

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2015 tentang Penyelenggaraan Jasa Konstruksi dijelaskan bahwa jasa konstruksi mempunyai peran strategis dalam pembangunan nasional sehingga penyelenggaraannya perlu diatur untuk mewujudkan tertib pengikatan dan penyelenggaraan pekerjaan konstruksi, hasil pekerjaan konstruksi yang berkualitas dan peningkatan peran masyarakat. Oleh karena itu, pembangunan nasional dapat diwujudkan antara lain melalui upaya mendorong tumbuh dan berkembangnya jasa konstruksi secara efisien, peningkatan dan keandalan daya saing jasa konstruksi, yang selanjutnya diharapkan dapat meningkatkan efisien dan efektivitas penyelenggaraan pekerjaan konstruksi. Peningkatan efisiensi dan efektivitas penyelenggaraan jasa konstruksi dapat dimulai sejak dari pelelangan jasa konstruksi. Dengan pelelangan jasa konstruksi yang selektif dan berkualitas baik, maka akan diperoleh calon penyedia jasa yang berkualitas. Terpilihnya calon penyedia jasa yang berkualitas pada akhirnya menjamin terwujudnya utilitas publik yang dapat dipertanggung jawabkan.

Proses pelelangan memegang peran penting dalam tahapan pengadaan pekerjaan konstruksi. Proses pelelangan yang baik akan menghasilkan penyedia jasa yang kompetitif, efektif, efisien dan ekonomis dalam rangka penyelesaian pekerjaan konstruksi serta akan menghasilkan produk konstruksi yang sesuai dengan spesifikasi dan harapan pemilik pekerjaan serta memiliki asuransi dalam aspek ketepatan harga, mutu, dan waktu (Hendra Susanto-Hediana Makmur,

2013). Salah satu proses dari pelelangan tersebut adalah penyusunan dokumen penawaran. Acara pembukaan dokumen penawaran dilakukan secara resmi dalam suatu acara yang disaksikan oleh semua peserta lelang karena dokumen tersebut merupakan penentu dalam persaingan pemilihan penyedia barang/jasa pemerintah. Acara pembukaan penawaran selalu menjadi perhatian semua peserta lelang, karena dalam acara inilah panitia pengadaan barang/jasa pemerintah memberitahukan seluruh data-data yang terdapat dalam setiap dokumen penawaran kepada seluruh peserta lelang.

Kapabilitas dan profesionalisme sebuah perusahaan jasa konstruksi atau calon penyedia jasa sedikit banyak tercermin dari cara mereka mempersentasikan dokumen penawaran. Bila dokumen penawaran perusahaan jasa konstruksi ditampilkan tidak memenuhi prosedur, maka hal itu akan mempengaruhi penilaian panitia lelang. Memang, menyiapkan dokumen penawaran untuk ditampilkan dalam sebuah pelelangan jasa konstruksi bukanlah pekerjaan yang mudah. Diperlukan ketekunan, ketelitian, dan keseriusan untuk menyelesaikan dokumen penawaran yang baik. Tanpa landasan tersebut, mustahil sebuah perusahaan jasa konstruksi mampu menyiapkan dan menampilkan dokumen penawaran yang memadai atau memenuhi ketentuan-ketentuan yang disyaratkan dalam rencana kerja dan syarat-syarat (RKS) atau dalam *Aanvouling* (berita acara penjelasan lelang). Untuk menyiapkan dokumen penawaran jasa konstruksi yang memenuhi persyaratan RKS maupun *Aanvouling*, setiap perusahaan jasa konstruksi harus terlebih dahulu memahami proses pelelangan jasa konstruksi. Dengan memahami proses pelelangan jasa konstruksi maka perusahaan jasa konstruksi sebagai calon

peserta lelang dapat memahami rangkaian kejadian pelelangan jasa konstruksi tersebut.

Selain daripada memahami proses pelelangan, penyusunan dokumen penawaran juga harus menyiapkan segala dokumen atau surat-surat yang harus diurus terkait dengan dokumen penawaran. Oleh karena itu, dokumen penawaran seringkali terkendala dikatakan sulit dikarenakan dokumen yang harus dibuat dan disusun serta perhitungan RAB yang rumit adalah penyebab utama panjangnya proses penyusunan dokumen penawaran tersebut. Lama atau singkatnya waktu penyusunan dokumen penawaran banyak dipengaruhi oleh hambatan-hambatan yang mungkin terjadi dalam proses penyusunan dokumen penawaran. Bila ada banyak hambatan maka waktu penyusunan dokumen penyusunan dokumen penawaran akan lebih panjang, sebaliknya bila hanya ada sedikit hambatan maka waktu penyusunan akan semakin pendek. Maka dibutuhkan juga tips dalam menyusun dokumen penawaran yang baik pula.

Oleh karena itu, peserta lelang harus menambah wawasan dengan mencari sumber lain terkait dengan penyusunan dokumen penawaran tersebut dan bagaimana tips untuk menyusun dokumen penawaran. Kurangnya referensi atau landasan teori dapat mempengaruhi keefektifan dari dokumen penawaran tersebut. Untuk itu sangat diharapkan agar semua pihak dalam pelelangan pekerjaan konstruksi memiliki dasar-dasar penyusunan dokumen penawaran yang nampak jelas dan rasional.

Berdasarkan harapan di atas, maka penulis akan mencoba memberikan beberapa referensi tentang **“PENYUSUNAN DOKUMEN PENAWARAN PADA PROSES PELELANGAN UMUM (TENDER) PEKERJAAN**

KONSTRUKSI' yang diharapkan mampu untuk membantu peserta lelang dalam penyusunan dokumen penawaran untuk menyelesaikan sebuah dokumen penawaran yang baik.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut di atas maka dapat dirumuskan pokok permasalahan sebagai berikut :

1. Kurangnya pemahaman atau landasan teori terkait penyusunan dokumen penawaran.
2. Untuk menyiapkan dokumen penawaran, setiap perusahaan harus dapat memahami proses pelelangan.
3. Menyiapkan dokumen penawaran untuk ditampilkan dalam sebuah pelelangan jasa konstruksi bukanlah pekerjaan yang mudah.
4. Banyaknya dokumen yang harus disusun yang menjadi alasan waktu panjang dalam menyelesaikan dokumen penawaran.
5. Adanya hambatan yang mungkin saja terjadi selama proses menyusun dokumen penawaran.

C. Batasan Masalah

Adapun batasan masalah yang akan dibahas pada penulisan ini adalah sebagai berikut :

1. Proses pelelangan umum yang dikaji dalam penulisan ini adalah pelelangan umum yang terjadi di dalam lingkup pemerintahan.

2. Proses pelelangan umum yang dikaji dalam penulisan ini adalah pelelangan umum secara manual.

D. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah yang akan dibahas dalam penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Apa saja tahap-tahap atau proses dalam penyusunan dokumen penawaran ?
2. Hambatan-hambatan apa saja yang sering terjadi selama menyusun dokumen penawaran ?
3. Apa saja cara efektif dalam penyusunan dokumen penawaran ?
4. Apa saja bentuk surat dokumen penawaran ?

E. Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan dalam penulisan ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui tahap atau proses dalam penyusunan dokumen penawaran.
2. Untuk mengetahui hambatan apa saja yang terjadi selama proses penyusunan dokumen penawaran.
3. Untuk mengetahui cara efektif dalam penyusunan dokumen penawaran agar tercipta dokumen penawaran yang rasional.
4. Untuk mengetahui bentuk dari dokumen penawaran.

F. Manfaat Penulisan

1. Menjadi bahan untuk menambah wawasan dan kajian lebih lanjut bagi para pihak dalam penyusunan dokumen penawaran
2. Memberikan masukan kepada pemerintah dalam merumuskan kebijakan pelelangan umum (tender).
3. Masukan kepada kontraktor untuk mencari dan mempelajari hal-hal apa saja yang harus diperhatikan dalam dokumen penawaran serta hambatan apa saja yang sering terjadi.

