

# Memahami Konsep Pengajuan Lelang Untuk Jasa Konsultan Konstruksi Pada Proses Pengadaan Barang/Jasa

Dhonna Meylida<sup>1\*)</sup>, Ahmad Hidayawan<sup>2)</sup>, Beni Setiyanto<sup>3)</sup>

<sup>1,2,3)</sup> Fakultas Teknik Program Studi Teknik Sipil, Universitas Islam Batik Surakarta

Email: dmeylida@gmail.com\*, hidayawan11@gmail.com, benisetiyanto09@gmail.com

## Abstrak

Dalam industri konstruksi, tender pengadaan barang jasa dilaksanakan untuk memilih perusahaan yang akan menjalankan pekerjaan. Perusahaan yang berminat dan memenuhi syarat dapat mengikuti proses penawaran tender, dan perusahaan terpilih akan melaksanakan pekerjaan berlandaskan kontrak yang telah disetujui. Tingginya persaingan dalam proses tender dan juga kegagalan bagi perusahaan menjadi alasan karya ini dibuat, untuk membantu perusahaan-perusahaan baru dalam memahami dan dapat mengikuti proses lelang maka karya ini disusun. Dalam kajian ini menerapkan metode studi literatur atau kajian terhadap beberapa artikel, jurnal, buku, dan juga surat edaran yang relevan dengan apa yang ingin dicapai penulis yaitu tentang proses pengadaan barang/jasa pada konsultan konstruksi. Pada hasil dari kajian studi literatur pada penulisan ini diketahui bahwa banyak proses yang harus dilakukan untuk dapat mencapai hasil terbaik pada proses pelelangan penyediaan barang/jasa, dikarenakan banyak peraturan yang telah berubah penting dari pihak penyedia agar dapat juga mengkaji peraturan yang berlaku seperti peraturan terbaru dari Presiden No.1 Tahun 2025 tentang adanya efisiensi anggaran untuk konstruksi, maka dari pihak penyedia wajib dapat menyusun harga yang sesuai dengan spesifikasi proyek yang dilelangkan dan juga harus tetap dalam batasan nilai efisien yang ada, penulisan ini diharapkan mampu membantu bagi perusahaan kecil atau yang baru membangun usahanya agar dapat ikut bersaing secara adil dan juga sehat.

**Kata kunci:** Efisiensi Program, Proses Pengadaan Barang/Jasa, Gagal Tender

## Abstract

*In the construction industry, tenders for the procurement of goods and services are carried out to select the company that will carry out the work. Companies that are interested and meet the requirements can participate in the tender bidding process, and the selected company will carry out the work based on the agreed contract. The high competition in the tender process and also the failure of the company is the reason this work was created, to help new companies understand and be able to participate in the auction process, this work was compiled. In this study, the literature study method or study of several articles, journals, books, and also circulars that are relevant to what the author wants to achieve, namely about the procurement process of goods / services in construction consultants. In the results of the literature study in this writing, it is known that many processes must be carried out to achieve the best results in the auction process for the provision of goods / services, because many regulations have changed, it is important for the provider to also review the applicable regulations such as the latest regulation from President No. 1 of 2025 concerning the existence of budget efficiency for construction, then the provider is obliged to be able to compile prices that are in accordance with the specifications of the auctioned project and must also remain within the limits of the existing efficient value, this writing is expected to be able to help small companies or those who are just building their businesses to be able to compete fairly and healthily.*

**Keywords:** Program Efficiency, Procurement Process of Goods/Services, Failed Tender



Copyright © 2025 The Author(s)

This is an open access article under the [CC -NC-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/) license.

## 1. PENDAHULUAN

Proses tender proyek mengalami perubahan yang awalnya dilaksanakan secara konvensional atau bertatap muka secara langsung dirubah menjadi *e-procurement* atau tender elektronik yang mana hal ini dilaksanakan dengan tujuan agar semua proses tender dilaksanakan tanpa pertemuan rutin antara panitia penyelenggara dengan pihak penyedia agar terciptanya proses persaingan yang sehat.

Tender konvensional dimana proses pelelangan atau pengadaan barang/jasa dilaksanakan secara manual atau pertemuan langsung, dengan melibatkan interaksi langsung antara pihak yang membutuhkan barang/jasa dengan pihak penyedia, seluruh prosesnya dilaksanakan melalui pertemuan langsung mulai dari pengajuan pelangan sampai dengan pengumuman pemenang.

Berbeda dengan *e-commerce* pada *e-procurement* menerapkan system tertutup yang tidak dapat diakses semua pihak, hanya bisa diakses oleh pihak yang sudah terdaftar.

Pelelangan atau penawaran barang dan jasa dilaksanakan untuk dapat memilih proyek-proyek yang sesuai dengan kemampuan suatu perusahaan, melalui proses yang sudah ada maka diakhir akan diumumkan pemenang dari lelang tersebut, maka pemerintah akan membagikan pekerjaan proyek tersebut kepada perusahaan penyedia yang menang.

Pemerintah, melalui Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah (LKPP), telah mengembangkan sistem pelelangan elektronik bernama Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE). Sistem ini dirancang untuk memfasilitasi proses pengadaan barang dan jasa secara daring dengan tujuan meningkatkan keterbukaan informasi serta memperluas akses pelayanan publik. Inisiatif tersebut mengacu pada ketentuan dalam Peraturan Presiden Tahun 2015 yang mendorong digitalisasi layanan pemerintahan.

Dalam praktiknya, penyusunan harga dalam proses pelelangan proyek sering kali ditentukan melalui sejumlah pertimbangan teknis maupun intuitif yang berkaitan dengan naluri bisnis. Oleh karena itu, penyusunan penawaran proyek dituntut untuk disusun secara logis dan transparan guna mendukung strategi penawaran

yang kompetitif dan terukur (Steven & Roy, 2021).

Untuk meningkatkan peluang keberhasilan dalam mengikuti proses lelang, penyedia barang dan jasa perlu mempersiapkan berbagai aspek penting secara menyeluruh. Salah satu langkah strategis yang dapat diterapkan yakni pemanfaatan teknologi digital dan platform daring guna mempercepat dan menyederhanakan proses tender secara efisien.

Maka dari itu tujuan dari penulisan ini ialah untuk lebih memahami tentang bagaimana prosedur pengajuan lelang untuk jasa konsultan konstruksi sebagai penyedia barang/jasa agar dapat berhasil dalam proses lelang.

### Tinjauan Umum

Pada proses pelelangan atau pengadaan barang/jasa harus dilaksanakan sebaik mungkin. Dari awal penyusunan hingga manfaatnya harus bisa dirasakan oleh masyarakat, mengingat beberapa proyek pemerintah ialah dana dari APBN/APBND, maka perlu dipertanggung jawabkan dan juga transparansi.

### Pengertian Tender

Tender ialah proses penawaran untuk menentukan perusahaan terbaik yang akan melaksanakan suatu pekerjaan (Alfian Malik: 2010). Tender ialah proses pengajuan penawaran harga dari pihak-pihak tertentu terkait kegiatan tertentu, seperti mengerjakan atau memborong sepenuhnya maupun sebagian suatu pekerjaan, menjual, membeli, atau menyediakan barang dan jasa, berlandaskan perjanjian yang disepakati antara para pihak. (Sudarsono, Kamus Hukum :2007).

### Prinsip-prinsip Pengadaan Barang/Jasa

Dalam setiap tahapan pelaksanaan pengadaan barang dan jasa, pelaku pengadaan diwajibkan untuk menjunjung prinsip-prinsip fundamental yang meliputi:

- a) Pemanfaatan sumber daya secara optimal tanpa pemborosan (efisiensi);
- b) Pencapaian tujuan yang terukur dan tepat sasaran (efektivitas);
- c) Peluang bersaing yang terbuka luas bagi seluruh peserta (kompetitivitas);
- d) Keterbukaan informasi sepanjang proses berlangsung (transparansi);

- e) Perlakuan yang setara dan proporsional bagi seluruh pihak (keadilan dan kewajaran);
- f) Kemampuan mempertanggungjawabkan setiap keputusan dan tindakan secara jelas (akuntabilitas)

**Pelelangan**

Saat pengadaan pekerjaan konstruksi dengan pelelangan, metode pemilihan:

- 1. Pelelangan Umum
- 2. Pelelangan Terbatas
- 3. Pemilihan Langsung

Diagram yang disajikan dalam gambar berikut mengilustrasikan alur pelaksanaan pelelangan melalui beberapa metode sebagai berikut:

- 1. Proses pelelangan umum dengan mekanisme pascakualifikasi, menggunakan satu dokumen penawaran dan sistem evaluasi secara gugur.
- 2. Pelelangan umum tahap prakualifikasi yang dilakukan dalam dua tahap, dengan penerapan evaluasi berbasis sistem nilai serta analisis biaya yang mempertimbangkan umur ekonomis.
- 3. Pemilihan langsung dengan pendekatan pascakualifikasi, menggunakan metode satu sampul serta evaluasi berbasis sistem gugur.
- 4. Skema pelelangan terbatas yang ditujukan untuk kondisi atau kriteria tertentu sesuai dengan ketentuan pengadaan

**TKDN (Tingkat Komponen Dalam Negeri)**

Sesuai dengan Surat Edaran No 18/SE/M/2021 Pedoman Operasional Tertib Penyelenggaraan Persiapan Pemilihan dalam Pengadaan Jasa Konstruksi di lingkungan Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat disusun sebagai acuan pelaksanaan teknis bagi pihak-pihak terkait. Dokumen ini secara khusus ditujukan untuk Kelompok Kerja (Pokja) pemilihan dalam melaksanakan evaluasi terhadap harga penawaran.

Tabel 1 adalah rumus preferensi TKDN pada bab Instruksi Kepada Peserta.

**Procurement**

*Procurement* mencakup serangkaian aktivitas strategis yang dimulai dari identifikasi kebutuhan, pemilihan penyedia, perundingan

kontrak, hingga proses pengadaan barang atau jasa serta pengelolaan hubungan dengan mitra vendor. Proses ini memegang peran vital dalam mendukung kelancaran operasional perusahaan karena secara langsung memengaruhi mutu hasil, struktur biaya, dan keberlanjutan kegiatan bisnis.

Tabel. 1 Rumus TKDN sesuai Edaran 18/SE/M/2021

Semula	Menjadi
$HEA_{\text{komponen barang}} = (1 - KP) \times HP$	$HEA = (1 - KP) \times HP$
$HEA_{\text{komponen barang}} = \text{Harga Evaluasi Akhir tiap komponen barang.}$ $KP = TKDN \times \text{Preferensi Tertinggi.}$ $HP = \text{Harga Penawaran.}$	HEA = Harga Evaluasi Akhir. KP = TKDN x Preferensi Tertinggi. KP adalah koefisien preferensi Preferensi Tertinggi adalah preferensi harga maksimum yaitu 7,5% untuk pekerjaan konstruksi dan 25% untuk barang/jasa HP = Harga Penawaran setelah koreksi aritmatik.

**Manfaat Procurement**

**1. Kontrol Biaya**

Melalui penerapan proses procurement yang terstruktur dan strategis, perusahaan memiliki peluang lebih besar untuk mengontrol pengeluaran secara efektif, sehingga dapat meningkatkan margin keuntungan secara keseluruhan.

**2. Peningkatan Standar Kualitas**

Pemilihan mitra penyedia yang selektif dan tepat sasaran berkontribusi terhadap tersedianya barang atau jasa dengan mutu yang sesuai standar, yang pada gilirannya mendukung kinerja operasional perusahaan.

**3. Efisiensi Proses Operasional**

Sistem pengadaan yang terkelola dengan baik mempercepat proses pemenuhan kebutuhan dan meminimalkan hambatan operasional, sehingga menciptakan alur kerja yang lebih efisien dan responsif terhadap dinamika bisnis.

**Penilaian pada Kualifikasi**

Mengacu pada Peraturan Presiden Nomor 54 Tahun 2010, evaluasi terhadap penyedia jasa konstruksi yang dilakukan oleh panitia pemilihan mencakup tiga aspek utama:

**1. Segi administrasi**

Penilaian administratif menitikberatkan pada pemenuhan ketentuan perundang-undangan sebagai dasar legalitas operasional penyedia jasa konstruksi. Elemen yang diperiksa meliputi:

- a) Kompetensi, rekam jejak, dan kapasitas teknis maupun manajerial dalam pelaksanaan jasa;
- b) Status hukum perusahaan yang bebas dari pengawasan pengadilan;
- c) Ketidakterlaksanaan sanksi penghentian kegiatan usaha maupun pidana;
- d) Kemampuan hukum untuk melakukan penandatanganan kontrak;
- e) Ketersediaan sumber daya manusia, modal, peralatan, dan sarana pendukung lain;
- f) Tidak tercantum dalam daftar penyedia yang dikenakan sanksi atau daftar hitam.

### 2. Segi teknis

Penilaian dari sisi teknis mencakup pemenuhan spesifikasi dan persyaratan substantif sebagaimana tertuang dalam dokumen lelang. Hal ini meliputi metode pelaksanaan pekerjaan, kesesuaian jadwal waktu pelaksanaan, jenis dan jumlah peralatan minimal, komposisi dan kapasitas alat, personel kunci, spesifikasi teknis, serta bagian pekerjaan yang direncanakan untuk disubkontrakkan.

### 3. Segi harga antara

Penilaian harga mencakup koreksi aritmetika terhadap nilai penawaran yang diajukan, kejelasan daftar kuantitas dan harga satuan tiap item pekerjaan, serta analisis terhadap harga satuan pekerjaan utama yang digunakan dalam penyusunan penawaran.

Faktor-faktor yang mempengaruhi kemenangan kontraktor (Yohanes, 2019). Sebagai berikut :

1. Faktor biaya
2. Faktor ekonomi manajemen
3. Faktor tenaga kerja
4. Faktor material/bahan
5. Setelah mengetahui faktor apa saja bantaran sungai.

## 2. METODOLOGI

Berlandaskan capain yang ingin dituju kajian ini menerapkan metode *review* pada beberapa *literature* yang telah ada untuk dikaji kembali dengan memperhitungkan fenomena sosial yang ada saat ini dan juga dengan mengacu pada peraturan peraturan yang ada.

Sesuai dengan Edaran Presiden instruksi Presiden No 1 Tahun 2025 tentang Efisiensi Belanja Dalam Pelaksanaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara dan Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah Tahun

Anggaran 2025. Maka perlu adanya cara atau langkah yang perlu ditingkatkan. Metode yang diterapkan dalam kajian ini ialah penelitian studi literatur, Kajian ini melibatkan proses pengumpulan data dari berbagai sumber pustaka, termasuk membaca, mencatat, serta mengelola data secara objektif, sistematis, analitis, dan kritis. Meski persiapannya mirip dengan penelitian lain, studi literatur ini memperoleh data dari bahan pustaka seperti buku, jurnal, artikel, dan situs internet. Data yang dikumpulkan dan dianalisis semuanya berupa data sekunder, yaitu hasil penelitian terdahulu terkait variabel yang diteliti.

Proses analisis data diawali dengan telaah terhadap hasil-hasil penelitian terdahulu yang memiliki relevansi tinggi, baik dari segi topik maupun pendekatan terhadap isu yang tengah dikaji. Urutan telaah disusun berdasarkan kronologi publikasi, dimulai dari penelitian paling mutakhir menuju tahun-tahun sebelumnya. Dari hasil penelusuran tersebut, poin-poin yang berkaitan langsung dengan permasalahan utama dicatat dan dipetakan untuk memperjelas fokus kajian.



Gambar 1. Diagram Alir

Langkah berikutnya mencakup identifikasi temuan yang sesuai dengan tujuan analisis, khususnya dalam konteks pengajuan lelang pada pengadaan jasa konsultan konstruksi. Dalam hal ini, diperlukan penelaahan terhadap regulasi yang berlaku, seperti ketentuan dalam

Peraturan Daerah, Peraturan Pemerintah, Peraturan Presiden, hingga peraturan dari asosiasi profesi terkait yang telah disahkan secara resmi. Diagram alir berikut memvisualisasikan alur sistematis dari proses penelitian yang diterapkan.

Berlandaskan hasil dari kajian literatur yang ada mengenai pengadaan barang/jasa kemudian dilaksanakan pengerucutan terhadap poin-poin penting yang diperlukan terkait pengadaan barang/jasa agar dapat lolos atau memenangkan tender.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil kajian literatur menunjukkan adanya dinamika kebijakan dalam regulasi pengadaan barang dan jasa. Seperti diungkapkan oleh Asiyfa et al. dalam artikel ilmiah berjudul "*Perbandingan Aspek Efisiensi dan Efektivitas Kegiatan Tender Konstruksi Menurut Perpres No. 16 Tahun 2018 dan Perpres No. 12 Tahun 2021*", terdapat peningkatan efektivitas dan efisiensi dalam pelaksanaan tender konstruksi setelah diberlakukannya Peraturan Presiden Nomor 12 Tahun 2021. Penelitian tersebut mengungkap bahwa penurunan tingkat kecurangan mencerminkan perbaikan signifikan dibandingkan ketentuan pada Perpres sebelumnya.

Selain itu, penilaian terhadap tingkat kepatuhan terhadap regulasi juga menunjukkan adanya perbedaan mencolok antara dua peraturan tersebut. Perubahan tersebut menjadi salah satu indikator penting dalam kajian ini, yang kemudian menetapkan Perpres No. 12 Tahun 2021 sebagai landasan dalam proses pengajuan pengadaan barang dan jasa.

Salah satu aspek utama yang menjadi perhatian dalam proses tender ialah mekanisme penetapan harga. Dalam Perpres No. 12 Tahun 2021, ketentuan Pasal 67 ayat (3) mengatur mengenai pemberian preferensi harga dalam pelaksanaan pengadaan barang, sebagai bagian dari kebijakan afirmatif untuk mendukung peningkatan penggunaan produk dalam negeri.

1. diberikan untuk barang dengan TKDN minimal 25%.
2. Koefisien preferensi maksimal 25%.

preferensi harga ini memberi insentif bagi produk dalam negeri dengan TKDN minimal 25%, memberikan potongan efektif sampai 25% dalam evaluasi harga, dan untuk tender

internasional preferensi maksimal 7,5% bagi usaha nasional dibanding penawaran asing. Pemenang tender ditentukan berdasarkan harga evaluasi akhir terendah, dengan TKDN sebagai faktor penentu jika harga sama.

Untuk memperoleh informasi terkait barang atau jasa yang memiliki Tingkat Komponen Dalam Negeri (TKDN) minimal 25%, sebagaimana diatur dalam Peraturan Presiden Nomor 12 Tahun 2021 Pasal 67 ayat (3) huruf a, Direktorat Jenderal Bina Konstruksi telah menerbitkan surat edaran yang memuat sumber referensi resmi produk dalam negeri. Informasi tersebut dapat diakses melalui beberapa kanal utama, di antaranya laman TKDN milik Kementerian Perindustrian sebagai sumber utama data produk lokal beserta nilai TKDN-nya.

Selain itu, Sistem Informasi Material dan Peralatan Konstruksi (SIMPK) yang dikelola oleh Ditjen Bina Konstruksi turut menyediakan informasi material konstruksi yang telah tersertifikasi TKDN dan SNI dari lembaga yang berwenang. SIMPK menjadi salah satu sumber data yang mendukung pengambilan keputusan teknis dalam proses pengadaan.

Bentuk formulir penyampaian nilai TKDN yang wajib disampaikan oleh penyedia jasa telah ditetapkan dalam Peraturan LKPP Nomor 12 Tahun 2021. Formulir ini menjadi acuan Kelompok Kerja (Pokja) dalam melakukan evaluasi penawaran harga, khususnya untuk memberikan preferensi harga bagi produk atau peralatan dalam negeri yang memenuhi ambang batas TKDN minimal sebesar 25%.

Setelah mengkaji aspek penetapan harga dalam proses tender, diterapkan pula pendekatan digital sebagaimana diamanatkan dalam peraturan terbaru, yakni melalui mekanisme *e-tendering*. Untuk penyedia jasa konsultan, proses *e-tendering* dibagi menjadi dua tahapan utama, yang masing-masing mencakup rangkaian prosedur administratif dan teknis sesuai dengan ketentuan sistem pengadaan elektronik yang berlaku

1. Tahap kualifikasi
  - a. Kualifikasi bertujuan untuk menilai kompetensi dan kemampuan peserta seleksi melalui proses prakualifikasi.
  - b. Dokumen kualifikasi wajib disampaikan sebelum dokumen penawaran diajukan.

- c. Persyaratan yang ditetapkan ialah syarat minimal untuk menjamin kelayakan pelaksanaan pekerjaan.
2. Tahap penawaran
    - a. Dokumen penawaran administrasi teknis disebut File I
    - b. Dokumen penawaran biaya disebut File II

Sesuai dengan JDIIH Kementrian PUPR atau (Jaringan Informasi dan Dokumentasi Hukum) maka proses atau alur pada pengadaan barang dan jasa ialah:

1. Persyaratan umum untuk dapat mengikuti pelelangan barang/ jasa: identitas dan juga lingkup pekerjaan, sumber dana yang diajukan, peserta tender, penetapan pelanggaran terhadap aturan pengadaan, memahami larangan, tidak termasuk pada daftar hitam peserta, ali pengalaman dan juga pendayagunaan produksi dalam negri, sertifikat kompetensi bagi pekerja dan satu penawaran untuk tiap peserta.
2. Dokumen Tender: isi dokumen tender, Bahasa yang diterapkan pada dokumen tender, pemberian penjelasan, perubahan pada dokumen tender, tambahan waktu untuk memasukan dokumen penawaran
3. Penyiapan Dokumen Penawaran: biaya penyiapan penawaran, bahasa, dokumen, harga penawaran, mata uang yang diterapkan dan juga cara yang diterapkan untuk pembayaran, masa berlaku, pakta integritas, dan juga jaminan untuk penawaran asli.
4. Penyampaian Dokumen Penawaran: mempersiapkan dokumen penawaran, menyampaikan dokumen dan batas waktu memasukan penawaran dan juga dokumen apabila terlambat.
5. Pembukaan dan Evaluasi pada Penawaran: Pembukaan dan Evaluasi File I, Pembukaan dan Evaluasi File II, penawaran harga secara berulang, klarifikasi dan negosiasi teknis dan juga harga.
6. Penetapan Pemenang, setelah pemenang ditetapkan dan diumumkan maka akan diberikan waktu untuk melakukan sanggah dan juga banding.
7. Kelanjutan pada Tender Gagal, apabila tender gagal maka akan dilaksanakan tindak lanjut

8. Penunjukan Pemenang, setelah tahap akhir pemenang ditunjuk maka menyiapkan BAHF, berita acara, dan kerahasiaan proses.
9. Jaminan Pelaksanaan
10. Penandatanganan Kontrak Akhir.

Setelah sampai pada tahap penandatanganan kontrak maka pihak penyedia barang/jasa dalam melakukan atau mengerjakan proyek yang telah ditentukan, sesuai dengan peraturan yang ada seluruh proses dilaksanakan secara *E-tendering* tanpa melalui pertemuan secara langsung hal ini untuk mengurangi tingkat kecurangan sehingga semua dapat mengikuti proses lelang secara adil dan sehat.

Apabila dalam suatu proses tender tidak terdapat satupun peserta yang menyampaikan dokumen penawaran, meskipun telah diberikan perpanjangan waktu, maka Kelompok Kerja Pemilihan menetapkan status tender sebagai *gagal*. Ketentuan ini selaras dengan Pasal 51 ayat (2) huruf b Peraturan Presiden Nomor 12 Tahun 2021 mengenai Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah, serta Lampiran I Peraturan LKPP Nomor 12 Tahun 2021, poin 4.2.14 huruf b.

Sebagai langkah lanjutan atas kondisi tersebut, pelaksanaan tender atau seleksi ulang dapat dijadwalkan kembali. Pada tahap ini, partisipasi diperluas sehingga dapat melibatkan penyedia dengan kualifikasi usaha satu tingkat lebih tinggi dari klasifikasi yang ditetapkan sebelumnya.

Maka sebelum melakukan pengajuan tender maka perlunya memahami terlebih dahulu prosesnya baik untuk penentuan harga maupun untuk mengikuti proses *E-tendering*.

Proses *E-purcorument* dan *E-purccasing* ialah hal yang wajib diperhatikan juga dalam proses pengajuan tender ketika kita dinyatakan menang berikut ialah proses bagaimana kita melakukan *E-purcorument* :

1. **Penentuan Kebutuhan** : Perusahaan menentukan barang, jasa, atau bahan baku yang diperlukan untuk proyek.
2. **Permintaan Beli** : Departemen yang membutuhkan mengajukan permintaan pembelian (purchase requisition) ke tim procurement.
3. **Pencarian Pemasok** : Procurement mencari pemasok yang sesuai, baik dari daftar yang sudah ada maupun mencari pemasok baru.

4. **Negosiasi dan Seleksi** : Tim procurement melakukan negosiasi harga, syarat, dan ketentuan dengan calon pemasok terpilih.
5. **Pembuatan Pesanan Pembelian**  
Pengeluaran PO: PO (Purchase Order) dikeluarkan sebagai dokumen resmi berisi detail pesanan, harga, dan jadwal pengiriman.
6. **Konfirmasi Pesanan**: Pemasok menyetujui PO dan siap memproses pesanan sesuai kesepakatan.
7. **Penerimaan Barang atau Jasa** : Barang/jasa diperiksa oleh tim penerimaan untuk memastikan sesuai spesifikasi dan jumlah yang dipesan.
8. **Pembayaran kepada Pemasok** : Tim keuangan memverifikasi faktur pemasok sesuai PO dan laporan penerimaan, lalu melakukan pembayaran.
9. **Evaluasi Kinerja Pemasok** : Procurement menilai kinerja pemasok berlandaskan kualitas, ketepatan waktu, dan layanan yang diberikan.

Dan untuk *purchasaiang* ialah seluruh bagian dari proses *procurement* dikarenakan seluruh prosesnya dilaksanakan melalui daring atau tidak bertemu langsung maka seluruh proses akan terjamin mutunya tanpa takut terjadinya kecurangan.

#### 4. SIMPULAN

Dari hasil studi literatur yang dilaksanakan dalam proses pengadaan barang/jasa hingga sampai ketahapan penandatanganan kontrak maka pihak penyedia perlu mengkaji perihal setiap peraturan yang telah ditetapkan agar bisa memenangkan tender yang diberikan baik dari pemerintah maupun swasta.

Perusahaan perusahaan yang baru memulai dan ingin mengikuti tender perlu melakukan penentuan biaya dalam proses tender yang paling penting, bagi penyedia barang/jasa harus sudah menyesuaikan harga atau biaya yang akan ditawarkan dengan spesifikasi kebutuhan pekerjaan yang ada dan juga dengan peraturan yang ada saat ini. Apabila kedepannya terjadi perubahan peraturan kembali maka perlu adanya pengkajian ulang terkait prosedur atau proses dalam penyediaan barang/jasa pada konsultan konstruksi, sehingga Indonesia dapat menjadi negara yang semakin berkembang dan menjadi negara yang maju dalam segi infrastruktur dan lain halnya.

#### 5. UCAPAN TERIMA KASIH

Saya sebagai penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu saya dalam penyusunan kajian ini, kepada para

penulis jurnal dan juga artikel yang aktif melakukan kajian sehingga dapat tercapainya tulisan ini.

#### 6. DAFTAR PUSTAKA

- Malik, A. (2010). Pengantar bisnis jasa pelaksana konstruksi. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 2015 tentang Layanan Pengadaan Secara Elektronik.
- Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah.
- Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2021 tentang Perubahan atas Peraturan Presiden Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah.
- Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 54 Tahun 2010 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah.
- Sudarsono. (2007). Kamus hukum. Jakarta: PT Asdi Mahasatya.
- Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat. (2021). Surat edaran Nomor 18/SE/M/2021 tentang Pedoman operasional tertib penyelenggaraan persiapan pemilihan untuk pengadaan jasa konstruksi.
- Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat. (2023). Surat edaran Nomor 14/SE/M/2023 tentang Pedoman pelaksanaan tindak lanjut prakualifikasi/tender/seleksi gagal pada pengadaan jasa konstruksi.
- Utomo, S., & Fadli, R. M. (2021). Strategi penentuan harga penawaran pada tender proyek konstruksi dengan memperhitungkan faktor risiko.
- Utomo, A. C. (2018). Strategi untuk lulus pada tahap proses e-tendering bagi penyedia jasa konsultan proyek konstruksi milik pemerintah.
- Tolan Kiwan, Y. M. (2019). Analisis faktor penentu kemenangan kontraktor saat tender proyek konstruksi di Kabupaten Flores Timur dan Lembata. Jurnal Sondir, 2, Program Studi Teknik Sipil, FTSP, ITN Malang.