Jurnal Wacana Kinerja
Volume 23 | Nomor 1 | Juni 2020
DOI : 10.31845/jwk.v23i1.194
p-issn : 1411-4917; e-issn : 2620-9063
http://jwk.bandung.lan.go.id

Analisis Faktor-Faktor yang Memengaruhi Keputusan Penyedia untuk Memasukkan Penawaran pada Tender Pekerjaan Konstruksi di Kementerian Keuangan

Analysis of Factors Influencing Providers' Decisions to Enter Bid at the Construction Work Tenders at the Ministry of Finance

Bambang Sancoko[1] dan Bary Rachman Pratama

Pusdiklat Anggaran dan Perbendaharaan
Jl. Raya Puncak Km.72 Gadog, Megamendung, Bogor
Telp. (0251) 8244771, Fax. (0251) 8245412

(Diterima 30/01/20; Disetujui 23/04/20)

Abstract

The participation level of the construction-work provider tender within the Ministry of Finance did not reach the target. In 2017, the expected participation index was 5, but it was only 4.5 in reality. The purpose of this study was to determine the factors that influence provider's decision whether to submit tender or not, in the context of construction work within the Ministry of Finance. This study used a survey method with questionnaire, that previously validated using content validity technique, as the data collection instrument. This study found 10 factors that mostly influence providers whether to submit tender or not, in the context of construction work within the Ministry of Finance, i.e.: the labor/equipment availability, documents completeness, tender requirements compliance, accessibility to project site/location, hazard/security level, construction method, project location, tax liability, project site/site condition, and tender duration. It suggested that if the Ministry of Finance wishes to improve its participation index in the construction work auction, it is necessary to pay more attention to these factors when planning, preparing, and implementing procurement process.

***Keywords**: construction work, tenders, bid*

Abstrak

Tingkat partisipasi penyedia dalam tender pekerjaan konstruksi di lingkungan Kementerian Keuangan tidak mencapai target. Pada tahun 2017 ditetapkan target indeks tingkat partisipasi 5, tetapi realisasi capaian target indeks tingkat partisipasi hanya 4,5. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi penyedia untuk memasukkan penawaran atau tidak dalam tender pekerjaan konstruksi di lingkungan Kementerian Keuangan. Penelitian ini menggunakan metode survei dengan teknik pengumpulan data dari responden dilakukan melalui kuisioner dalam waktu tertentu. Instrumen divalidasi menggunakan validasi isi. Penelitian ini menghasilkan temuan, yaitu terdapat 10 faktor yang dianggap memengaruhi penyedia untuk memasukkan penawaran atau tidak dalam tender

[1] Email: bambangbahagia@gmail.com

pekerjaan konstruksi di lingkungan Kementerian Keuangan yaitu ketersediaan tenaga kerja/peralatan, kelengkapan dokumen, pemenuhan persyaratan untuk tender, aksesibilitas ke situs/lokasi proyek, tingkat bahaya/keamanan proyek, metode konstruksi, lokasi proyek, kewajiban pajak, kondisi situs/lokasi proyek, dan durasi tender. Untuk itu, apabila Kementerian Keuangan ingin mencapai tingkat partisipasi penyedia yang tinggi dalam pelelangan pekerjaan konstruksi maka perlu memberikan perhatian yang lebih pada faktor-faktor tersebut saat perencanaan, persiapan, maupun pelaksanaan pengadaan.

Kata Kunci: pekerjaan konstruksi, tender, penawaran.

1. PENDAHULUAN

Penyelenggaraan pemerintahan dalam rangka pelayanan publik memerlukan barang/jasa. Proses pengadaan barang/jasa harus menciptakan keterbukaan, transparansi, akuntabilitas serta prinsip persaingan/kompetisi yang sehat. Proses ini akan menghasilkan barang/jasa yang dapat dipertanggungjawabkan baik dari segi fisik, keuangan, maupun manfaatnya bagi kelancaran tugas pemerintah dan pelayanan masyarakat.

Pengadaan barang/jasa yang dimaksud di sini sebagaimana dijelaskan pada pasal 1 Perpres Nomor 16 tahun 2018:

> "*Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah yang selanjutnya disebut Pengadaan Barang/Jasa adalah kegiatan Pengadaan Barang/Jasa oleh Kementerian/Lembaga/ Perangkat Daerah yang dibiayai oleh APBN/APBD yang prosesnya sejak identifikasi kebutuhan, sampai dengan serah terima hasil pekerjaan* (Peraturan Presiden Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah beserta perubahannya, n.d.)."

Pelaksanaan pengadaan barang/jasa dilakukan melalui dua metode yaitu melalui swakelola dan melalui penyedia barang/jasa. Swakelola adalah cara memperoleh barang/jasa yang dikerjakan sendiri oleh Kementerian/Lembaga/Perangkat Daerah, Kementerian/Lembaga/Perangkat Daerah lain, organisasi kemasyarakatan, atau kelompok masyarakat. Sedangkan pengadaan melalui penyedia barang/jasa adalah cara memperoleh barang/jasa yang disediakan oleh Pelaku Usaha.

Tahapan penting dalam pengadaan barang/jasa melalui penyedia barang/jasa yang menentukan kualitas dari barang/jasa adalah tahap pemilihan penyedia barang/jasa. Tahap pemilihan penyedia barang/jasa dilakukan oleh Pejabat Pengadaan atau Kelompok Kerja (Pokja) Pemilihan. Penetapan metode pemilihan penyedia barang/jasa dilakukan oleh Pejabat Pengadaan atau Pokja Pemilihan berdasarkan jenis dan kompleksitas barang/jasa.

Metode pemilihan penyedia untuk paket pekerjaan konstruksi, sesuai dengan Perpres Nomor 16 tahun 2018 meliputi:

1. *E-purchasing.*
2. Pengadaan Langsung.
3. Penunjukan Langsung.
4. Tender Cepat.
5. Tender.

Salah satu prinsip pengadaan barang/jasa sesuai ketentuan dalam Peraturan Presiden Nomor 16 Tahun 2018 adalah bersaing. Prinsip bersaing menghendaki pengadaan barang/jasa harus dilakukan melalui persaingan yang sehat di antara sebanyak mungkin penyedia barang/jasa yang setara dan memenuhi persyaratan, sehingga dapat diperoleh barang/jasa yang ditawarkan secara kompetitif dan tidak ada intervensi yang mengganggu terciptanya mekanisme pasar dalam pengadaan barang/jasa.

Metode pemilihan yang mungkin dapat diambil untuk implementasi prinsip bersaing adalah tender/seleksi. Tender merupakan metode pemilihan yang memberi

peluang partisipasi para penyedia barang/jasa yang banyak. Dalam ketentuan lama, Peraturan Presiden Nomor 54 Tahun 2010, istilah yang digunakan untuk metode tender adalah pelelangan. Pengertian pelelangan yang paling sesuai merujuk pada pengertian Pelelangan Umum, yaitu 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 (Peraturan Presiden Nomor 54 Tahun 2010 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah beserta perubahannya sebagaimana terakhir dengan Peraturan Presiden Nomor 4 Tahun 2015, n.d.). Selanjutnya dalam ketentuan teknis sebagaimana Peraturan Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Nomor 9 Tahun 2018, diatur apabila peserta kualifikasi dalam tender/seleksi kurang dari tiga maka tender/seleksi dinyatakan gagal.

Tahapan pemilihan melalui tender/seleksi sesuai Perpres Nomor 16 Tahun 2018 adalah sebagai berikut:

1. Pelaksanaan Kualifikasi.
2. Pengumuman atau Undangan.
3. Pendaftaran dan Pengambilan Dokumen Pemilihan.
4. Pemberian Penjelasan.
5. Penyampaian Dokumen Penawaran.
6. Evaluasi Dokumen Penawaran.
7. Penetapan dan Pengumuman Pemenang.
8. Sanggah.

Di lingkungan Kementerian Keuangan, pelaksanaan tender/seleksi dilakukan melalui *e-tendering* yang diselenggarakan oleh unit Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE). Kementerian Keuangan sejak tahun 2016 melaksanakan program Modernisasi Pengadaan. Program tersebut merupakan kerja sama antara Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah (LKPP), *Millenium Challenge Account Indonesia* (MCAI), dan Kementerian Keuangan. Program ini dilaksanakan dalam rangka reformasi pengadaan dalam bidang kelembagaan, sumber daya manusia (SDM), dan pengelolaan kinerja pengadaan.

Millenium Challenge Account Indonesia (MCAI) menggunakan empat area untuk melakukan pengukuran pengelolaan kinerja pengadaan di Kementerian Keuangan, yaitu (1) area waktu, (2) area biaya, (3) area mutu, dan (4) area tingkat layanan. Indikator yang digunakan untuk mengukur 4 area tersebut adalah sebanyak 8 indikator, yaitu:

1. Proses pemilihan pengadaan yang selesai tepat waktu;
2. Efisiensi antara nilai Pagu dan kontrak;
3. Kualitas rencana pengadaan:
   a. Perbandingan RUP dan Surat Edaran;
   b. Metode pemilihan berdasarkan regulasi dengan aktual.
4. Partisipasi penyedia barang/jasa;
5. Kesesuaian dengan persyaratan pelelangan;
6. Tidak gagal lelang;
7. Kepuasan pelanggan internal; dan
8. Kepuasan penyedia barang/jasa eksternal.

Sesuai dengan laporan Pengelolaan Kinerja Pengadaan Barang/Jasa tahun 2017, tingkat partisipasi penyedia barang/jasa merupakan indikator pengukuran program Modernisasi Pengadaan yang tidak mencapai target. Target indeks tingkat partisipasi penyedia barang/jasa tahun 2017 yang ditetapkan adalah 5, sedangkan realisasi capaiannya hanya 3,81. Data jumlah paket pekerjaan untuk semua jenis pengadaan barang/jasa dan penawaran yang masuk dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Data Paket Pekerjaan dan Penawaran Penyedia Barang/Jasa Tahun 2016 dan 2017

Jenis Pengadaan	Tahun 2016				Tahun 2017			
	Jml Paket	Nilai Paket (dalam juta Rp)	Penawaran Masuk	Tingkat Partisipasi Penyedia	Jml Paket	Nilai Paket (dalam juta Rp)	Penawaran Masuk	Tingkat Partisipasi Penyedia
Barang	107	118.756,8	803	7,50	150	371.497,3	825	5,50
Pekerjaan Konstruksi	100	508.098,5	419	4,19	90	325.580,3	406	4,51
Jasa Lainnya	220	1.343.116,4	705	3,20	236	1.618.406,9	650	2,75
Jasa Konsultasi	101	47.507,8	303	3,00	66	23.483,3	183	2,77
Jumlah	528	2.017.479,4	2.230	4,22	542	2.338.967,8	2064	3.81

Sumber: Data penelitian diolah, 2019.

Tingkat partisipasi penyedia diukur dari jumlah dokumen penawaran yang disampaikan oleh calon penyedia dibagi dengan jumlah paket pekerjaan yang tersedia, sebagaimana rumus berikut ini:

$$\text{Tingkat partisipasi penyedia barang/jasa} = \frac{\sum \text{Dokumen penawaran}}{\sum \text{Paket pekerjaan}}$$

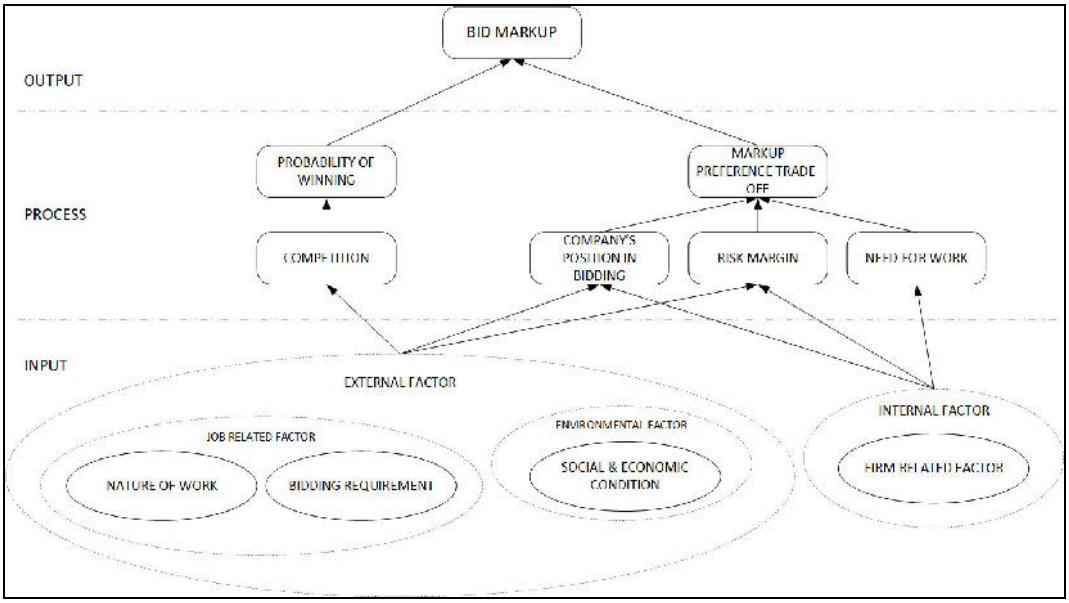
Dari Tabel 1 dapat dilihat bahwa hanya pengadaan barang yang realisasi tingkat partisipasi penyedianya melebihi target (tingkat partisipasi 5,5). Pekerjaan konstruksi, jasa konsultansi dan jasa lainnya merupakan jenis pengadaan yang tidak mencapai target tingkat partisipasi penyedia. Kita juga dapat melihat bahwa tingkat partisipasi penyedia juga mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun 2016. Tingkat partisipasi penyedia untuk jenis pengadaan barang, jasa konsultansi, dan jasa lainnya mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun 2016. Hanya pengadaan pekerjaan konstruksi yang mengalami kenaikan tingkat partisipasi penyedia dibandingkan dengan tahun 2016. Tetapi tingkat partisipasi penyedia untuk pengadaan pekerjaan konstruksi juga tidak mencapai target. Selain itu, terjadi penurunan jumlah dokumen penawaran yang disampaikan oleh calon penyedia pekerjaan konstruksi dibandingkan dengan tahun 2016.

Berkaitan dengan tidak tercapainya target tingkat partisipasi penyedia tersebut, timbul pertanyaan faktor-faktor apa yang memengaruhi penyedia pekerjaan konstruksi untuk memasukkan penawaran atau tidak dalam tender pekerjaan konstruksi di lingkungan Kementerian Keuangan. Peneliti tertarik untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi penyedia pekerjaan konstruksi untuk memasukkan penawaran atau tidak pada tender pekerjaan konstruksi di lingkungan Kementerian Keuangan. Peneliti memilih pekerjaan konstruksi untuk diteliti karena jasa konsultansi dan jasa lainnya memiliki variasi jenis pekerjaan yang sangat banyak sehingga sulit untuk dirumuskan model penelitiannya.

2. TINJAUAN TEORETIS DAN PENELITIAN SEBELUMNYA

2.1. *Bid Reasoning Model*

Banyak faktor yang memengaruhi calon penyedia untuk membuat keputusan akan ikut tender (lelang) atau tidak setelah mereka memahami paket pekerjaan yang ditenderkan (dilelang). Model alasan penawaran (*bid reasoning*) menggabungkan 4 faktor pertimbangan kontraktor dalam menentukan keputusan penawaran, yaitu kompetisi/persaingan (*competition*), risiko (*risk*), kebutuhan akan pekerjaan (*need for work*), dan posisi perusahaan dalam tender (*company's position in bidding*). Keempat faktor terserbut dibagi menjadi faktor internal dan eksternal (Chua & Li, 2000). Model alasan penawaran terlihat seperti gambar 1.



Gambar 1. *Bid Reasoning Model*
Sumber: (Chua & Li, 2000)

Pada Gambar 1 dijelaskan atribut-atribut yang terdapat dalam model alasan penawaran. Atribut-atribut tersebut dapat dikelompokkan menjadi 2 kategori utama, yaitu faktor internal dan eksternal. Selanjutnya dirinci ke dalam *reasoning subgoals and factors* seperti terlihat pada Tabel 2. Terdapat 51 faktor yang memengaruhi alasan untuk melakukan penawaran atau tidak (Chua & Li, 2000).

Tabel 2. *Reasoning Subgoals*

Kategori	*Reasoning Subgoals and Factors*
External factors	
Job related	***Nature of work***
	1. *Type of project*
	2. *Size of project*
	3. *Degree of technological difficulty*
	4. *Cash flow requirement*
	5. *Type and number of supervisory required*
	6. *Type and number of labor required*
	7. *Type and number of equipment required*
	8. *Site accessibility*

Kategori	*Reasoning Subgoals and Factors*
	9. Project public exposure and prestige
	10. Project timescale and penalty for noncompletion
	11. Degree of subcontracting
	12. Identity of owner/consultant
	13. Safety hazards
	14. Site space constraints
	15. Consultants' interpretation of the specification
	16. Delay or shortage on payment
	Bidding requirement
	17. Required bond capacity
	18. Prequalification requirement
	19. Bidding method (open/close)
	20. Time allowed for bid preparation
	21. Completeness of drawing and specification *(lanjut ke halaman berikutnya)*
Environmental	***Social and economic condition***
	22. Availability of other projects
	23. Availability of qualified labor
	24. Availability of qualified staffs
	25. Availability of equipment
	26. Availability of qualified subcontractor
	27. Government regulation
	28. Degree of difficulty in obtaining bank loan
	29. Resource price fluctuation
Internal factors	***Firm-related factors***
	30. Expertise in management and coordination
	31. Similar experience
	32. Familiarity with site condition
	33. Reliability of subcontractors
	34. Current workload in bid preparation
	35. Competence of estimators
	36. Adequacy of resource market price information
	37. Current workload of projects
	38. Promotion of company reputation
	39. Required rate of return in investment
	40. General office's overhead recovery
	41. Need for continuity in employment of key personnel and work force
	42. Relationship with owner
	43. Share of market
	44. Financial ability
	45. Strength of business partner/subsidiaries
	46. Possession of qualified staffs
	47. Possession of qualified labor
	48. Possession of qualified subcontractor
	49. Possession of required equipment
	50. Company's ability in design involvement and in-novation
	51. Company's ability in required construction technique

Sumber: (Chua & Li, 2000)

Faktor eksternal merupakan faktor-faktor yang berkaitan dengan pekerjaan (*job-related*) atau faktor-faktor yang tidak dapat dikontrol oleh kontraktor (lihat Tabel 2). Faktor internal merupakan faktor-faktor yang terkait langsung dengan perusahaan, meliputi

keahlian, pengalaman, kemampuan finansial, kepemilikan sumber daya, beban kerja saat ini, dan lain sebagainya. Banyak faktor internal yang tidak dapat diakses oleh kontraktor lain, dan faktor-faktor tersebut berbeda antara perusahaan satu dengan lainnya (Chua & Li, 2000).

Oyeyipo, dkk dalam kajiannya mengidentifikasi terdapat 48 faktor yang memengaruhi penyedia akan melakukan penawaran atau tidak dalam pelelangan pekerjaan konstruksi (Oyeyipo, Odusami, Ojelabi, & Adedeji, 2016). Daftar faktor tersebut dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Faktor-faktor yang Memengaruhi Keputusan Ikut Penawaran atau Tidak

No.	Faktor-faktor yang Memengaruhi
1.	*Financial capability of the client*
2.	*Availability of capital*
3.	*Availability of materials*
4.	*Fulfilling the "to tender" condition*
5.	*Chances of obtaining the job*
6.	*Project size*
7.	*Need for work*
8.	*Profitability (profit potential)*
9.	*Availability of labour/equipment*
10.	*Relations with and reputation to client*
11.	*Experience in similar project*
12.	*Type of contract*
13.	*Project type*
14.	*Site accessibility*
15.	*Degree of hazard/safety*
16.	*Type of owner/client identity*
17.	*General overhead*
18.	*Method of construction*
19.	*Site condition*
20.	*Anticipated rate of return*
21.	*Risk involved in investment*
22.	*Technological difficulty of project beyond the capability of the firm*
23.	*Owner's requirement*
24.	*Risk of fluctuation in material price*
25.	*Prequalification requirement*
26.	*Imported materials and equipment*
27.	*Completeness of documents*
28.	*Project location*
29.	*Duration of project*
30.	*Project's possible contribution to breaking into new markets*
31.	*Government legislation*
32.	*Tendering duration*
33.	*Tendering method*
34.	*Requirement of bond capacity*
35.	*Current workload*
36.	*Value of liquidated damages*
37.	*Market direction*
38.	*Availability of other projects*
39.	*Tax liability*
40.	*Bidding document price*
41.	*Site clearance of obstruction*

No.	Faktor-faktor yang Memengaruhi
42.	*Competitiveness of competitors*
43.	*Insurance premium*
44.	*Competitive environment*
45.	*Number of competitors*
46.	*Uncertainty due to weather conditions*
47.	*Portion subcontracted to others*
48.	*Identity of competitors*

Sumber: (Oyeyipo et al., 2016)

2.2. Penelitian Sebelumnya

Dalam penelitian masalah ini, peneliti merujuk pada beberapa penelitian terdahulu yang terkait di antaranya adalah:

1. *Key Factors in Bid Reasoning Model* oleh D. K. H. Chua, Member, ASCE, and D. Li
   Kajian ini mengumpulkan daftar faktor penentu dari hasil penelitian sebelumnya dan pendapat dari praktisi berpengalaman dalam penawaran kompetisi. Berdasarkan faktor-faktor ini, model penalaran dibuat untuk mendalami proses pengambilan keputusan. Kajian ini berfokus pada efek faktor penentu pada empat sub-tujuan penalaran: persaingan, risiko, posisi perusahaan dalam penawaran, dan kebutuhan untuk bekerja. Kuesioner survei dikembangkan dengan empat hierarki yang dirumuskan masing-masing untuk empat sub-tujuan penalaran. Dari survei ini, seperangkat faktor kunci utama dan bobot-bobot relatifnya diidentifikasi. Faktor-faktor kunci hasil kajian ini dapat dilihat pada Tabel 2 (Chua & Li, 2000).
2. *Factors Affecting Contractors' Bidding Decisions for Construction Projects in Nigeria* oleh Opeyemi Olanrewaju Oyeyipo, Koleola Tunwase Odusami, Rapheal Abiodun Ojelabi and Adedeji Olushola Afolabi
   Kajian ini berawal dari asumsi umum yang percaya bahwa praktik penawaran yang salah merupakan penyumbang utama tidak efisiennya industri konstruksi. Ini berarti bahwa setiap peningkatan dalam penawaran memiliki potensi untuk meningkatkan kinerja industri, meningkatkan kualitas proses pengambilan keputusan dan membantu dalam mencapai tujuan strategis dari organisasi kontrak. Kajian ini untuk mengevaluasi faktor-faktor yang memengaruhi keputusan kontraktor untuk mengajukan tawaran pada tender proyek. Selain itu, kajian ini juga untuk mengevaluasi pentingnya faktor-faktor yang teridentifikasi dalam pengambilan keputusan. Kuesioner terstruktur digunakan sebagai instrumen utama untuk mengumpulkan data dari responden (Oyeyipo et al., 2016).
   Hasil kajian menunjukkan bahwa kemampuan keuangan klien, ketersediaan modal dan ketersediaan bahan merupakan faktor paling penting yang dipertimbangkan kontraktor ketika membuat keputusan ikut penawaran atau tidak. Kajian juga mengungkapkan bahwa persaingan (jumlah dan identitas pesaing) tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan penawaran kontraktor. Kajian ini merekomendasikan bahwa kontraktor juga harus membangun reputasi mereka dalam industri konstruksi dengan memperoleh kompetensi dan kemampuan teknis karena kualitas ini telah menjadi pertimbangan penting dalam menilai daya saing kontraktor, serta menjadi indikator kunci dari tender yang berhasil dalam proyek konstruksi. Hasil kajian secara lengkap dapat dilihat pada Tabel 3 (Oyeyipo et al., 2016).
3. *Factors Considered in Tendering Decisions by Top UK Contractors* oleh Ali A. Shash
   Penelitian yang dilakukan oleh Shash bertujuan untuk (1) mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi keputusan kontraktor untuk menyampaikan penawaran atau

tidak, (2) mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi keputusan kontraktor untuk menaikkan harga penawaran, dan (3) mengevaluasi seberapa penting faktor-faktor yang teridentifikasi tersebut bagi pengambil keputusan. Shash menggunakan 55 faktor yang dihasilkan dari tinjauan literatur penelitian-penelitian sebelumnya untuk disebarkan kepada responden melalui kuesioner. Kuesioner menggunakan 7 skala *Likert* yang menunjukkan tingkat kepentingan dengan 1 menunjukkan tingkat efek yang rendah dan 7 menunjukkan tingkat efek yang tinggi (Shash, 1993).

Jumlah responden pada penelitian ini adalah 300 kontraktor top di UK. Sebanyak 85 dari 300 atau sekitar 28,3% mengembalikan kuesioner. Berdasarkan data dari 85 responden, diperoleh bahwa faktor-faktor yang memengaruhi keputusan untuk menawar atau tidak adalah seperti pada Tabel 4.

Tabel 4. Faktor-faktor Yang Memengaruhi Keputusan Penawaran menurut Shash

Rank	Faktor-faktor	*Importance indeks*
1	*Need for work*	*86.39*
2	*Number of competitors tendering*	*83.50*
3	*Experience in such projects*	*83.16*
4	*Current work load*	*83.16*
5	*Owner/promoter client identity*	*78.82*
6	*Contract conditions*	*78.57*
7	*Project type*	*78.57*
8	*Past profit in similar projects*	*76.36*
9	*Project size*	*75.46*
10	*Tendering method (selective, open)*	*75.17*
11	*Risk involved owing to the nature of the work*	*74.83*
12	*Project location*	*74.12*
13	*Type of contract*	*71.60*
14	*Availability of qualified staff*	*71.60*
15	*Rate of return*	*71.43*
16	*Project cash flow*	*69.19*
17	*Tendering duration*	*69.19*
18	*Availability of other projects*	*68.88*
19	*Availability of labour*	*68.71*
20	*Completeness of the documents*	*68.67*
21	*Risk involved in the investment*	*68.33*
22	*Quality of available labour*	*68.20*
23	*Designer/architect/engineer*	*67.13*
24	*Anticipated value of liquidated damages*	*66.61*
25	*Type and number of supervisory persons available*	*65.21*
26	*Competitiveness of competitors*	*64.40*
27	*Contractor involvement in the design phase*	*63.53*
28	*Confidence in company work force*	*62.99*
29	*Degree of difficulty*	*61.73*
30	*Company strength in the industry*	*59.93*
31	*Reliability of company cost estimate*	*59.79*
32	*Design quality*	*59.04*
33	*Risk in fluctuation in labour prices*	*58.84*
34	*Degree of hazard (safety)*	*58.84*
35	*Availability of required cash*	*58.50*
36	*Risk in fluctuation in material prices*	*57.65*
37	*Labour environment*	*57.65*
38	*Identity of competitors*	*57.49*

Rank	Faktor-faktor	*Importance indeks*
39	*Owner's special requirements*	*56.63*
40	*General (office) overhead*	*54.01*
41	*Public exposure*	*54.01*
42	*Project start time*	*52.77*
43	*Portion subcontracted to nominated subcontractors*	*51.81*
44	*Project duration*	*51.43*
45	*Availability of equipment*	*51.19*
46	*Type and number of supervisory persons required*	*50.92*
47	*Job related contingency*	*50.38*
48	*Portion subcontracted to domestik subcontractors*	*49.58*
49	*Qualification requirements*	*49.30*
50	*Policy in production cost savings*	*47.50*
51	*Policy in economic use of building resources*	*46.86*
52	*Bond requirements*	*43.88*
53	*Government regulations*	*43.71*
54	*Insurance premium*	*36.66*
55	*Tax liabilities*	*33.73*

Sumber: (Shash, 1993)

Shash menyimpulkan bahwa (1) *need for work*, (2) *number of competitors tendering*, dan (3) *experience in such projects* merupakan faktor utama yang memengaruhi keputusan kontraktor untuk memasukkan penawaran atau tidak (Shash, 1993).

Berdasarkan penelitian-penelitian sebagaimana dijelaskan di atas, selanjutnya peneliti bermaksud menggunakan variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian-penelitian tersebut di atas dalam konteks lokus penelitian yang berbeda, yakni tender pekerjaan konstruksi di Kementerian Keuangan Republik Indonesia.

3. METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Dalam kajian ini peneliti menggunakan metode deskriptif. Penelitian deskriptif bermaksud membuat penelitian secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta, dan sifat-sifat populasi tertentu (Usman, 2004). Penelitian ini mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor apa yang memengaruhi minat penyedia pekerjaan konstruksi untuk memasukkan penawaran pada pelelangan pekerjaan konstruksi di lingkungan Kementerian Keuangan. Penelitian yang dilakukan adalah mengidentifikasi faktor-faktor dan menganalisis faktor-faktor yang paling dominan.

3.2. Jenis dan Sumber Data

Jenis data dalam penelitian ini dilihat dari jenisnya adalah data kuantitatif, yaitu data yang berbentuk angka (Suryani & Hendryadi, 2015). Menurut sumbernya, data dalam penelitian ini adalah data eksternal, yaitu data yang menggambarkan keadaan/kegiatan di luar organisasi. Sedangkan menurut waktu pengumpulannya, data penelitian ini adalah data *cross-section*, yaitu data yang dikumpulkan pada waktu tertentu (*at a point of time*) yang dapat menggambarkan keadaan/kegiatan pada waktu tersebut.

Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer, yaitu data yang dikumpulkan dan diolah sendiri dari objeknya. Metode yang dilakukan dalam proses pengumpulan data menggunakan kuesioner. Metode kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan kepada responden untuk dijawab (Suryani & Hendryadi, 2015).

Populasi dalam penelitian ini adalah penyedia pemenang pekerjaan konstruksi pada paket-paket pekerjaan konstruksi di Kementerian Keuangan pada tahun 2017, yaitu sebanyak 31 perusahaan. Untuk mendapatkan sampel digunakan teknik *Proportionate Stratified Random Sampling*. *Proportionate Stratified Random Sampling* merupakan teknik pengambilan sampel dari anggota populasi secara acak dan berstrata secara proporsional. Dengan menggunakan rumus Slovin, maka sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 24 (*error tolerance* = 10%).

3.3. Definisi Operasional Variabel Penelitian

Peneliti menganggap faktor-faktor yang diidentifikasi oleh Oyeyipo, dkk (2016) komprehensif dan telah mencakup sebagian faktor-faktor yang terdapat pada penelitian Chua dan Li (2000) serta Shash (1993). Selain itu, responden yang digunakan pada penelitian Chua dan Li (2000) serta Shash (1993) adalah kontraktor pada negara maju, yaitu Singapura dan UK. Hal tersebut berbeda dengan responden yang digunakan pada penelitian Oyeyipo, dkk (2016) yang menggunakan kontraktor pada negara berkembang, yaitu Nigeria. Oleh karena itu, peneliti menetapkan variabel dengan mengacu pada rumusan dalam penelitian *Factors Affecting Contractors' Bidding Decisions for Construction Projects in* Nigeria oleh Opeyemi Olanrewaju Oyeyipo, dkk (Oyeyipo et al., 2016). Selanjutnya terhadap variabel penelitian tersebut dilakukan penyesuaian sebagaimana Tabel 5.

Tabel 5. Faktor-faktor yang Memengaruhi Penyedia Memasukkan Penawaran dalam Pelelangan Pekerjaan Konstruksi di Lingkungan Kementerian Keuangan

No.	Faktor-faktor yang Memengaruhi
1.	Kemampuan finansial dari klien
2.	Ketersediaan modal
3.	Ketersediaan bahan material
4.	Memenuhi persyaratan untuk tender
5.	Peluang untuk mendapatkan pekerjaan
6.	Ukuran/cakupan proyek
7.	Kebutuhan akan pekerjaan
8.	Profitabilitas (potensi keuntungan)
9.	Ketersediaan tenaga kerja/peralatan
10.	Hubungan dan reputasi dengan klien
11.	Pengalaman dalam proyek sejenis
12.	Jenis kontrak
13.	Jenis proyek
14.	Aksesibilitas ke situs/lokasi proyek
15.	Tingkat bahaya/keamanan
16.	Jenis identitas pemilik/klien (misalnya pemerintah atau swasta)
17.	Biaya-biaya lain di luar biaya pelaksanaan pekerjaan
18.	Metode konstruksi
19.	Kondisi situs/lokasi proyek
20.	Tingkat pengembalian yang diantisipasi
21.	Risiko yang ada dalam investasi

No.	Faktor-faktor yang Memengaruhi
22.	Kesulitan teknologi proyek di luar kemampuan perusahaan
23.	Kebutuhan pemilik pekerjaan
24.	Risiko fluktuasi harga material
25.	Persyaratan prakualifikasi
26.	Bahan dan peralatan yang diimpor
27.	Kelengkapan dokumen
28.	Lokasi proyek
29.	Durasi proyek
30.	Kemungkinan kontribusi proyek untuk bisa masuk ke pasar baru (misalnya, selama ini bermain di nilai proyek kecil ingin masuk ke pasar dengan nilai menengah)
31.	Peraturan-peraturan terkait
32.	Durasi tender
33.	Metode tender
34.	Kemampuan untuk memenuhi persyaratan dalam mendapatkan dukungan bank
35.	Beban kerja saat ini
36.	Nilai ganti rugi
37.	Tingkat persaingan
38.	Ketersediaan proyek lain
39.	Kewajiban pajak
40.	Biaya penyusunan dokumen penawaran
41.	Tingkat kesulitan untuk membersihkan objek yang menghalangi di lokasi proyek
42.	Daya saing kompetitor
43.	Beban-beban premi asuransi
44.	Lingkungan yang kompetitif
45.	Jumlah kompetitor
46.	Ketidakpastian karena kondisi cuaca
47.	Bagian yang disubkontrakkan kepada pihak lain
48.	Identitas kompetitor/pesaing

Sumber: Oyeyipo et al., 2016

3.4. Instrumen Penelitian

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Instrumen yang dikembangkan adalah non-tes yaitu dengan cara penyebaran kuesioner kepada responden. Langkah-langkah pengembangan penelitian adalah:

a. Identifikasi faktor yang dilakukan melalui studi literatur untuk menentukan faktor-faktor apa yang memengaruhi penyedia pekerjaan konstruksi untuk memasukkan penawaran atau tidak dalam pelelangan paket pekerjaan konstruksi.
b. Menetapkan faktor-faktor apa yang memengaruhi penyedia pekerjaan konstruksi untuk memasukkan penawaran atau tidak dalam pelelangan paket pekerjaan konstruksi di lingkungan Kementerian Keuangan.

Kuesioner digunakan untuk mengumpulkan data terkait tanggapan responden atas faktor-faktor yang memengaruhi penyedia pekerjaan konstruksi untuk memasukkan penawaran atau tidak dalam pelelangan paket pekerjaan konstruksi di lingkungan Kementerian Keuangan. Untuk mengukur sikap, pendapat, atau persepsi responden dalam kuesioner, digunakan skala *Likert* 1 sampai 5 dengan kategori sebagaimana Tabel 6.

Tabel 6. Skala Pengukuran Persepsi Responden

Kode Persepsi	Kategori
5	Sangat Penting
4	Penting
3	Cukup Penting
2	Tidak Begitu Penting
1	Tidak Penting

Sumber: Data penelitian diolah, 2019.

3.5. Uji Validitas dan Reliabilitas

Instrumen yang baik harus memenuhi dua syarat yaitu valid dan reliabel. Uji validitas merupakan metode pengujian ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur melakukan fungsi ukurnya. Instrumen pengukuran dapat dikatakan mempunyai validitas yang tinggi apabila alat tersebut memberikan hasil ukur sesuai dengan yang dimaksud dalam pengukuran, atau instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Selanjutnya, untuk mengetahui tingkat validitas item pertanyaan dapat dilihat melalui korelasi antara skor tiap *item* pertanyaan dengan skor total *item* (r-hitung) yang dinotasikan dengan *Corrected Item-Total Correlation*. Jika nilai r-hitung lebih besar dari nilai r-tabel (r-hitung > r-tabel), maka *item* tersebut dinyatakan valid, dan sebaliknya (Arikunto, 2006).

Reliabilitas adalah keandalan/konsistensi alat ukur tersebut dalam mengukur apa yang hendak diukur, artinya kapan pun alat ukur itu digunakan akan memberikan hasil yang sama. Oleh karena itu, reliabilitas merupakan ukuran suatu kestabilan dan konsistensi responden dalam menjawab hal yang berkaitan dengan bentuk-bentuk pertanyaan yang merupakan dimensi suatu variabel. Selanjutnya, suatu alat ukur yang baik dan handal memiliki susunan dan bentuk pertanyaan yang tepat sehingga menjamin interpretasi yang tetap sama walaupun disampaikan berulang-ulang pada banyak responden dalam kurun waktu yang berbeda-beda (Arikunto, 2006). Dalam penelitian ini, pengujian reliabilitas instrumen dilakukan dengan menggunakan koefisien *alpha Cronbach*. Nilai *alpha Cronbach* berkisar antara 0-1, semakin mendekati 1 maka semakin menunjukkan tingkat konsistensi skor. Menurut Sekaran, instrumen penelitian yang memiliki nilai *alpha Cronbach* ≥ 0,70 adalah dapat diterima, di atas 0,80 dikatakan baik (Suryani & Hendryadi, 2015).

3.6. Metode Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan statistik deskriptif. Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendiskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

Tahapan analisis data meliputi aktivitas sebagai berikut:

a. Mengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responden.
b. Melakukan tabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden.
c. Menyajikan data tiap variabel yang diteliti.
d. Melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4. 1. Hasil Penelitian

Faktor-faktor apa saja yang memengaruhi keputusan penyedia untuk menyampaikan penawaran atau tidak menyampaikan penawaran dapat dilihat dengan nilai rata-rata (*mean*) dari masing-masing faktor. Nilai rata-rata dari 48 faktor-faktor tersebut dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Nilai Rata-Rata Persepsi Responden terhadap Variabel

Faktor-faktor	N	*Mean*		*Std. Deviation*	*Variance*
	Statistic	*Statistic*	*Std. Error*	*Statistic*	*Statistic*
Kemampuan finansial dari klien	13	4,38	,213	,768	,590
Ketersediaan modal	13	4,38	,213	,768	,590
Ketersediaan bahan material	13	4,38	,241	,870	,756
Memenuhi persyaratan untuk tender	13	4,54	,183	,660	,436
Peluang untuk mendapatkan pekerjaan	13	4,23	,166	,599	,359
Ukuran/cakupan proyek	13	3,77	,166	,599	,359
Kebutuhan akan pekerjaan	13	4,15	,222	,801	,641
Profitabilitas (potensi keuntungan)	13	4,08	,211	,760	,577
Ketersediaan tenaga kerja/peralatan	13	4,62	,140	,506	,256
Hubungan dan reputasi dengan klien	13	4,38	,213	,768	,590
Pengalaman dalam proyek sejenis	13	3,85	,154	,555	,308
Jenis kontrak	13	4,08	,137	,494	,244
Jenis proyek	13	3,92	,137	,494	,244
Aksesibilitas ke situs/lokasi proyek	13	4,54	,183	,660	,436
Tingkat bahaya/keamanan	13	4,54	,183	,660	,436
Jenis identitas pemilik/klien (misalnya pemerintah atau swasta)	13	4,23	,166	,599	,359
Biaya-biaya lain di luar biaya pelaksanaan pekerjaan	13	3,92	,178	,641	,410
Metode konstruksi	13	4,54	,144	,519	,269
Kondisi situs/lokasi proyek	13	4,46	,183	,660	,436
Tingkat pengembalian yang diantisipasi	13	4,15	,191	,689	,474
Risiko yang ada dalam investasi	13	4,08	,239	,862	,744
Kesulitan teknologi proyek di	13	3,85	,249	,899	,808

Faktor-faktor	N	*Mean*		*Std. Deviation*	*Variance*
	Statistic	*Statistic*	*Std. Error*	*Statistic*	*Statistic*
luar kemampuan perusahaan					
Kebutuhan pemilik pekerjaan	13	4,08	,211	,760	,577
Risiko fluktuasi harga material	13	4,38	,180	,650	,423
Persyaratan prakualifikasi	13	4,08	,178	,641	,410
Bahan dan peralatan yang diimpor	13	3,62	,290	1,044	1,090
Kelengkapan dokumen	13	4,54	,183	,660	,436
Lokasi proyek	13	4,46	,183	,660	,436
Durasi proyek	13	4,23	,231	,832	,692
Kemungkinan kontribusi proyek untuk bisa masuk ke pasar baru (misalnya, selama ini bermain di nilai proyek kecil ingin masuk ke pasar dengan nilai menengah)	13	3,92	,239	,862	,744
Peraturan-peraturan terkait	13	4,23	,122	,439	,192
Durasi tender	13	4,46	,144	,519	,269
Metode tender	13	4,38	,180	,650	,423
Kemampuan untuk memenuhi persyaratan dalam mendapatkan dukungan bank	13	4,15	,191	,689	,474
Beban kerja saat ini	13	4,31	,175	,630	,397
Nilai ganti rugi	13	4,15	,274	,987	,974
Tingkat persaingan	13	4,38	,213	,768	,590
Ketersediaan proyek lain	13	4,00	,226	,816	,667
Kewajiban pajak	13	4,46	,183	,660	,436
Biaya penyusunan dokumen penawaran	13	3,92	,265	,954	,910
Tingkat kesulitan untuk membersihkan objek-objek yang menghalangi di lokasi proyek	13	4,08	,178	,641	,410
Daya saing kompetitor	13	3,92	,178	,641	,410
Beban-beban premi asuransi	13	3,69	,175	,630	,397
Lingkungan yang kompetitif	13	4,00	,160	,577	,333
Jumlah kompetitor	13	4,08	,211	,760	,577
Ketidakpastian karena kondisi cuaca	13	4,15	,249	,899	,808
Bagian yang disubkontrakkan kepada pihak lain	13	3,38	,290	1,044	1,090
Identitas kompetitor/pesaing	13	3,92	,309	1,115	1,244

Sumber: Hasil analisis peneliti, 2019.

Berdasarkan nilai persepsi responden dan *standard error* sebagaimana Tabel 7, maka faktor-faktor yang memengaruhi penyedia untuk memasukkan penawaran atau tidak

dalam pelelangan Pekerjaan Konstruksi dibuat urutan (rangking) yang dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Faktor-faktor yang Memengaruhi Penyedia untuk Memasukkan Penawaran

Faktor-faktor	N	Mean		*Rank*
	Statistic	*Statistic*	*Std. Error*	
Ketersediaan tenaga kerja/peralatan	13	4,62	,140	1
Kelengkapan dokumen	13	4,54	,183	2
Memenuhi persyaratan untuk tender	13	4,54	,183	2*
Aksesibilitas ke situs/lokasi proyek	13	4,54	,183	2*
Tingkat bahaya/keamanan	13	4,54	,183	2*
Metode konstruksi	13	4,54	,144	2*
Lokasi proyek	13	4,46	,183	7
Kewajiban pajak	13	4,46	,183	7*
Kondisi situs/lokasi proyek	13	4,46	,183	7*
Durasi tender	13	4,46	,144	7*
Ketersediaan bahan material	13	4,38	,241	11
Tingkat persaingan	13	4,38	,213	11*
Kemampuan finansial dari klien	13	4,38	,213	11*
Ketersediaan modal	13	4,38	,213	11*
Hubungan dan reputasi dengan klien	13	4,38	,213	11*
Risiko fluktuasi harga material	13	4,38	,180	11*
Metode tender	13	4,38	,180	11*
Beban kerja saat ini	13	4,31	,175	18
Peraturan-peraturan terkait	13	4,23	,122	19
Peluang untuk mendapatkan pekerjaan	13	4,23	,166	19*
Jenis identitas pemilik/klien (misalnya pemerintah atau swasta)	13	4,23	,166	19*
Durasi proyek	13	4,23	,231	19*
Kebutuhan akan pekerjaan	13	4,15	,222	23
Kemampuan untuk memenuhi persyaratan dalam mendapatkan dukungan bank	13	4,15	,191	23*
Tingkat pengembalian yang diantisipasi	13	4,15	,191	23*
Nilai ganti rugi	13	4,15	,274	23*
Ketidakpastian karena kondisi cuaca	13	4,15	,249	23*
Profitabilitas (potensi keuntungan)	13	4,08	,211	28
Jenis kontrak	13	4,08	,137	28*
Risiko yang ada dalam investasi	13	4,08	,239	28*
Kebutuhan pemilik pekerjaan	13	4,08	,211	28*
Persyaratan prakualifikasi	13	4,08	,178	28*
Tingkat kesulitan untuk membersihkan objek-objek yang menghalangi di lokasi proyek	13	4,08	,178	28*
Jumlah kompetitor	13	4,08	,211	28*
Lingkungan yang kompetitif	13	4,00	,160	35

Faktor-faktor	N	Mean		*Rank*
	Statistic	*Statistic*	*Std. Error*	
Ketersediaan proyek lain	13	4,00	,226	35*
Kemungkinan kontribusi proyek untuk bisa masuk ke pasar baru	13	3,92	,239	37
Biaya penyusunan dokumen penawaran	13	3,92	,265	37*
Jenis proyek	13	3,92	,137	37*
Biaya-biaya lain di luar biaya pelaksanaan pekerjaan	13	3,92	,178	37*
Daya saing kompetitor	13	3,92	,178	37*
Identitas kompetitor/pesaing	13	3,92	,309	37*
Pengalaman dalam proyek sejenis	13	3,85	,154	43
Kesulitan teknologi proyek di luar kemampuan perusahaan	13	3,85	,249	43*
Ukuran/cakupan proyek	13	3,77	,166	45
Beban-beban premi asuransi	13	3,69	,175	46
Bahan dan peralatan yang diimpor	13	3,62	,290	46*
Bagian yang disubkontrakkan kepada pihak lain	13	3,38	,290	48

Sumber: Hasil analisis peneliti, 2019.

Berdasarkan sebaran data pada Tabel 8, dibuat kategori tingkat kepentingan masing-masing faktor dengan membuat kelas interval. Hal ini dilakukan untuk menyelaraskan antara hasil perhitungan dengan skala *Likert* yang digunakan di Tabel 6. Hasil perhitungan kelas interval tingkat kepentingan adalah sebagai berikut:

Nilai rata-rata terkecil = 3,38
Nilai rata-rata terbesar = 4,62
Panjang kelas/jangkauan = Nilai rata-rata terbesar – Nilai rata-rata terkecil
= 4,62 – 3,38 = 1,23

Selanjutnya, ditentukan banyak kelas interval sebagai berikut:

Banyak kelas = 1 + 3,3 log n (dengan n = 13 responden)
= 1 + 3,3 log 13
= 1 + 3,3 (1,11)
= 4,66 ~ 5 (dibulatkan menjadi 5)

Berdasarkan banyak kelas interval di atas, dapat ditentukan panjang interval kelas sebagai berikut:

$$\text{Interval kelas} = \frac{\text{panjang kelas}}{\text{banyak kelas}}$$
$$= \frac{1,23}{5}$$
$$= 0,246 \sim 0,25$$

Berdasarkan perhitungan panjang interval di atas, maka pembagian kategori faktor-faktor berdasarkan tingkat kepentingan adalah dimulai dari nilai terkecil yaitu 3,38 ditambah 0,25. Selanjutnya kategori faktor-faktor berdasarkan tingkat kepentingan dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Kategori Tingkat Kepentingan Variabel

Kelas	Rentang	Kategori	Σ Faktor
1	4,42 – 4,67	Tingkat kepentingan paling tinggi	10
2	4,16 – 4,41	Tingkat kepentingan tinggi	12
3	3,90 – 4,15	Tingkat kepentingan sedang	20
4	3,64 – 3,89	Tingkat kepentingan rendah	4
5	3,38 – 3,63	Tingkat kepentingan paling rendah	2

Sumber: Data penelitian diolah, 2019.

Dari pembagian kategori sebagaimana Tabel 9 dapat dilihat faktor-faktor yang dianggap memiliki tingkat kepentingan tinggi dan paling tinggi. Faktor-faktor yang dianggap memiliki tingkat kepentingan tinggi adalah faktor-faktor yang memiliki nilai rata-rata ≥ 4,16.

4. 2. Pembahasan

Berdasarkan data Tabel 8 selanjutnya dikelompokkan berdasarkan Tabel 9, maka dihasilkan 10 faktor yang memiliki tingkat kepentingan paling tinggi dan 12 faktor yang memiliki tingkat kepentingan tinggi. Faktor ketersediaan tenaga kerja/peralatan merupakan faktor dengan tingkat kepentingan paling tinggi, yaitu dengan nilai rata-rata 4,62. Pengelompokan faktor-faktor yang memengaruhi penyedia untuk memasukkan penawaran pada tender pekerjaan konstruksi dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Kategori Faktor Berdasarkan Tingkat Kepentingan

Kategori	Faktor-faktor
Tingkat kepentingan paling tinggi	1. Ketersediaan tenaga kerja/peralatan 2. Kelengkapan dokumen 3. Memenuhi persyaratan untuk tender 4. Aksesibilitas ke situs/lokasi proyek 5. Tingkat bahaya/keamanan 6. Metode konstruksi 7. Lokasi proyek 8. Kewajiban pajak 9. Kondisi situs/lokasi proyek 10. Durasi tender
Tingkat kepentingan tinggi	1. Ketersediaan bahan material 2. Tingkat persaingan 3. Kemampuan finansial dari klien 4. Ketersediaan modal 5. Hubungan dan reputasi dengan klien 6. Risiko fluktuasi harga material 7. Metode tender 8. Beban kerja saat ini 9. Peraturan-peraturan terkait 10. Peluang untuk mendapatkan pekerjaan 11. Jenis identitas pemilik/klien (misalnya pemerintah atau swasta) 12. Durasi proyek
Tingkat kepentingan	1. Kebutuhan akan pekerjaan 2. Kemampuan untuk memenuhi persyaratan dalam mendapatkan

Kategori	Faktor-faktor
sedang	dukungan bank 3. Tingkat pengembalian yang diantisipasi 4. Nilai ganti rugi 5. Ketidakpastian karena kondisi cuaca 6. Profitabilitas (potensi keuntungan) 7. Jenis kontrak 8. Risiko yang ada dalam investasi 9. Kebutuhan pemilik pekerjaan 10. Persyaratan prakualifikasi 11. Tingkat kesulitan untuk membersihkan objek-objek yang menghalangi di lokasi proyek 12. Jumlah kompetitor 13. Lingkungan yang kompetitif 14. Ketersediaan proyek lain 15. Kemungkinan kontribusi proyek untuk bisa masuk ke pasar baru (misalnya, selama ini bermain di nilai proyek kecil ingin masuk ke pasar dengan nilai proyek menengah) 16. Biaya penyusunan dokumen penawaran 17. Jenis proyek 18. Biaya-biaya lain di luar biaya pelaksanaan pekerjaan 19. Daya saing kompetitor 20. Identitas kompetitor/pesaing
Tingkat kepentingan rendah	1. Pengalaman dalam proyek sejenis 2. Kesulitan teknologi proyek di luar kemampuan perusahaan 3. Ukuran/cakupan proyek 4. Beban-beban premi asuransi
Tingkat kepentingan paling rendah	1. Bahan dan peralatan yang diimpor 2. Bagian yang disubkontrakkan kepada pihak lain

Sumber: Data penelitian diolah, 2019.

Hasil penelitian berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Oyeyipo, dkk. yang menemukan bahwa faktor terpenting yang memengaruhi kontraktor di Nigeria untuk menyampaikan penawaran adalah kemampuan finansial dari klien, sedangkan faktor ketersediaan tenaga kerja/peralatan berada pada peringkat 9. Kemampuan finansial dari klien dianggap penting karena menentukan kemampuan klien untuk membayar kebutuhan untuk melaksanakan pekerjaan. Pada umumnya pembayaran atas pekerjaan konstruksi akan dilakukan setelah pekerjaan selesai (Oyeyipo et al., 2016). Berbeda dengan penelitian ini, paket pekerjaan konstruksi di Kementerian Keuangan dilihat dari nilai pagunya jarang yang bernilai besar, sehingga penyedia barang/jasa tidak memiliki kendala dalam membiayai kebutuhannya sendiri sebelum dibayar oleh pemberi pekerjaan.

Di sisi lain karena nilai pagu paket pekerjaan tidak besar, maka penyedia barang/jasa yang mengikuti tender klasifikasinya menengah atau bahkan kecil. Penyedia barang/jasa dengan klasifikasi ini sering menggunakan tenaga kerja dan/atau peralatan dengan sistem kontrak. Sistem ini dilakukan karena penyedia barang/jasa hanya menggunakan tenaga kerja dan/atau peralatan ketika mendapat pekerjaan. Hal ini berpengaruh ketika persyaratan tender konstruksi mewajibkan harus memiliki tenaga kerja/peralatan.

Hasil di atas juga berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Shash yang menempatkan faktor ketersediaan tenaga kerja pada peringkat 19 dan faktor ketersediaan peralatan pada peringkat 45 sebagai faktor yang memengaruhi kontraktor di UK dalam memutuskan untuk menyampaikan penawaran atau tidak. Faktor terpenting yang berada pada 3 peringkat teratas adalah kebutuhan akan pekerjaan, jumlah kompetitor, dan pengalaman di berbagai proyek (Shash, 1993) . Pada kajian ini, faktor-faktor tersebut berada pada peringkat 23, 28* (34), dan 43. Perbedaan hasil ini karena kontraktor di UK yakin bahwa untuk menang dalam proses tender bergantung pada pengalaman perusahaan. Sementara pengalaman perusahaan hanya merupakan salah satu komponen penilaian selain harga dalam mengevaluasi tender konstruksi di Kementerian Keuangan, sehingga dengan memberikan penawaran harga yang rendah dapat memperbesar kemungkinan perusahaan konstruksi dapat menang tender di Kementerian Keuangan.

Faktor bagian yang disubkontrakkan kepada pihak lain pada penelitian ini merupakan faktor dengan tingkat kepentingan paling rendah. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Oyeyipo,dkk (2016) dan Shash (1993) yang menempatkan faktor tersebut masing-masing pada peringkat 47 dan 48 atau termasuk faktor yang dianggap kurang penting bagi kontraktor dalam memutuskan untuk menyampaikan penawaran atau tidak.

Faktor ukuran/cakupan proyek pada penelitian ini juga tidak termasuk sebagai faktor dengan tingkat kepentingan tinggi atau paling tinggi. Hal ini berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Oyeyipo,dkk yang menyatakan bahwa ukuran/cakupan proyek sebagai faktor penting yang memengaruhi penyedia di Nigeria dalam memutuskan untuk menyampaikan penawaran atau tidak (Oyeyipo et al., 2016). Hasil ini juga berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Shash yang menempatkan ukuran/cakupan proyek sebagai faktor penting bagi kontraktor dalam memutuskan untuk menawar atau tidak (Shash, 1993). Perbedaan ini terjadi karena ukuran/cakupan proyek di lingkungan Kementerian Keuangan bukanlah proyek yang kategorinya kompleks. Proyek yang ditenderkan di Kementerian Keuangan umumnya adalah pembangunan/renovasi gedung kantor atau rumah dinas.

5. PENUTUP

Hasil penelitian pada tender pekerjaan konstruksi di lingkungan Kementerian Keuangan menunjukkan bahwa terdapat faktor-faktor yang dianggap penting oleh penyedia barang/jasa yang memengaruhi keputusan untuk memasukkan penawaran atau tidak dalam tender pekerjaan konstruksi. Faktor-faktor tersebut terdiri dari 22 faktor yang dianggap memiliki tingkat kepentingan paling tinggi dan tinggi yang memengaruhi penyedia barang/jasa untuk memasukkan penawaran atau tidak dalam tender pekerjaan konstruksi di lingkungan Kementerian Keuangan.

Dari 22 faktor tersebut terdapat 10 faktor yang dianggap memiliki tingkat kepentingan paling tinggi yang memengaruhi penyedia barang/jasa untuk memasukkan penawaran atau tidak dalam tender pekerjaan konstruksi di lingkungan Kementerian Keuangan yaitu: Ketersediaan tenaga kerja/peralatan; kelengkapan dokumen; memenuhi persyaratan untuk tender; aksesibilitas ke situs/lokasi proyek; tingkat bahaya/keamanan; metode konstruksi; lokasi proyek; kewajiban pajak; kondisi situs/lokasi proyek; dan durasi tender.

Berdasarkan simpulan hasil penelitian tersebut, peneliti memberikan saran agar faktor-faktor yang memiliki tingkat kepentingan paling tinggi dan tinggi yang memengaruhi penyedia untuk memasukkan penawaran atau tidak dalam tender pekerjaan konstruksi tersebut dijadikan sebagai pertimbangan dalam pelaksanaan pengadaan

pekerjaan konstruksi. Faktor-faktor tersebut perlu diperhatikan pada tahap-tahap pengadaan. Pada tahap penyusunan paket, dapat dibuat kebijakan agar Pejabat Pembuat Komitmen (PPK) melakukan survei awal untuk mengetahui jumlah perusahaan konstruksi yang dapat memenuhi persyaratan untuk mengikuti tender. Selanjutnya pada tahap penyusunan spesifikasi teknis, pejabat Pembuat Komitmen sebaiknya memperhatikan kemampuan calon perusahaan konstruksi yang diperkirakan akan mengikuti tender dalam menyusun spesifikasi teknis suatu pekerjaan konstruksi. Misalnya persyaratan tenaga kerjanya diperbolehkan berstatus kontrak. Sementara pada tahap penyusunan rancangan kontrak, pejabat Pembuat Komitmen sebaiknya membuat rancangan kontrak yang memuat klausul-klausul yang dapat dipenuhi oleh banyak perusahaan konstruksi.

Tahap penetapan sistem pemilihan meliputi metode pemilihan, metode penyampaian dokumen penawaran, metode evaluasi penawaran, dan metode kualifikasi. Pada tahap ini, Pokja Pemilihan sebaiknya memperhatikan kompleksitas pekerjaan konstruksi dalam menetapkan sistem pemilihan. Pekerjaan dengan kompleksitas rendah sebaiknya menggunakan sistem pemilihan yang sederhana. Berikutnya ditahap pengumuman pengadaan, Pejabat Pembuat Komitmen dan Pokja Pemilihan sebaiknya memperhitungkan waktu tahun anggaran, kompleksitas pekerjaan, cuaca/musim, dan kompleksitas sistem pemilihan sebelum mengumumkan pengadaan. Penyusunan jadwal tender sebaiknya memberikan waktu yang cukup kepada calon penyedia barang/jasa untuk mempersiapkan persyaratan-persyaratan mengikuti tender. Dan pada tahap penjelasan dokumen pemilihan, Pokja Pemilihan sebaiknya memberikan penjelasan dokumen pemilihan yang komprehensif terutama menyangkut faktor-faktor penting tersebut di atas agar peserta tender dapat memahami dengan baik pekerjaan konstruksi yang akan dikerjakan.

DAFTAR PUSTAKA

Arikunto, S. (2006). *Prosedur suatu pendekatan praktek*. *Jakarta: Rineka Cipta*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.

Chua, D. K. H., & Li, D. (2000). Key Factors in Bid Reasoning Model. *Journal of Construction Engineering and Management-Asce - J CONSTR ENG MANAGE-ASCE*, *126*. https://doi.org/https://doi.org/10.1061/(ASCE)0733-9364(2000)126:5(349)

Oyeyipo, O., Odusami, K., Ojelabi, R., & Adedeji, A. (2016). Factors Affecting Contractors' Bidding Decisions for Construction Projects in Nigeria. *Journal of Construction in Developing Countries*, *21*, 21–35. https://doi.org/10.21315/jcdc2016.21.2.2

Peraturan Presiden Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah beserta perubahannya. Jakarta: Sekretariat Negara.

Peraturan Presiden Nomor 54 Tahun 2010 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah beserta perubahannya sebagaimana terakhir dengan Peraturan Presiden Nomor 4 Tahun 2015. Jakarta: Sekretariat Negara.

Shash, A. (1993). Factors considered in tendering decisions by top UK contractors. *Construction Management and Economics*, *11*, 111–118. https://doi.org/10.1080/01446199300000004

Suryani, & Hendryadi. (2015). *Metode Riset Kuantitatif: Teori dan Aplikasi pada Penelitian Bidang Manajemen dan Ekonomi Islam*. Jakarta: Prenadamedia Group.

Usman, H. (2004). *Metode Penelitian Sosial*. Jakarta: Bumi Aksara.