

EVALUASI KEGAGALAN PENYEDIA JASA KONSTRUKSI DALAM PROSES PENGADAAN JASA KONSTRUKSI DENGAN SISTEM ELEKTRONIK

(Studi Kasus: Dinas Pekerjaan Umum Kabupaten Pelalawan)

Liya Prihatini⁽¹⁾, Alfian Malik⁽²⁾, Ryan Tri Komara⁽³⁾

1)Mahasiswa Jurusan Teknik Sipil, 2)Fakultas Teknik, 3)Universitas Riau

1)Dosen Jurusan Teknik Sipil, 2)Fakultas Teknik, 3)Universitas Riau

Kampus Bina Widya Jl. HR Soebrantas KM 12,5 Pekanbaru, Kode Pos 28293

Email : liya.prihatini@gmail.com

Abstract

This study discusses the failure of construction service providers in the procurement of goods / services construction with elektronik system, competition for winning the auction happens to each contractor who will eventually obtained a contractor is selected as the winner. On the other hand, contractors who follow the auction fails to win the auction, this event certainly detrimental to the contractor. This study aims to determine the variables and the percentage of failure of the failure of the procurement process of construction service providers on government projects particularly in the Public Works Department Kab. Palalawan. The study on procurement of construction services procedures require that the contractor seeks to ways to win the auction. Research data obtained from questionnaires distributed to counterparties contractor and confirmed by interviews of the ULP Party Public Works Department and LPSE Kab. Palalawan. Data processing manually using Microsoft Excel and presented in a bar chart (Bar Chart). Based on these results, the variable most dominant failure of the failure of the procurement process evaluation phase of construction services provider administration in 2012 was (9.1%), the year 2013 was (12.5%), the year 2014 was (16.1 %), the technical evaluation stage of the year 2012 was (9.8%), in 2013 was (8.6%), in 2014 was (15.6%), Stage price evaluation in 2012 was (31.8 %), the year 2013 was (33.3%), in 2014 was (37.5%). Evidence evaluation stage qualification in 2012 was (23.5%), in 2013 was (18.8%), in 2014 was (20.0%).

Keyword : Construction, Failure Factors, Electronic Systems (E-procurement), Auction

A. PENDAHULUAN

Untuk memilih rekanan/kontraktor yang memenuhi kualifikasi diperlukan proses pemilihan yang disebut pelelangan (tender). Sistem pengadaan barang/jasa pemerintah termasuk salah satu kegiatan yang mulai memanfaatkan kemajuan teknologi informasi dan komunikasi, melalui sistem pengadaan barang/jasa pemerintah secara elektronik (*E-Procurement*). Sistem ini memungkinkan para penyedia jasa untuk mendapatkan informasi secara tepat dan akurat tentang keberadaan proyek – proyek pemerintah.

Dalam sistem e-procurement, para peserta lelang diharuskan menyampaikan dokumen secara online dengan cara mengupload melalui sistem LPSE, dan

dokumen tersebut akan dievaluasi oleh ULP (Unit Layanan Pengadaan) dan hasilnya di umumkan secara online.

Untuk meningkatkan akuntabilitas dalam pengadaan barang dan jasa pemerintah, maka pemerintah secara bertahap telah menerapkan sistem pengadaan konvensional menjadi sistem pengadaan elektronik (*E-Procurement*). Kabupaten Pelalawan melakukan pengadaan barang/jasa pemerintah secara elektronik mulai tahun anggaran 2012. Jumlah paket pekerjaan *E-Procurement* di bidang konstruksi gedung yang ada di Dinas Pekerjaan Umum Kabupaten Pelalawan pada tahun 2012 adalah 8 paket pekerjaan, tahun 2013 adalah 4 paket

pekerjaan, dan di tahun 2014 adalah 6 paket pekerjaan melalui ULP.

Cara untuk memilih dan menetapkan calon pemenang lelang adalah melalui tahap evaluasi penawaran. Tahap evaluasi penawaran dilakukan oleh Pokja ULP terhadap dokumen penawaran yang diajukan oleh peserta lelang. Untuk mendapatkan satu pemenang yang mampu melaksanakan dan merealisasikan proyek sesuai persyaratan yang ditentukan dengan harga yang wajar dan dapat dipertanggungjawabkan baik dari segi waktu, mutu maupun biaya. Sesuai Perpres Nomor 54 Tahun 2010 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah yang terakhir diubah dengan Perpres Nomor 4 Tahun 2015, secara umum tahapan evaluasi penawaran terbagi menjadi 4 tahap, yaitu tahap evaluasi administrasi, tahap evaluasi teknis, tahap evaluasi harga dan tahap pembuktian kualifikasi. Pada setiap tahapan evaluasi penawaran, terdapat beberapa item yang harus dipenuhi oleh kontraktor tersebut agar dapat lulus memenuhi syarat pada masing – masing evaluasi penawaran.

Gagal atau menang lelang disebabkan dari pihak rekanan yang mengikuti proses pengadaan barang / jasa pemerintah, dengan banyak terjadinya kegagalan para perusahaan kontraktor dalam proses mengikuti lelang perlu dilakukan analisis terhadap sistem gugur. Faktor yang mempengaruhi kegagalan proses evaluasi penawaran yang dilakukan secara elektronik di Kabupaten Pelalawan ditinjau dari beberapa tahapan diantaranya tahap evaluasi administrasi, tahap evaluasi teknis, tahap evaluasi harga dan tahap pembuktian kualifikasi.

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Herdayani, 2015) menunjukkan bahwa fakta yang paling dominan penyebab kegagalan di kota pekanbaru adalah metode pelaksanaan tidak menggambarkan penguasaan untuk menyelesaikan pekerjaan tidak sesuai dengan dokumen pengadaan. Sebelum

tahun 2012, di Kabupaten Pelalawan pengadaan barang dan jasanya dilakukan dengan cara manual atau konvensional. Sistem konvensional ini dilakukan dengan cara peserta lelang melakukan tatap muka secara langsung dengan panitia lelang, sehingga hal ini berpotensi menimbulkan berbagai praktik penyimpangan. Kemudian sistem pengadaan konvensional diganti dengan sistem *E-Procurement*. Sehingga para peserta atau rekanan dalam pengadaan barang/jasa perlu untuk mengetahui tentang sistem dari pengadaan ini (prosedur dan tahapannya). Berdasarkan fakta tersebut, peneliti mencoba untuk menyusun skripsi tentang “**Evaluasi Kegagalan Penyedia Jasa Konstruksi Dalam Proses Pengadaan Jasa Konstruksi Dengan Sistem Elektronik (Studi Kasus: Dinas Pekerjaan Umum Kabupaten Pelalawan)**”.

1. Lelang

Dalam memilih pihak rekanan/kontraktor yang berkualifikasi diperlukan proses pemilihan yang disebut pelelangan (tender). Pelelangan (tender) adalah salah satu rangkaian dari pelaksanaan pengadaan barang/jasa pemerintah yang melibatkan beberapa pihak dalam rantai prosesnya.

2. Tujuan dan Manfaat *E-Procurement*

Berdasarkan Undang-undang no.11 tahun 2008 tujuan dan manfaat dari *E-Procurement* adalah :

1. Meningkatkan transparansi dan akuntabilitas dalam pengadaan barang/jasa pemerintah.
2. Menjamin persamaan kesempatan, akses dan hak yang sama bagi para pihak pelaku pengadaan barang/jasa.
3. Menciptakan situasi yang kondusif agar terjadi persaingan yang sehat antar penyedia barang/jasa.
4. Menciptakan situasi yang kondusif bagi aparatur pemerintah dan

- menjamin terselenggaranya komunikasi online untuk mengurangi intensitas pertemuan langsung antara penyedia barang/jasa dengan panitia pengadaan dalam mendukung pemerintahan yang bersih dan bebas dari korupsi, kolusi dan nepotisme.
5. Memberi keadilan bagi seluruh peserta lelang baik peserta dari penyedia barang/jasa dengan kualifikasi kecil atau non kecil.
 6. Memudahkan bagi peserta lelang untuk mengikuti semua tahapan lelang sesuai regulasi yang ada dengan pemanfaatan teknologi informasi internet.
 7. Mengurangi dan menekan biaya baik dari sisi pengguna barang dan jasa atau dinas satuan kerja maupun penyedia barang dan jasa karena persyaratan lelang berupa *hard copy* diminta kepada pemenang di akhir proses lelang.

3. Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah

Menurut Perpres RI. Nomor 4 Tahun 2015 tentang perubahan keempat atas Perpres RI. Nomor 54 Tahun 2010, tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah, Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah adalah kegiatan untuk memperoleh Barang/Jasa oleh Kementerian/Lembaga/ Satuan Kerja Perangkat Daerah/Institusi yang prosesnya dimulai dari perencanaan kebutuhan sampai diselesaikannya seluruh kegiatan untuk memperoleh Barang/Jasa.

4. Tahapan dalam Sistem Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah

Proses pengadaan barang/jasa pemerintah menggunakan suatu sistem terintegrasi yang dilaksanakan melalui beberapa tahapan sebagai berikut :

- a. Persiapan Pemilihan Penyedia Barang/Jasa yang terdiri dari kegiatan: perencanaan, pemilihan

sistem, penetapan metode penilaian kualifikasi, penyusunan jadwal, penyusunan dokumen, dan penetapan HPS,

- b. Pelaksanaan Pemilihan Penyedia Barang/Jasa terdiri dari kegiatan: pengumuman metode penilaian kualifikasi pelelangan, penilaian kualifikasi, pendaftaran dan pengambilan dokumen, pemberian penjelasan, pemasukan dokumen penawaran, evaluasi penawaran, penetapan dan pengumuman pemenang, sanggahan, pemilihan gagal, penunjukan pemenang, penandatanganan kontrak, dan pelaksanaan kontrak.

5. Metode Pemilihan Penyedia Barang/Jasa

Sistem pengadaan barang/jasa tidak perlu datang ke tempat pelelangan *E-Procurement* pada dasarnya adalah pengadaan dengan metode pelelangan umum yang dilakukan secara *online*. Penjelasan tentang masing – masing metode untuk sistem konvensional dan elektronik adalah sebagai berikut:

- 1) Pelelangan Umum
Pelelangan Umum adalah metode pemilihan Penyedia Barang/Pekerjaan Konstruksi/Jasa Lainnya untuk semua pekerjaan yang dapat diikuti oleh semua Penyedia Barang/Pekerjaan Konstruksi/Jasa Lainnya yang memenuhi syarat.
- 2) Pelelangan Terbatas
Pelelangan Terbatas adalah metode pemilihan penyedia barang/pekerjaan konstruksi dengan jumlah penyedia yang mampu melaksanakan diyakini terbatas dan untuk pekerjaan yang kompleks.
- 3) Pemilihan Langsung
Pelelangan Langsung yaitu pemilihan barang/jasa yang dilakukan dengan membandingkan sebanyak – banyaknya penawaran,

sekurang – kurangnya 3 (tiga) penawaran dari penyedia barang/jasa yang telah lulus prakualifikasi serta dilakukan negosiasi teknis maupun biaya serta harus diumumkan minimal melalui papan pengumuman resmi untuk penerangan umum dan bila memungkinkan melalui internet. Pemilihan langsung dapat dilaksanakan manakala metode pelelangan umum atau pelelangan terbatas dinilai tidak efisien dari segi biaya pelelangan.

- 4) **Penunjukan Langsung**
Metode pemilihan Penyedia Barang/Jasa dengan cara menunjuk langsung 1 (satu) penyedia barang/jasa dengan cara melakukan negosiasi teknis dan biaya sehingga didapatkan harga yang wajar dan secara teknis dapat dipertanggungjawabkan.
- 5) **Pengadaan Langsung**
Pengadaan Langsung adalah Pengadaan Barang/Jasa langsung kepada Penyedia Barang/Jasa, tanpa melalui Pelelangan/Seleksi/Penunjukan Langsung.

6. Pemilihan Metode Penilaian Kualifikasi

- 1) **Prakualifikasi**
Prakualifikasi adalah proses penilaian kualifikasi yang dilakukan sebelum pemasukan dokumen penawaran.
- 2) **Pascakualifikasi**
Pasckualifikasi adalah proses penilaian kualifikasi yang dilakukan setelah pemasukan dokumen penawaran.

7. Metode Penyampaian Dokumen

Berikut ini merupakan metode penyampaian dokumen penawaran berdasarkan jenis barang/jasa yang akan diadakan meliputi :

- 1) **Metode satu sampul**
Metode satu sampul digunakan untuk Pengadaan Barang/Jasa yang sederhana, dimana evaluasi teknis tidak dipengaruhi oleh harga dan memiliki karakteristik sebagai berikut:
 - a. Pekerjaan yang bersifat sederhana dengan standar harga yang telah ditetapkan Pemerintah;
 - b. Pengadaan Jasa Konsultansi dengan KAK yang sederhana; atau
 - c. Pengadaan barang/pekerjaan konstruksi/jasa lainnya yang spesifikasi teknis atau volumenya dapat dinyatakan secara jelas dalam dokumen pengadaan.

Berikut merupakan proses tahapan penyampaian metode dua sampul antara lain:

1. *File* penawaran yang disampaikan oleh peserta terdiri dari 1 (satu) file penawaran yang telah disandikan/dienkripsi yang terdiri dari:
 - a. Penawaran administrasi;
 - b. Penawaran teknis;
 - c. Penawaran harga.
 1. *File* penawaran disandikan/dienkripsi dengan Aplikasi Pengaman Dokumen (APENDO).
 2. Peserta mengirimkan file penawaran yang telah disandikan/dienkripsi melalui aplikasi SPSE.
 3. Data kualifikasi diinput dan dikirimkan melalui form isian elektronik data kualifikasi pada SPSE.
- 2) **Metode dua sampul**
Metode dua sampul digunakan untuk pengadaan barang/jasa dimana evaluasi teknis dipengaruhi oleh penawaran harga, dan digunakan antara lain :
 - a. Pengadaan barang/pekerjaan konstruksi/jasa lainnya yang menggunakan evaluasi sistem nilai

atau sistem biaya selama umur ekonomis.

b. Pengadaan jasa konsultansi yang memiliki karakteristik sebagai berikut:

- 1) Dibutuhkan penilaian yang terpisah antara persyaratan teknis dengan harga penawaran, agar penilaian harga tidak mempengaruhi penilaian teknis; atau
- 2) Pekerjaan bersifat kompleks sehingga diperlukan evaluasi teknis yang lebih mendalam.

Berikut merupakan proses tahapan penyampaian metode dua sampul antara lain:

1. Penawaran yang disampaikan oleh peserta terdiri dari 2 (dua) *file* yang memuat Penawaran Administrasi dan Teknis (*File I*) dan Penawaran Harga (*File II*).
2. *File I* dan *File II* masing-masing disandikan dengan Aplikasi Pengaman Dokumen (APENDO).
3. Peserta mengirimkan *file I* dan *file II* yang telah disandikan/dienkripsi melalui aplikasi SPSE.
4. Data kualifikasi diinput dan dikirimkan melalui form isian elektronik data kualifikasi pada SPSE.

3) Metode dua tahap

Metode dua tahap adalah metode yang digunakan untuk pengadaan barang/jasa yang memerlukan teknologi tinggi, risiko tinggi serta kriteria kinerja khusus. Penyampaian dokumen penawaran memiliki persyaratan administrasi dan teknis dimasukkan dalam sampul tertutup I, sedangkan harga penawaran dimasukkan dalam sampul tertutup II, dimana penyampaian penawaran Tahap II (Harga) dilakukan hanya oleh peserta yang dinyatakan lulus evaluasi Tahap I (Evaluasi Administrasi dan Teknis).

Metode dua tahap memiliki karakteristik sebagai berikut :

- a. Pekerjaan bersifat kompleks;
- b. Memenuhi kriteria kinerja tertentu dari keseluruhan sistem, termasuk pertimbangan kemudahan atau efisiensi pengoperasian dan pemeliharaan peralatannya;
- c. Mempunyai beberapa alternatif penggunaan sistem dan desain penerapan teknologi yang berbeda; membutuhkan waktu evaluasi teknis yang lama; dan/atau membutuhkan penyetaraan teknis.

Contoh pengadaan barang/pekerjaan konstruksi/jasa lainnya yang menggunakan metode pemasukan penawaran dua tahap antara lain untuk pengadaan pesawat terbang, pembangunan pembangkit tenaga listrik, perancangan jembatan bentang lebar, dan penyelenggara acara (event organizer) pameran berskala internasional.

8. Pemilihan Metode Evaluasi Penawaran

Metode evaluasi penawaran dalam pemilihan penyedia barang/pekerjaan konstruksi/jasa lainnya terdiri atas:

1) Sistem Gugur

Sistem gugur merupakan evaluasi penilaian penawaran dengan cara memeriksa dan membandingkan dokumen penawaran terhadap pemenuhan persyaratan yang telah ditetapkan dalam dokumen pemilihan penyedia barang/jasa dengan urutan proses evaluasi dimulai dari penilaian persyaratan administrasi, persyaratan teknis, dan kewajaran harga. Terhadap penyedia barang/pekerjaan konstruksi/jasa lainnya yang tidak lulus penilaian pada setiap tahapan dinyatakan gugur.

2) Sistem Nilai (merit point system)

Sistem nilai merupakan evaluasi penilaian penawaran dengan cara memberikan nilai angka tertentu pada setiap unsur yang dinilai, berdasarkan kriteria dan bobot yang telah ditetapkan dalam dokumen pemilihan penyedia barang/pekerjaan konstruksi/jasa lainnya,

kemudian membandingkan jumlah perolehan nilai dari para peserta.

3) Sistem Penilaian Biaya Selama Umur Ekonomis (*economic life cycle system*)

Sistem penilaian biaya selama umur ekonomis merupakan evaluasi penilaian penawaran dengan cara memberikan nilai pada unsur-unsur teknis dan harga yang dinilai menurut umur ekonomis barang yang ditawarkan berdasarkan kriteria dan nilai yang ditetapkan dalam dokumen pemilihan penyedia barang/pekerjaan konstruksi/jasa lainnya, kemudian nilai unsur-unsur tersebut dikonversikan kedalam satuan mata uang tertentu, dan dibandingkan dengan jumlah nilai dari setiap penawaran peserta dengan penawaran peserta lainnya.

B. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini diawali dengan melakukan kajian terhadap sejumlah literatur yang dapat mendukung pendekatan analisis, meliputi: kajian tentang peraturan perundang – undangan , prosedur atau proses pelelangan, dan tata cara pemilihan pemenang pengadaan barang/jasa pemerintah. Sumber kajian adalah berupa buku referensi, ketentuan perundang-undangan terkait, jurnal ilmiah yang dipublikasikan, dan referensi pada situs yang diakses melalui *internet*.

1. Studi Literatur

Penelitian ini diawali dengan melakukan kajian terhadap sejumlah literatur yang dapat mendukung pendekatan analisis, meliputi: kajian tentang peraturan perundang – undangan , prosedur atau proses pelelangan, dan tata cara pemilihan pemenang pengadaan barang/jasa pemerintah. Sumber kajian adalah berupa buku referensi, ketentuan perundang-undangan terkait, jurnal ilmiah yang dipublikasikan, dan referensi pada situs yang diakses melalui *internet*

2. Desain dan Rancangan Penelitian

Desain dalam penelitian ini adalah pengumpulan data primer diperoleh dengan menggunakan metode survei (*survey methods*) melalui teknik pengumpulan data dengan menyebarkan kuisioner dan hasil wawancara/interview kepada para rekanan penyedia jasa Konstruksi dan panitia pengadaan jasa Konstruksi, serta data sekunder berupa hasil evaluasi penawaran 3 (tiga) tahun terakhir (2012 s/d 2014) yang diperoleh dari *website* LPSE Kabupaten Pelalawan. Hasil evaluasi Penawaran dapat dilihat pada Lampiran 1.

3. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada bulan Januari 2016 sampai dengan bulan Oktober 2016 di Dinas Pekerjaan Umum Kabupaten Pelalawan.

4. Prosedur Penelitian

Berikut ini diterangkan prosedur penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini:

1) Persiapan Pengumpulan data

Dalam rangka melaksanakan penelitian yang akan penulis lakukan, terlebih dahulu penulis melakukan serangkaian persiapan pengumpulan data yang dianggap perlu, diantaranya adalah:

1. Mempersiapkan alat pengumpul data yang relevan dengan judul penelitian, yaitu analisa variabel kegagalan kontraktor di Kabupaten Pelalawan dalam proses evaluasi pengadaan barang dan jasa pemerintah secara elektronik (*E-Procurement*).
2. Konsultasi dengan dosen pembimbing berkenaan dengan instrumen yang telah disusun.
3. Mengajukan permohonan izin turun penelitian melalui surat atas nama Ketua Jurusan Teknik Sipil Fakultas Teknik Universitas Riau, ke ULP Dinas Pekerjaan Umum dan LPSE Kabupaten Pelalawan.

4. Mengunduh hasil evaluasi penawaran 3 (tiga) tahun terakhir (2012 s/d 2014) dari *website* LPSE Kabupaten Pelalawan.
5. Menghitung jumlah perusahaan yang mengupload penawaran, kemudian mencari jumlah sampel yang akan diteliti.
6. Menyebarkan kuisioner kepada para perusahaan jasa konstruksi yang telah dipilih sebelumnya.
7. Mengumpulkan kembali kuisioner yang telah disebar, kemudian menghitung hasilnya.
8. Melakukan wawancara dengan ULP Dinas Pekerjaan Umum Kabupaten Pelalawan.

2) Seleksi Data

Data yang akan diseleksi untuk diolah adalah data implementasi hasil evaluasi penawaran kegiatan pekerjaan konstruksi Gedung dari tahun 2012 sampai dengan 2014 yang diikuti perusahaan kontraktor dibidang gedung. Hasil dari seleksi data dapat digunakan dalam proses pengolahan data.

5. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian skripsi ini adalah sebagai berikut:

1) Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber atau tempat dimana penelitian dilakukan secara langsung. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari Kuisioner dan hasil wawancara/interview kepada para rekanan Kontraktor dan Panitia ULP Dinas Pekerjaan Umum Kabupaten Pelalawan.

2) Data Sekunder

Data sekunder adalah Data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari *website* LPSE Kabupaten Pelalawan yang menyediakan data implementasi hasil evaluasi

penawaran di Dinas Pekerjaan Umum Kabupaten Pelalawan.

6. Populasi dan Sampel

Berikut ini diterangkan tentang penjelasan dari populasi dan sampel dalam penelitian ini:

1) Populasi

Populasi adalah keseluruhan subyek penelitian (Arikunto, 2010). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan kontraktor yang mengikuti proses tahap evaluasi lelang LPSE di lingkungan Dinas Pekerjaan Umum Kabupaten Pelalawan.

2) Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi (Sugiono, 2010). Besar sampel dapat dihitung berdasarkan rumus:

$$n = \left(\frac{N}{1 + Nxe^2} \right) \quad \text{Pers 1. 1}$$

Keterangan :

n = Jumlah sampel (orang)

N = Jumlah populasi (orang)

e = Faktor ketidaktelitian (0,1 – 0,5)

7. Instrumen Penelitian

Instrumen dalam penelitian ini adalah menggunakan kuisioner tentang parameter-parameter yang tidak memenuhi syarat pada tahap administrasi, teknis, harga, pembuktian kualifikasi dan identifikasi kegagalan paling dominan yang mempengaruhi proses memenangkan lelang.

8. Teknik Pengolahan Data

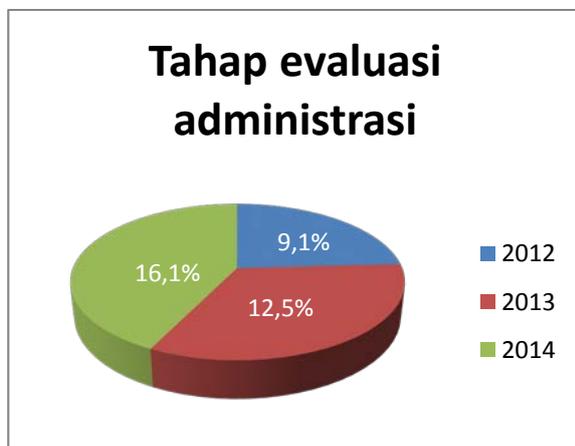
Untuk mengetahui faktor – faktor kegagalan sebuah Perusahaan kontraktor dalam proses lelang akan diolah melalui olahan data manual dengan bantuan program *microsoft excel* dan tampilan menggunakan diagram batang (*bar chart*).

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun rincian Persentase Perbandingan Faktor Paling Dominan yang mempengaruhi Kegagalan Lelang masing – masing tahapan evaluasi tahun 2012, 2013 dan 2014 sebagai berikut :

a. Tahap evaluasi administrasi

Berikut hasil pengamatan dapat dilakukan rincian variabel kegagalan tahap evaluasi administrasi untuk keseluruhan tahun yakni 2012, 2013 dan 2014 sebagai berikut :

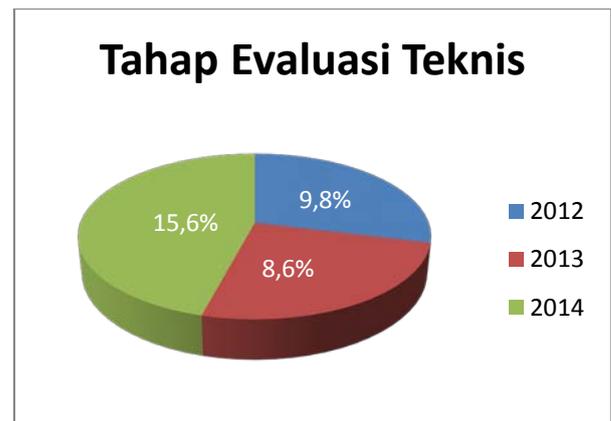


Gambar 4. 1 Variabel kegagalan tahap evaluasi administrasi tahun 2012, 2013 dan 2014
Sumber : Hasil Analisa Data Kuisisioner 2015

Berdasarkan Gambar 4.12, dapat disimpulkan bahwa variabel kegagalan untuk tahap administrasi mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Tahun 2012 mengalami variabel kegagalan terendah (9,1 %), tahun 2013 mengalami variabel kegagalan (12,5 %) dan tahun 2014 mengalami peningkatan tertinggi variabel kegagalan (16,1 %).

b. Tahap evaluasi teknis

Berikut hasil pengamatan dapat dilakukan rincian variabel kegagalan tahap evaluasi administrasi untuk keseluruhan tahun yakni 2012, 2013 dan 2014 sebagai berikut :

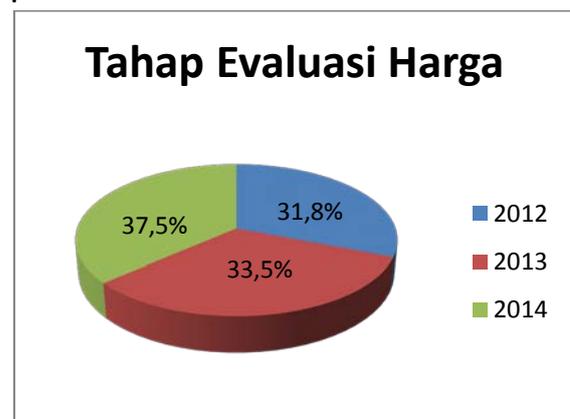


Gambar 4. 2 Variabel kegagalan tahap evaluasi teknis tahun 2012, 2013 dan 2014
Sumber : Hasil Analisa Data Kuisisioner 2015

Berdasarkan Gambar 4.13, dapat disimpulkan bahwa variabel kegagalan untuk tahap teknis mengalami peningkatan dari tahun ke tahun seperti halnya pada tahap administrasi. Tahun 2012 mengalami variabel kegagalan (9,8 %), tahun 2013 mengalami variabel kegagalan terendah (8,6 %) dan tahun 2014 mengalami peningkatan tertinggi variabel kegagalan (15,6 %).

c. Tahap evaluasi harga

Berikut hasil pengamatan dapat dilakukan rincian variabel kegagalan tahap evaluasi harga untuk keseluruhan tahun yakni 2012, 2013 dan 2014 sebagai berikut :

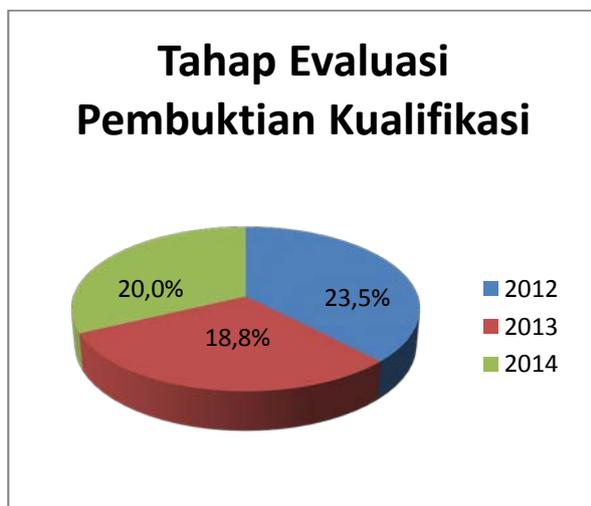


Gambar 4. 3 Variabel kegagalan tahap evaluasi harga tahun 2012, 2013 dan 2014
Sumber : Hasil Analisa Data Kuisisioner 2015

Berdasarkan Gambar 4.14, dapat disimpulkan bahwa variabel kegagalan untuk tahap harga mengalami jumlah tertinggi pada Tahun 2012 mengalami variabel kegagalan terendah (31,8 %), tahun 2013 mengalami variabel kegagalan (33,5 %) dan tahun 2014 mengalami peningkatan tertinggi variabel kegagalan (37,5 %).

d. Tahap evaluasi pembuktian kualifikasi

Berikut hasil pengamatan dapat dilakukan rincian variabel kegagalan tahap evaluasi pembuktian kualifikasi untuk keseluruhan tahun yakni 2012, 2013 dan 2014 sebagai berikut :



Gambar 4. 4 Variabel kegagalan tahap pembuktian kualifikasi tahun 2012, 2013 dan 2014
Sumber : Hasil Analisa Data Kuisisioner 2015

Berdasarkan Gambar 4.15, dapat disimpulkan bahwa variabel kegagalan untuk tahap pembuktian kualifikasi mengalami jumlah pada Tahun 2012 mengalami peningkatan tertinggi variabel kegagalan (23,5 %), tahun 2013 mengalami variabel kegagalan terendah (18,8 %) dan tahun 2014 mengalami variabel kegagalan (20,0 %).

D. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan di atas, maka dapat ditarik kesimpulan dari penelitian ini sebagai berikut :

Variabel dan Persentase kegagalan paling dominan yang mempengaruhi kegagalan lelang dari tahun 2012 sampai tahun 2014 adalah:

- a. Tahap evaluasi administrasi Pada tahun 2012 adalah Besar nilai Jaminan Penawaran kurang dari Nilai yang dipersyaratkan dalam dokumen pengadaan (9,1 %), Pada tahun 2013 adalah Tidak mengupload Laporan Pajak 3 bulan terakhir / SPT Tahunan / Surat keterangan Fiskal (SKF) (12,5 %), Pada tahun 2014 adalah Tidak mengupload SBU, IUJK, SITU, TDP (16,1%)
- b. Tahap evaluasi teknis Pada tahun 2012 adalah Metode pelaksanaan tidak menggambarkan penguasaan untuk menyelesaikan pekerjaan (9,8 %), Pada tahun 2013 adalah Kepemilikan sertifikat dan ijazah personil yang dibutuhkan tidak sesuai pada dokumen pengadaan (8,6 %), Pada tahun 2014 adalah Jenis, kapasitas, komposisi dan jumlah peralatan tidak sesuai dengan dokumen pengadaan (15,6%).
- c. Tahap evaluasi harga Pada tahun 2012 adalah Tidak cocoknya harga penawaran yang tercantum dalam surat penawaran dengan rekapitulasi harga penawaran (31,8%), Pada tahun 2013 adalah Koreksi aritmatik terdapat kesalahan penjumlahan dan perkalian volume dengan harga satuan (33,3 %), Pada tahun 2014 adalah Koreksi aritmatik terdapat kesalahan penjumlahan dan

- perkalian volume dengan harga satuan (37,5%).
- d. Tahap evaluasi pembuktian kualifikasi Pada tahun 2012 adalah Tidak dapat menunjukkan keaslian / Laporan Pajak 3 bulan terakhir / SPT Tahunan / Surat keterangan Fiskal (SKF) (23,5%), Pada tahun 2013 adalah Tidak memiliki kemampuan pada bidang pekerjaan untuk usaha kecil dan sub bidang untuk usaha non kecil (18,8%), Pada tahun 2014 adalah Tidak dapat menunjukkan persyaratan lainnya (20,0 %).

2. Saran

Berdasarkan hasil analisis data penelitian, pembahasan, temuan penelitian dan kesimpulan penelitian ini, maka dapat dikemukakan saran sebagai berikut :

1. Kepada pihak perusahaan penyedia jasa agar memperhatikan lebih teliti kelengkapan dan persyaratan masing – masing kegiatan yang dilelangkan sebelum mendaftar untuk menjaga agar dalam pelaksanaan pemilihan penyedia barang dan jasa dapat memenuhi prinsip: efisien, efektif, transparan, terbuka, bersaing, adil/tidak diskriminatif, dan akuntabel, seperti yang dinyatakan dalam peraturan perundang-undangan.
2. Perlu diberikan pembinaan serta bimbingan teknis kepada karyawan perusahaan penyedia jasa khususnya untuk bidang administrasi penawaran.
3. Kepada peneliti selanjutnya agar mengkaji lebih mendalam tentang ketentuan atau tata cara dalam proses evaluasi lelang elektronik (*E-Procurement*). Penelitian ini dilakukan dengan sampel penelitian yang terbatas, untuk itu kepada peneliti selanjutnya supaya menggunakan sampel penelitian yang lebih besar demi mendapatkan hasil yang maksimal.
4. Kepada LPSE, sebaiknya dalam menilai kinerja perusahaan harus diamati lebih dalam sebagai contoh hanya karena CV (*Curriculum Vitae*) personil perusahaan bisa dikalahkan sehingga perusahaan yang mempunyai pengalaman cukup baik bisa dikalahkan oleh perusahaan biasa saja karena CV(*Curriculum Vitae*).

E. DAFTAR PUSTAKA

- Herdayani, N. D. (2015). Analisis Variabel Kegagalan Kontraktor Di Kota Pekanbaru Dalam Proses Evaluasi Pengadaan Barang Dan Jasa Pemerintah Secara Elektronik. *Analisis Variabel Kegagalan Kontraktor Di Kota Pekanbaru Dalam Proses Evaluasi Pengadaan Barang Dan Jasa Pemerintah Secara Elektronik* .
- Indonesia, P. R. (2015). *Peraturan Presiden No 4 tentang perubahan keempat atas Perpres RI. Nomor 54 Tahun 2010*. Jakarta: Republik Indonesia.
- Malik, A. (2010). *Pengantar Bisnis Jasa Pelaksana Konstruksi*. Yogyakarta: Edisi I, Penerbit Andi.
- Menteri. *Undang-undang*.
- Pelalawan, L. K. (2015, Januari 1). *Home*. Dipetik Maret 3, 2015, dari LPSE: <http://lpse.pelalawankab.go.id/eproc/lelang/pemenangcari>
- Peraturan Menteri Nomor 11 tentang Penggolongan*. (2011).
- RI, P. (2010). *Peraturan Presiden Nomor 54 Tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah*. Jakarta: Presiden.
- Yudhoyono, D. B. (2008). *Undang - undang nomor 11*. Jakarta: Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia.