

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Pengadaan barang/jasa atau lebih dikenal dengan pelelangan merupakan proses kegiatan untuk pemenuhan atau penyediaan kebutuhan dan pasokan barang atau jasa di bawah kontrak atau pembelian langsung untuk memenuhi kebutuhan bisnis. Proses pelelangan atau sering disebut tender ini merupakan hal yang penting terutama perusahaan kontraktor. Dalam mendapatkan pekerjaan proyek mayoritas perusahaan harus melalui proses pelelangan. Sebagai bagian dari suatu rangkaian proyek yang diselenggarakan Pemerintah maupun Lembaga Swasta, proses ini sangat penting guna memilih pemenang tender yang berkualitas dan dapat dipercaya. Pada saat pelelangan tersebut, panitia lelang dapat menilai kadar profesionalisme setiap peserta lelang sebagai calon penyedia jasa.

Lelang atau tender adalah penawaran pekerjaan kepada kontraktor atau konsultan untuk mendapatkan penawaran bersaing sesuai spesifikasi dan dapat dipertanggung jawabkan. Salah satu tahapan yang harus dilalui dalam proses pemilihan penyedia barang dan jasa adalah tahapan dokumen teknis/pengadaan. Pada acara pembukaan dokumen teknis/pengadaan yang dilakukan secara resmi dihadiri semua peserta lelang karena dokumen tersebut merupakan penentu dalam persaingan pemilihan penyedia barang/jasa. Dalam acara ini, panitia pengadaan barang/jasa memaparkan seluruh data–data yang terdapat didalam setiap dokumen teknis/pengadaan kepada seluruh peserta lelang. Dengan mengetahui informasi yang ada di dalam dokumen teknis, secara tidak langsung peserta dapat mengawasi panitia pengadaan barang/jasa agar proses penentuan pemenang lelang menjadi terbuka dan bebas dari kecurangan. Oleh karena itu, meski tidak ada kewajiban untuk menghadiri acara pembukaan dokumen teknis, peserta lelang selalu berusaha untuk hadir dalam acara tersebut.

Pemasaran merupakan proses penyaluran gagasan barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan tujuan-tujuan individu dan organisasi. Dalam perusahaan konstruksi, pemasaran berfungsi untuk keuntungan ekonomis

yang meliputi sejumlah aktivitas dalam menukarkan jasa. Konsep pemasaran modern, aktivitas tersebut adalah pelelangan. Istilah penawaran bersaing (*competitive bidding*) adalah jenis lain dari *pricing* dalam pemasaran. Dalam penawaran pelelangan proyek, segala sesuatu harus nampak rasional dan jelas, sehingga hal ini sangat penting dalam menentukan strategi penawaran yang tepat. Strategi penawaran (*bidding strategy*) bagi perusahaan sangat bergantung pada tujuan perusahaan, diantaranya adalah memaksimalkan keuntungan (*profit*).

Salah satu perusahaan yang melakukan pelelangan yaitu PT Sucofindo Palembang. PT Sucofindo merupakan perusahaan inspeksi pertama di Indonesia yang bergerak dibidang jasa, meliputi jasa di bidang usaha inspeksi dan audit, pengujian dan analisis, sertifikasi, konsultasi, dan pelatihan dalam bidang pertanian, kehutanan, pertambangan (migas dan nonmigas), konstruksi, industri pengolahan, kelautan, perikanan, pemerintah, transportasi, sistem informatika dan energi terbarukan. Untuk mendapatkan pekerjaan proyek, PT Sucofindo mengikuti pelelangan perusahaan konstruksi. Untuk mengikuti lelang hal pertama yang dilakukan adalah prakualifikasi untuk mengidentifikasi kemampuan dan ruang lingkup pekerjaan, pengumuman lelang melalui iklan di media massa, rapat penjelasan pekerjaan diadakan untuk bertatap muka antara para peminat/calon kontraktor dengan pihak pemilik, pembukaan tender pada hari yang telah ditentukan semua peserta masing – masing membawa dokumen teknis/pengadaan dan dimasukkan ke dalam kotak pelelangan yang telah disediakan, proses evaluasi tender untuk memeriksa data penawaran yang meragukan dan calon kontraktor dimintai keterangan secara tertulis (*clarification letters*), penetapan dan penunjukkan pemenang berdasarkan hasil evaluasi maka panitia pelelangan menetapkan calon – calon pemenang dan kemudian menetapkan pemenangnya, dan terakhir tahap pelaksanaan pekerjaan . Hal tersebut dilakukan agar pemilik tender mendapatkan pekerjaan proyek yang tidak sembarangan dan tidak merugikan perusahaan.

Didalam sebuah proses tidak selalu berjalan dengan mulus, selalu ada saja yang menjadi faktor penghambat. Prosedur tender ini pun memiliki hambatan dari sudut pandang *bidder* yang membuat proses tender terhambat, yaitu pada tahap

penawaran harga dan pelaksanaan pekerjaan. Pada tahap Penawaran harga tidak dapat ditetapkan secara sembarangan. Untuk menentukan harga yang realistis perlu memiliki strategi yang baik agar dapat bersaing dengan perusahaan lain dan memenangkan tender. Dalam menentukan harga peserta biasanya mengajukan harga yang tidak terlalu tinggi namun juga tidak terlalu rendah agar perusahaan dan pemilik konstruksi tidak mengalami kerugian juga dapat memiliki keuntungan dalam mengerjakan proyek yang di lelang. Jika peserta mengajukan harga yang terlalu rendah dapat membuat peserta tender gugur dalam kualifikasi. Sedangkan pada tahap pelaksanaan pekerjaan, seringkali pemilik proyek memulai pekerjaan tidak sesuai dengan jadwal pelaksanaan didalam kontrak. Namun ini menjadi permasalahan para peserta karena SPK (Surat Perintah Kerja) terkadang belum bisa keluar. Akibatnya para peserta belum dapat memulai pekerjaan proyek tersebut sebelum SPK keluar.

Oleh karena itu, pada tahap penawaran harga dan pelaksanaan pekerjaan menjadi faktor penghambat peserta tender dalam mengikuti tender konstruksi. Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk mengangkat hal ini dalam bentuk laporan akhir yang berjudul **“Tinjauan Prosedur Tender Pada PT Sucofindo Palembang”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang pemilihan judul yang telah diuraikan diatas, maka identifikasi permasalahan yang akan penulis bahas yaitu

1. Bagaimana prosedur tender pada PT Sucofindo Palembang?
2. Apa hambatan yang terjadi saat mengikuti tender proyek konstruksi?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar mempermudah penulis melakukan pembahasan supaya lebih terarah dan tidak terjadi penyimpangan dari rumusan permasalahan yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan mengenai Tinjauan Prosedur Tender Pada PT Sucofindo Palembang.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penulisan ini yaitu untuk mengetahui prosedur tender pada PT Sucofindo Palembang.

1.4.2 Manfaat

1. Menambah pengetahuan mata kuliah manajemen perkantoran khususnya tentang prosedur dalam kantor, serta dapat membandingkan keadaan yang sesuai berdasarkan teori yang ada dengan keadaan yang sebenarnya yang terjadi dilapangan.
2. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi Perusahaan PT Sucofindo Palembang agar dapat menjadi acuan dalam mengembangkan perusahaan.

1.5 Metode Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian laporan akhir ini dilakukan penulis dengan melaksanakan penelitian pada perusahaan jasa PT Sucofindo Palembang. Sesuai dengan data yang penulis peroleh, maka pembahasan dalam laporan akhir ini dibatasi pada Tinjauan Prosedur Tender Pada PT Sucofindo Palembang.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Dalam penulisan laporan akhir, penulis menggunakan dua jenis data berdasarkan cara memperolehnya, yaitu:

1. Data Primer

Menurut Sugiyono (2012) Data Primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya. Data primer dalam penyusunan laporan akhir ini penulis dapatkan melalui wawancara bersama Supervisor dan Staff bagian Penjualan dan Dukungan Operasi pada PT Sucofindo Palembang.

2. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2012) Data sekunder adalah data yang dikumpulkan secara tidak langsung dari sumbernya. Data sekunder dalam penelitian laporan akhir ini penulis dapatkan dari beberapa sumber informasi seperti buku dan jurnal ilmiah.

1.5.3 Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian laporan akhir ini, adalah:

1. Riset Lapangan (*Field Research*)

Penulis melakukan riset lapangan untuk mendapatkan data dari gambar dan prosedur tender pada PT Sucofindo Palembang.

2. Riset Pustaka

Penulis melakukan pengumpulan data yang diperlukan dengan membaca buku – buku referensi dan sumber kepustakaan lain yang berkaitan dengan permasalahan yang diangkat sebagai dasar penulisan laporan akhir ini.

3. Wawancara

Menurut Sugiyono (2012:157) wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil. Wawancara yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah wawancara terstruktur. Menurut Sugiyono (2012:157) wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh.

Pengumpul data telah menyiapkan instrument penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya pun telah disiapkan. Selain membawa pedoman untuk wawancara, peneliti juga menggunakan alat bantu seperti tape recorder untuk merekam semua respon dari yang disurvei. Dalam penelitian ini penulis langsung melakukan wawancara dengan Staff bagian Penjualan dan Dukungan Operasi di PT Sucofindo Palembang.

1.6 Analisis Data

Dalam penulisan laporan akhir ini, metode analisis data yang penulis gunakan yaitu metode deskriptif dan kualitatif. Deskriptif ialah salah satu cara penelitian dengan menggambarkan atau menjabarkan suatu objek sesuai dengan kenyataan yang ada, sedangkan kualitatif ialah data yang dinyatakan dalam bentuk kata, kalimat dan gambar.

Menurut Moleong (2016:6) Penelitian Kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lainnya. Secara holistic, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.

Pada data kualitatif tidak disajikan data dalam bentuk angka, maka untuk menganalisisnya penulis melakukan wawancara, observasi, daftar pertanyaan secara tertulis dan riset kepustakaan sehingga data yang sudah diperoleh dapat dikaitkan dengan masalah yang akan dibahas pada laporan ini.