

Peluang dan Tantangan PBJP bagi Pelaku Usaha

Membaca ruang usaha, batas regulasi, dan strategi kepatuhan secara tepat

Christian Gamas

KMP Training Institute



Dr (c). Christian Gamas

Ponsel : 081330302605 | Blog : christiangamas.net

ASN PNS NIP. 19850908 201101 1 004 Pembina IV/a

S.H., S.T., M.M., CPOf., CPSp., CP.NLP., CLMA., C.RM., AFP., C.MED., C.RM., CSCM.



Pendidikan

S3 Doktoral (Proses)

S2 Magister Manajemen

S1 Teknik | Hukum | Pemerintahan (Proses)



Kompetensi Inti

Fasilitator PBJ Level 1 s.d **Level 3**

Pimpinan Tersertifikasi pada Tingkat PIM IV/PKP, PIM III/PKA

Procurement Specialist & Advisor

Mediator Bersertifikat, dll.



Rekam Jejak Karir & Praktik

Birokrasi : **Sekretaris BPBD Kab. Kutai Barat (Saat ini)**

- Sekretaris DPUPR Kab. Kutai Barat
- Kepala Sub-Bagian pada UKPBJ Setda Kab.Kutai Barat/ULP Kab. Kutai Barat (3 Kasubag/Posisi)
- Plt. Kasubag RTP Pada Bagian Umum
- Fungsional Pengelola Pengadaan Barang/Jasa Ahli Muda
- Fungsional Pranata Komputer Ahli Pertama

Praktisi Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah :

- Pejabat Pengadaan
- Kelompok Kerja Pemilihan
- Pejabat Pembuat Komitmen
- Dll.



Penghargaan

- **Satyalancana Karya Satya X**
- **Prestasi Istimewa peringkat I** Pelatihan Kompetensi Fasilitator Level 2 dan Level 3 PBJ
- **Peserta Terbaik** Pelatihan dan Sertifikasi Mediator Angkatan XXIX LKPP
- **Kelompok Terbaik** Pelatihan dan Sertifikasi Mediator Angkatan XXIX LKPP
- **Peserta Terbaik** Diklat Kepemimpinan Tingkat IV



Pelaku Usaha, Tiga Ekosistem Pembeli

Peluang perdagangan berubah ketika tujuan pembelian berubah.



SEKTOR PRIVAT

01

Nilai komersial

Kecepatan • mutu • efisiensi

SEKTOR NON-PROFIT

02

Dampak sosial

Keterjangkauan • pemberdayaan • keberlanjutan

SEKTOR PEMERINTAH

03

Kebutuhan publik

Kepatuhan • akuntabilitas • kemampuan pasok

membaca ruang pasar

Setiap angka menunjukkan jenis peluang berbeda—basis pasar, akses afirmatif, atau kesenjangan kesiapan di tiap sektor tersebut.



Keterangan : indikator memiliki satuan dan konteks berbeda; tidak dijumlahkan atau dibandingkan sebagai ukuran pasar yang setara.



SEKTOR PEMERINTAH

Kebutuhan publik

Kepatuhan • akuntabilitas • kemampuan pasok

Perpres 46/2025 mempertegas tiga prioritas

01

Produk Dalam Negeri

Meningkatkan penggunaan produk dalam negeri dalam PBJP.

02

Kecepatan & manfaat

Mempercepat pelaksanaan agar kemanfaatan anggaran lebih optimal.

03

Pengadaan desa

Memasukkan dan mengatur Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Desa.

Berlaku sejak 30 April 2025

Kontrak lama tetap berlaku sampai berakhir; proses yang berjalan dapat mengikuti ketentuan baru sesuai aturan peralihan.

Membaca regulasi dari peluang menuju kesiapan

- | | | |
|----|-------------------------------|--|
| 01 | Arah kebijakan | Apa pasar yang hendak dibentuk? |
| 02 | Alokasi & paket | Di mana peluang konkret tersedia? |
| 03 | Ekosistem domestik | Bagaimana PDN dan kemitraan diperkuat? |
| 04 | Tantangan & risiko | Apa yang membuat peluang gagal diwujudkan? |
| 05 | Strategi kesiapan | Apa yang harus dilakukan pelaku usaha? |

Tujuan PBJP telah membuka arah pasar

Regulasi tidak netral terhadap struktur pasar: ia mendorong kapasitas domestik, partisipasi yang lebih luas, dan keberlanjutan.

KAPASITAS

Domestik lebih kuat

Produk dalam negeri
Pelaku usaha nasional
SNI sebagai kebijakan standar

PARTISIPASI

Pasar lebih inklusif

UMK dan koperasi
Industri kreatif
Perluasan kesempatan berusaha

DAMPAK

Belanja lebih berkelanjutan

Aspek lingkungan
Aspek sosial dan ekonomi
Tata kelola institusional

Angka 40% adalah mandat anggaran

MINIMAL

40%

dari nilai anggaran belanja barang/jasa dialokasikan untuk produk UMK dan koperasi hasil produksi dalam negeri.

Ilustrasi

Anggaran PBJ Rp50 miliar

× 40%

minimal Rp20 miliar

Batas penting

Mandat ini bukan berarti setiap paket otomatis diberikan langsung kepada UMK/koperasi.

Rp15 miliar menjadi ruang utama UMK

≤ Rp15 miliar

Paket Barang, Pekerjaan Konstruksi, dan Jasa Lainnya diperuntukkan bagi UMK dan koperasi.

Pengecualian teknis

Batas Rp15 miliar dapat dikecualikan bila kemampuan teknis pekerjaan tidak dapat dipenuhi UMK/koperasi.

KATALOG

Perluasan akses

Produk UMK/koperasi didorong masuk katalog elektronik.

NON-UMK

Wajib bermitra

Jika terdapat UMK/koperasi yang mampu pada bidang terkait.

DOKUMEN

Harus dinyatakan

Kemitraan atau subkontrak dicantumkan dalam Dokumen Pemilihan.

Alokasi paket bukan metode pemilihan

PERTANYAAN 1

Paket ini untuk siapa?

Pasal 65 mengatur keberpihakan, alokasi, batas paket, pengecualian teknis, dan kemitraan UMK/koperasi.

≠

PERTANYAAN 2

Bagaimana penyediaanya dipilih?

Pasal 38 mengatur E-purchasing, Pengadaan Langsung, Penunjukan Langsung, Tender Cepat, atau Tender.

Batas Pengadaan Langsung

Barang/Jasa Lainnya $\leq$ Rp200 juta

Pekerjaan Konstruksi $\leq$ Rp400 juta

Paket UMK tidak otomatis menjadi Penunjukan Langsung.

Industri kreatif bukan pengecualian otomatis

REGULASI MEMBUKA RUANG

Industri kreatif dan hasil inovasi didorong untuk ikut serta dan dimanfaatkan dalam PBJP.

Tujuan ini memperluas kesempatan berusaha, tetapi tetap perlu diterjemahkan ke kebutuhan, spesifikasi, dan metode yang tepat.

BUKAN OTOMATIS DIKECUALIKAN

Status “industri kreatif” saja tidak otomatis menjadikan pengadaan dikecualikan.

Pengecualian Pasal 61 mengikuti kategorinya: BLU/BLUD, tarif publik, praktik bisnis mapan, atau ketentuan peraturan lain.

PDN/TKDN wajib; SNI didorong sebagai standar

Urutan penggunaan Produk industri

- 01 PDN: TKDN $\geq 25\%$ dan TKDN + BMP $\geq 40\%$
- 02 Jika tidak tersedia/cukup: PDN dengan TKDN $\geq 25\%$
- 03 Berikutnya: PDN dengan TKDN $< 25\%$
- 04 Berikutnya: PDN yang tercantum dalam SIINas

Produk non-industri

Menggunakan PDN yang dinyatakan sendiri oleh Pelaku Usaha (self declare).

Produk impor

Baru dapat digunakan bila PDN tidak tersedia atau volumenya tidak mencukupi, mengikuti ketentuan persetujuan yang berlaku.

Kewajiban PDN harus hadir sejak perencanaan, spesifikasi/KAK, RUP, hingga Dokumen Pemilihan.

Preferensi harga menguatkan produk domestik

PALING TINGGI

25%

Preferensi untuk Barang/Jasa Lainnya dan komitmen komponen Barang pada Pekerjaan Konstruksi, sesuai syarat TKDN dan metode.

Bukan potongan harga; ini nilai penyesuaian dalam evaluasi akhir.

Kapan berlaku?

- Tender atau E-purchasing dengan mini kompetisi.
- Nilai HPS/pagu paket di atas Rp1 miliar, sesuai jenis pengadaan.
- Untuk Barang/Jasa Lainnya: TKDN paling rendah 25%.

Pengadaan Konstruksi Internasional

7,5%

bagi badan usaha nasional di atas harga penawaran terendah badan usaha asing

+ 5%

bila konsorsium dipimpin badan usaha nasional (leadfirm)

Pengadaan internasional membuka jalur kemitraan

Ambang nilai pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa Internasional

> Rp1 triliun

Pekerjaan Konstruksi

> Rp50 miliar

Barang/Jasa Lainnya

> Rp25 miliar

Jasa Konsultansi

Dapat dilaksanakan di bawah ambang tersebut

hanya bila tidak ada Pelaku Usaha dalam negeri yang mampu dan memenuhi persyaratan.

Partisipasi asing wajib membangun kapasitas domestik

01 Alih teknologi/pengetahuan

Ketentuan dicantumkan dalam pengadaan internasional.

02 Tenaga ahli/teknis nasional

Penggunaan kapasitas manusia Indonesia didorong secara eksplisit.

03 Barang/jasa lain dari dalam negeri

Rantai pasok domestik menjadi bagian dari desain pengadaan.

04 Konsorsium atau subkontrak

Badan usaha asing wajib bekerja sama dengan badan usaha nasional.

05 Suku cadang & purnajual

Pelaksanaan pekerjaan harus bekerja sama dengan industri dalam negeri.

Peluang regulasi dapat berhenti di atas kertas.

Pasal yang suportif baru menjadi peluang nyata ketika diterjemahkan ke anggaran, desain paket, dokumen pemilihan, kesiapan pasar, dan pelaksanaan kontrak oleh Pelaku Pengadaan di sisi Pemerintah.

Sumber: Sintesis transkrip dengan Pasal 65-68

Desain paket menentukan apakah kebijakan bekerja

01

PA/KPA

Anggarkan

Mengalokasikan dan memastikan keberpihakan hadir sejak perencanaan.

02

PPK

Rancang

Memasukkan PDN, spesifikasi/KAK, kontrak, dan kemitraan yang relevan.

03

Pokja/PP

Operasionalkan

Menuangkan ketentuan ke Dokumen Pemilihan dan evaluasi yang adil.

04

Pelaku Usaha

Buktikan

Menyiapkan kapasitas, sertifikat, kemitraan, dan kinerja kontrak.

Jika satu mata rantai terputus, kebijakan kehilangan daya guna.

Tender gagal ketika desain tak bertemu kesiapan pasar

Penyebab utama

- Kesalahan evaluasi atau Dokumen Pemilihan.
- Tidak ada penawaran atau tidak ada yang lulus.
- Semua harga di atas HPS / negosiasi tidak tercapai.
- Indikasi KKN, persekongkolan, atau persaingan tidak sehat.
- Anggaran tidak tersedia pada kondisi yang diatur.

Tindak lanjut

- Evaluasi ulang.
- Penyampaian penawaran ulang pada kondisi tertentu.
- Tender/Seleksi ulang.
- Penunjukan Langsung hanya setelah ulang gagal, kebutuhan tidak dapat ditunda, dan waktu tidak cukup.

Mitigasi bersama:

uji pasar yang memadai, persyaratan proporsional, spesifikasi jelas, dan waktu persiapan yang realistis.

Aturan Pemilik Manfaat menyasar kendali yang sama

RUMUSAN YANG TEPAT

Beberapa badan usaha dalam Tender/Seleksi yang sama dan memenuhi kriteria Pemilik Manfaat yang sama merupakan kondisi pertentangan kepentingan.

Acuannya mengikuti peraturan mengenai pengenalan Pemilik Manfaat untuk pencegahan TPPU dan pendanaan terorisme.

Implikasi bagi pelaku usaha

- Pastikan data Pemilik Manfaat mutakhir dan dapat dibuktikan.
- Kenali relasi pengendalian antar-badan usaha sebelum ikut paket yang sama.
- Hindari struktur semu yang menciptakan persaingan tidak sehat.
- Selaraskan tata kelola dengan prinsip AML/CFT.

Sanksi mengikuti tahap pelanggaran

Tahap	Contoh pelanggaran	Dasar
Pemilihan	Dokumen/keterangan palsu; persekongkolan/KKN; Produk impor ditawarkan sebagai PDN self declare; mundur tanpa alasan diterima.	Pasal 78(1)
Pelaksanaan kontrak	Tidak melaksanakan/menyelesaikan kontrak; mutu/volume tidak sesuai; TKDN lebih rendah; menyerahkan Produk impor; keterlambatan.	Pasal 78(3)
Katalog & E-purchasing	Tidak memenuhi syarat; sertifikat TKDN tidak sesuai inventarisasi; menayangkan Produk impor sebagai PDN; melanggar surat/bukti pesanan.	Pasal 80

Catatan kritis: UKPBJ dapat melaporkan secara pidana perbuatan Pasal 78 ayat (1) huruf a-c.

Empat risiko perlu dikendalikan sebelum menawar

01

Dokumen & sertifikat

Validasi legalitas, kualifikasi, TKDN, SNI bila disyaratkan, dan klaim PDN sebelum diajukan.

02

Kapasitas kontrak

Uji kemampuan pasokan, mutu, personel, waktu, layanan purnajual, dan arus kas.

03

Integritas & Beneficial Owner

Periksa relasi kendali, konflik kepentingan, komunikasi tender, dan jejak kepatuhan.

04

Kemitraan

Pastikan peran, lingkup subkontrak, transfer pengetahuan, dan bukti komitmen tertulis.

Prinsip praktis: jangan menunggu evaluasi untuk menemukan masalah yang seharusnya selesai sebelum penawaran.

Lima langkah menyiapkan usaha

01

Petakan pasar

Baca RUP, katalog, jenis paket, dan pola kebutuhan pemerintah.

02

Rapikan identitas

Legalitas, klasifikasi usaha, data BO, pajak, dan administrasi.

03

Buktikan produk

PDN/TKDN, SNI bila relevan, katalog, mutu, dan kemampuan pasok.

04

Bangun jejaring

Kemitraan UMK-non-UMK, konsorsium, subkontrak, dan purnajual.

05

Kendalikan risiko

Review penawaran, kontrak, perubahan, bukti kinerja, dan kepatuhan.

Tujuan akhirnya bukan sekadar lolos pemilihan, tetapi mampu memenuhi kontrak secara sah, berkualitas, dan berkelanjutan.

Regulasi membuka pintu. Kesiapan menentukan siapa masuk.

01

**Pahami peluang per
paket**

02

Buktikan kepatuhan

03

Bangun kemitraan

04

**Bersaing dengan
integritas**

Landasan: Perpres 16/2018 sebagaimana diubah terakhir dengan Perpres 46/2025

SEKIAN DAN TERIMA KASIH

Christian Gamas

KMP Training Institute

