			1									
2	1					1					1	1	1			1									
3	1					1					1	1	1			1									
4	1					1					1	1	1			1									
5	1					1					1	1	1			1									
6	1					1					1	1	1			1									
7	1					1					1	1	1			1									
8	1						1						1				1				1				
9	1						1						1				1					1			
10	1					1						1				1		1			1				
11	1					1							1			1					1				
12	1											1									1				
13	1							1				1				1					1				
14	1							1				1				1					1				
15	1					1					1	1				1									
16	1					1					1	1				1									
17	1					1					1	1				1									
18	1					1					1	1	1			1					1				
19	1					1					1	1				1					1				
20	1					1					1	1				1						1			
21	1					1					1					1							1		
22	1					1					1	1				1					1				
23	1					1					1	1				1					1				
24	1					1					1	1				1						1			
25	1					1					1	1				1						1			
26	1					1					1	1				1					1				
27	1					1					1		1			1						1			
28	1					1					1					1					1				
29	1					1					1					1						1			
30	1					1					1					1						1			
Jumlah	30	0	0	0	0	25	2	2	0	0	23	22	12	0	0	27	2	1	0	0	12	4	3	1	0
Prosentase	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	83,3	6,7	6,7	0,0	0,0	76,7	73,3	40,0	0,0	0,0	90,0	6,7	3,3	0,0	0,0	40,0	13,3	10,0	3,3	0,0

(KUESIONER)

Yth.

Responden

Penyedia Jasa Konstruksi Bangunan SDA pada proyek konstruksi Balai Besar Wilayah Sungai Serayu Opak di D.I. Yogyakarta dan Jawa Tengah.

Dengan Hormat,

Dengan segala kerendahan hati perkenankanlah Saya pada kesempatan ini, memohon kepada saudara agar bersedia meluangkan waktu untuk menjawab pertanyaan yang Saya ajukan seperti terlampir dalam pertanyaan kuesioner ini.

Perlu diketahui bahwa tujuan dari penelitian ini adalah semata-mata hanya untuk tujuan ilmiah, dimana pendapat saudara tersebut akan Saya pergunakan dalam rangka penyusunan tesis dengan judul **"Strategi Lulus Pada Proses Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Bagi Penyedia Jasa Konstruksi Secara Elektronik Pada Proyek Konstruksi Balai Besar Wilayah Sungai-Serayu-Opak"**.

Jawaban Kuesioner ini dapat dikembalikan ke saya /dikirimkan melalui pos dengan amplop yang telah disertakan dalam kuesioner ini atau jawaban kuesioner ini dapat di scan dan dikirimkan ke saya melalui email Prasetyo_111@Yahoo.com

Demikian, atas segala bantuan dan perhatiannya diucapkan terima kasih sedalam-dalamnya.

Hormat saya,

Hery Prasetyo

Mahasiswa Magister Teknik Sipil
Universitas Atmajaya Yogyakarta

A. Identitas Responden

1. Nama Perusahaan :
2. Nama :(boleh tidak diisi)
3. Jenis Kelamin : a. Laki-laki
b. Perempuan
4. Usia : a. 20 thn s/d 30 thn b. 31 thn s/d 40 thn
c. 41 thn s/d 50 thn d. > 50 thn
5. Pendidikan : a. SMA b. D3
c. S1 d. S2
6. Jabatan :
 - a. Direktur/*Project Manager*
 - b. Engineer
 - c. Administrasi
7. Pengalaman Kerja :
 - a. 0 – 3 tahun
 - b. 4 – 7 tahun
 - c. 8 – 10 tahun
 - d. Lebih dari 10 tahun
8. Lokasi Tempat Bekerja (Perusahaan)
 - a. D.I. Yogyakarta
 - b. Jawa Tengah

B. Beri jawaban atas pernyataan-pernyataan di bawah ini dengan cara memberi tanda *tick mark* (✓) salah satu skor yang ada, yaitu 1 sampai dengan 4 untuk setiap pernyataan dengan ketentuan :

Kategori faktor penghambat:

1. Tidak Menghambat nilai skor 1
2. Cukup Menghambat nilai skor 2
3. Penghambat nilai skor 3
4. Penghambat Utama nilai skor 4

Kategori faktor pendukung:

1. Tidak Mendukung nilai skor 1
2. Cukup Mendukung nilai skor 2
3. Pendukung nilai skor 3
4. Pendukung Utama nilai skor 4

Mohon diisi sesuai dengan keadaan yang terjadi dalam perusahaan saudara.

Data saudara akan saya jamin kerahasiaannya.

1. Faktor Pendukung pada Tahap Proses *E-Tendering*

Pernyataan		TM	CM	P	PU
1	Pengalaman pada proses <i>E-Tendering</i>				
2	Kualifikasi SDM pada proses <i>E-Tendering</i>				
3	Kondisi manajemen perusahaan				
4	Kemampuan finansial perusahaan				
5	Informasi tentang paket pekerjaan				
6	Data pendukung mengenai paket pekerjaan				
7	Lokasi pekerjaan				
8	Dokumen penawaran harus mudah dipahami, jelas dan rasional				

2. Faktor Penghambat pada Tahap Proses *E-Tendering*

Pernyataan		TM	CM	P	PU
1	Legalitas dan ijin perusahaan				
2	Pengalaman Kerja				
3	Ketersediaan Tenaga Ahli sesuai bidangnya				
4	Ketersediaan Peralatan Minimum sesuai dengan persyaratan di dalam dokumen pengadaan				
5	Batas keuntungan yang wajar.				
6	Penetapan harga penawaran tidak dapat diajukan terlalu tinggi dengan harapan untuk mendapatkan profit yang besar.				
7	Pengajuan harga relatif rendah dengan harapan memperbesar peluang mendapatkan proyek.				
8	Menentukan harga penawaran yang tepat (terbaik).				
9	Pertumbuhan jumlah kontraktor yang makin meningkat.				
10	Persaingan kontraktor semakin meningkat dalam memenangkan kontrak atas pekerjaan melalui penawaran bersaing.				

C. Strategi dalam Tahap Proses *E-Tendering*

Beri jawaban atas pernyataan-pernyataan di bawah ini dengan cara mengisi pertanyaan-pertanyaan berikut ini.

Sebelum Masuk Tahap Kualifikasi

1. Apakah saudara **pernah menang** dalam *E-Tendering* untuk lelang paket pekerjaan yang di **wilayah kerja Balai Besar Wilayah Sungai Serayu Opak** dan **pada tahun berapa**?
 - a.....
 - b.....
2. **Apabila belum pernah menang**, berapa kali saudara mengikuti *E-Tendering* untuk **mendaftar** menjadi peserta lelang di **wilayah kerja Balai Besar Wilayah Sungai Serayu Opak**?
 - a.....
3. Apabila dibandingkan **dengan dinas lain**, apa **catatan** yang bisa saudara berikan tentang **pelaksanaan *E-Tendering*** di **wilayah kerja Balai Besar Wilayah Sungai Serayu Opak**?
 - a.....
 - b.....
 - c.....
 - d.....
4. Sebelum mengikuti proses *E-Tendering* apakah saudara **membaca dan memahami Petunjuk Teknis (Juknis) SPSE**?
 - a.....
5. Apakah **di kemudian hari** saudara akan **kembali mengikuti proses *E-Tendering*** di **wilayah kerja Balai Besar Wilayah Sungai Serayu Opak**?
 - a.....

Dalam Tahap Kualifikasi

1. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam **penyiapan SIUJK, SBU, ISO dan Sertifikat lain yang dipersyaratkan** dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

- a.....
- b.....
- c.....
- d.....

2. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam **Surat Perjanjian KSO apabila perusahaan yang bekerjasama** dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

- a.....
- b.....
- c.....
- d.....
- e.....

3. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam **Isian Data Kualifikasi** dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

- a.....
- b.....
- c.....
- d.....
- e.....

4. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam **Menyediakan Personil minimal sesuai persyaratan dalam dokumen untuk pelaksanaan pekerjaan** dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

- a.....

- b.....
- c.....
- d.....
- e.....

5. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam **Menyediakan Peralatan minimal sesuai persyaratan dalam dokumen untuk pelaksanaan pekerjaan** dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

- a.....
- b.....
- c.....
- d.....
- e.....

6. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam **Menyiapkan dukungan bank** dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

- a.....
- b.....
- c.....
- d.....
- e.....

7. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam **surat pernyataan salah satu dan/atau semua pengurus tidak masuk dalam daftar hitam** dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konsultan untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

- a.....
- b.....
- c.....
- d.....
- e.....

8. Bagaimanakah saudara 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?

- a.....
- b.....
- c.....
- d.....
- e.....

9. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam **mengisi daftar perolehan pekerjaan yang sedang dikerjakan dan menyampaikan sisa kemampuan Paket** dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konsultan untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

- a.....
- b.....
- c.....
- d.....
- e.....

10. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam **menyampaikan alih pengalaman untuk pekerjaan konstruksi diatas Rp100.000.000.000,00 (seratus milyar rupiah)** dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

- a.....
- b.....
- c.....
- d.....
- e.....

11. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam **Pembuktian Dokumen kualifikasi** dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

- a.....

- b.....
- c.....
- d.....
- e.....

Dalam Tahap Penyampaian Dokumen Penawaran

1. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam **pembuatan surat penawaran** dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

- a.....
- b.....
- c.....
- d.....
- e.....

2. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam **pembuatan jaminan penawaran** dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

- a.....
- b.....
- c.....
- d.....
- e.....

3. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan **Metode Pelaksanaan** dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

- a.....
- b.....
- c.....
- d.....
- e.....

4. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan **jadwal pelaksanaan pekerjaan/jangka waktu pelaksanaan** dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

- a.....
- b.....
- c.....
- d.....
- e.....

5. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan **peralatan utama minimum** dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

a. Tanggapan dan saran terhadap Jenis?

- 1).....
- 2).....
- 3).....
- 4).....
- 5).....

b. Tanggapan dan saran terhadap komposisi?

- 1).....
- 2).....
- 3).....
- 4).....
- 5).....

c. Tanggapan dan saran terhadap Kapasitas dan Jumlah?

- 1).....
- 2).....
- 3).....
- 4).....
- 5).....

6. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan **kualifikasi tenaga ahli** dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

a. Daftar riwayat hidup personil yang diusulkan?

- 1).....
- 2).....
- 3).....
- 4).....
- 5).....

b. Sertifikat Keahlian personil untuk ditugaskan?

- 1).....
- 2).....
- 3).....
- 4).....
- 5).....

c. Referensi Pengalaman personil dari pemberi pekerjaan untuk personil yang ditugaskan?

- 1).....
- 2).....
- 3).....
- 4).....
- 5).....

7. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan **Daftar Kuantitas dan Harga** (rekapitulasi penawaran biaya, rincian biaya dalam tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

- a.....
- b.....
- c.....

- d.....
- e.....

8. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan **Spesifikasi Teknis** tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

- a.....
- b.....
- c.....
- d.....
- e.....

9. Bagaimanakah saudara memberikan strategi dalam dokumen penawaran teknis berkaitan dengan Penawaran **Harga** tahap proses *E-Tendering* sebagai penyedia jasa konstruksi untuk dapat lulus dalam suatu proses lelang?

- a.....
- b.....
- c.....
- d.....
- e.....

