



## Seminar Nasional Keinsinyuran (SNIP)

Alamat Prosiding: [snip.eng.unila.ac.id](http://snip.eng.unila.ac.id)



### Dampak Buruk “Perang Harga” Pada Tender Jasa Konstruksi

R.K. Jaya <sup>a,\*</sup>

<sup>a</sup>Jurusan Teknik Sipil, Universitas Lampung, Jl. Prof. Soemantri Brojonegoro, Bandar Lampung 35145

#### INFORMASI ARTIKEL

Riwayat artikel:  
Diterima 30 Agustus 2021  
Direvisi 18 November 2021  
Diterbitkan 24 Januari 2022

#### Kata kunci:

Dampak Perang Harga  
Kelompok Kerja Pemilihan  
Jasa Konstruksi Tender  
Pengadaan Barang  
Kata kunci kelima

#### ABSTRAK

Tender Pengadaan Barang dan Jasa merupakan suatu proses pemilihan Penyedia Jasa dengan menggunakan berbagai macam metode pemilihan sesuai dengan regulasi yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Tender untuk Jasa Konstruksi menggunakan metode biaya terendah dengan sistem gugur. Hal ini membuat para penyedia jasa konstruksi melakukan penawaran harga dibawah harga pasar untuk memenangkan paket pekerjaan sehingga terjadi “perang harga” antar penyedia jasa. Akibat perang harga, penyedia jasa melakukan penawaran harga baik material maupun upah kerja dibawah harga pasar dan harga UMK/UMP yang berakibat kualitas pekerjaan menurun, volume pekerjaan berkurang, rawan terjadi pemutusan kontrak, kesejahteraan pekerja berkurang karena upah dibawah UMK/UMP. Regulasi pemerintah yang menitikberatkan agar Negara lebih diuntungkan secara keuangan, akan tetapi efek dari “perang harga” tidaklah baik bagi pengguna jasa (pemilik proyek) karena memiliki dampak buruk terhadap kualitas dan kuantitas pekerjaan yang dilaksanakan serta mengakibatkan permasalahan hukum pada pengguna jasa dan penyedia jasa. Selain itu Kelompok Kerja (POKJA) selaku Tim Pemilihan Penyedia hanya melakukan klarifikasi kewajaran harga terhadap penawaran penyedia jasa yang menawar dibawah harga tanpa melakukan survey harga pasar yang sebenarnya karena survey harga pasar bukan bagian tugas dari POKJA.

## 1. Pendahuluan

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Persaingan dalam dunia bisnis yang semakin ketat, sehingga menuntut manajemen perusahaan untuk lebih cermat dalam menentukan strategi bersaingnya, guna memenangkan persaingan dengan kompetitor demi menjaga eksistensi yang dimiliki dan tentunya mempertahankan bahkan meningkatkan keuntungan/ profit yang dihasilkan. Perencanaan harga suatu proyek, perusahaan konstruksi harus dapat memenuhi dua syarat agar dapat sukses. Pertama, harga harus mencerminkan keuntungan yang akan didapatkan agar perusahaan konstruksi dapat melakukan bisnis konstruksi i. Kedua, harga harus mencerminkan nilai yang cukup bagi kedua belah pihak yang akan melakukan transaksi dalam hal ini adalah owner dan kontraktor. Kedua hal ini harus dipenuhi agar kedua belah pihak mendapatkan keuntungan dari transaksi yang akan dilakukan.

Salah satu masalah yang ditemui adalah masalah kompetisi harga. Karena banyaknya pesaing dalam industri konstruksi yang ada maka persaingan harga antar penyedia jasa konstruksi menjadi sangat ketat. Penyedia jasa konstruksi harus pintar dalam menetapkan harga suatu proyek agar dapat memenangkan persaingan dengan penyedia jasa konstruksi lainnya. Penyedia jasa konstruksi juga dituntut menetapkan harga yang kompetitif dengan harga penyedia jasa konstruksi lain agar dapat bersaing dan bertahan di dalam industry konstruksi i.

\*Penulis korespondensi.

E-mail: [redi\\_qyay@gmail.com](mailto:redi_qyay@gmail.com)(R.K. Jaya)

Dengan banyak munculnya penyedia jasa konstruksi baru serta terbatasnya jumlah proyek konstruksi yang ada maka persaingan antar penyedia jasa konstruksi untuk mendapatkan proyek akan semakin ketat. Oleh karena itu penyedia jasa konstruksi dituntut untuk dapat bersaing secara positif dengan industri jasa konstruksi i, agar tetap eksis dan berkembang.

Hal ini berlaku juga untuk proyek pemerintah yang diikuti oleh penyedia jasa konstruksi i. Dimana para penyedia jasa konstruksi bersaing “perang harga” didalam mendapatkan suatu proyek pemerintah. Regulasi yang ditetapkan pemerintah untuk mengikuti tender atas suatu proyek untuk jasa konstruksi hanya menggunakan metode biaya terendah dengan sistem gugur. Akibat metode tersebut, para konstruksi melakukan penawaran harga terhadap bahan material, upah karyawan dibawah harga pasar atau harga UMK/UMP (Upah Minimum Kabupaten Kota/ Provinsi) yang mengakibatkan kualitas kerja menurun, volume pekerjaan berkurang, rawan terjadi pemutusan kontrak, dan kesejahteraan karyawan juga berkurang karena upah dibawah UMK/UMP.

Regulasi pemerintah yang mengindikasikan terjadinya “Perang Harga” pada tender Konstruksi menitikberatkan agar Negara lebih diuntungkan secara keuangan, akan tetapi efek dari hal tersebut tidak baik bagi pengguna jasa (Penyedia jasa) karena pengaruh terhadap kualitas dan kuantitas pekerjaan yang dilaksanakan. Selain itu bagaimana peranan Kelompok Kerja (Pokja) Pemilihan saat melakukan pemilihan penyedia jasa konstruksi saat proses tender yang melihat harga penawaran

dengan harga terendah tanpa melakukan survey terhadap harga pasar yang sebenarnya dilapangan.

## 2. Metodologi

### 2.1 Pengertian Harga, Tender/Pelelangan

Dalam menafsirkan konsep tentang harga tentu mempunyai banyak penafsiran, menurut Kotler pada dasarnya harga adalah salah satu elemen bauran pemasaran atau marketing mix yang dapat menghasilkan pendapatan, dimana elemen yang lain mendapatkan biaya. Seperti yang diungkapkan oleh Kotler, bahwa harga merupakan bagian dari elemen bauran pemasaran yaitu harga, produk, saluran dan promosi yaitu apa yang dikenal dengan istilah empat P (Price, Product, Place dan Promotion). Harga bagi suatu usaha/badan usaha menghasilkan pendapatan dan menimbulkan biaya atau beban yang harus ditanggung oleh suatu usaha/badan usaha (Phillip Kotler dan Levin Lane Keller, 2009).

Sementara pengertian beberapa hal lainnya mengenai pengertian tender/pelelangan dan hal 1  
Pengertian untuk beberapa hal yaitu:

- a. 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.
- b. Tender adalah metode pemilihan untuk mendapatkan Penyedia Barang/Pekerjaan Konstruksi i/Jasa Lainnya.
- c. Penyedia Barang/Jasa Pemerintah selanjutnya disebut Penyedia adalah Pelaku Usaha yang menyediakan barang/jasa berdasarkan kontrak.
- d. Dokumen Pemilihan adalah dokumen yang ditetapkan oleh Pokja Pemilihan/ Pejabat Pengadaan/ Agen Pengadaan yang memuat informasi dan ketentuan yang harus ditaati oleh para pihak dalam pemilihan Penyedia.
- e. Pekerjaan konstruksi adalah keseluruhan atau sebagian kegiatan yang meliputi pembangunan, pengoperasian, pemeliharaan, pembongkaran, dan pembangunan kembali suatu bangunan.
- f. Unit Kerja Pengadaan Barang/Jasa yang selanjutnya disingkat UKPBJ adalah unit kerja di Kementerian/Lembaga/ Pemerintah Daerah yang menjadi pusat keunggulan Pengadaan Barang/Jasa.
- g. Sementara Kelompok Kerja Pemilihan yang selanjutnya disebut Pokja Pemilihan adalah sumber daya manusia yang ditetapkan oleh Pimpinan UKPBJ untuk mengelola pemilihan Penyedia. (PerPres RI No 16; 2018).

### 2.2 Tahap-Tahap Penetapan Harga

Harga memiliki dua peranan utama dalam proses pengambilan keputusan para pembeli, yaitu peranan alokasi dan peranan informasi:

- a. Peranan alokasi dari harga, yaitu fungsi harga dalam membantu para pembeli untuk memutuskan cara memperoleh manfaat atau utilitas tertinggi yang diharapkan berdasarkan daya belinya. Dengan demikian adanya harga dapat membantu para pembeli untuk memutuskan cara mengalokasikan daya belinya pada berbagai jenis barang dan jasa. Pembeli membandingkan harga dari berbagai alternative yang tersedia, kemudian memutuskan alokasi dana yang dikehendaki.

- b. Peranan informasi dari harga, yaitu fungsi harga dalam mendidik konsumen mengenai faktor-faktor produk, seperti kualitas. Hal ini terutama bermanfaat dalam situasi dimana pembeli mengalami kesulitan untuk menilai faktor produk atau manfaatnya secara objektif. Persepsi yang sering berlaku adalah bahwa harga yang mahal mencerminkan kualitas yang tinggi. (Fandy Tjiptono, 1997).

Dalam penetapan harga yang harus diperhatikan adalah faktor yang mempengaruhinya, baik langsung maupun tidak langsung. Faktor yang secara langsung adalah harga bahan baku, biaya produksi, biaya pemasaran, peraturan pemerintah, dan faktor lainnya. Sementara faktor tidak langsung namun erat dengan penetapan harga adalah antara lain harga produk sejenis yang dijual oleh para pesaing, pengaruh harga terhadap hubungan antara produk substitusi dan produk komplementer, serta potongan untuk para penyalur dan konsumen. (Fandy Tjiptono, 1997).

Metode penetapan harga, dikelompokkan menjadi empat bagian yang terdiri dari:

- a. Penetapan harga berbasis permintaan

Metode ini lebih menekankan harga pada faktor-faktor yang mempengaruhi selera dan keputusan suka atau tidak suka dari konsumen.

Yang termasuk dalam metode ini adalah

- 1) Skimming Pricing yaitu strategi yang menetapkan harga awal yang tinggi ketika produk baru diluncurkan dan semakin lama akan terus turun harganya
- 2) Penetration Price yaitu strategi harga yang menentukan harga awal yang rendah atau murah dengan tujuan untuk penetrasi pasar dengan cepat dan juga membangun loyalitas merek pada konsumen
- 3) Penetapan Harga yang mempengaruhi Psikologi Konsumen

- b. Penetapan harga berbasis Biaya

Metode ini faktor penentu yang utama adalah aspek penawaran atau biaya, bukan aspek permintaan. Harga ditentukan berdasarkan biaya produksi dan pemasaran yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga menutupi biaya-biaya langsung, biaya overhead, dan laba.

- c. Penetapan harga berbasis Laba

Metode ini berusaha menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penetapan harganya. Upaya ini dilakukan atas dasar target volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk persentase terhadap penjualan atau investasi.

- d. Penetapan harga berbasis Persaingan

Selain berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan atau laba, harga juga dapat ditetapkan atas dasar persaingan, yaitu apa yang dilakukan pesaing. Metode penetapan harga berbasis persaingan terdiri atas empat macam: customary pricing, above, at, or below market pricing, loss leader pricing, sealed bid pricing (Fandy Tjiptono, 1997)

### 2.3 Persiapan Pengadaan Barang/Jasa pada Pemerintahan

Persiapan Pengadaan Barang/Jasa melalui Penyedia meliputi kegiatan: 1) menetapkan HPS, 2) menetapkan rancangan kontrak, 3) menetapkan spesifikasi teknis/KAK dan atau, 4) menetapkan uang muka, jaminan uang muka, jaminan pelaksanaan, jaminan pemeliharaan, sertifikat garansi, dan/atau penyesuaian harga.

Metode evaluasi penawaran Penyedia Barang/Pekerjaan Konstruksi i/Jasa lainnya dilakukan dengan

- a. Sistem Nilai digunakan untuk Pengadaan Barang/Pekerjaan Konstruksi i/Jasa Lainnya yang memperhitungkan penilaian teknis dan harga.
- b. Penilaian biaya selama umur ekonomis digunakan untuk pengadaan Barang/Pekerjaan Konstruksi i/Jasa Lainnya yang memperhitungkan faktor umur ekonomis, harga, biaya operasional, biaya pemeliharaan, dan nilai sisa dalam jangka waktu operasi tertentu.
- c. Evaluasi harga terendah digunakan untuk pengadaan Barang/Pekerjaan Konstruksi i/Jasa Lainnya dalam hal harga menjadi dasar penetapan pemenang di antara penawaran yang memenuhi persyaratan teknis. (PerPres RI No 16; 2018)

### 3. Hasil dan pembahasan

Tender Pengadaan Barang dan Jasa merupakan suatu proses pemilihan Penyedia Jasa dengan menggunakan berbagai macam metode-metode pemilihan sesuai dengan regulasi yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Dalam hal Tender untuk Jasa Konstruksi biasanya menggunakan metode biaya terendah dengan sistem gugur. Penyedia jasa konstruksi melakukan penawaran harga dibawah harga pasar. Hal ini yang mengakibatkan terjadilah “Perang Harga” antar penyedia jasa terhadap penawaran harga yang ditawarkan untuk pekerjaan yang ditenderkan.

Selain itu terdapat juga penilaian sistem gugur yang artinya penyedia yang tidak memenuhi persyaratan dokumen teknis dan dokumen kualifikasi dapat digugurkan oleh Kelompok Kerja (Pokja) Pemilihan. Akan tetapi regulasi pemerintah terhadap dokumen teknis dan dokumen kualifikasi penyedia jasa sangat “dimudahkan” sehingga hampir semua penyedia jasa mampu untuk memenuhi persyaratan dokumen teknis dan dokumen kualifikasi. Sehingga dalam hal ini penyedia jasa seolah olah diarahkan untuk “Perang Harga” agar dapat memenangkan tender.

Dari hasil pengamatan kami bahwa banyak sekali penyedia jasa konstruksi melakukan penawaran harga dibawah harga pasar. Hal tersebut disebabkan karena tender jasa konstruksi menggunakan metode biaya terendah, sehingga para penyedia jasa berlomba-lomba untuk menjadi rangking 1 (satu) agar dapat memenangkan paket pekerjaan yang ditenderkan. Akibat dari hal tersebut maka terjadilah “perang harga” antar penyedia jasa terhadap penawaran harga yang ditawarkan untuk pekerjaan yang ditenderkan.

Di sisi lain, selain penawaran harga terendah dapat menentukan pemenang tender terdapat juga penilaian sistem gugur yang artinya bahwa penyedia yang tidak memenuhi persyaratan dokumen teknis dan dokumen kualifikasi dapat digugurkan oleh Kelompok Kerja (Pokja) Pemilihan. Akan tetapi regulasi pemerintah terhadap dokumen teknis dan dokumen kualifikasi penyedia jasa sangat “dimudahkan” sehingga hampir semua penyedia jasa mampu untuk memenuhi persyaratan dokumen teknis dan dokumen kualifikasi. Sehingga dalam hal ini penyedia jasa seolah olah diarahkan untuk “Perang Harga” agar dapat memenangkan tender.

Akibat dari “Perang Harga” antar penyedia jasa konstruksi tersebut seluruh penyedia jasa banyak melakukan penawaran harga baik material maupun upah pekerja dibawah daripada harga pasar dan UMK/UMP (Upah Minimum Kabupaten Kota/Upah Minimum Provinsi). Imbas dari penawaran yang rendah tersebut adalah kualitas pekerjaan menurun, volume pekerjaan berkurang, rawan terjadi pemutusan kontrak, kesejahteraan pekerja berkurang karena upah dibawah daripada UMK/UMP. Fenomena tersebut banyak sekali di instansi pemerintahan, untuk itu pemerintah perlu mengadakan review atau kajian ulang terhadap regulasi peraturan tentang Pengadaan Barang dan Jasa pada pemerintahan.

Regulasi pemerintah yang mengindikasikan terjadinya “Perang Harga” pada Tender Konstruksi ini menitikberatkan agar Negara lebih diuntungkan secara keuangan, akan tetapi efek dari “Perang Harga” ini tidaklah baik bagi pengguna jasa (pemilik proyek) karena memiliki pengaruh buruk terhadap kualitas dan kuantitas pekerjaan yang dilaksanakan, serta dapat mengakibatkan permasalahan hukum pada pengguna jasa dan penyedia jasa.

Banyak terjadi penawaran tender jasa konstruksi yang penyedia jasanya melakukan penawaran harga dibawah daripada harga pasar yang ada, dan Kelompok Kerja (Pokja) selaku Tim Pemilihan Penyedia pada proses tender hanya melakukan klarifikasi kewajaran harga terhadap harga penawaran penyedia jasa yang menawar harga dibawah daripada harga pasar tanpa melakukan survey/ tinjau harga pasar yang sebenarnya karena survey harga pasar bukan bagian tugas dari Kelompok Kerja (Pokja).

Oleh karena itu, alasan yang dibuat oleh Penyedia Jasa jika terjadi klarifikasi kewajaran harga seperti penyedia memiliki stok material, penyedia mendapatkan diskon besar, penyedia memiliki dukungan pabrik/distributor dengan harga murah, serta alasan-alasan lain yang dibuat oleh penyedia untuk meyakinkan Kelompok Kerja (Pokja) agar dapat memenangkan Tender Pekerjaan Konstruksi tersebut dengan harga yang ditawarkan oleh penyedia walaupun harga tersebut dibawah daripada harga pasar

### 4. Kesimpulan

Pemerintah perlu melaksanakan kajian ulang terhadap peraturan tentang Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah dalam hal ini Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah (LKPP) bersama stakeholder terkait, serta menampung masukan, saran, serta kendala yang dihadapi oleh stakeholder yang menjalani proses pengadaan barang/jasa pemerintah.

Regulasi untuk Tender Jasa Konstruksi dengan menggunakan metode biaya terendah dengan sistem gugur dinilai kurang tepat karena memiliki indikasi “Perang Harga” antar penyedia jasa serta memiliki dampak yang buruk bagi pengguna jasa.

Metode biaya terendah dengan sistem gugur atau “Perang Harga” lebih cocok untuk Pengadaan Barang yang sifatnya memiliki persaingan sehat karena menjual barang dan spesifikasi yang sama akan tetapi harga yang ditawarkan semurah murahnya agar Negara lebih diuntungkan. Akan tetapi regulasi pemerintah untuk sistem pemilihan penyedia untuk Pengadaan Barang sudah diarahkan kepada sistem e-katalog (toko online) dan dapat ditenderkan jika jenis barang tersebut tidak masuk kedalam e-katalog.

**Daftar pustaka**

- Fandy Tjiptono 1997, Andi Offset Yogyakarta, Strategi Pemasaran hlm ,
- Phillip Kotler dan Levin Lane Keller Tahun 2009, Manajemen Pemasaran edisi 13 Jilid 2, Erlangga, hlm 67
- Peraturan Presiden RI No 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah
- Peraturan Presiden RI No 12 Tahun 2021 tentang Perubahan Atas Peraturan Presiden Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah