

Dinamika PBJP Terkini

Adaptasi Sistem, Mitigasi Regulasi,
dan Solusi Praktis Pengadaan



Untuk PPK, Pokja Pemilihan,
dan Pejabat Pengadaan



Menjembatani teori modul PBJP LKPP
dengan masalah nyata di lapangan

DASHBOARD PENGADAAN

Tahun Anggaran 2024

NILAI PAKET (Total)

128,75

+11,5%

Dibandingkan Tahun Lalu

JUMLAH PAKET

2.345

+12,4%

Dibandingkan Tahun Lalu

METODE PEMILIHAN



TAHAPAN PROSES



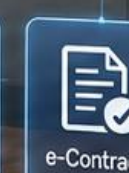
STATUS PAKET



e-Purchasing



e-Tendering



e-Contract



Monitoring



Audit Trail

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



1. Pendahuluan & Konteks Makro



Perlambatan ekonomi menekan postur anggaran DIPA/DPA



Pemotongan anggaran menuntut penajaman perencanaan pengadaan



Penyesuaian RUP harus tetap menjaga output layanan publik



Ketidakpastian transfer keuangan daerah menuntut prioritas dan fleksibilitas



Takeaway



Prioritaskan paket, jaga fleksibilitas, dan pastikan *value for money*.



2. Dinamika Ekosistem Pengadaan Digital

Katalog Elektronik V6 & Master Produk



Master Produk menjadi *single source of truth* untuk nama, spesifikasi, dan kewajaran harga



Prinsipal memegang akurasi spesifikasi, TKDN, dan validitas data



Sistem menjadi lebih kaku untuk *bundling* atau solusi terintegrasi



PPK perlu menata strategi pemaketan yang patuh aturan



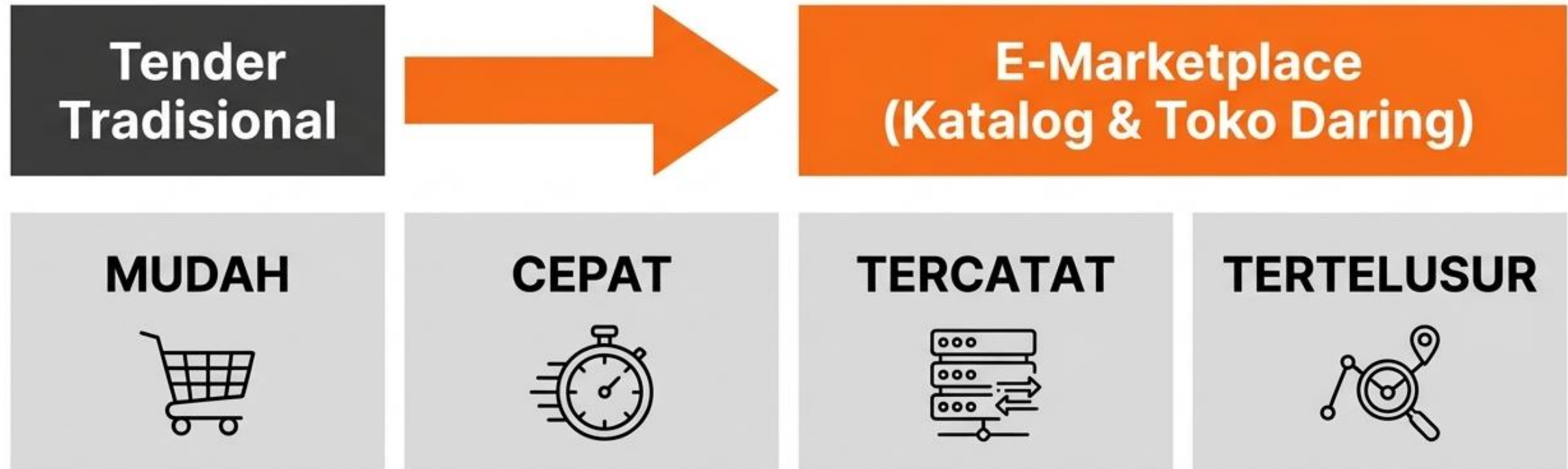
Pemecahan paket hanya dibenarkan karena kebutuhan teknis yang sah, bukan untuk menghindari tender.



Konteks: e-Purchasing, Katalog V6, dan *digital governance*

Pergeseran Ekosistem: Menuju E-Marketplace End-to-End

Pengadaan pemerintah kini bergeser dari metode E-Tendering tradisional ke ekosistem **E-Marketplace (Toko Daring & Katalog Elektronik)** dengan rata-rata transaksi mencapai **15.000+ paket per hari**.



Mengapa Beralih ke E-Purchasing?

MUDAH



Semudah berbelanja online. Pengguna langsung memilih produk dari penyedia yang terdaftar.

CEPAT



Memangkas waktu dan *acquisition cost* secara drastis dibandingkan proses tender manual.

TERCATAT



Seluruh proses terekam secara digital, memastikan akuntabilitas tata kelola keuangan.

TERTELUSUR



Transparansi maksimal. Harga dan spesifikasi terpublikasi secara terbuka, mempersempit ruang korupsi.

Perbandingan Paradigma: Dulu vs. Sekarang

Paradigma Lama

Lokapasar - Perpres 46/2025

Sistem Katalog

Terpisah-pisah
(Nasional, Sektoral, Lokal)

Vs

**Terintegrasi
(Satu Ekosistem Lokapasar)**

Karakteristik Proses

Kaku, birokratis, dan berbasis dokumen manual

Vs

Dinamis, real-time, layaknya platform e-commerce

Dasar Harga

Mengandalkan penyusunan HPS yang rumit dan berhari-hari

Vs

Menggunakan harga referensi pasar yang terbuka dan transparan

Fokus Eksekusi

Kepatuhan pada tumpukan kertas

Vs

Kepatuhan pada jejak digital dan kecepatan transaksi

3. Tiga Metode Eksekusi & Area Abu-Abu MIKOM



Pembelian Langsung

Umumnya untuk barang/jasa rutin bernilai kecil



Negosiasi Harga

Untuk harga atau spesifikasi yang perlu penyesuaian



Mini Kompetisi

Kompetisi antar penyedia katalog



Risiko manipulasi window time



Belum ada mekanisme sanggah



Alasan pemilihan metode harus terdokumentasi



Kewenangan Eksekusi

Pejabat Pengadaan: sampai Rp200.000.000 • Di atas Rp200.000.000 dieksekusi oleh PPK

3 Taktik Eksekusi E-Purchasing

Kapan harus menggunakan metode yang mana dalam Katalog Elektronik atau Toko Daring?

1

Pembelian Langsung

Sangat cepat. Digunakan untuk kebutuhan rutin dengan harga yang sudah terstandar di pasar.

2

Negosiasi Harga

Mendapatkan harga barang/jasa terbaik jika terdapat 2 atau lebih penyedia untuk produk yang sama.

3

Mini Kompetisi

Adu penawaran terbuka secara sistem untuk efisiensi harga maksimal di antara banyak penyedia.

Batas Kewenangan: Siapa Mengeksekusi Apa?



Rp 200 Juta

$\leq$ Rp 200 Juta

PEJABAT PENGADAAN

Kewenangan penuh untuk eksekusi transaksi nilai kecil-menengah.

$>$ Rp 200 Juta

PPK (Pejabat Pembuat Komitmen)

Kewenangan beralih ke PPK untuk transaksi bernilai tinggi.

*Pengecualian: Untuk PBJ di Provinsi Papua/Papua Barat, batas kewenangan Pejabat Pengadaan adalah s.d. Rp 1 Miliar.

Konteks APBD: Persamaan Aktor Eksekusi

Sesuai Perpres 46/2025, ketiadaan penetapan PPK khusus pada APBD diatasi dengan struktur terintegrasi berikut:



Revisi Aturan HPS (Harga Perkiraan Sendiri)

**Apakah Anda mengeksekusi
E-Purchasing?**

Ya, Nilai > Rp 100 Juta

WAJIB Menyusun HPS

Gunakan referensi harga pasar/katalog,
perhitungkan ongkir & instalasi

Ya, Nilai <= Rp 100 Juta

DIKECUALIKAN

Tidak perlu menyusun HPS, mempercepat
proses eksekusi pengadaan

Penggaris Wewenang & Batas Nilai E-Purchasing



(Penyusunan HPS dilakukan Oleh PA/KPA bertindak selau PPK dengan dibantu oleh PPTK yang memiliki Kompetensi Pengadaan Barang/Jasa)

Rambu Finansial: Aturan Tegas HPS E-Purchasing

**> Rp 100 Juta
= WAJIB HPS**

HPS harus memperhitungkan seluruh komponen biaya sampai siap digunakan:

- ✓ **Termasuk**
- ✓ Harga Barang/Jasa referensi
- ✓ Ongkos Kirim
- ✓ Biaya Instalasi / Training (jika ada)
- ✓ Overhead dan Keuntungan (sudah termasuk)

-
- ✗ **Dikecualikan**
HPS **TIDAK BOLEH** memperhitungkan biaya tak terduga, biaya lain-lain, dan Pajak Penghasilan (PPh).

Matriks Keputusan: Metode Eksekusi

Karakteristik	Pembelian Langsung	Negosiasi Harga	Mini Kompetisi
Kondisi Ideal	Harga standar terbentuk di pasar, risiko rendah, kebutuhan rutin.	Terdapat 2 atau lebih penyedia untuk barang yang sama; negosiasi ongkir/instalasi.	Terdapat banyak penyedia; membutuhkan kompetisi harga terbuka.
Kecepatan Transaksi	Sangat Cepat (Real-time)	Sedang (Membutuhkan kesepakatan dua pihak)	Terjadwal (Mengikuti waktu sistem)

Metode 1: Pembelian Langsung

- Digunakan untuk kebutuhan rutin, berulang, atau barang dengan standar harga pemerintah.
- Eksekusi instan pada produk dengan harga tetap (fixed price).
- Dieksekusi secara eksklusif oleh Pejabat Pengadaan.

**s.d. Rp
50 Juta**

Batas Nilai Maksimal

(Khusus pada kategori tertentu di Toko Daring)

Metode 2: Negosiasi Harga

- Memanfaatkan fitur tawar-menawar di dalam sistem (bargaining power).
- Dapat menegosiasikan harga barang, ongkos kirim, hingga biaya instalasi.
- Syarat: Sistem memiliki fitur nego dan barang tidak cocok untuk mini kompetisi.

Batas Kewenangan Eksekutor



(Konteks Pemda yang menerapkan PMDN 77/2020 dan tidak menetapkan PPK, maka PA/KPA bertindak sebagai PPK)

Metode 3: Mini Kompetisi

- Kompetisi elektronik antar penyedia di dalam katalog.
- Syarat Mutlak: Terdapat 2 (dua) atau lebih penyedia yang mampu menyediakan barang/jasa yang sama.
- Otomatis menetapkan pemenang dengan harga penawaran terendah setelah evaluasi.

Batas Kewenangan Eksekutor



Matriks Eksekusi Cepat E-Purchasing (Perpres 46/2025)

Nilai Pagu Paket	Eksekutor	Status HPS	Metode Pilihan
≤ Rp 50 Juta	Pejabat Pengadaan	DIKECUALIKAN	Pembelian Langsung / Negosiasi
> Rp 50 Juta s.d. Rp 100 Juta	Pejabat Pengadaan	DIKECUALIKAN	Negosiasi / Mini Kompetisi
> Rp 100 Juta s.d. Rp 200 Juta	Pejabat Pengadaan	WAJIB SUSUN	Negosiasi / Mini Kompetisi
> Rp 200 Juta	PPK	WAJIB SUSUN	Negosiasi / Mini Kompetisi

4. Transisi KBLI 2020 ke 2025 Hambatan Administratif Penyedia



Sinkronisasi OSS, AHU, dan SIKAP belum selalu mulus



Konversi *one-to-one*, *many-to-one*, dan *one-to-many* memicu perubahan administratif



Biaya notaris, AHU, dan RUPS dapat membebani penyedia



Grandfather clause: NIB berbasis KBLI 2020 tetap dapat diterima selama masa transisi



Arahan untuk Pokja



Pokja harus mengevaluasi kualifikasi secara cermat, proporsional, dan terdokumentasi.



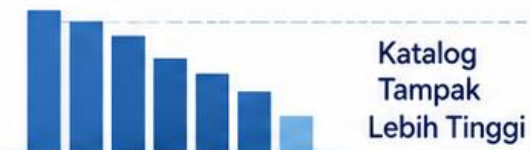
Masa transisi administratif perlu dikelola tanpa mengorbankan persaingan sehat.

5. Kewajaran Harga & Aturan HPS

HARGA E-KATALOG

Harga Katalog (sebelum pajak)

Rp 11.000.000



Potongan Pajak oleh Bendahara

PPN 11% - Rp 1.210.000

PPH 23 2% - Rp 220.000

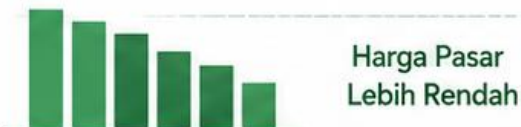
Harga Setelah Pajak

Rp 9.570.000

HARGA PASAR (RETAIL)

Harga Pasar (setara spesifikasi)

Rp 9.300.000



✓ Spesifikasi & Kondisi Setara (apple-to-apple)

Harga Akhir Pasar

Rp 9.300.000

VS



Harga katalog dapat lebih tinggi karena struktur biaya dan potongan pajak



E-purchasing bukan selalu bebas HPS



Untuk transaksi e-purchasing di atas Rp100.000.000, PPK wajib menyusun HPS



HPS bersifat rahasia, tidak memasukkan PPh dan biaya tak terduga



PRINSIP HPS



Survei harga apple-to-apple

+



Komponen biaya (Pajak yang relevan, Overhead, Margin wajar)

+



Overhead wajar

=



Justifikasi harga yang kuat



Kewajaran harga harus dapat dipertanggungjawabkan secara administratif dan substantif.

6. Inovasi Spesifikasi Teknis

Studi Kasus Perangkat IT



AI compatibility, performa prosesor, dan konektivitas berkembang cepat



Durability dapat dirumuskan melalui standar uji yang terukur



Teknologi *COB bezel-less* dan *Transparent LED* menuntut spesifikasi berbasis fungsi



Future-proof, tetapi tetap kompetitif dan tidak mengunci merek



Prinsip Penyusunan



Rumuskan kebutuhan berbasis output, kinerja, dan layanan—bukan mengunci merek.



7. Pengelolaan Kontrak & Bentuk Kontrak yang Disederhanakan



Transaksi e-purchasing menggunakan Surat Pesanan atau Bukti Pesanan sebagai bentuk kontrak



Skema lumsum berfokus pada capaian output, tidak memerlukan rincian pendukung yang berlebihan



Saat penyedia hilang kontak, utamakan langkah formal: SP, evaluasi kinerja, dan dokumentasi



Siapkan mitigasi pemutusan kontrak dan daftar hitam bila diperlukan



Pesan Utama



Seluruh tindakan kontraktual harus dapat diaudit dan didukung bukti yang valid.

8. Penutup & Tindak Lanjut

Pengadaan yang adaptif membutuhkan kebijakan yang kuat, langkah operasional yang presisi, dan kompetensi pelaksana yang terus bertumbuh.

TRANSFORMASI PENGADAAN



Transparan



Akuntabel



Efisien



Berkualitas



TATA KELOLA
YANG KUAT



PROSES YANG
TERINTEGRASI



KEPUTUSAN
BERBASIS DATA



NILAI UNTUK
MASYARAKAT



Kebijakan

Adaptif terhadap
dinamika sistem
dan regulasi



Operasional

Perkuat *market
sounding*, HPS, dan
dokumentasi proses



Kompetensi

Tingkatkan skill
e-purchasing,
spesifikasi teknis, dan
manajemen kontrak



Tujuan akhir: menjembatani teori modul LKPP
dengan **troubleshooting** nyata di lapangan.



Fokus akhir: layanan publik tetap terjaga, akuntabilitas menguat, dan belanja makin berkualitas.