

TATA CARA PEMILIHAN PENYEDIA JASA KONSULTANSI

Emin Adhy Muhaemin
Badan Perencanaan Pembangunan Nasional

Disampaikan pada Pelatihan Pengadaan Barang/Jasa
Pemerintah Berdasarkan Keppres No. 80 Tahun 2003

EVALUASI PENAWARAN UNTUK JASA KONSULTANSI

1. Penyedia Jasa Perusahaan
 - a. Metoda evaluasi kualitas
 - b. Metoda evaluasi kualitas dan biaya
 - c. Metoda evaluasi pagu anggaran
 - d. Metoda evaluasi biaya terendah
 - e. Metoda evaluasi penunjukan langsung.

2. Penyedia Jasa Perorangan

Add.1.a. Metoda evaluasi kualitas;

Evaluasi penawaran jasa konsultansi berdasarkan kualitas penawaran teknis terbaik, dilanjutkan dengan klarifikasi dan negosiasi teknis serta biaya.

Metoda evaluasi kualitas lebih tepat digunakan untuk pekerjaan jasa konsultansi yang memerlukan inovasi atau pekerjaan konsultansi yang permasalahannya kompleks

Add.1.b. Metoda evaluasi kualitas dan biaya;

Evaluasi pengadaan jasa konsultansi berdasarkan nilai kombinasi terbaik penawaran teknis dan biaya terkoreksi dilanjutkan dengan klarifikasi dan negosiasi teknis serta biaya.

Metoda evaluasi kualitas dan biaya biasanya digunakan bagi pekerjaan jasa konsultansi yang jumlah maupun kualifikasi tenaga ahli yang diperlukan sudah diketahui secara pasti.

3

Add.1.c. Metoda evaluasi pagu anggaran

Evaluasi pengadaan jasa konsultansi berdasarkan kualitas penawaran teknis terbaik dari peserta yang penawaran biaya terkoreksinya lebih kecil atau sama dengan pagu anggaran, dilanjutkan dengan klarifikasi dan negosiasi teknis serta biaya.

Metoda dengan menggunakan evaluasi pagu anggaran lebih tepat digunakan untuk pekerjaan yang sifatnya sederhana dan dananya terbatas.

Add.1.d. Metoda evaluasi biaya terendah;

Evaluasi pengadaan jasa konsultansi berdasarkan penawaran biaya terkoreksinya terendah dari konsultan yang nilai penawaran teknisnya di atas ambang batas persyaratan teknis yang telah ditentukan, dilanjutkan dengan klarifikasi dan negosiasi teknis serta biaya.

Pengadaan jasa konsultansi dengan cara evaluasi biaya terendah lebih tepat digunakan bagi pekerjaan jasa konsultansi yang bersifat standar atau secara teknis dapat ditangani dengan metoda yang sederhana.

4

Add.1.e. Metoda evaluasi penunjukan langsung.

Evaluasi terhadap hanya satu penawaran jasa konsultansi berdasarkan kualitas teknis yang dapat dipertanggungjawabkan dan biaya yang wajar setelah dilakukan klarifikasi dan negosiasi teknis dan biaya

5

Add.2. Penyedia Jasa Perorangan

Konsultan perorangan dapat digunakan untuk melaksanakan pekerjaan yang memenuhi persyaratan sebagai berikut :

- 1) Pekerjaan yang TIDAK memerlukan kerja kelompok (*team work*);
- 2) Pekerjaan yang secara utuh berdiri sendiri;
- 3) Pekerjaan hanya dimungkinkan dilakukan oleh seorang yang ahli di bidangnya. Keahlian tersebut dibuktikan dengan tingkat pendidikan dan pengalaman pada bidang pekerjaan yang dipersyaratkan;
- 4) Pekerjaan yang berkaitan dengan tugas-tugas khusus instansi pelaksana yang memerlukan masukan/nasehat;

6

Evaluasi Berdasarkan Kualitas (*Quality Base Selection/QBS*)

1. Pengumuman prakualifikasi
2. Pengambilan dokumen prakualifikasi
3. Pemasukan dokumen prakualifikasi
4. Evaluasi prakualifikasi
5. Penetapan hasil prakualifikasi
6. Pengumuman hasil prakualifikasi
7. Masa sanggah prakualifikasi
8. Undangan kepada konsultan yang masuk daftar pendek
9. Pengambilan dokumen pemilihan penyedia jasa
10. Penjelasan
11. Penyusunan berita acara acara penjelasan
12. Pemasukan penawaran
13. Pembukaan penawaran administrasi dan teknis (sampul I)
14. Evaluasi kelengkapan data administrasi
15. Evaluasi dokumen penawaran teknis
16. Penetapan peringkat teknis
17. pengumuman
18. Sanggahan
19. Undangan hanya kpd penyedia jasa dgn peringkat terbaik
20. Pembukaan dan evaluasi penawaran harga
21. Klarifikasi dan negosiasi
22. Penunjukan pemenang
23. Penandatanganan kontrak/SPK

7

Contoh : Evaluasi Kualitas

No	Nama	Nilai Teknis	Ambang Batas	Kelulusan	Peringkat	Keterangan
1	Perusahaan A	90	80	L	IV	
2	Perusahaan B	91	80	L	III	
3	Perusahaan C	78	80	TL	-	
4	Perusahaan D	70	80	TL	-	
5	Perusahaan E	94	80	L	I	Diundang Pembukaan Harga
6	Perusahaan F	77	80	TL	-	
7	Perusahaan G	92	80	L	II	

8

Evaluasi Berdasarkan Kualitas dan Biaya (*Quality & Cost Base Selection/QCBS*)

1. Pengumuman prakualifikasi
2. Pengambilan dokumen prakualifikasi
3. Pemasukan dokumen prakualifikasi
4. Evaluasi prakualifikasi
5. Penetapan hasil prakualifikasi
6. Pengumuman hasil prakualifikasi
7. Masa sanggah prakualifikasi
8. Undangan kepada konsultan yang masuk daftar pendek
9. Pengambilan dokumen pemilihan penyedia jasa
10. Penjelasan
11. Penyusunan berita acara acara penjelasan
12. Pemasukan penawaran
13. Pembukaan penawaran administrasi dan teknis (sampul I)
14. Evaluasi kelengkapan data administrasi
15. Evaluasi dokumen penawaran teknis
16. Penetapan peringkat teknis
17. Pemberitahuan/pengumuman peringkat teknis
18. Undangan kepada seluruh penyedia jasa yang lulus evaluasi kualitas
19. Pembukaan penawaran biaya (Sampul II)
20. Evaluasi penawaran harga
21. Perhitungan kombinasi teknis dan biaya
22. Penetapan pamanang
23. Pengumuman pemenang
24. Masa sanggah
25. Klarifikasi dan negosiasi
26. Penunjukan pemenang
27. Penandatanganan kontrak/SPK

9

Contoh Evaluasi Kualitas dan Harga

No	Nama	Nilai Teknis	Ambang Batas	Kelulusan	Harga	BOBOT		Gabungan	Peringkat
						Teknis 80%	Harga 20%		
1	Perusahaan A	75	60	L	90	60	17,8	77,8	I
2	Perusahaan B	70	60	L	92	56	17,4	73,4	II
3	Perusahaan C	65	60	L	80	52	20	72,0	IV
4	Perusahaan D	68	60	L	86	54,4	18,6	73,0	III
5	Perusahaan E	58	60	TL	-	-	-	-	
6	Perusahaan F	66	60	L	89	52,8	18,0	70,8	V
7	Perusahaan G	50	60	TL	-	-	-	-	

10

**Metoda Evaluasi Berdasarkan Pagu Anggaran
(*Selection under a Fix Budget*)**

- | | |
|--|--|
| 1. Pengumuman prakualifikasi | 14. Evaluasi kelengkapan data administrasi |
| 2. Pengambilan dokumen prakualifikasi | 15. Evaluasi dokumen penawaran teknis |
| 3. Pemasukan dokumen prakualifikasi | 16. Penetapan peringkat teknis |
| 4. Evaluasi prakualifikasi | 17. Pemberitahuan/pengumuman peringkat teknis |
| 5. Penetapan hasil prakualifikasi | 18. Sanggahan |
| 6. Pengumuman hasil prakualifikasi | 19. Undangan kepada seluruh penyedia jasa yang lulus evaluasi teknis |
| 7. Masa sanggah prakualifikasi | 20. Pembukaan penawaran biaya (Sampul II) |
| 8. Undangan kepada konsultan yang masuk daftar pendek | 21. Evaluasi penawaran harga |
| 9. Pengambilan dokumen pemilihan penyedia jasa | 22. Penetapan pemenang |
| 10. Penjelasan | 23. Klarifikasi dan negosiasi |
| 11. Penyusunan berita acara acara penjelasan | 24. Penunjukan pemenang |
| 12. Pemasukan penawaran | 25. Penandatanganan kontrak/SPK |
| 13. Pembukaan penawaran administrasi dan teknis (sampul I) | |

***PENGADAAN DGN EVALUASI
PAGU ANGGARAN, JUMLAH
TENAGA AHLI TIDAK
DICANTUMKAN DLM KAK/TOR***

Contoh Evaluasi Pagu Anggaran								
No	Nama	Nilai Teknis	Ambang Batas	Kelulusan	Harga	Pagu Anggaran	Kelulusan	Peringkat
1	Perusahaan A	75	60	L	90	85	TL	-
2	Perusahaan B	70	60	L	92	85	TL	-
3	Perusahaan C	65	60	L	83	85	L	II
4	Perusahaan D	68	60	L	86	85	TL	-
5	Perusahaan E	58	60	TL	-	-	-	
6	Perusahaan F	66	60	L	84	85	L	I
7	Perusahaan G	50	60	TL	-	-	-	

Pengadaan Jasa Konsultansi dengan Sistem Evaluasi Harga Terendah (*Least Cost Selection*)

1. Pengumuman prakualifikasi
2. Pengambilan dokumen prakualifikasi
3. Pemasukan dokumen prakualifikasi
4. Evaluasi prakualifikasi
5. Penetapan hasil prakualifikasi
6. Pengumuman hasil prakualifikasi
7. Masa sanggah prakualifikasi
8. Undangan kepada konsultan yang masuk daftar pendek
9. Pengambilan dokumen pemilihan penyedia jasa
10. Penjelasan
11. Penyusunan berita acara acara penjelasan
12. Pemasukan penawaran
13. Pembukaan penawaran administrasi dan teknis (sampul I)
14. Evaluasi kelengkapan data administrasi
15. Evaluasi dokumen penawaran teknis
16. Penetapan peringkat teknis
17. Pemberitahuan/pengumuman peringkat teknis
18. Sanggahan
19. Undangan kepada seluruh penyedia jasa yang lulus evaluasi teknis
20. Pembukaan penawaran biaya (Sampul II)
21. Evaluasi penawaran harga
22. Penetapan pemenang
23. Pengumuman pemenang
24. Masa sanggah
25. Klarifikasi dan negosiasi
26. Penunjukan pemenang
27. Penandatanganan kontrak/SPK

13

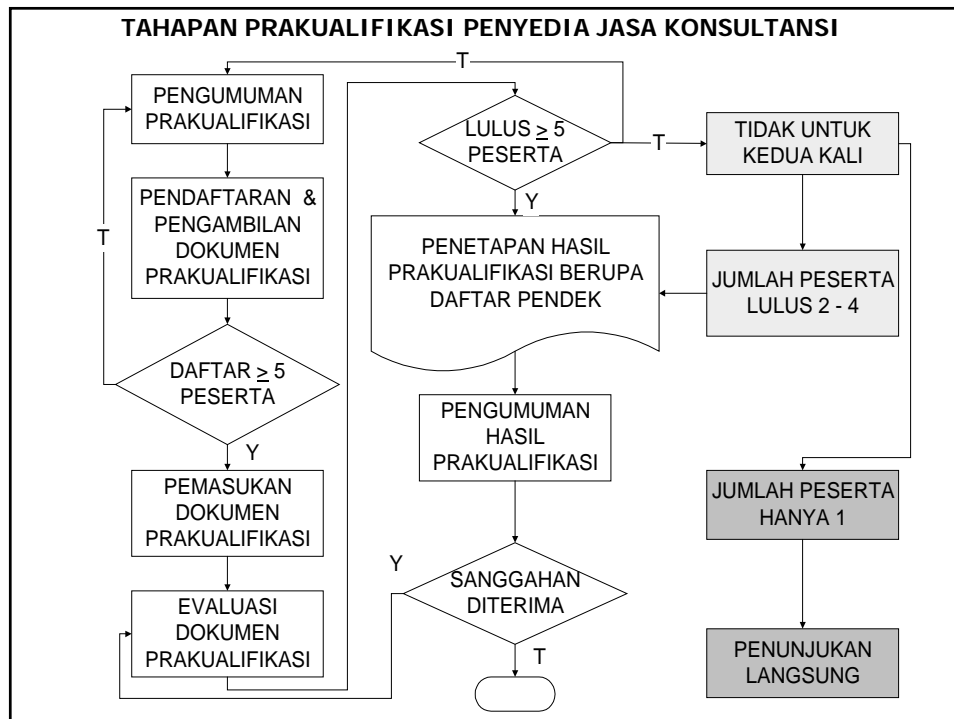
Contoh Evaluasi Biaya Terendah						
No	Nama	Nilai Teknis	Ambang Batas	Kelulusan	Harga	Peringkat
1	Perusahaan A	75	50	L	90	VI
2	Perusahaan B	70	50	L	92	VII
3	Perusahaan C	65	50	L	85	II
4	Perusahaan D	68	50	L	86	III
5	Perusahaan E	58	50	L	84	I
6	Perusahaan F	66	50	L	87	IV
7	Perusahaan G	50	50	L	88	V

14

Pengadaan Jasa Konsultansi dengan Metoda Evaluasi Penunjukan Langsung (*Direct Appointment*)

1. Undangan kepada konsultan terpilih dilampiri dokumen prakualifikasi dan dokumen penunjukan langsung
2. Pemasukan dokumen prakualifikasi
3. Evaluasi dokumen prakualifikasi
4. Penjelasan
5. Pemasukan penawaran administrasi, teknis, dan biaya dalam satu sampul
6. Pembukaan penawaran
7. Evaluasi penawaran
8. Klarifikasi dan negosiasi teknis dan biaya
9. Penetapan/penunjukan penyedia jasa konsultansi
10. Penandatanganan kontrak

15



EVALUASI PENAWARAN

Komponen dokumen penawaran yang dievaluasi meliputi:

1. Evaluasi kelengkapan data administrasi;
2. Evaluasi dokumen teknis dan;
3. Evaluasi dokumen penawaran harga.

Ketentuan umum tentang evaluasi penawaran sebagai berikut :

- a. Penawaran yang memenuhi syarat tanpa ada penyimpangan yang bersifat penting/pokok atau penawaran bersyarat;
- b. Penyimpangan yang bersifat penting/pokok atau penawaran bersyarat adalah:
 - berpengaruh terhadap hal-hal yang sangat substantif dan akan mempengaruhi lingkup, kualitas, dan hasil/kinerja/*performance* pekerjaan;
 - substansi kegiatan tidak konsisten dengan dokumen pemilihan penyedia barang/jasa;
 - adanya penawaran dari penyedia barang/jasa dengan persyaratan tambahan di luar ketentuan dokumen pemilihan penyedia barang/jasa yang akan menimbulkan persaingan tidak sehat dan/atau tidak adil di antara peserta pengadaan yang memenuhi syarat

17

EVALUASI KELENGKAPAN DATA ADMINISTRASI

Penawaran dinyatakan memenuhi persyaratan apabila :

1. Surat penawaran
 - Ditandatangani oleh pemimpin/direktur utama perusahaan/penerima kuasa/kepala cabang/pejabat yang berhak mewakili perusahaan yang bekerjasama (konsorsium).
 - Mencantumkan masa berlaku penawaran sesuai dengan jangka waktu yang diminta (yang penting pada saat ditunjuk sebagai pemenang, penawaran rekanan tsb masih berlaku, oleh karenanya harus sudah memperhitungkan alokasi waktu terjadinya sanggahan dan sanggahan banding)
 - Penulisan dalam angka dan huruf (apabila menggunakan satu sampul, jika 2 sampul/2 tahap dengan surat kesanggupan melaksanakan pekerjaan)
 - Bermaterai, dan bertanggal.
 - Redaksi surat penawaran sesuai dengan format yang ada dalam dokumen pemilihan penyedia (lihat contoh).

18

KASUS-KASUS SURAT PENAWARAN

- ☛ Tidak ada surat kuasa untuk penandatanganan surat penawaran yang bukan dilakukan Direktur Utama Perusahaan
- ☛ Jenis tulisan/ketikan beberapa penyedia jasa sama
- ☛ Beberapa rekanan tertentu dengan sengaja memasukkan surat penawaran yang salah/tidak lengkap isinya dengan tujuan agar setelah dilakukan PQ ulang dilakukan penunjukan langsung

19

2. Melampirkan foto copy bukti tanda terima penyampaian Surat Pajak Tahunan (SPT) Pajak Penghasilan (PPh) tahun terakhir, dan foto copy Surat Setoran Pajak (SSP) PPh Pasal 29 yang dikeluarkan oleh Kantor Pelayanan Pajak (KPP) setempat sesuai dengan domisili perusahaan yang bersangkutan (apabila belum diminta pada saat prakualifikasi)
3. Menyampaikan dokumen penawaran teknis

Catatan :

Untuk menghindari dari kesalahan-kesalahan kecil yang dapat menggugurkan, syarat-syarat lainnya yang diperlukan agar diminta pada saat prakualifikasi

Sampul II berisi penawaran biaya tidak boleh dibuka pada tahapan evaluasi ini

20

Terhadap penawaran yang tidak memenuhi syarat administrasi, tidak dilakukan evaluasi teknis.

Pada akhir acara evaluasi kelengkapan data administrasi, panitia/pejabat pengadaan membuat Berita Acara yang sekurang-kurangnya memuat informasi :

- Jumlah dokumen penawaran yang masuk;
- Jumlah dokumen penawaran yang lengkap dan tidak lengkap;
- Kelainan-kelainan yang dijumpai dalam dokumen penawaran;
- Keberatan/sanggahan dari konsultan peserta;
- Keterangan lain yang dianggap perlu;
- Tanggal pembuatan berita acara;
- Tanda tangan anggota panitia/pejabat pengadaan dan wakil konsultan peserta yang hadir;
- Berita acara pembukaan sampul I dilampiri dokumen penawaran sampul I

EVALUASI PENAWARAN TEKNIS

Ketentuan umum suatu penawaran dinyatakan memenuhi syarat teknis bila :

- Adanya surat pengantar usulan teknis;
- Metoda pelaksanaan diyakini memenuhi persyaratan substantif dan menggambarkan penyelesaian pekerjaan serta memenuhi spesifikasi teknis yang diminta
- Jadwal waktu penyerahan/penyelesaian pekerjaan tidak melampaui batas waktu yang telah ditetapkan
- Identitas jasa yang ditawarkan tercantum dengan lengkap dan jelas;
- Jumlah jasa yang ditawarkan tidak kurang dari yang ditetapkan dalam dokumen pemilihan penyedia jasa;
- Memenuhi syarat teknis lainnya yang ditetapkan dalam dokumen pemilihan penyedia jasa

1. Memberikan nilai angka terhadap unsur penawaran teknis yang mencerminkan bobot terhadap unsur-unsur yang dinilai.
2. Rentang pembobotan tiap-tiap unsur sebagai berikut :

a. pengalaman perusahaan konsultan	10-20%
b. pendekatan, metodologi dan rencana kerja	20-40%
c. kualifikasi tenaga ahli	<u>50-70%</u>
	100%

 - 2.a. Pengalaman Perusahaan Konsultan
 - 1) Pengalaman untuk 7 (tujuh) tahun terakhir
 - Diuraikan nama pekerjaan yang dilaksanakan
 - Lingkup dan data pekerjaan yang dilaksanakan
 - Lokasi dan pemberi tugas
 - Nilai dan waktu pelaksanaan
 - 2) Sub unsur yang dinilai :
 - Pengalaman melaksanakan pekerjaan/kegiatan sejenis
 - Pengalaman manajerial dan fasilitas utama
 - Kapasitas perusahaan dgn memperhatikan jmlh tenaga ahli tetap

PENGALAMAN PERUSAHAAN, bobot maksimum 10 dikonversikan dalam nilai 100									
No	Uraian: Unsur-Pokok, Unsur dan Sub-Unsur	Nilai & bobot Maximum			Nilai dan bobot atas Konsultan				
		Unsur pokok	Unsur	Sub-unsur	PT. A	PT. B	PT. C	PT. D	PT. E
1	2	3	3a	3b	4	5	6	7	8
1.1	Pengalaman perusahaan : a. Pengalaman yang sama b. Pengalaman yang sejenis c. Pengalaman yang mendukung d. Pengalaman lain		70	50 15 5 0	65 50 15 0	60 45 15 0	50 40 10 0	50 35 15 0	40 30 5 0
1.2	Pengalaman manajerial dan fasilitas utama a. Pengalaman manajerial b. Fasilitas utama yang dimiliki		10	5 5	8 3 5	3 0 5	5 2 3	7 2 5	7 3 4
1.3	Kapasitas perusahaan a. Tenaga ahli tetap b. Tenaga ahli tidak tetap		20	15 5	15 10 5	10 3 5	10 5 5	9 7 2	12 7 5
	PENGALAMAN PERUSAHAAN, Nilai	100	100		88	73	65	66	59
	Bobot (%)	10			8,8	7,3	6,5	6,6	5,9

2.b. Pendekatan, Metodologi dan Rencana Kerja

- 1) Pemahaman atas layanan jasa yang tercantum dalam Kerangka Acuan Kerja (TOR) menyangkut : tujuan proyek/kegiatan, lingkup, serta jasa konsultansi yang diperlukan
- 2) Kualitas metodologi: ketepatan diagnosa masalah, langkah pemecahan yang diusulkan, konsistensi metodologi dengan rencana kerja, jangka waktu pelaporan, jenis keahlian serta jumlah tenaga ahli yang diperlukan, program kerja, jadual pekerjaan, jadual penugasan, organisasi pelaksanaan pekerjaan, kebutuhan orang bulan, kebutuhan fasilitas penunjang.
- 3) Hasil kerja (deliverable), antara lain : analisis, gambar-gambar kerja, spek teknis, perhitungan teknis, dan laporan-laporan.
- 4) Fasilitas pendukung dalam melaksanakan pekerjaan yang diminta dalam KAK/TOR

25

No	Uraian: Unsur-Pokok, Unsur dan Sub-Unsur	Nilai & bobot Maximum			Nilai dan bobot atas Konsultan				
		Unsur pokok	Unsur	Sub-unsur	PT. A	PT. B	PT. C	PT. D	PT. E
1	2	3	3a	3b	4	5	6	7	8
2.1	Pemahaman atas jasa layanan yang diminta: a. Pengertian terhadap tujuan proyek/kegiatan b. Lingkup serta jasa konsultansi yang diperlukan (aspek-aspek utama yang diindikasikan dalam KAK/TOR) c. Mengenal situasi lapangan secara baik		10	5 3 2	9 5 2 2	9 4 3 2	8 4 2 2	8 4 2 2	7 3 2 2
2.2	Kualitas metodologi a. Konsistensi antara metodologi dengan rencana kerja. b. Inovasi terhadap KAK/TOR c. Ketepatan menganalisis masalah dan langkah pemecahan yg diusulkan dengan tetap mengacu pd persyaratan KAK d. Kualitas tanggapan terhadap KAK/TOR		60	40 4 6 10	50 35 4 5 6 6	50 35 4 5 5 6	45 30 4 5 5 6	45 32 4 4 5	40 30 3 3 4
2.3	Hasil kerja (<i>deliverable</i>), a. analisis, b. spesifikasi teknis, c. perhitungan teknis d. gambar-gambar kerja e. laporan-laporan		20	6 4 5 3 2	15 5 3 3 2 2	15 5 3 3 2 2	15 5 3 3 2 2	15 5 3 3 2 2	15 5 3 3 2 2
2.4	Organisasi Pelaksana Proyek a. Koordinasi pelaksanaan pekerjaan b. Diagram organisasi proyek c. Diagram organisasi tim konsultan d. Tanggung jawab tenaga inti		10	2 2 2 4	8 2 2 2 2	8 2 2 2 2	8 2 2 2 2	8 2 2 2 2	8 2 2 2 2
	PENDEKATAN dan METODOLOGI, Nilai	100	100		82	82	76	76	70
	Bobot (%)	40			32,8	32,8	30,4	30,4	28

2.c. Kualifikasi Tenaga Ahli

- 1) Tingkat pendidikan (D3, S1,S2, S3)
- 2) Pengalaman kerja profesional yang didukung dengan referensi pengguna jasa sebelumnya. Bagi tenaga ahli yang diusulkan sebagai team leader/co team leader dinilai juga pengalaman pada posisi yang sama.
- 3) Penguasaan bahasa.
- 4) Kualifikasi tenaga ahli yang melebihi kualifikasi dari persyaratan KAK/TOR TIDAK memperoleh TAMBAHAN NILAI

KUALIFIKASI TENAGA AHLI, bobot maksimum 50 dikonversikan dalam nilai 100									
No.	Uraian: Unsur-Pokok, Unsur dan Sub-Unsur	Nilai & bobot Maximum			Nilai dan bobot atas Konsultan				
		Unsur pokok	Unsur	Sub-unsur	PT. A	PT. B	PT. C	PT. D	PT. E
1	2	3	3a	3b	4	5	6	7	8
3.1	Kualifikasi pendidikan formal yang dimiliki:*) S3, S2, S1 S2, S1 S1 setara S1		50 50 40 30 25		40	40	40	40	40
3.2	Pengalaman: a. Lama masa kerja profesi di bidang pekerjaan yang ditangani, seperti disyaratkan dalam KAK b. Lama masa kerja profesi di bidang pekerjaan lainnya c. Lama masa kerja jabatan yang diusulkan dalam struktur organisasi pelaksana proyek		40	20 5 15	35 15 15	30 15 10	30 15 10	25 10 10	25 10 10
3.3	Lain-lain: a. Penguasaan bhs Indonesia (bagi JK asing) b. Penguasaan bahasa Inggris, dan sebagainya		10	4 (6) 6 (4)	8 4 4	8 4 4	8 4 4	8 4 4	8 4 4
	KUALIFIKASI TENAGA AHLI, Nilai	100	100		83	78	78	73	73
	Bobot (%)	50			41,5	39,0	39,0	36,5	36,5

KASUS-KASUS KUALIFIKASI TENAGA AHLI

- ☛ Daftar riwayat hidup (kualifikasi, pendidikan, pengalaman penugasan) tenaga ahli disesuaikan dengan kebutuhan pekerjaan
- ☛ Daftar riwayat hidup palsu demi mendapatkan billing rate yang tinggi

29

Lanjutan ...Evaluasi Penawaran
Teknis

Hasil evaluasi penawaran teknis adalah jumlah nilai yang dicapai dari semua sub unsurnya : (Nilai hasil evaluasi pengalaman perusahaan + Nilai hasil evaluasi pendekatan, metodologi dan rencana pelaksanaan + Nilai hasil evaluasi kualifikasi tenaga ahli).

Berdasarkan evaluasi penawaran teknis, panitia/pejabat pengadaan menetapkan urutan konsultan yang dituangkan dalam Berita Acara Evaluasi Penawaran Teknis

30

Hasil Evaluasi/Penilaian Usulan Teknis dan Peringkat:

No	Uraian: unsur-pokok	Nilai dan bobot atas Konsultan									
		PT. A		PT. B		PT. C		PT. D		PT. E	
		nilai	bobot	nilai	bobot	nilai	bobot	nilai	bobot	nilai	bobot
1	Pengalaman Perusahaan	88	8,8	73	7,3	65	6,5	66	6,6	59	5,9
2	Pendekatan dan Metodologi	82	32,8	82	32,8	76	30,4	76	30,4	70	28,0
3	Kualifikasi Tenaga Ahli	83	41,5	78	39,0	78	39,0	73	36,5	73	36,5
	Jumlah nilai	253		233		219		215		202	
	Jumlah bobot (%)		83,1		79,1		75,9		73,5		70,4
	Peringkat		1		2		3		4		5

31

Khusus untuk Pengadaan Konsultan Perorangan

- Evaluasi penawaran teknis dilakukan dengan sistem evaluasi kualitas
- Unsur pokok yang dinilai adalah kualifikasi dan pengalaman tenaga ahli, dengan bobot tidak kurang dari 80% dari keseluruhan penilaian teknis.

32

EVALUASI PENAWARAN HARGA

Ketentuan dalam melakukan evaluasi penawaran harga :

- ✧ Adanya surat pengantar usulan biaya;
- ✧ Ringkasan biaya yang diusulkan (total harga yang ditawarkan secara keseluruhan)
- ✧ Penulisan nilai penawaran dalam angka dan huruf
- ✧ Khusus untuk metoda evaluasi kualitas dan harga, maka nilai penawaran biaya terendah diberikan nilai (score) penawaran biaya tertinggi.

CONTOH :

Nama	Penawaran (Rp. 000)	Nilai		Bobot (20% Gabungan Nilai)
Perusahaan A	213,000	$(200.000/213.000)*100 =$	93.90	18.78
Perusahaan B	200,000	$(200.000/200.000)*100 =$	100.00	20.00
Perusahaan C	220,000	$(200.000/220.000)*100 =$	90.91	18.18
Perusahaan D	202,000	$(200.000/202.000)*100 =$	99.01	19.80
Perusahaan E	205,000	$(200.000/205.000)*100 =$	97.56	19.51
Perusahaan F	211,000	$(200.000/211.000)*100 =$	94.79	18.96
Perusahaan G	207,000	$(200.000/207.000)*100 =$	96.62	19.32

Lanjutan ...Evaluasi Penawaran
Harga

- ✧ Koreksi aritmatik atas kesalahan, hasil koreksi aritmatik dapat mengubah nilai atau urutan penawaran semula.
- ✧ Untuk biaya personil dihitung berdasarkan satuan waktu menurut tingkat kehadiran: 1 bulan dihitung minimal 22 hari, dan 1 hari minimal 8 jam

Dalam hal menggunakan metoda evaluasi pagu anggaran, maka panitia/ pejabat pengadaan :

- (1) Melakukan koreksi aritmatik;
- (2) Menggugurkan penawaran terkoreksi yang melampaui pagu anggaran;
- (3) Menetapkan pemenang yang peringkat teknisnya tertinggi

Dalam hal menggunakan metoda evaluasi biaya terendah, maka panitia/pejabat pengadaan :

- (1) Melakukan koreksi aritmatik;
 - (2) Menetapkan pemenang yang harga penawaran terkoreksinya terendah dan tidak melampaui pagu anggaran
- ✧ Panitia/pejabat pengadaan membuat Berita Acara Pembukaan Penawaran Biaya, yang mencantumkan penawaran biaya, penawaran biaya terkoreksi, dan nilai penawaran teknis. Berita acara ditandatangani oleh panitia/pejabat pengadaan dan wakil peserta

KASUS-KASUS EVALUASI PENAWARAN HARGA

- Dengan menggunakan sistem penawaran 2 sampul, dokumen administrasi dan teknis dinilai terlebih dahulu, sedangkan dokumen usulan biaya disimpan panitia pengadaan. Kasus yang mungkin timbul adalah dokumen usulan biaya diganti baru untuk dapat memperoleh peringkat 1 (satu) pada saat dilakukan sistem evaluasi gabungan kualitas dan harga
- Billing rate antara lain didasarkan bukti pembayaran pajak namun bukti tersebut sulit dipenuhi dan sering diganti dengan audited pay roll yang dikeluarkan oleh akuntan publik. Masalah yang timbul yaitu akuntan publik sering tidak mendapat data yang benar dari yang bersangkutan.

KLARIFIKASI DAN NEGOSIASI

- Klarifikasi dan negosiasi dilakukan dengan dirut perusahaan atau wakilnya yang ditunjukkan dengan surat kuasa;
- Aspek teknis yang diklarifikasikan dan/atau dinegosiasikan terutama :
 - (1) lingkup dan sasaran jasa konsultasi;
 - (2) cara penanganan pekerjaan dan rencana kerja;
 - (3) kualifikasi tenaga ahli;
 - (4) organisasi pelaksanaan;
 - (5) program alih pengetahuan;
 - (6) jadual pelaksanaan pekerjaan;
 - (7) jadual penugasan personil;
 - (8) fasilitas penunjang.

37

Lanjutan...Klarifikasi dan Negosiasi

Aspek-aspek biaya yang perlu diklarifikasi dan/atau dinegosiasi terutama :

- (1) kesesuaian rencana kerja dengan jenis pengeluaran biaya;
- (2) volume kegiatan dan jenis pengeluaran;
- (3) biaya satuan dibandingkan dengan biaya yang berlaku di pasaran/kewajaran biaya

Berdasarkan informasi tentang gaji dasar yang telah diaudit dan/atau bukti setoran pajak penghasilan tenaga ahli konsultan yang bersangkutan, maka negosiasi dilakukan dengan patokan besarnya remunerasinya sbb:

METODA EVALUASI	STATUS TENAGA AHLI	
	TETAP (MAKS)	TIDAK TETAP (MAKS)
Kualitas	3,2 x GD	1,5 x GD
Kualitas dan Harga	(3,2 x GD)+10%	(1,5 x GD)+10%
Pagu Anggaran	(3,2 x GD)+10%	(1,5 x GD)+10%
Biaya Terendah	(3,2 x GD)+10%	(1,5 x GD)+10%

38

Biaya langsung personil konsultan perorangan tidak boleh dibebankan biaya overhead dan keuntungan.

Harga satuan biaya langsung non personil yang bersifat ***lump sum*** tidak boleh dikurangi

Pada akhir acara klarifikasi dan/atau negosiasi, panitia/pejabat pengadaan membuat Berita Acara Hasil Klarifikasi dan Negosiasi dilampiri pernyataan konsultan tentang telah/tidak tercapainya kesepakatan klarifikasi dan/atau negosiasi

PENETAPAN PEMENANG SELEKSI

Panitia/pejabat pengadaan menetapkan calon pemenang pengadaan yang menguntungkan bagi negara dalam arti :

- 👍 Penawaran memenuhi syarat administratif dan teknis yang ditentukan dalam RKS
- 👍 Perhitungan harga yang ditawarkan adalah terendah yang responsif

Untuk nilai pengadaan s.d Rp. 50 miliar, apabila terjadi perbedaan pendapat antara pengguna barang/jasa dengan panitia/pejabat pengadaan, maka keputusan yang diambil dapat berupa:

- Menyetujui usulan panitia/pejabat pengadaan
- Menetapkan keputusan yang disepakati bersama untuk melakukan evaluasi ulang atau lelang ulang atau menetapkan pemenang lelang, dengan berita acara memuat antara lain keberatan dan kesepakatan masing-masing pihak
- Bila tidak disepakati, diputuskan Menteri/Panglima TNI/Kepala Polri/ Pemimpin Lembaga/Gubernur/Bupati/Walikota/Dewan Gubernur BI/Pemimpin BHMN/Direktur utama BUMN/ BUMD yang bersangkutan, dan bersifat final

Untuk nilai pengadaan di atas Rp. 50 miliar, apabila terjadi perbedaan pendapat antara pengguna barang/jasa dengan panitia/pejabat pengadaan, maka keputusan yang diambil dapat berupa:

- Menyetujui usulan panitia pengadaan untuk dimintakan persetujuan kepada Menteri/Panglima TNI/Kepala Polri/Pemimpin Lembaga/ Gubernur/Bupati/Walikota/Dewan Gubernur BI/Pemimpin BHMN/ Direktur utama BUMN/ BUMD
- Menetapkan keputusan yang disepakati bersama untuk melakukan evaluasi atau lelang ulang, dituangkan dalam dengan berita acara serta dilaporkan kepadaMenteri/Panglima TNI/Kepala Polri/ Pemimpin Lembaga/Gubernur/Bupati/ Walikota/Dewan Gubernur BI/ Pemimpin BHMN/Direktur utama BUMN/BUMD
- Apabila masih belum ada kesepakatan maka dilaporkan kepada Menteri/Panglima TNI/Kepala Polri/ Pemimpin Lembaga/Gubernur/ Bupati/Walikota/Dewan Gubernur BI/Pemimpin BHMN/Direktur Utama BUMN/BUMD, dengan catatan keberatan pengguna barang/jasa, untuk diputuskan dan bersifat final.

Untuk nilai pengadaan diatas Rp. 50 miliar, apabila pengguna barang/jasa dan/atau panitia pengadaan tidak sependapat dengan keputusan keputusan Menteri/Panglima TNI/Kepala Polri/ Pemimpin Lembaga/Gubernur/Bupati/Walikota/Dewan Gubernur BI/Pemimpin BHMN/Direktur utama BUMN/ BUMD, maka:

- Penetapan lelang atau keputusan lain diserahkan kepada Menteri/Panglima TNI/Kepala Polri/ Pemimpin Lembaga/ Gubernur/Bupati/ Walikota/Dewan Gubernur BI/Pemimpin BHMN/Direktur Utama BUMN/BUMD, dan panitia pengadaan dan pengguna barang/jasa tidak perlu merubah berita acara evaluasi.
- Keputusan Menteri/Panglima TNI/Kepala Polri/Pemimpin Lembaga/Gubernur/Bupati/Walikota/Dewan Gubernur BI/ Pemimpin BHMN/Direktur utama BUMN/BUMD bersifat final

**SELESAI
DAN
TERIMA KASIH**