



POTENSI MELEMAHNYA PRINSIP TERBUKA DAN BERSAING DALAM PENGADAAN DENGAN METODE *E-PURCHASING*

Bintang Puwan Permata

Unit Kerja Pengadaan Barang/Jasa Mahkamah Agung RI

e-mail : bintangpp.21@gmail.com

Info Artikel

Masuk: 1 Desember 2023

Diterima: 15 Januari 2024

Terbit: 1 Februari 2024

Keywords:

E-purchasing, Open and Competitive Principles, Procurement.

Kata kunci:

E-purchasing, Pengadaan, Prinsip Terbuka dan Bersaing.

Abstract

E-purchasing is a form of government innovation aimed at expediting the procurement process for goods and services. However, in its implementation, the competition among participants/providers of goods/services appears to be superficial. This research aims to review the application of the principles of openness and competitiveness in the procurement of goods and services using the e-purchasing method. This study is a normative legal research with a prescriptive nature and a legislative approach. Data collection is conducted through a literature study technique. The types of data used are secondary data in the form of primary legal materials and secondary legal materials. The data obtained are analyzed using deductive reasoning techniques. Based on the research findings, it is known that there is a potential for collusion that results in unhealthy business competition in the implementation of the procurement of goods and services through the e-purchasing method. Therefore, there is a need for regulations that clearly define the requirements and criteria for the selection of goods/services providers.

Abstrak

E-purchasing merupakan wujud inovasi pemerintah dalam rangka mempercepat proses pengadaan barang/jasa dengan cara memangkas birokrasi dan tahapan pengadaan. Namun dalam pelaksanaannya, kompetisi yang terjadi diantara para peserta/penyedia barang/jasa terkesan semu.

Corresponding Author:
Bintang Puwan Permata:
bintangpp.21@gmail.com

Penelitian ini bertujuan untuk meninjau penerapan prinsip terbuka dan bersaing serta kaedah-kaedah dalam hukum persaingan usaha dalam pengadaan barang dan jasa dengan metode *e-purchasing*. Penelitian ini merupakan penelitian hukum normatif yang bersifat preskriptif dengan pendekatan perundang-undangan dengan menelaah seluruh peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan metode pemilihan penyedia barang/jasa khususnya *e-purchasing*. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik studi pustaka. Jenis data yang digunakan adalah data sekunder berupa bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder. Data yang diperoleh dianalisa dengan teknik penalaran deduktif. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa terdapat potensi terjadinya persekongkolan yang menyebabkan persaingan usaha tidak sehat pada pelaksanaan pengadaan barang dan jasa melalui metode *e-purchasing*. Oleh sebab itu, diperlukan adanya peraturan yang secara tegas mengatur tentang syarat dan kriteria dalam penggunaan metode pemilihan penyedia barang/jasa.

@Copyright 2024.

PENDAHULUAN

Penyelenggaraan katalog elektronik dilatarbelakangi oleh adanya kebutuhan untuk menyediakan sarana pengadaan barang/jasa yang modern, efektif, hemat waktu dan biaya. Katalog elektronik dapat membantu meningkatkan efisiensi dalam proses pengadaan dengan memberikan akses mudah terhadap informasi mengenai berbagai barang dan jasa yang tersedia. Selain itu, katalog elektronik merupakan wujud upaya pemerintah untuk meningkatkan keterlibatan UMKM dan penggunaan produk dalam negeri. Salah satu bentuk keterlibatan UMKM pada pengadaan melalui katalog elektronik adalah pada katalog lokal (Iqbal, 2020). Melalui katalog elektronik pemerintah mendorong terselenggaranya pengadaan barang dan jasa yang mudah dan cepat dengan sistem yang sederhana, hal ini sangat sesuai dengan prinsip dasar Pengadaan Barang/Jasa khususnya Prinsip Efektif dan Efisien.

Sebagaimana diatur dalam Peraturan Presiden No. 16 Tahun 2018 tentang pengadaan barang/jasa pemerintah sebagaimana telah diubah dengan Perpres No. 12 Tahun 2021, saat ini dikenal 5 metode pemilihan penyedia, yaitu *e-purchasing*, Pengadaan Langsung, Penunjukan Langsung, Tender Cepat dan Tender. Tender merupakan metode konvensional dalam pengadaan barang dan jasa. Dalam tender terdapat tahapan-tahapan antara lain : pengumuman, pemberian penjelasan/aanwizing, upload/penyampaian dokumen penawaran peserta, evaluasi Administrasi, Kualifikasi, Teknis dan Harga oleh Pokja Pemilihan,

Pembuktian Kualifikasi, Penetapan dan Pengumuman Pemenang, Masa sanggah, Negosiasi Teknis dan Harga. Dari tahapan-tahapan tersebut dapat terlihat jelas kompetisi yang terjadi diantara para peserta tender, sehingga dapat menghasilkan pemenang/calon penyedia barang/jasa yang berkompeten dan dengan harga penawaran yang kompetitif/terendah diantara peserta yang lulus evaluasi penawaran dan kualifikasi.

Salah satu prinsip dasar pengadaan barang/jasa pemerintah adalah prinsip terbuka dan bersaing. Prinsip tersebut dapat dimaknai bahwa Proses pengadaan barang dan jasa harus memberikan peluang yang sama kepada semua pelaku usaha yang memenuhi syarat kualifikasi dan teknis, dan harus mendorong adanya kompetisi yang sehat antara pelaku usaha yang setara, memenuhi kriteria yang ditetapkan, serta mengikuti prosedur yang terdefinisi dan transparan. Prinsip bersaing menekankan bahwa dalam proses pengadaan barang/jasa, harus ada kompetisi yang adil di antara sebanyak mungkin pelaku usaha yang memenuhi syarat dan setara. Hal ini bertujuan untuk mendapatkan produk barang/jasa yang tersedia secara kompetitif dan untuk mencegah intervensi yang dapat mengganggu fungsi pasar dalam proses pengadaan (Sancoko & Pratama, 2020).

Berbeda dengan metode pemilihan penyedia secara tender, *e-purchasing* dilakukan oleh Pejabat Pembuat Komitmen atau Pejabat Pengadaan dengan cara memilih langsung produk barang/jasa yang telah tersedia/tayang pada katalog elektronik baik itu katalog nasional, sektoral maupun lokal. Meskipun *e-purchasing* sering kali dianggap lebih efisien karena prosesnya dapat dilakukan lebih cepat dan dengan lebih minim birokrasi, jika ditinjau kembali pada pelaksanaannya terkesan kompetisi yang terjadi diantara para pelaku usaha bersifat semu atau samar-samar. Hal ini tentu menimbulkan keraguan terhadap tegaknya prinsip terbuka dan bersaing dalam proses pengadaan barang dan jasa melalui metode *e-purchasing*.

Peraturan Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah nomor 9 Tahun 2021 Pasal 18 menyebutkan bahwa, Metode yang dapat dilakukan pada proses pengadaan barang/jasa melalui katalog elektronik adalah : (1) negosiasi harga (2) mini kompetisi (3) competitive catalogue.

Diadakannya metode mini kompetisi pada pengadaan barang/jasa melalui katalog elektronik pada dasarnya merupakan wujud upaya pemerintah untuk mendorong terciptanya persaingan yang lebih kompetitif layaknya kompetisi yang terjadi pada proses pengadaan barang/jasa secara tender ataupun tender cepat. Namun berdasarkan informasi dari LKPP, penggunaan metode mini kompetisi oleh pengguna anggaran masih sangat jauh dibandingkan dengan metode negosiasi harga. Melihat adanya ketimpangan tersebut tentu menimbulkan sebuah pertanyaan yaitu mengapa PPK atau Pejabat Pengadaan cenderung memilih metode pengadaan melalui katalog elektronik dengan cara negosiasi harga dibandingkan dengan mini kompetisi. Sehingga penting untuk melakukan kajian terhadap permasalahan tersebut.

Penelitian tentang pengadaan barang/jasa dengan metode *e-purchasing* sudah pernah dilakukan, diantaranya adalah tulisan Iqbal yang menyimpulkan bahwa dengan adanya katalog elektronik, pengadaan barang/jasa akan lebih transparan, terbuka, dan dengan adanya pemangkasan proses dan birokrasi dapat menghindari terjadinya penyimpangan namun keterlibatan UMKM dalam

pengadaan barang/jasa melalui katalog elektronik masih sangat minim, sehingga perlu adanya upaya untuk meningkatkannya melalui sinergi dan kolaborasi diantara kementerian terkait, yaitu LKPP, Kementerian Perindustrian, Kementerian Perdagangan, dan Kementerian Koperasi dan UKM (Iqbal, 2020). Kemudian tulisan Putri dkk. menyimpulkan bahwa dengan mengacu pada indikator akuntabilitas BAPPENAS, pelaksanaan pengadaan barang/jasa melalui katalog elektronik di kelurahan wonokromo telah berjalan dengan akuntabel. Ketiga indikator tersebut adalah (1) adanya keselarasan antara prosedur dan pelaksanaan (2) adanya sanksi terhadap kesalahan/kealpaan (3) adanya output dan outcome yang dapat diukur (Putri, Sunarya, & Fatah, 2023). Selain itu, tulisan Wibowo pada tahun 2015 mencatatkan bahwa pengadaan barang/jasa melalui katalog elektronik menimbulkan celah terkait hilangnya kompetisi diantara pelaku usaha (Wibowo, 2015). Berbeda dengan tulisan yang sudah pernah dilakukan, penelitian ini akan berfokus pada alasan-alasan penggunaan metode pemilihan penyedia barang/jasa melalui katalog elektronik kaitannya dengan penegakan prinsip terbuka dan bersaing serta kaedah-kaedah dalam hukum persaingan usaha. Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan ide/masukan guna penyusunan peraturan dan pedoman dalam rangka memperkuat sistem pengadaan di Indonesia khususnya dari segi metode pemilihan penyedia.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas dapat dirumuskan permasalahan yang akan dikaji dalam penulisan ini, yaitu apakah pelaksanaan pengadaan barang/jasa melalui katalog elektronik telah mendukung tegaknya prinsip terbuka dan bersaing dan sesuai dengan kaedah-kaedah dalam hukum persaingan usaha? Jika belum, apakah Langkah-langkah yang dapat dilakukan oleh pemerintah melalui LKPP untuk kembali menguatkan pelaksanaan prinsip tersebut?

METODE PENELITIAN

Artikel ini merupakan penelitian hukum normatif yang bersifat preskriptif. Menurut Prof. Irwansyah, S.H.,M.H. Penelitian normatif dapat dipahami sebagai penelitian untuk mengkaji suatu norma atau ketentuan yang berlaku (Irwansyah, 2022, p. 42), sedangkan sifat preskriptif sendiri merupakan karakteristik dari keilmuan ilmu hukum. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan perundang-undangan yaitu dengan menelaah seluruh peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan metode pemilihan penyedia barang/jasa khususnya *E-purchasing*. Jenis data yang digunakan adalah data sekunder berupa bahan hukum primer yaitu peraturan terkait dengan pengadaan barang/jasa pemerintah dan bahan hukum sekunder yang diperoleh dari buku, kajian, artikel jurnal terdahulu. Data yang diperoleh kemudian dianalisa dengan teknik penalaran deduktif untuk menjawab permasalahan yang diangkat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

a) Aspek Hukum Persaingan Usaha

Sebagaimana tersurat dalam pasal 2 UU No.5 tahun 1999 tentang larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat bahwa dalam melakukan

kegiatannya, pelaku usaha harus mempedomani asas demokrasi ekonomi, dengan cara menjaga keseimbangan antara kepentingan sendiri dengan kepentingan umum. Jika dimaknai secara luas dan menyesuaikan dengan perkembangan saat ini, ketentuan tersebut tidak hanya berlaku bagi pelaku usaha saja, tetapi juga termasuk bagi pelaku pengadaan dalam hal ini PA/KPA/PPK/Pejabat pengadaan dalam melakukan kegiatan pengadaan barang/jasa. Pelaku pengadaan juga dituntut untuk memberikan kesempatan yang sama bagi pelaku usaha yang bergerak pada bidang sejenis dengan kualifikasi setara. Dengan upaya tersebut diharapkan tujuan pengadaan yang efektif dan efisien dapat tercapai.

Persaingan usaha tidak sehat adalah kompetisi di antara para pelaku usaha dalam menjalankan produksi atau distribusi produk dengan tindakan yang tidak etis, melanggar hukum, atau merintangi persaingan usaha (Abustan, 2023, p. 1). Salah satu bentuk persaingan usaha tidak sehat yang disebut dalam UU No.5 tahun 1999 sebagai kegiatan yang dilarang adalah persekongkolan. Persekongkolan adalah konspirasi yang dilakukan oleh para pelaku usaha dan/atau pelaku pengadaan untuk mengatur dan mengarahkan pemenang tender (Abustan, 2023, p. 16). Menyesuaikan dengan perkembangan praktik pengadaan barang/jasa saat ini, perlu dimaknai secara luas bahwa yang masuk dalam kategori persekongkolan tidak hanya terbatas tender saja, namun juga termasuk pengadaan barang/jasa melalui katalog elektronik. Oleh sebab itu, Posisi hukum persaingan usaha dalam kegiatan pengadaan barang/jasa jelas sangat penting. Pemberlakuan kaedah-kaedah hukum persaingan usaha ditujukan dalam rangka mencegah munculnya kompetisi usaha yang tidak sehat (Abustan, 2023, p. 8).

b) Perskongkolan Dalam Pengadaan

Persekongkolan dalam pengadaan barang/jasa bisa terjadi dengan adanya kesepakatan diantara para pihak yang terlibat baik dalam bentuk tertulis ataupun tidak dengan tujuan untuk menghalangi pelaku usaha lain yang berpotensi untuk menjadi pesaing dalam lingkup pekerjaan yang akan dilaksanakan. Persekongkolan bisa timbul dalam setiap tahapan proses pengadaan yang dimulai dari perencanaan, penentuan persyaratan dalam dokumen pemilihan, evaluasi penawaran, sampai dengan pelaksanaan kontrak. Dalam tulisannya, Manthovani, menjelaskan unsur-unsur terjadinya persekongkolan, yaitu : (1) adanya kerjasama atau kesepakatan antar dua pihak/lebih (2) dengan terang-terangan ataupun diam-diam melakukan pengkondisian dokumen, membuat kompetisi semu, menyepakati dan/atau mendukung timbulnya pengkondisian, dan tidak menolak melakukan perbuatan tertentu walaupun mengetahui bahwa perbuatan yang dilakukan adalah untuk mengatur pelaku usaha tertentu yang akan ditunjuk sebagai penyedia barang/jasa, termasuk adanya kesempatan eksklusif yang diberikan oleh pelaku pengadaan kepada pelaku usaha baik secara langsung ataupun tidak melalui cara-cara yang bertentangan/melawan hukum (Manthovani, 2023). Misalnya pelaku usaha tertentu yang telah membuat kesepakatan/konspirasi dengan pelaku pengadaan ataupun dengan pelaku usaha lain untuk dapat ditunjuk sebagai penyedia barang/jasa kegiatan yang akan dilaksanakan, dengan demikian pelaku usaha lain terhalangi kesempatannya untuk mendapatkan pekerjaan tersebut.

Persekongkolan pengadaan barang/jasa dapat dikelompokkan menjadi 3 jenis, yaitu : persekongkolan horizontal, persekongkolan vertikal, dan persekongkolan gabungan horizontal dan vertikal (Simamora, Kurniawan, Abrianto, & Amalia, 2021, p. 18). Persekongkolan horizontal terjadi antara sesama pelaku usaha, persekongkolan vertikal terjadi antara pelaku usaha dengan pelaku pengadaan, sedangkan persekongkolan gabungan terjadi antara dua atau lebih pelaku usaha dengan pelaku pengadaan. Perlu ditegakkan prinsip terbuka dan bersaing untuk menghindari persekongkolan tender tersebut.

c) Prinsip Terbuka dan Bersaing

Prinsip hukum bisa dipahami sebagai gagasan dasar yang dijadikan sebagai fondasi dalam penyusunan peraturan hukum. Prinsip hukum adalah panduan yang bersifat umum dan konsep yang tingkat abstraksinya tinggi, dan berperan sebagai “ratiolegis” dasar pemikiran hukum yang mendahului peraturan perundang-undangan dan keputusan hakim. Karena bersifat umum dan abstrak, prinsip hukum pada dasarnya tidak dapat diterapkan secara langsung dalam penyelesaian permasalahan hukum. Untuk mengatasi permasalahan hukum, prinsip-prinsip hukum harus pertama-tama diwujudkan dan diuraikan ke dalam peraturan hukum yang lebih konkret (Simamora et al., 2021, p. 4).

Prinsip hukum terbagi menjadi dua, yakni prinsip hukum umum dan prinsip hukum khusus. Prinsip hukum umum adalah prinsip yang berlaku secara lintas sektor dalam hukum. Di sisi lain, prinsip hukum khusus adalah prinsip yang khusus berlaku dalam sektor-sektor tertentu, seperti hukum pidana (termasuk prinsip-prinsip seperti asas legalitas dan asas tiada hukuman tanpa kesalahan) serta hukum perdata (termasuk prinsip kebebasan berkontrak dan itikad baik). Dalam hal pengadaan, peraturan hukum yang mengatur pengadaan didasarkan pada prinsip-prinsip tertentu. Prinsip-prinsip ini memiliki peran utama sebagai standar nilai yang harus dipatuhi dalam setiap tahapan pengadaan. Prinsip-prinsip ini dimaksudkan untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat, karena hasil pengadaan dapat dipertanggungjawabkan baik dari segi administratif, teknis, maupun keuangan (Simamora et al., 2021). Prinsip hukum pengadaan terdiri dari : Value for money, transparan, keadilan, akuntabel, terbuka dan bersaing.

Prinsip terbuka dan bersaing secara tegas tertulis dalam pasal 6 Perpres No.16 tahun 2018 tentang pengadaan barang/jasa sebagaimana telah diubah dengan perpres No. 12 tahun 2021. Prinsip terbuka dapat dimaknai bahwa setiap pelaku usaha yang dapat memenuhi persyaratan teknis dan kualifikasi yang telah ditetapkan diperbolehkan untuk turut serta dalam pemilihan penyedia barang/jasa. Sedangkan prinsip bersaing diupayakan untuk menciptakan kompetisi yang sehat diantara para pelaku usaha yang wajib diterapkan dalam proses pemilihan penyedia barang/jasa, dengan demikian dapat menghasilkan produk barang/jasa yang berkualitas dan tidak ada intervensi oleh pihak manapun yang bisa menghambat proses terbentuknya mekanisme pasar penyediaan produk barang/jasa (Mawarni, Gamaputra, & Meilinda, 2020). Prinsip terbuka mempunyai makna yang berbeda dengan prinsip transparan. Prinsip terbuka berfokus pada terbukanya pengadaan/pemilihan penyedia untuk sebanyak-banyaknya pelaku usaha dengan klasifikasi sejenis dan kualifikasi setara. Sedangkan prinsip transparan menekankan tentang keterbukaan dan kejelasan seluruh informasi, ketentuan dan persyaratan

pemilihan penyedia barang/jasa yang dapat dilihat dan diketahui oleh masyarakat secara luas.

Untuk menegakkan prinsip terbuka dan bersaing, harus memenuhi indikator-indikator, diantaranya : (1) proses pengadaan dilaksanakan secara transparan dan bisa diakses oleh seluruh pelaku usaha (2) pokja pemilihan harus dapat mempertahankan suasana pemilihan penyedia agar tetap kondusif bagi para pihak yang terlibat dalam pengadaan (3) seluruh tahapan pada proses pemilihan penyedia wajib mengupayakan terciptanya persaingan yang sehat (4) Pengelola kegiatan wajib melakukan tindakan terhadap hal-hal yang bisa menghalangi terciptanya persaingan yang sehat (5) seluruh tahapan pengadaan harus dihindarkan dari adanya pertentangan kepentingan (Arifin, 2020).

d) Metode Pemilihan Penyedia Barang/Jasa

Metode pemilihan penyedia barang/jasa yang diatur dalam pasal 38 Perpres no.16 tahun 2018 sebagaimana telah diubah dengan perpres no.12 tahun 2021 terdiri dari : (1) *E-purchasing* (2) Pengadaan langsung (3) Penunjukan langsung (4) Tender cepat (5) Tender. Untuk menentukan metode pemilihan penyedia yang akan digunakan, Pejabat Pengadaan/PPK diwajibkan untuk memahami kriteria dan ketentuan yang harus dipenuhi serta menyesuaikan dengan karakteristik barang/jasa yang akan diadakan.

E-purchasing merupakan metode pengadaan yang dilakukan dengan cara memilih produk barang/jasa yang telah tercantum/tayang pada katalog elektronik. Untuk paket pekerjaan dengan nilai HPS sampai dengan Rp.200.000.000,- dilaksanakan oleh pejabat pengadaan, sedangkan paket pekerjaan dengan nilai HPS lebih dari Rp. 200.000.000,- dilakukan oleh PPK. Katalog elektronik meliputi katalog elektronik nasional yang dibuat dan dikelola oleh LKPP, katalog elektronik sektoral dikelola oleh Kementerian/Lembaga dan katalog elektronik lokal dikelola oleh Pemerintah Daerah.

E-purchasing pada dasarnya merupakan bagian dari wujud upaya pemerintah dalam melakukan penyederhanaan birokrasi namun bukan dimaksudkan untuk menggantikan posisi tender yang secara nyata mengimplementasikan prinsip-prinsip pengadaan. *E-purchasing* mempunyai banyak kelebihan dalam hal kesederhanaan yang ditawarkan, antara lain tidak memakan waktu dan proses yang panjang seperti halnya dalam tender, tidak diperlukan penyusunan HPS, dan menutup potensi terjadinya tender gagal (Kurniawan, 2019).

Metode pengadaan langsung digunakan jika produk barang/jasa yang akan diadakan nilainya tidak lebih dari Rp.200.000.000,-. Sebelum adanya SPSE (sistem pengadaan barang/jasa secara elektronik) pengadaan langsung dilakukan secara manual, namun saat ini seluruh pengadaan langsung telah diarahkan untuk dilakukan secara elektronik. Pada pelaksanaannya, seluruh tahapan proses pengadaan langsung secara elektronik yang diawali dengan perencanaan hingga pelaporan dilaksanakan secara online (Gojali, 2022).

Metode penunjukan langsung merupakan metode yang digunakan untuk memilih penyedia dalam keadaan tertentu, beberapa keadaan tertentu tersebut diantaranya adalah : (1) pelaksanaan perencanaan acara/kegiatan yang sifatnya

mendesak dalam rangka sebagai tindak lanjut atas komitmen internasional yang diikuti oleh presiden dan wakil presiden (2) produk barang/jasa yang berdasarkan sifatnya wajib dirahasiakan demi kepentingan negara (3) pekerjaan pembangunan yang berdasarkan sifatnya digolongkan kedalam satu kesatuan sistem dimana tidak bisa diperhitungkan/direncanakan sebelumnya (4) produk yang hanya dapat dihasilkan/diproduksi oleh satu pelaku usaha saja (5) produk yang bersifat spesifik dan berkaitan dengan hak paten untuk melaksanakan kegiatan dimaksud (6) sebagai tindak lanjut tender ulang gagal (7) sebagai tindak lanjut atas terjadinya pemutusan kontrak pekerjaan.

Kelebihan pada penggunaan metode penunjukan langsung adalah dapat mewujudkan efisiensi dari segi waktu dan tenaga, serta dapat menjamin kepastian pada pelaksanaan pekerjaan. Namun seringkali metode penunjukan langsung digunakan secara tidak tepat sesuai dengan ketentuan, tujuan, dan syarat penggunaannya dengan maksud untuk melancarkan praktik persekongkolan. Keputusan mengenai pemilihan metode pemilihan penyedia barang/jasa yang seharusnya menggunakan tender tetapi dilakukan dengan penunjukan langsung adalah wujud langkah mundur sebab meniadakan prinsip persaingan, keterbukaan, dan keseimbangan yang jika prinsip tersebut ditegakkan justru mampu mewujudkan efisiensi (Pohan, Purba, & Kaban, 2023). Kesalahan dalam penggunaan metode pemilihan tersebut dapat membuka celah terjadinya penyimpangan yang bertujuan untuk menguntungkan pihak-pihak tertentu.

Tender cepat digunakan dalam hal deskripsi/karakteristik dan besaran jumlah pekerjaan yang akan dilakukan sudah dapat dirinci dengan jelas dan barang/jasa tersebut disediakan oleh calon penyedia yang telah terqualifikasi dalam SIKAP. Sesuai dengan namanya, tender cepat dilaksanakan dengan meniadakan beberapa tahapan yang ada dalam metode tender sehingga dari segi waktu lebih cepat daripada tender, namun tetap terlihat jelas kompetisi yang terjadi diantara para peserta. tender cepat dilakukan tanpa adanya tahapan evaluasi kualifikasi, penilaian administrasi dan teknis, dan tahapan sanggah (Martono & Simanjuntak, 2021). Peserta yang telah terqualifikasi pada SIKAP dan terundang untuk mengikuti tender cepat, selanjutnya memasukan penawaran harga, kemudian evaluasi dilakukan oleh sistem, dan pemenang ditentukan berdasarkan harga penawaran terendah.

Dalam urutan pemilihan metode pengadaan yang akan digunakan oleh pengguna jasa, tender menempati posisi terakhir setelah *E-purchasing*, pengadaan langsung, penunjukan langsung dan tender cepat. Hal ini tersurat pada pasal 38 ayat (7) Perpres tentang pengadaan barang/jasa yang menyebutkan "tender sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf e dilaksanakan dalam hal tidak dapat menggunakan metode pemilihan penyedia sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a sampai dengan huruf d". Penggunaan tender sebagai alternatif terakhir dalam pemilihan metode pengadaan menunjukkan bahwa tender cenderung membutuhkan poses yang panjang dan upaya yang lebih dibandingkan dengan pilihan metode pengadaan yang lain. Namun dilain sisi, tender menawarkan persaingan yang kompetitif diantara para peserta untuk dapat ditetapkan sebagai pemenang.

Wujud persaingan yang kompetitif tersebut tergambar jelas dari tahapan-tahapan yang harus dilalui pada tender, yaitu : pengumuman tender, download

dokumen tender, pemberian penjelasan oleh Pokja, penyampaian penawaran, evaluasi administrasi, kualifikasi, teknis dan harga, pembuktian kualifikasi dan negosiasi, penetapan pemenang, dan pemberian kesempatan untuk mengajukan sanggah bagi peserta yang tidak setuju dengan hasil evaluasi. Seluruh peserta diwajibkan untuk memenuhi persyaratan yang telah ditentukan dalam dokumen tender, dan dalam menentukan persyaratan paket yang akan dikompetisikan, pokja diwajibkan untuk mematuhi rambu-rambu yang tercantum dalam ketentuan perundang-undangan. Apabila terdapat indikasi adanya kecurangan maka terdapat konsekuensi yang harus ditanggung oleh para pihak, salah satunya adalah tender gagal yang harus ditindaklanjuti dengan tender ulang/penyampaian penawaran ulang/evaluasi ulang.

Dalam penelitiannya, Sancoko dkk. mengemukakan faktor-faktor penting yang menjadi pertimbangan pelaku usaha dalam memutuskan untuk mengajukan penawaran pada pemilihan penyedia jasa konstruksi dengan metode tender, diantaranya : kesiapan personel dan peralatan, pemenuhan syarat tender, akses menuju lokasi pekerjaan, tingkat risiko dan kompleksitas pekerjaan, metode pekerjaan, dan jangka waktu pelaksanaan (Sancoko & Pratama, 2020). Faktor-faktor tersebut dapat dijadikan bahan pertimbangan oleh PPK dan Pokja Pemilihan dalam melakukan tahapan-tahapan pemilihan penyedia. Dengan pertimbangan-pertimbangan tersebut PPK dan Pokja Pemilihan diharapkan dapat memetakan jumlah pelaku usaha yang tersedia dan dapat mengikuti tender (semakin banyak pelaku usaha yang mampu memenuhi persyaratan akan semakin kompetitif dan baik bagi hasil pekerjaan nantinya) sehingga dapat membantu PPK dan Pokja Pemilihan dalam menentukan menetapkan metode pemilihan, jangka waktu pelaksanaan, metode evaluasi, dll.

Untuk pembahasan selanjutnya, penulis akan berfokus pada metode pengadaan secara *e-purchasing*. Sebagaimana disebut dalam pasal 13 Perlem LKPP Nomor 9 Tahun 2021, kewenangan pengelola katalog elektronik nasional yang ada pada kepala lkpp terdiri dari : (1) memutuskan persyaratan produk dan penyedia (2) menyetujui penayangan produk barang/jasa (3) menetapkan dan membatalkan sanksi penyedia (4) melaksanakan pengawasan dan evaluasi. Untuk katalog sektoral, kewenangan tersebut dilimpahkan kepada pimpinan Lembaga dan untuk katalog lokal diberikan kepada kepala daerah.

Kemudian kepala LKPP juga diberikan kewenangan untuk melakukan pembinaan pada pengelolaan e-katalog lokal dan sektoral. Pembinaan tersebut terdiri dari : (1) menyetujui pengelolaan katalog sektoral dan lokal (2) mendampingi, mengawasi dan memberikan penilaian pada pengelolaan katalog lokal dan sektoral (3) menetapkan sanksi kepada pengurus katalog elektronik lokal dan sektoral. Kriteria yang harus dimiliki oleh barang/jasa yang tayang di toko daring adalah (1) standar atau bisa dibuat standar (2) mempunyai ciri dengan sedikit risiko (3) pembentukan harga ditentukan oleh pasar.

Pada Pasal 16 Perlem LKPP No.9 tahun 2021 disebutkan mengenai tanggungjawab penyedia dalam katalog elektronik yang meliputi : (1) kebenaran semua informasi dan substansi barang/jasa yang dicantumkan pada produk yang ditayangkan (2) menindaklanjuti surat pesanan dalam katalog elektronik (3) kesesuaian Keterangan produk yang tercantum pada katalog elektronik dengan

spesifikasi produk yang dikirim kepada pemesan (4) merespon terhadap adanya laporan dan pengaduan produk yang dicantumkan di katalog elektronik dan dikirim ke pemesan. Selain itu penyedia juga mempunyai kewajiban untuk mengelola katalog elektronik dengan aktivitas yang terdiri dari penulisan informasi produk, update data/informasi, monitoring.

E-purchasing bisa dilakukan dengan pilihan 3 metode, yaitu : Negosiasi harga, mini kompetisi, dan competitive catalogue. Negosiasi *e-purchasing* adalah tahap proses berunding/tawar menawar, yang melibatkan Pejabat Pengadaan/PPK, penyedia katalog, dan pihak terkait lainnya (bila diperlukan), terkait dengan barang atau jasa yang tercantum/tayang dalam Katalog Elektronik (Kristianto, 2022). Dalam melakukan negosiasi para pihak mempunyai maksud yang beragam, dari sisi PPK selaku pengguna jasa ingin mendapatkan produk yang berkualitas dengan harga yang kompetitif, tetapi dari sisi pelaku usaha tentunya didorong oleh motivasi untuk mendapat keuntungan yang sebesar-besarnya. Namun, kenyataan dilapangan tidak demikian, pelaku pengadaan seringkali belum mempunyai rasa "memiliki" sebagaimana jika membeli barang dengan uang sendiri (Kristianto, 2022).

Menurut teori agensi, rakyat merupakan subjek yang memiliki/menguasai sumber daya (uang) dalam suatu negara/pemerintahan. Sementara pelaku pengadaan hanya bertugas sebagai yang membelanjakan uang tersebut namun seringkali mempunyai tujuan yang berbeda dengan pemiliknya. Tanpa adanya kesadaran untuk berpegang teguh pada etika pengadaan tentu para pelaku pengadaan tersebut akan cenderung untuk memuaskan kepentingan sendiri (Kristianto, 2022). tersurat pada pasal 7 Perpres No. 16 tahun 2018 salah satunya adalah menghindari conflict of interest yang dapat dimaknai bahwa setiap orang yang terliat pada kegiatan pengadaan barang/jasa harus mencegah dan mengantisipasi timbulnya pertentangan kepentingan baik secara langsung ataupun tidak yang dapat mengakibatkan kompetisi yang tidak sehat.

Mini kompetisi dilaksanakan dengan mengundang 2 atau lebih penyedia pada katalog elektronik yang menawarkan produk sejenis atau dengan spesifikasi yang sama dengan berorientasi pada perolehan harga terbaik. Sedangkan competitive catalogue dilakukan dengan adanya kompetisi secara sistem terhadap data dan spesifikasi yang dicantumkan oleh pada penyedia pada lingkup kegiatan konstruksi.

Terhadap pilihan metode pengadaan melalui *e-purchasing* yang tersedia, belum ada ketentuan yang secara tegas mengatur tentang parameter/tolak ukur bagi pengguna jasa untuk menentukan metode mana yang harus dipakai. Hal ini tentunya akan menimbulkan kebingungan dan bagi pihak yang tidak memegang teguh prinsip dan etika pengadaan tentunya celah tersebut akan dimanfaatkan untuk memenuhi kepentingan dan keinginan pribadi.

Berdasarkan data prosentase pemilihan metode *e-purchasing*, terdapat ketimpangan antara penggunaan metode mini kompetisi dengan metode yang lain oleh pelaku pengadaan dalam melakukan pengadaan barang/jasa melalui katalog elektronik. Penulis berpendapat bahwa ketimpangan tersebut dapat disebabkan oleh 2 kemungkinan, yaitu (1) minimnya informasi yang tersampaikan kepada para pelaku pengadaan terkait dengan tersedianya fasilitas mini kompetisi (2) kecenderungan para pelaku pengadaan untuk memanfaatkan kemudahan pada

metode negosiasi dalam memilih produk/pelaku usaha yang diinginkan dengan harga yang telah diatur dengan tujuan untuk keuntungan pribadi.

Dalam pelaksanaan pemilihan penyedia barang/jasa dengan metode tender, tolak ukur yang digunakan oleh pengguna jasa untuk memilih penyedia adalah (1) peserta dengan harga penawaran terendah dan lulus evaluasi kualifikasi, teknis dan harga atau (2) peserta yang mengajukan penawaran harga dengan ekonomi terbaik. Sementara pada metode *e-purchasing* pengguna barang/jasa membeli produk secara langsung dari pelaku usaha lewat katalog elektronik dengan detail produk dan harga yang telah ditentukan (Wibowo, 2015).

Menurut Wibowo, dalam pengadaan melalui katalog elektronik ada beberapa hal yang perlu digaris bawahi, yaitu (1) tidak mempunyai tolak ukur yang tegas dalam menetapkan penyedia yang terpilih untuk dilakukan negosiasi (2) berkurangnya unsur persaingan/kompetisi karena pengguna barang/jasa hanya dapat memilih penyedia yang produknya sudah tayang di katalog elektronik saja. Dalam hal tertentu konsep pemilihan penyedia memungkinkan untuk menunjuk pelaku usaha tertentu tanpa dilakukan kompetisi, Namun hal tersebut harus memenuhi unsur : (1) dalam rangka menghadapi kondisi khusus, misalnya terjadi keadaan genting (2) karena keadaan tertentu misalnya dikarenakan adanya hak paten maka produk yang akan diadakan hanya dapat disediakan oleh pelaku usaha tertentu (3) karena pertimbangan efektivitas (Wibowo, 2015). Oleh karena hal tersebut, diskresi/privilege dalam menentukan penyedia dengan tidak melalui kompetisi seperti halnya pada tender dapat menjadi ruang timbulnya persekongkolan.

Masih dalam kajiannya wibowo menuliskan, apabila mengacu pada pelaksanaan di uni eropa, jika ada banyak pelaku usaha yang telah terdaftar produknya dalam katalog elektronik, maka pengguna barang/jasa tidak diperkenankan memilih satu penyedia yang dilanjutkan ketahap negosiasi, pengguna barang/jasa diwajibkan untuk mengundang beberapa penyedia untuk penawaran berikutnya, begitu pula apabila terdapat penyedia lain yang tercantum produknya namun tidak terundang maka tidak boleh dihalangi untuk turut serta berpartisipasi (Wibowo, 2015).

Lebih jauh lagi menurut Kim dalam Wibowo, pelaksanaan *e-purchasing* tanpa kompetisi juga pernah dilakukan di korea selatan, namun dalam praktiknya di kritik oleh audit board korea selatan karena terdapat celah untuk terjadinya tindakan korupsi. Berkaca dari pengalaman tersebut selanjutnya di korea selatan ditetapkan ketentuan apabila pengguna barang/jasa akan mengadakan barang/jasa dengan *e-purchasing* harus mengundang lebih dari satu pelaku usaha yang produknya terdaftar dalam katalog elektronik apabila pagu pengadaan lebih dari US\$ 50.000 sehingga tetap terjadi kompetisi diantara para penyedia tersebut (Wibowo, 2015).

Berdasarkan hal tersebut diatas, jika para pengguna dan penyedia barang/jasa berpegang teguh pada etika pengadaan khususnya dalam menentukan metode pemilihan penyedia yang akan digunakan pada proses pengadaan barang/jasa, tentunya tidak ada kekhawatiran akan melemahnya prinsip terbuka dan bersaing. Namun kenyataan dilapangan terdapat kecenderungan untuk memuaskan kepentingan pribadi dengan memanfaatkan celah peraturan yang ada

dan menghindari metode pemilihan penyedia yang menegakkan persaingan usaha yang sehat. Perlu adanya kebijakan dari pemerintah untuk mendorong Pejabat Pengadaan/PPK memilih metode mini kompetisi. Hal ini dimungkinkan dengan memperjelas ketentuan/ persyaratan/ kriteria yang wajib dipenuhi sebelum menentukan mana metode yang akan digunakan (mini-kompetisi atau negosiasi harga), sehingga tidak ada lagi celah yang dapat di manfaatkan oleh pihak-pihak yang tidak bertanggungjawab.

Sesorang yang memegang teguh moralitas dan integritasnya dan memiliki etika yang baik cenderung menjadikan hukum yang walaupun mengandung keterbatasan apapun menjadi lebih baik, namun sebaliknya hukum yang selengkap dan sebaik apapun akan menjadi buruk jika dipegang oleh tangan penegak hukum yang bermoral rendah (Irwansyah, 2022, p. 20). Menurut Amirudin dalam Nainggolan dkk. faktor yang menyebabkan terjadinya penyimpangan pada kegiatan pengadaan barang/jasa diantaranya adalah struktur hukum dan organisasi yang rentan, lemahnya kapasitas pengelolaan pengadaan barang/jasa, tingkat kepatuhan, penegakan, dan pengawasan hukum yang lemah (Nainggolan, Mardiana, & Adam, 2023).

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan pemilihan penyedia barang/jasa dengan metode *e-purchasing* saat ini masih terdapat celah untuk terjadinya persaingan usaha tidak sehat melalui tindakan persekongkolan sehingga meniadakan prinsip terbuka dan bersaing yaitu pada metode negosiasi harga. Hal ini disebabkan karena substansi peraturan yang ada masih terkesan permisif, hanya bersifat pilihan, tidak jelas dan tegas mengatur tentang ketentuan, kriteria dan persyaratan yang harus dipenuhi dalam menentukan penggunaan metode *e-purchasing* (negosiasi harga atau mini-kompetisi).

Rekomendasi

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan adanya kebijakan pemerintah untuk mendorong penggunaan metode mini-kompetisi melalui peraturan yang secara jelas dan tegas mengatur kriteria dan syarat penggunaan metode-metode pada *e-purchasing*.

DAFTAR PUSTAKA

- Abustan. (2023). *Dimensi-Dimensi Penting Hukum Persaingan Usaha* (M. D. Abubakar & I. R. Abustan, eds.). Tasikmalaya: Edu Publisher.
- Arifin, A. S. R. (2020). Analisis Pelaksanaan E-Tendering Jasa Konstruksi Berdasarkan Prinsip-Prinsip Pengadaan Barang Dan Jasa di Perguruan Tinggi. *CIVED*, 7(1), 36-43.
- Gojali, J. (2022). Implementasi Good Governance Dalam Pengadaan Langsung Elektronik Pada Bidang Pembinaan Sekolah Dasar Disdikbud Kabupaten Serang. *Jurnal Kebijakan Pembangunan Daerah*, 6(1), 76-87.
- Iqbal, M. (2020). Pengaruh Pelaksanaan E Katalog Dalam Pengadaan Barang/Jasa

- Pemerintah Terhadap UMKM. *Jurnal USM Law Review*, 3(1), 77–97.
- Irwansyah. (2022). *Penelitian Hukum Pilihan Metode & Praktik Penulisan Artikel*. Yogyakarta: Mirra Buana Media.
- Kristianto, A. (2022). Negosiasi Harga e-Purchasing Katalog dalam Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. *Jurnal Pengadaan Barang Dan Jasa*, 1(1), 53–60.
- Kurniawan, I. (2019). Analisis Yuridis terhadap E-Purchasing dalam Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. *Journal of Law and Policy Transformation*, 4(1), 103–120.
- Manthovani, R. (2023). Analisis Hukum Pidana Persaingan Usaha Tidak Sehat Dalam Praktik Persekongkolan Tender. *Jurnal Magister Ilmu Hukum*, 3(1), 53–71.
- Martono, D., & Simanjuntak, M. R. A. (2021). *Analisis Faktor Keberhasilan Procurement Tipe Tender Cepat Berbasis E-Procurement Di Perusahaan PT. ABC*. Civil Engineering, Environmental, Disaster & Risk Management Symposium
- Mawarni, M., Gamaputra, G., & Meilinda, S. D. (2020). Penerapan Prinsip Pengadaan Barang dan Jasa melalui Aplikasi E-Purchasing dan E-Katalog. *Wacana Publik*, 14(02), 81–92.
- Nainggolan, E. M., Mardiana, S., & Adam, A. (2023). Implementasi Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah tentang Program Bela Pengadaan. *Publik: Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia, Administrasi Dan Pelayanan Publik*, 10(1), 1–16.
- Pohan, N. A., Purba, H., & Kaban, M. (2023). Urgensi Pengadaan Barang Dan Jasa Dengan Proses Penunjukan Langsung (Studi Pengadaan Makan Tahanan Pada Kepolisian Daerah Kalimantan Timur). *Jurnal Hukum Al-Hikmah: Media Komunikasi Dan Informasi Hukum Dan Masyarakat*, 4(3), 769–793.
- Putri, D. A., Sunarya, A., & Fatah, Z. (2023). Akuntabilitas Pengadaan Barang/Jasa E-Katalog Di Kelurahan Wonokromo Kota Surabaya. *Soetomo Administrasi Publik*, 1(2), 117–130.
- Sancoko, B., & Pratama, B. R. (2020). Analisis Faktor-Faktor yang Memengaruhi Keputusan Penyedia untuk Memasukkan Penawaran pada Tender Pekerjaan Konstruksi di Kementerian Keuangan. *Jurnal Wacana Kinerja: Kajian Praktis-Akademis Kinerja Dan Administrasi Pelayanan Publik*, 23(1), 63–84.
- Simamora, Y. S., Kurniawan, F., Abrianto, B. O., & Amalia, R. (2021). *Pengantar Hukum Pengadaan Barang & Jasa*. Surabaya: Airlangga University Press.
- Wibowo, R. A. (2015). Mencegah Korupsi Pengadaan Barang Jasa (Apa yang Sudah dan yang Masih Harus Dilakukan?). *Integritas: Jurnal Antikorupsi*, 1(1), 37–60