

TESIS

**STRATEGI LULUS PROSES *TENDERING*
PADA PENGADAAN BARANG DAN JASA PEMERINTAH
BAGI PENYEDIA JASA KONSTRUKSI**



**HERY PRASETYO
NIM: 09.5101.339/PS/MTS**

**PROGRAM STUDI MAGISTER TEKNIK SIPIL
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS ATMA JAYA
YOGYAKARTA
2019**



UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
PROGRAM PASCA SARJANA
PROGRAM STUDI MAGISTER TEKNIK SIPIL

PENGESAHAN TESIS

Nama : HERY PRASETYO
Nomor Mahasiswa : 09.5101.339/PS/MTS
Konsentrasi : Manajemen Konstruksi
Judul tesis : Strategi Lulus Proses *Tendering* Pada Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah Bagi Penyedia Jasa Konstruksi

Nama Pembimbing

Ir. Peter F. Kaming., M.Eng., Ph.D

Ir. A. Koesmargono., MCM., Ph.D

Tanggal

17/1/2019

21/1/19

Tanda Tangan



UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
PROGRAM PASCA SARJANA
PROGRAM STUDI MAGISTER TEKNIK SIPIL

PENGESAHAN TESIS

Nama : HERY PRASETYO
Nomor Mahasiswa : 09.5101.339/PS/MTS
Konsentrasi : Manajemen Konstruksi
Judul tesis : Strategi Lulus Proses *Tendering* Pada Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah Bagi Penyedia Jasa Konstruksi

Nama Penguji

Tanggal

Tanda Tangan

Ir. Peter F. Kaming., M.Eng., Ph.D
(Ketua/Penguji/Pembimbing I)

17/1/2019

Ir. A. Koesmargono., MCM., Ph.D
(Anggota/Penguji/Pembimbing II)

21/1/19

Dr.Ir. Wulfram I Ervianto, MT
(Anggota/Penguji)

17/01/2019

Ketua Prodi Magister Teknik Sipil



Dr. Ir. Imam Basuki., MT

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa tesis dengan judul:

STRATEGI LULUS PROSES *TENDERING* PADA PENGADAAN BARANG DAN JASA PEMERINTAH BAGI PENYEDIA JASA KONSTRUKSI

Benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan hasil plagiat dari karya orang lain. Pernyataan, ide dan data hasil penelitian maupun kutipan langsung ataupun tidak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam tesis ini pada daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari terbukti tesis ini merupakan hasil plagiat, maka gelar ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atmajaya Yogyakarta.

Yogyakarta, Januari 2019
Yang Menyatakan

Hery Prasetyo

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa sehingga penulis bisa menyelesaikan Tesis dengan judul:

STRATEGI LULUS PROSES *TENDERING* PADA PENGADAAN BARANG DAN JASA PEMERINTAH BAGI PENYEDIA JASA KONSTRUKSI

Tesis ini disusun guna memenuhi sebagian dari syarat-syarat untuk mencapai gelar **Magister Teknik**, Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, Tesis ini tidak akan selesai. Penulis dengan rendah hati menyampaikan rasa terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu G. Arum Yudarwati, SIP.,M.Mktg.Comm.PhD, selaku Direktur Pascasarjana Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
2. Bapak Dr. Ir. Imam Basuki., MT, selaku Ketua Program Magister Teknik Sipil Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
3. Bapak Ir. Peter F. Kaming., M.Eng., Ph.D, MT dan Bapak Ir. A. Koesmargono., MCM.,Ph.D, selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia membimbing serta meluangkan waktu sehingga Tesis ini dapat diselesaikan dengan baik.
4. Seluruh Dosen Magister Teknik Sipil yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.

5. Untuk bapak Slamet Riyadi, Ibu Suharti, S.Pd. dan saudara-saudaraku yang telah memberi semangat dalam penulisan.
6. Untuk istriku tercinta Tri Sumarsih, S.Kep.NS yang selalu menjadi pendamping dan penyemangat, anakku Almira Quinnabila Yumna yang menjadi motivator hidup keluarga.
7. Rekan-rekan penyedia jasa konstruksi di D.I. Yogyakarta dan Jawa Tengah pada proyek konstruksi Balai Besar Wilayah Sungai Serayu-Opak yang telah membantu dalam memberikan data responden.
8. Serta pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu baik secara langsung ataupun tidak langsung membantu dalam menyelesaikan studi di Magister Teknik Sipil Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penyusunan Tesis ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan Tesis ini. Akhir kata penulis berharap semoga Tesis ini dapat bermanfaat bagi pembaca terutama dalam bidang Teknik Sipil khususnya tentang Pelelangan.

Yogyakarta, Januari 2019

Penulis

Hery Prasetyo

INTI SARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi kontraktor agar dapat lulus dalam proses *tendering* di proyek yang diselenggarakan oleh pemerintah. Tahapan dalam proses *tendering* ini adalah tahap kualifikasi dan penyampaian penawaran. Penelitian ini untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat dalam proses *tendering*. Faktor Pendukung meliputi pengalaman dalam *tendering*, tersedianya sumber daya manusia, kondisi manajemen, kemampuan perusahaan, informasi tentang pekerjaan, data pendukung mengenai pekerjaan, lokasi pekerjaan, segala sesuatu berkaitan dengan dokumen penawaran harus nampak jelas dan rasional. Sedangkan faktor penghambat meliputi 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 penyedia jasa konstruksi yang makin meningkat, persaingan penyedia jasa konstruksi semakin meningkat dalam memenangkan kontrak atas pekerjaan melalui penawaran bersaing.

Penelitian ini juga untuk mengetahui strategi Penyedia Jasa Konstruksi dalam proses *tendering*. Dalam tahap prakualifikasi yaitu memiliki kualifikasi perusahaan yang sesuai dengan dokumen kualifikasi yang dipersyaratkan panitia. Sedangkan dalam penawaran yaitu memberikan strategi dalam pembuatan surat penawaran, pembuatan jaminan penawaran, penyampaian metode pelaksanaan, jadwal pelaksanaan pekerjaan/jangka waktu pelaksanaan, penyampaian peralatan utama minimum, penyampaian kualifikasi tenaga ahli, penyusunan daftar kuantitas dan harga, spesifikasi teknis dan penawaran harga.

Kata kunci : *tendering*, kontraktor, proyek konstruksi, pemerintah, strategi kualifikasi, strategi penawaran, penyedia jasa konstruksi

ABSTRACT

This study aims to determine the contractor's strategy to be able to pass the tendering process on a project organized by the government. The stages in the tendering process are the stages of qualification and submission of bids. This research is to find out the supporting and inhibiting factors in the tendering process. Supporting Factors include experience in tendering, availability of human resources, management conditions, company capabilities, information about work, supporting data about work, location of work, everything related to the bidding document must be clear and rational. While the inhibiting factors include the legality and permits of the company, work experience, availability of experts according to their fields, reasonable profit limits, bidding prices cannot be raised too high in hopes of gaining large profits, relatively low price proposals in the hope of increasing the opportunity to get projects, determine the right price (best), the growing number of construction service providers is increasing, competition for construction service providers is increasing in winning contracts for jobs through competitive offers.

This research is also to find out the strategies of Construction Service Providers in the tendering process. In the prequalification stage, that is, having a company qualification in accordance with the qualification documents required by the committee. Whereas in the offer that is to provide strategies in making offer letters, making bid guarantees, delivery of implementation methods, work schedule / implementation period, delivery of minimum main equipment, submission of expert qualifications, preparation of quantity and price lists, technical specifications and price quotes

Keywords : tendering, contractor, construction project, government, qualification strategy, bidding strategy, construction service provider

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN PLAGIAT.....	iv
INTISARI.....	v
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
I.1. Latar Belakang.....	1
I.2. Rumusan Masalah.....	8
I.3. Batasan Masalah.....	9
I.4. Tujuan Penelitian.....	9
I.5. Keaslian Penelitian.....	10
I.6. Manfaat Penelitian.....	10
I.7. Sistematika Penulisan.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	12
II.1. Proyek Konstruksi.....	12
II.1.1. Definisi Proyek Konstruksi.....	12
II.1.2. Tahap Kegiatan dalam Proyek Konstruksi.....	13
II.2. <i>Tendering</i>	14
II.3. Tahapan Dalam <i>Tendering</i>	15
II.3.1. Tahap Kualifikasi.....	16
II.3.2. Tahap Prakualifikasi/Penawaran.....	18
II.4. Analisis <i>Tendering</i>	19
II.4.1. Kegiatan Pada Proses Prakualifikasi.....	19
II.4.2. Kegiatan pada proses dokumen penawaran.....	20
II.5. Strategi.....	21
II.5.1. Pengertian Strategi.....	21

II.5.2. Tipe-Tipe Strategi.....	21
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	23
III.1. Jenis Penelitian.....	23
III.2. Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel	24
III.3. Identifikasi Variabel.....	24
III.4. Jenis Data	25
III.4.1. Data Primer.....	25
III.4.2. Data sekunder	25
III.4.3. Teknik Pengumpulan Data	25
III.5. Komposisi Kuesioner	26
III.6. Metode Pengolahan Data	27
III.6.1. Analisis Deskriptif.....	27
III.6.2. Analisis Uji Beda <i>Independent Samples T Test</i>	27
III.6.3. Analisis Kualitatif (<i>Qualitative Analysis</i>)	27
III.7. Diagram Alir Penelitian	28
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	30
IV.1. Analisis Deskriptif.....	30
IV.1.1. Karakteristik Responden	30
IV.1.2. Analisis Mean dan Standar Deviasi.....	34
IV.1.3. Faktor Pendukung.....	35
IV.1.4. Faktor Penghambat.....	37
IV.2. Analisis Uji Beda <i>Independent Samples T Test</i>	39
IV.3. Analisis Kualitatif (<i>Qualitative Analysis</i>)	43
IV.3.1. Strategi Pada Tahap Kualifikasi	43
IV.3.2. Strategi Pada Tahap Penyampaian Dokumen Penawaran	47
IV.4. Pembahasan.....	50
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	56
V.1 Kesimpulan.....	56
V.2 Saran.....	57
DAFTAR PUSTAKA	59
LAMPIRAN	60

DAFTAR TABEL

Tabel II.1	Kegiatan pada Kualifikasi	16
Tabel IV.1	Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	31
Tabel IV.2	Klasifikasi Responden Berdasarkan Umur	31
Tabel IV.3	Klasifikasi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	32
Tabel IV.4	Klasifikasi Responden Berdasarkan Jabatan	32
Tabel IV.5	Klasifikasi Responden Berdasarkan Pengalaman Kerja	33
Tabel IV.6	Klasifikasi Responden Berdasarkan Lokasi Tempat Bekerja	34
Tabel IV.7	Interval Skala	35
Tabel IV.8	Penilaian Responden Kategori Perusahaan Skala Besar Terhadap Faktor Pendukung	35
Tabel IV.9	Penilaian Responden Kategori Perusahaan Skala Menengah Terhadap Faktor Pendukung	36
Tabel IV.10	Penilaian Responden Kategori Perusahaan Skala Besar Terhadap Faktor Penghambat	37
Tabel IV.11	Penilaian Responden Kategori Perusahaan Skala Menengah Terhadap Faktor Penghambat	38

DAFTAR GAMBAR

Gambar I.1	Tahapan Kegiatan <i>Tendering</i>	3
Gambar I.2	Tahap Penyampaian Kualifikasi (Tahap I)	4
Gambar I.3	Tahap Penyampaian Dokumen Penawaran (Tahap II)	6
Gambar II.1.	Pengadaan Secara Elektronik.....	15
Gambar III.1.	Diagram Alir Penelitian.....	29
Gambar IV.1.	<i>Group Statistics</i> Hasil Uji <i>Independent Sample T Test</i> Faktor Pendukung Perusahaan Skala Besar Terhadap Perusahaan Skala Menengah.....	39
Gambar IV.2.	<i>Independent Samples Test</i> Hasil Uji <i>Independent Sample T Test</i> Faktor Pendukung Perusahaan Skala Besar Terhadap Perusahaan Skala Menengah	40
Gambar IV.3.	<i>Group Statistics</i> Hasil Uji <i>Independent Sample T Test</i> Faktor Penghambat Perusahaan Skala Besar Terhadap Perusahaan Skala Menengah.....	41
Gambar IV.4.	<i>Independent Samples Test</i> Hasil Uji <i>Independent Sample T Test</i> Faktor Penghambat Perusahaan Skala Besar Terhadap Perusahaan Skala Menengah	42