

# **Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kesuksesan UKM Jasa Pelaksana Konstruksi Dalam Pengadaan Barang Dan Jasa Pemerintah**

**Baskara Aji W, Hery Suliantoro, Naniek Utami H.**

*Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik – Universitas Diponegoro  
Jl. Prof. Soedarto, SH Tembalang Semarang 50239  
baskara250@yahoo.com*

## **Abstrak**

*Indonesia sedang gencar melakukan pembangunan untuk mengejar ketinggalan infrastruktur sebagai negara berkembang. Hal ini menjadi peluang bagi kontraktor besar maupun kecil khususnya jasa konstruksi untuk berlomba-lomba mendapatkan suatu proyek pembangunan. Dalam prosesnya, pemerintah mengadakan kegiatan lelang untuk mendapatkan UKM yang berpartisipasi dalam proyek pemerintah tersebut. Dalam proses pelelangan pemerintah banyak faktor hambatan yang dinilai dapat mempengaruhi UKM jasa konstruksi untuk mengikuti dan memenangkan proses pelelangan pemerintah tersebut. Salah satunya adalah lebih dari 50% pelelangan kelas Rp2,5M kebawah tidak dilakukan pelelangan melainkan dengan penunjukan atau pemilihan langsung sehingga pihak UKM menjadi sulit untuk masuk kedalam proses pengadaan dan pelelangan barang dan jasa pemerintah atau public procurement ini. Pada penelitian ini akan dibahas mengenai faktor dan hambatan yang mempengaruhi UKM jasa konstruksi untuk masuk kedalam public procurement. Faktor dan hambatan meliputi 2 faktor utama yaitu faktor internal dari sisi UKM dan faktor eksternal dari sisi pemerintah. Metode yang digunakan adalah metode analisis Partial Least Square yaitu melakukan analisis secara statistika deskriptif dan analisis secara kausal yang bertujuan untuk mengetahui apa saja dan seberapa besar pengaruh faktor dan hambatan bagi UMKM untuk masuk kedalam public procurement.*

**Kata Kunci : Pengadaan Publik, Faktor Hambatan, UKM, Pelelangan**

## **Abstract**

*Indonesia being intensively to catch up with infrastructure development as a developing country. This is an opportunity for large and small contractors, especially construction services to vying for a development project. In the process, the government held the tendering for the SMEs participating in the government project. In the process of auction of government to many obstacles that may affect SMEs rated construction services to participate and win the government tender process. One of them is over 50% of the class auction auction 2,5 billion rupiahs down but not done by appointment or direct elections so that the SMEs be difficult to enter into the process of procurement and tender of goods and services or the government's public procurement. In this study will discuss the factors and constraints affecting construction SMEs to enter into public procurement. Factors and barriers covers two main factors, that is internal factors of the SMEs and external factors from the government side. The method used is Partial Least Square method of analysis that is doing statistical analysis of descriptive and causal analysis that aims to determine whether and how much influence factors and barriers for SMEs to enter into public procurement.*

**Keywords : Public Procurement, Barriers Factors, SMEs, Tendering**

## **1. Pendahuluan**

### **1.1 Latar Belakang**

Perusahaan konstruksi adalah salah satu usaha dalam sektor ekonomi yang berhubungan dengan suatu perencanaan atau pelaksanaan dan pengawasan suatu kegiatan konstruksi untuk membentuk suatu bangunan atau bentuk fisik lain yang dalam pelaksanaan

penggunaan dan pemanfaatan bangunan tersebut menyangkut kepentingan dan keselamatan masyarakat pengguna bangunan tersebut (Undang-undang no.18 tahun 1999). Sehubungan dengan itu kontraktor-kontraktor kecil seperti UKM khususnya untuk jasa konstruksi dapat ikut berperan dalam pembangunan infrastruktur di provinsi Jawa

Tengah ini. Namun, Peran UKM dalam hal pembangunan besar sangat dikesampingkan. Hal tersebut dikarenakan kurang modal yang kuat untuk membiayai petugas hukum dan melakukan perlawanan atas kriminalisasi. Pada saat ini kontraktor-kontraktor berskala kecil merasa takut akan tindakan yang menyulitkan UKM yang terjadi di kegiatan lelang atau *tendering* untuk masuk kedalam sebuah proyek besar (Loader, 2014).

Dalam proses pelelangan tersebut UKM terkadang mengalami kesulitan dan memiliki hambatan tersendiri dalam proses lelang tersebut. Salah satu faktor yang mempengaruhi UKM adalah nilai paket lelang, terkadang pemerintah mengeluarkan harga paket yang tinggi diatas Rp 2,5M sehingga peluang UKM dengan kelas kecil menengah semakin kecil dan sedikit untuk mengikuti proses lelang tersebut, kemudian juga mengenai Sumber Daya Manusia dan Teknologi yang digunakan

Saat ini persaingan didalam dunia konstruksi semakin tinggi dikarenakan maraknya kontraktor-kontraktor asing yang mengambil alih pelaksanaan konstruksi nasional namun tidak diimbangi dengan peningkatan kontraktor Indonesia di luar negeri Gabungan Pelaksana Konstruksi Nasional (Gapensi). Begitu juga dalam suatu proyek besar yang diadakan oleh dinas atau pemerintah sekitar, pihak terkait akan mengadakan kegiatan *tendering* atau lelang untuk mendapatkan kontraktor yang terpilih yang mengerjakan proyek tersebut. Terkadang kontraktor kecil sering berhadapan dengan kontraktor besar, misal kontraktor yang berasal dari Badan Usaha Milik Negara. Hal tersebut disebabkan oleh karena klasifikasi kontraktor tidak membedakan segmentasi dalam suatu persaingan lelang proyek. Dalam pengklasifikasian kontraktor menurut Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintahan, terdapat tujuh tingkatan. Tingkat satu adalah kontraktor perorangan dan belum berbadan hukum, tingkat 2-4 masuk kategori kontraktor kecil yang hanya boleh mengerjakan proyek dengan nilai maksimal Rp 2,5 miliar, sedangkan tingkat 5-7 tergolong kontraktor non kecil yang bisa mengerjakan proyek yang nilainya diatas Rp 2,5 miliar (Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintahan). Namun terkadang kontraktor level 5 yang biasanya baru saja beranjak dari golongan kontraktor kecil harus berhadapan

dengan level 7 sekelas BUMN yang memiliki omset per tahun minimal Rp 500 miliar. Pada kegiatan ini, UKM sering mengalami diskriminasi dan dipandang sebelah mata oleh kontraktor besar (Loader, 2014). Hal ini membuat pengusaha UKM kontraktor kecil menengah resah dan tidak dapat masuk ke dalam proyek pemerintah tersebut. Selain dipandang sebelah mata, UKM juga menjadi korban penyimpangan yang terjadi pada proses *tendering*. Keadaan ini juga menyebabkan persaingan usaha di pasar konstruksi skala kecil dan menengah menjadi tidak sehat dan terdistorsi sehingga membuka peluang bagi pengguna jasa yang bertikad kurang baik untuk mengambil keuntungan yang sebesar-besarnya melalui kontrak konstruksi yang tidak adil dan tidak seimbang (Loader, 2014).

Salah satu solusi pemerintah untuk mengurangi atau meminimalisir terjadinya tindakan yang merugikan UKM dalam proses pelelangan adalah dengan memperkuat jaringan antar UKM dan mengaktifkan kembali asosiasi atau perkumpulan antar UKM. Berdasarkan hasil survey pendahuluan yang dilakukan, faktor pendukung untuk memajukan suatu UKM adalah mengikuti asosiasi-asosiasi penyedia jasa konstruksi.

Dalam permasalahan diatas penulis akan melakukan penelitian mengenai analisis mengenai faktor-faktor dan hambatan didalam UKM khususnya untuk jasa konstruksi yang mengalami kesulitan atau bahkan dikesampingkan untuk masuk kedalam *public procurement*. *Barrier* atau hambatan nanti akan dianalisis menggunakan metode analisis Partial Least Square untuk mengetahui seberapa berpengaruh *barrier-barrier* tersebut terhadap UKM untuk masuk kedalam *public procurement*.

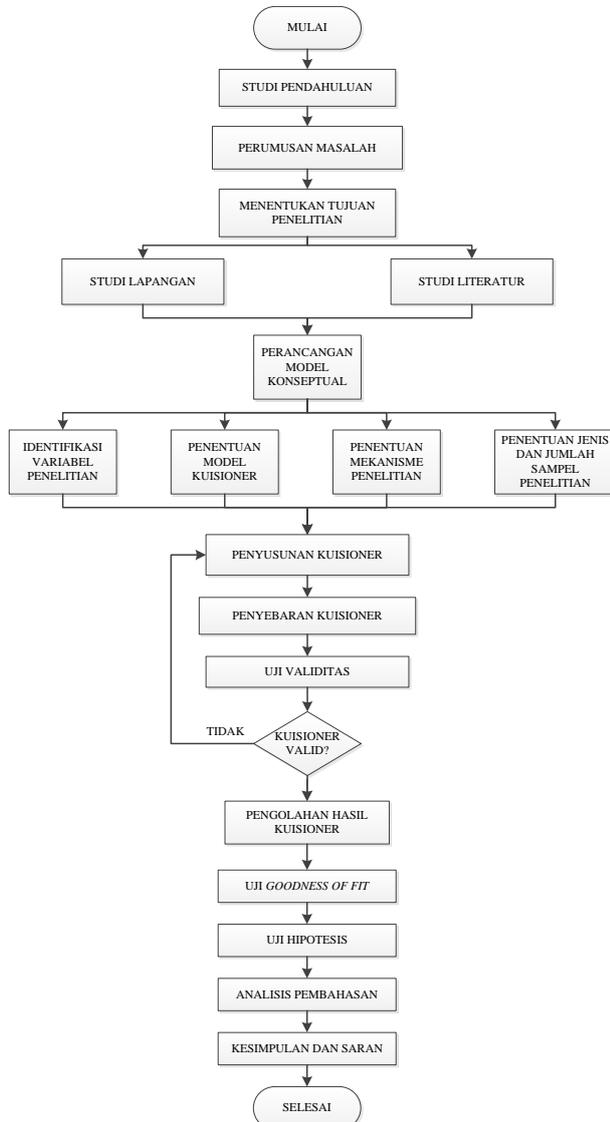
## 1.2 Tujuan Penelitian

Berikut adalah tujuan peneliti melakukan penelitian ini:

1. Mengetahui seberapa berpengaruh faktor hambatan pada UKM kontraktor kecil menengah sehingga tidak dapat masuk kedalam *public procurement* menggunakan metode analisis *Partial Least Square*.
2. Memberikan usulan/saran perbaikan berdasarkan dari faktor yang berpengaruh terhadap Kesuksesan UKM jasa pelaksana konstruksi dalam proses pengadaan barang dan jasa pemerintah.

## 2. Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian serta alur pada penelitian ini ditunjukkan pada Gambar 1 berikut:



**Gambar 1 Metodologi Penelitian**

### 2.1 Public Procurement

Definisi Pelaksanaan Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah bidang pekerjaan konstruksi menurut Peraturan Presiden no.54 tahun 2010 adalah pekerjaan yang berhubungan dengan pelaksanaan konstruksi bangunan atau pembuatan wujud fisik lainnya. Yang dimaksud dengan pelaksanaan konstruksi bangunan, meliputi keseluruhan atau sebagian rangkaian kegiatan pelaksanaan yang mencakup pekerjaan arsitektural, sipil, mekanikal, elektrikal, dan tata lingkungan, masing-masing beserta kelengkapannya untuk mewujudkan suatu bangunan.

Pengadaan publik (*public procurement*) merupakan suatu kegiatan pengadaan

barang/jasa yang dilakukan dalam sektor publik pemerintah. Guna mencapai tujuan dalam sistem pengadaan barang dan jasa, setiap negara pasti telah menetapkan tujuan yang hendak dicapai tersebut dalam ketentuan (landasan hukum) pengadaan barang dan jasa yang berlaku di negaranya. Masing-masing negara menetapkan tujuan yang bervariasi sesuai dengan kondisi dan kepentingan masing-masing negara.

### 2.2 Partial Least Square

Partial Least Square (PLS) adalah suatu metode yang berbasis keluarga regresi yang dikenalkan oleh Herman O.A Wold untuk penciptaan dan pengembangan model dan metode untuk ilmu-ilmu sosial dengan pendekatan yang berorientasi pada prediksi. Metode ini memiliki asumsi data penelitian bebas distribusi, yang artinya data penelitian tidak mengacu pada salah satu distribusi tertentu misalnya distribusi normal. Partial Least Square merupakan metode alternatif dari Structural Equation Modelling (SEM) yang dapat digunakan untuk mengatasi permasalahan hubungan diantara variabel yang kompleks namun ukuran sampel datanya kecil hanya berkisar 30 sampai 100 data., mengingat SEM memiliki ukuran sampel data minimal 100 (Hair et.al.,2010).

## 3. Hasil dan Pembahasan

### 3.1 Faktor – Faktor Penghambat UKM Konstruksi

Dalam proses pengadaan barang atau jasa pemerintah, usaha kecil yang bergerak dibidang jasa konstruksi mengalami kesulitan untuk memenangkan proses lelang dan mendapatkan suatu proyek pemerintah. Mengacu pada penelitian oleh para ahli yang menjadi acuan, terdapat beberapa faktor yang dapat menghambat UKM dalam proses pelelangan *public procurement*, yaitu:

- Regulasi

Kementerian/ Lembaga/ Satuan Kerja Pemerintah Daerah/ Institusi lainnya kepada masyarakat luas. Pentingnya pertumbuhan ekonomi dari setiap Usaha Kecil dan Menengah dapat terlihat dari regulasi pemerintah yang mendukung Usaha Kecil dan Menengah tersebut (Govori,2013).

Berhubungan dengan regulasi yang dikeluarkan oleh pemerintah dalam pelelangan, Regulasi pemerintah terkadang tidak mendukung sektor UKM untuk dapat

memenangkan pengadaan barang dan jasa pemerintah (Freshmind,2008). Beberapa yang menjadi hambatan bagi kontraktor kelas kecil dan menengah adalah terkait dengan pasokan dari pemerintah sendiri, pembayaran yang lambat, spesifikasi yang buruk (MacManus,1991) dan ukuran paket yang terlalu besar (Cabras,2011). Pengadaan yang dilakukan secara konvensional dinilai memiliki beberapa kelemahan yang banyak merugikan seperti mudahnya Korupsi, Kolusi dan Nepotisme (KKN) berkembang, serta kurang transparan (Lubis,2006). Begitu juga dalam suatu proyek besar yang diadakan oleh dinas atau pemerintah sekitar, pihak terkait akan mengadakan kegiatan *tendering* atau lelang untuk mendapatkan kontraktor yang terpilih yang mengerjakan proyek tersebut.

Terkadang kontraktor kecil sering berhadapan dengan kontraktor besar, misal kontraktor yang berasal dari Badan Usaha Milik Negara. Dalam pengklasifikasian kontraktor menurut Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintahan, terdapat tujuh tingkatan. Tingkat satu adalah kontraktor perorangan dan belum berbadan hukum, tingkat 2-4 masuk kategori kontraktor kecil yang hanya boleh mengerjakan proyek dengan nilai maksimal Rp 2,5 miliar, sedangkan tingkat 5-7 tergolong kontraktor non kecil yang bisa mengerjakan proyek yang nilainya diatas Rp 2,5 miliar (Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah, 2010).

- Budaya

Salah satu cara bagi pemerintah untuk membantu UKM dalam mencapai potensi penuh mereka melalui sistem pengadaan publik mereka (Puddephatt, 2012). Namun, masuknya UKM ke pasar berpotensi menguntungkan ini sering terhambat oleh tantangan budaya negatif yang dilakukan oknum tertentu seperti korupsi, birokrasi dan kurangnya transparansi dalam tender.

Beberapa penelitian juga telah menggambarkan perhatian kedalam pengadaan publik tersebut. Ada yang mengatakan bahwa rasionalitas supplier memberikan hambatan yang perlu diperhatikan oleh kontraktor kecil dan menengah tersebut (Curran and Blackburn, 1994) dan juga budaya pemerintah yang objektif dan tidak berani mengambil resiko pekerjaan ke kontraktor kecil dan menengah (Loader, 2007; Glover, 2008).

Selain itu, isu mengenai budaya suap dan kerjasama yang dilakukan oleh pemerintah terhadap perusahaan tersebut masih kerap terjadi pada negara Indonesia ini. Hal ini juga diungkapkan oleh Olawale dan Garwe tahun 2010 yang mengatakan bahwa UKM rentan untuk terlibat dalam kejahatan korupsi, sebagian besar UKM di Indonesia yang terlibat, yang mungkin disebabkan oleh budaya pemerintah yang buruk dan birokrasi yang membuat pihak UKM tidak punya pilihan lain (Olawale, 2010;Garwe, 2010).

Sikap pemerintah yang selalu memihak terhadap perusahaan-perusahaan besar sehingga pihak UKM selalu dipandang tidak baik dalam hal kualitas dan pengerjaan proyek pengadaan barang dan jasa. adanya relasi tersembunyi antara oknum pemerintah dengan perusahaan tertentu juga merupakan salah satu faktor penghambat yang dialami UKM untuk memenangkan proses pengadaan barang dan jasa pemerintah tersebut. Selain itu, pada Usaha Kecil Menengah yang terkadang mengerjakan suatu paket pekerjaan yang tidak tepat waktu dan memiliki kualitas yang kurang baik ini menimbulkan sikap pemerintah yang negatif dan tidak percaya terhadap pekerjaan yang dilakukan oleh UKM sehingga UKM kerap tidak di prioritaskan dalam pengadaan barang dan jasa pemerintah. (Loader,2014).

- Organisasi

Organisasi pengadaan barang/jasa untuk pengadaan melalui penyedia barang/jasa terdiri dari unsur-unsur :

1. PA/KPA
2. PPK
3. ULP/Pejabat Pengadaan
4. Panitia/Pejabat Penerima Hasil Pekerjaan

Hubungan kerja antara ke-empat fungsi tersebut bersifat koordinatif dan semuanya diangkat serta bertanggung-jawab kepada PA/KPA. Dengan demikian ketiga fungsi tersebut bisa bekerja secara independen dengan harapan akan terjadi saling mengendalikan (Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah,2010).

Namun dalam pengadaan barang dan jasa pemerintah aspek Organisasi dijelaskan bahwa instansi pemerintah yang mengadakan pelelangan memiliki informasi yang berbeda dari tiap departemen sehingga UKM mengalami kesulitan untuk mendapat informasi yang sesuai dari pemerintah

(Loader,2014) dan juga asosiasi serta kerjasama antar perusahaan dengan pemerintah sangat membantu kontraktor kecil dan menengah dalam pengadaan barang dan jasa pemerintah (Glover,2008). Penyimpangan yang biasa dilakukan oleh pihak organisasi pemerintah adalah panitia pengadaan yang tidak transparan, integrasi panitia yang lemah, dan panitia yang memihak (Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah, 2010).

- Proses Pengadaan

Berhubungan dengan proses pengadaan barang dan jasa pemerintah termasuk didalamnya adalah masalah besarnya ukuran kontrak, waktu pengerjaan proyek oleh UKM, *payment method* dari pemerintah, dan *track record* UKM dalam pengadaan barang dan jasa pemerintah (Loader,2014).

Proses pengadaan barang dan jasa adalah suatu urutan kegiatan pada setiap tahap pelaksanaan yang dapat dikelompokkan dalam beberapa tahap dari perencanaan hingga pelaksanaan.

Oleh karena itu, kegiatan diproses pengadaan merupakan inti dari pengadaan barang dan jasa pemerintah, oleh karena itu dalam kegiatan proses pengadaan ini memiliki peluang paling besar terjadi penyimpangan yang dapat menghambat Usaha Kecil dan Menengah dalam memenangkan proses pengadaan barang dan jasa pemerintah.

- Kapasitas UKM

Usaha kecil dan menengah di Indonesia merupakan suatu hal yang utama dan di prioritaskan untuk memenuhi target pertumbuhan ekonomi pemerintah di Indonesia (Tambunan,2008). Berdasarkan hasil studinya, Kehadiran Usaha Kecil dan Menengah ini merupakan kunci penting untuk pertumbuhan ekonomi negara (Pribadi, 2011;Kanai,2011).

Pemerintahan di Indonesia tampak mengalami kesulitan dalam mempertahankan Usaha kecil menengah tersebut secara berkelanjutan. Hal tersebut dikarenakan adanya hambatan dalam masalah teknologi yang terjadi di Indonesia, pernyataan tersebut didukung dari penelitian yang dilakukan oleh Utomo dan Dodgson tahun 2001 yang menjelaskan bahwa penerapan teknologi yang ada di Indonesia berjalan lambat. Penjelarasannya adalah karena pertumbuhan infrastruktur di Indonesia yang berjalan lambat

dan belum menjangkau seluruh wilayah di Indonesia (Utomo, 2001; Dodgson, 2001). Kesulitan dalam hal memperoleh sumber daya bahan baku atau *raw material* juga merupakan salah satu hambatan yang dihadapi oleh UKM di Indonesia (Tambunan,2008) ; (Siringirango,2009); (Hamisi,2011).

Usaha Kecil Menengah di Indonesia tidak memiliki kapasitas yang cukup untuk mengelolah manajemen dengan baik yang dapat menyebabkan limbah dari proses produksi (Siringirango,2009). Kapasitas UKM yang minim, kekurangan sumber daya dalam hal teknologi elektronik dan badan hukum (Karjalainen and Kempainen,2008) serta manajemen, marketing, finance membuat UKM sulit untuk masuk kedalam proyek pengadaan barang dan jasa pemerintah (Michaelis,2003; Walker and Preuss,2008). Disamping itu, waktu pengerjaan yang dikeluarkan pemerintah tidak sesuai dengan Kapasitas yang ada di UKM itu sendiri (Loader,2014).

- Skills

Selain membahas mengenai sumber daya manajemen, marketing, juga dibahas mengenai Sumber Daya Manusia dalam UKM tersebut.keterbatasan pengusaha dan karyawan mengenai pengetahuan dan kurangnya pendidikan menjadikan dampak negatif yang luas untuk berbagai bidang kegiatan UKM (Herliana,2015). Dalam kenyataannya, keterampilan yang dimiliki oleh tenaga kerja UKM biasanya diperoleh secara turun temurun atau otodidak. Sehingga dalam hal pemasaran, manajemen perusahaan, akses dan informasi yang dimiliki masih sangat terbatas. Kurangnya infrastruktur di Indonesia menjadi salahsatu faktor penyebab atas terjadinya keterbatasan akses informasi tersebut (Siringoingo, 2009).

Kesulitan akses informasi ini berdampak pada keterbatasan pengetahuan dan tenaga ahli mengenai bisnis dan kualitas produk. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Lewis tahun 2006, UKM di Indonesia harus menerapkan Total Quality Manajemen dibidang usahanya agar dapat bersaing di pasar internasional (Lewis,2006). Selain itu, dari sisi UKM sendiri yang tidak dapat berkonsentrasi pada visi utama mereka dan tidak memiliki ambisi yang kuat untuk tumbuh menjadi bisnis besar dengan pasar yang lebih luas (Lewis,2006). Kurangnya tenaga ahli dalam

UKM membuat UKM sulit mengembangkan usahanya, selain itu juga berdampak pada pengerjaan proyek yang tidak selesai tepat waktu.

- Sikap UKM

Dalam penelitian Pudephatt *and* March tahun 2012 dalam sebuah jurnal “*Benefits of transparency in Public Procurement for SME*” mengatakan bahwa banyak hambatan yang dihadapi UKM di pengadaan publik terkait dengan kurangnya transparansi dalam proses pengadaan (Pudephatt and March,2012). Budaya negatif tersebut yang menjadi hambatan setiap UKM untuk mengikuti pengadaan publik tersebut, salah satu dampak terhadap UKM sendiri adalah menjadi kurang percaya diri dalam mengikuti pengadaan publik (Loader,2014).

Aspek sikap UKM disini berhubungan dengan UKM yang kurang percaya diri dalam proses pelelangan sehingga selalu tersingkir. Selain itu juga, sikap UKM yang enggan dalam mengikuti proses pelelangan karena sudah mengetahui bahwa dalam proses pelelangan tersebut terjadi penyimpangan yang dapat merugikan UKM dalam proses pelelangan (Glover,2008).

Pada saat ini, UKM Indonesia menghadapi persaingan yang kuat terkait adanya Masyarakat Ekonomi Asean. Oleh karena itu, pemerintah harus dengan bijak dan disiplin mempertimbangkan promosi UKM Indonesia dan mengembangkan program yang sangat diperlukan sebagai langkah strategis untuk memajukan perekonomian. Usaha Kecil Menengah sebagai pilar perekonomian negara diharapkan tidak hanyak untuk meningkatkan pendapatan sendiri, melainkan juga meningkatkan kemakmuran ekonomi negara bersama (Irjayanti,2012).

### 3.2 Stasitika Deskriptif

Statistik Deskriptif merupakan cara mengolah data mentah menjadi sebuah bentuk yang memeberikan informasi untuk menggambarkan serangkaian faktor dalam situasi tertentu. Data yang diperoleh kemudian diolah menggunakan *software* smartPLS v3.0. Analisis deskriptif yang di tunjukkan dalam tabel meliputi skor rata-rata (*mean*), simpangan baku (*standard deviation*), skor tengah (*median*) skor minimum, skor maksimum, dan jumlah skor. Berikut ini adalah tabel 1 mengenai analisis statistika deskriptif masing-masing variabel.

**Tabel 1 Statistika Deskriptif**

Variabel	Mean	Median	Min	Max	Std. Deviation
R1	2,694	3	1	4	1,114
R2	2,083	2	1	3	0,520
R3	2,292	2	1	5	1,207
B1	2,375	2	1	4	1,033
B2	2,833	3	1	4	0,898
B3	3,236	4	1	5	1,086
O1	2,667	2	2	5	0,943
O2	2,569	2	2	5	0,814
O3	2,694	2	2	5	0,923
PP1	3,486	4	2	5	0,897
PP2	3,806	4	2	5	0,844
PP3	3,431	3	2	5	0,847
PP4	2,472	2	1	4	1,142
PP5	3,500	4	1	5	1,027
PP6	3,417	4	1	5	1,077
PP7	2,653	2	1	5	1,445
K1	3,542	4	2	5	0,927
K2	3,403	4	2	5	0,938
K3	3,375	4	2	4	0,807
S1	3,083	3	1	5	1,102
S2	2,375	2	1	4	0,696
S3	2,056	2	1	4	0,705
SU1	2,236	2	1	4	0,717
SU2	2,375	2	1	4	0,789
SU3	2,111	2	1	3	0,614
KU1	3,403	3	1	4	0,700
KU2	3,222	4	2	4	0,901
KU3	3,389	4	1	4	0,891
KU4	2,694	3	2	4	0,775
KU5	3,417	4	1	4	0,812

Dari tabel 1 diatas dapat dijelaskan secara keseluruhan nilai *mean* atau rataaan, nilai median, nilai *maximum* dan *minimum* variabel-variabel yang menghambat dan mempengaruhi UKM dalam memenangkan proses pengadaan barang dan jasa pemerintah. Secara keseluruhan statistika deskriptif menunjukkan bahwa nilai *mean* atau rataaan dari variabel-variabel tersebut cenderung bernilai kecil atau sekitar angka tiga. Dari data statistika deskriptif tersebut diyakini masih terdapat beberapa variabel yang menjadi hambatan dan mempengaruhi UKM jasa konstruksi dalam memenangkan proses pengadaan barang dan jasa pemerintah tersebut.

### 3.3 Pengujian Hipotesis

Dalam pengujian hipotesis ini bertujuan untuk mengetahui apakah hipotesis penelitian akan diterima atau ditolak. Hipotesis yang diajukan oleh peneliti pada penelitian ini adalah sebagai berikut mengenai variabel-variabel yang ada pada penelitian ini:

- H0 = Variabel terkait berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan UKM jasa pelaksana konstruksi dalam pengadaan barang dan jasa pemerintah.
- H1 = Variabel terkait tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap kesuksesan UKM jasa pelaksana

konstruksi dalam pengadaan barang dan jasa pemerintah.

Signifikansi parameter yang di estimasi memberikan informasi yang sangat berguna mengenai hubungan antar variabel-variabel bebas dengan variabel terikat penelitian. Dasar yang digunakan dalam menguji hipotesis adalah dengan melihat nilai T-Statistik dan *path coefficient* yang didapatkan dari pengujian *output bootstrapping* dari *software smartPLS v3.0*

**Tabel 2 Output Bootstrapping**

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics ((O/STDEV))	P Values
Budaya --> Kesuksesan UKM	0.274	0.220	0.124	2.210	0.027
Kapasitas --> Kesuksesan UKM	0.385	0.379	0.122	3.168	0.002
Organisasi --> Kesuksesan UKM	0.065	0.028	0.095	0.683	0.495
Proses Pengadaan --> Kesuksesan UKM	0.709	0.707	0.087	8.103	0.000
Regulasi --> Kesuksesan UKM	0.263	0.238	0.093	2.826	0.005
Sikap UKM --> Kesuksesan UKM	0.024	0.042	0.132	0.183	0.855
Skills --> Kesuksesan UKM	0.420	0.394	0.127	3.317	0.001

Dari hasil pengujian *bootstrapping* pada *software smartPLS* didapat nilai hasil T-Statistik dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Dari tujuh variabel terdapat lima variabel berdasarkan uji *bootstrapping* yang signifikan dan dua variabel lain tidak signifikan. Berikut ini adalah gambar 4.5 mengenai model akhir hasil *bootstrapping* dengan *smartPLS*.

### 3.4 Analisis Pengujian Hipotesis 1

Berdasarkan dari tabel 2 dapat dilihat hasil pengujian hipotesis pertama menunjukkan bahwa hubungan variabel Regulasi (R) dengan Kesuksesan UKM dalam Pengadaan Pemerintah (KU) menunjukkan nilai *path coefficient* sebesar 0,263 dengan nilai T-statistik sebesar 2,826. Nilai tersebut lebih besar dari T pembanding 1,960. Hasil ini berarti bahwa Regulasi pemerintah memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap Kesuksesan UKM dalam pengadaan pemerintah. Dapat disimpulkan bahwa H0 diterima.

Pada hipotesis ini menunjukkan bahwa regulasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan UKM dalam pengadaan barang dan jasa pemerintah. Artinya adalah

ketika suatu regulasi pemerintah mendukung UKM jasa konstruksi, maka tingkat kesuksesan UKM akan semakin tinggi seperti dapat memenangkan paket yang sesuai, omset yang bertambah, dan juga kapasitas yang bertambah dalam jangka waktu tertentu. Sedangkan apabila regulasi pemerintah yang tidak mendukung UKM jasa konstruksi, maka tingkat kesuksesan UKM jasa konstruksi akan menurun dan dapat menghambat UKM tersebut dalam memenangkan proses pengadaan barang dan jasa pemerintah.

### 3.5 Analisis Pengujian Hipotesis 2

Berdasarkan dari tabel 2 dapat dilihat hasil pengujian hipotesis pertama menunjukkan bahwa hubungan variabel Budaya (B) dengan Kesuksesan UKM dalam Pengadaan Pemerintah (KU) menunjukkan nilai *path coefficient* sebesar 0,274 dengan nilai T-statistik sebesar 2,210. Nilai tersebut lebih besar dari T pembanding 1,960. Hasil ini berarti bahwa Budaya pemerintah memiliki hubungan yang positif signifikan dan menghambat terhadap Kesuksesan UKM dalam pengadaan pemerintah. Dapat disimpulkan bahwa H0 diterima.

Berdasarkan dari hasil uji hipotesis peneliti dapat menunjukkan bahwa variabel budaya pemerintah tersebut dapat berpengaruh positif dan signifikan terhadap kontraktor kecil dan menengah untuk memenangkan proses pengadaan barang dan jasa pemerintah. Artinya bahwa apabila budaya pemerintah dapat mendukung UKM jasa konstruksi dalam pengadaan barang dan jasa, maka tingkat kesuksesan UKM jasa konstruksi ini dapat meningkat. Sebaliknya apabila budaya pemerintah yang tidak mendukung UKM jasa konstruksi seperti yang ditunjukkan diatas, maka tingkat kesuksesan juga akan turun dan dapat menghambat UKM jasa konstruksi dalam memenangkan pengadaan barang dan jasa pemerintah.

### 3.6 Analisis Pengujian Hipotesis 3

Berdasarkan dari tabel 2 dapat dilihat hasil pengujian hipotesis pertama menunjukkan bahwa hubungan variabel Organisasi (O) dengan Kesuksesan UKM dalam Pengadaan Pemerintah (KU) menunjukkan nilai *path coefficient* sebesar 0,065 dengan nilai T-statistik sebesar 0,683. Nilai tersebut lebih kecil dari T pbanding 1,960. Hasil ini berarti bahwa Organisasi pemerintah tidak memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap Kesuksesan UKM dalam pengadaan pemerintah. Dapat disimpulkan bahwa H<sub>0</sub> ditolak.

Dari hasil uji statistik mengatakan bahwa organisasi pemerintahan tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap kesuksesan UKM jasa konstruksi dalam pengadaan barang jasa pemerintah. Dalam hal ini artinya organisasi pemerintahan yang ada di proses pengadaan tidak terlalu berpengaruh terhadap kesuksesan UKM dalam pengadaan barang dan jasa pemerintah. Kompleks atau tidaknya keadaan organisasi pemerintah tersebut tidak mempengaruhi UKM jasa konstruksi tersebut untuk memenangkan proses pengadaan barang dan jasa pemerintah. Selain itu, berdasarkan hasil *brainstorming* dengan kontraktor kecil dan menengah mereka mengatakan bahwa suatu asosiasi jasa konstruksi tersebut tidak memberikan nilai lebih terhadap kontraktor kecil menengah di proses pengadaan barang dan jasa pemerintah.

### 3.7 Analisis Pengujian Hipotesis 4

Berdasarkan dari tabel 2 dapat dilihat hasil pengujian hipotesis pertama menunjukkan bahwa hubungan variabel Proses

Pengadaan (PP) dengan Kesuksesan UKM dalam Pengadaan Pemerintah (KU) menunjukkan nilai *path coefficient* sebesar 0,709 dengan nilai T-statistik sebesar 8,163. Nilai tersebut lebih besar dari T pbanding 1,960. Hasil ini berarti bahwa kegiatan dalam Proses Pengadaan memiliki hubungan yang positif dan berpengaruh signifikan terhadap Kesuksesan UKM dalam pengadaan pemerintah. Dapat disimpulkan bahwa H<sub>0</sub> diterima.

Dari hasil uji statistik mengatakan bahwa kegiatan proses pengadaan berbanding lurus dengan kesuksesan UKM jasa konstruksi dalam pengadaan barang jasa pemerintah. Apabila kegiatan proses pengadaan yang mendukung UKM, maka tingkat kesuksesan juga dapat meningkat seperti omset yang didapat UKM dan kapasitas yang dimiliki UKM meningkat dalam jangka waktu tertentu. Begitupun sebaliknya, ketika kegiatan proses pengadaan tidak mendukung UKM tersebut maka dapat menghambat UKM jasa konstruksi dalam memenangkan proses pengadaan barang dan jasa pemerintah.

### 3.8 Analisis Pengujian Hipotesis 5

Berdasarkan dari tabel 2 dapat dilihat hasil pengujian hipotesis pertama menunjukkan bahwa hubungan variabel Kapasitas (K) dengan Kesuksesan UKM dalam Pengadaan Pemerintah (KU) menunjukkan nilai *path coefficient* sebesar 0,385 dengan nilai T-statistik sebesar 3,168. Nilai tersebut lebih besar dari T pbanding 1,960. Hasil ini berarti bahwa Kapasitas UKM memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap Kesuksesan UKM dalam pengadaan pemerintah. Dapat disimpulkan bahwa H<sub>0</sub> diterima.

Berdasarkan dari hasil uji hipotesis peneliti dapat menunjukkan bahwa variabel kapasitas UKM tersebut dapat berpengaruh positif dan signifikan terhadap kontraktor kecil dan menengah untuk memenangkan proses pengadaan barang dan jasa pemerintah. Artinya apabila suatu UKM jasa konstruksi memiliki kapasitas yang mendukung dan memadai UKM jasa konstruksi maka tingkat kesuksesan UKM tersebut juga dapat meningkat. Sebaliknya ketika kapasitas UKM tersebut tidak memadai dan tidak mendukung maka dapat menghambat kesuksesan UKM jasa konstruksi dalam memenangkan proses pengadaan barang dan jasa pemerintah.

### 3.9 Analisis Pengujian Hipotesis 6

Berdasarkan dari tabel 2 dapat dilihat hasil pengujian hipotesis pertama menunjukkan bahwa hubungan variabel *Skills* (S) dengan Kesuksesan UKM dalam Pengadaan Pemerintah (KU) menunjukkan nilai *path coefficient* sebesar 0,420 dengan nilai T-statistik sebesar 3,317. Nilai tersebut lebih besar dari T pembandingan 1,960. Hasil ini berarti bahwa *Skills* dari UKM memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap Kesuksesan UKM dalam pengadaan pemerintah. Dapat disimpulkan bahwa H<sub>0</sub> diterima.

Dari hasil uji statistik mengatakan bahwa variabel ini memiliki hubungan positif dan signifikan yang artinya *skills* UKM berbanding lurus dengan kesuksesan UKM jasa konstruksi dalam pengadaan barang jasa pemerintah. Apabila *skills* pada UKM mendukung dan memadai maka tingkat kesuksesan UKM akan meningkat juga begitupun sebaliknya ketika *skills* yang dimiliki tidak mendukung maka dapat menghambat UKM jasa konstruksi untuk memenangkan dan mendapatkan omset yang lebih dalam pengadaan barang dan jasa pemerintah.

### 3.10 Analisis Pengujian Hipotesis 7

Berdasarkan dari tabel 2 dapat dilihat hasil pengujian hipotesis pertama menunjukkan bahwa hubungan variabel Sikap UKM (SU) dengan Kesuksesan UKM dalam Pengadaan Pemerintah (KU) menunjukkan nilai *path coefficient* sebesar 0,024 dengan nilai T-statistik sebesar 0,183. Nilai tersebut lebih kecil dari T pembandingan 1,960. Hasil ini berarti bahwa Sikap UKM dalam pengadaan pemerintah tidak memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap Kesuksesan UKM dalam pengadaan pemerintah. Dapat disimpulkan bahwa H<sub>0</sub> ditolak.

Variabel sikap UKM dalam pelelangan pengadaan barang dan jasa pemerintah dalam uji statistik mengatakan memiliki hubungan yang tidak signifikan. Hal ini berarti sikap dari kontraktor kecil menengah yang sudah percaya diri dan memiliki sikap ingin bersaing dengan kontraktor-kontraktor yang lebih besar. Pada kebijakan pemerintah yang tertuang dalam Perpres no.54 tahun 2010 juga dituliskan mengenai peningkatan peran serta usaha kecil, usaha mikro dan koperasi kecil dalam pengadaan barang dan jasa pemerintah. Sehingga dalam variabel sikap UKM ini tidak

berpengaruh secara signifikan pada kesuksesan UKM di proses pengadaan barang dan jasa pemerintah.

## 4. Kesimpulan

Dari hasil pengolahan data dan analisis menggunakan analisis statistika deskriptif dan analisis kausal menunjukkan bahwa variabel yang signifikan dan berpengaruh positif terhadap pengadaan barang dan jasa pemerintah berturut-turut adalah variabel proses pengadaan, *skills* UKM, kapasitas UKM, regulasi pemerintah, dan budaya pemerintah.

Kegiatan di proses pengadaan menunjukkan variabel yang paling berpengaruh dalam kesuksesan UKM di pengadaan pemerintah. Variabel proses pengadaan ini menjelaskan bahwa kebijakan kontrak yang tidak tepat untuk kalangan kontraktor kecil dan menengah serta sikap profesionalitas dan pembayaran yang dilakukan pemerintah yang tidak sesuai ini dapat berpengaruh besar pada kesuksesan UKM jasa konstruksi ini dalam pengadaan barang dan jasa pemerintah.

Saran rekomendasi yang diberikan oleh peneliti baik untuk pejabat pemerintahan maupun UKM jasa konstruksi agar kontraktor kecil menengah di Indonesia dapat berkembang dan bersaing secara sehat adalah:

- Membangun kesadaran yang tinggi dari pemerintah bahwa pentingnya kontribusi UKM untuk memajukan pendapatan negara
- Memfasilitasi semua peluang untuk pertumbuhan UKM seperti melaksanakan program pelatihan dan keterampilan untuk mewujudkan Sumber Daya Manusia serta tenaga ahli yang baru dan berkualitas
- Menciptakan kinerja yang baik dan tingkat disiplin dari pejabat-pejabat pemerintah untuk membuat kebutuhan yang terjangkau oleh UKM dan menciptakan kondisi ekonomi yang stabil
- Meningkatkan kapasitas dari UKM itu sendiri melalui persaingan yang sehat dan meminimalisir tindakan penyimpangan dalam pengadaan barang dan jasa pemerintah
- Memberikan sanksi yang tegas dan sesuai baik untuk pejabat pemerintah maupun penyedia apabila melakukan pelanggaran dan penyimpangan.

### Daftar Pustaka

- Cabras, I., 2011. *Mapping the spatial patterns of public procurement. A case study from a peripheral local authority in Northern England*. *Int. J. Public Sect. Manage.* 24 (3), 187–205.
- R. Frank Falk & Nancy B. Miller. 1992. *A Primer For Soft Modeling*, University of Akron Press, United States of America.
- Freshminds, 2008., *Evaluating SME Experiences of Government Procurement, A Report for the Scorecard Working Party*.
- Govori. 2013. *Factors Affecting the Growth and Development of SMEs: Experiences from Kosovo*, *Mediterranean Journal of Social Sciences, Rome-Italy*.
- Ghozali, Imam. 2008. *Structural Equation Modeling Metode Alternatif dengan Partial Least Square Edisi 2*. Badan Penerbit Undip., Semarang.
- Ghozali, Imam. 2011. *Structural Equation Modeling Metode Alternatif dengan Partial Least Square Edisi 3*. Badan Penerbit Undip, Semarang.
- Glover, A. 2008. *Accelerating the SME Economic Engine: Through Transparent, Simple And Strategic Procurement HM Treasury, London*.
- Herliana, S. 2015. *Regional Innovation Cluster for Small and Medium Enterprises (SME): A Tripel Helix Concept. The 6th Indonesia International Conference on Innovation, Entrepreneurship and Small Business*.
- Irjayanti, M. 2012. *Barrier Factors and Potential Solutions for Indonesian SMEs, International Conference on Small and Medium Enterprises Development (ICSMED 2012)*
- Karjalainen, K., Kempainen, K. 2008. *The Involvement of small and medium sized enterprise in public procurement: Impact of source perceptions, electronic systems and enterprise size*.
- Loader, Kim. 2014, *SME suppliers and the challenge of public procurement: Evidence revealed by a UK government online feedback facility*.
- Lubis, Mochtar. 2006. *Journalism and Politics in Indonesia: A Critical Biography of Mochtar Lubis (1922-2004) as Editor and Author*.
- MacManus, S. 1991. *Why businesses are reluctant to sell to governments*. *Public Adm. Rev.* 51(4), 328–344.
- Michaelis, C., McGuire, M., Ferguson, L. 2003. *SBS Diversity in Public Sector Procurement Survey. Final Report, Databuild, Birmingham*.
- Olawale, F and Garwe, D. 2010. *Obstacles to the Growth of New SMEs in South Africa: A principal Component Analysis Approach*, *African Journal of Business Management Vol. 4 No. 5, p. 729-738*.
- Pribadi, H and Kanai, K. 2011, *Examining and Exploring Indonesia Small and Medium Enterprise Performance: An Empirical Study*, *Asian Journal of Business Management Vol. 3 No. 2, p. 98-107*.
- Puddephatt, A. & Kaspar, L. 2012. *Benefits of Transparency in Public Procurement for SMEs*. London: Harper Collins Publisher
- Republik Indonesia. 2013. *Peraturan Presiden nomor 70: Pengadaan Barang dan Jasa*.
- Siringoringo, H., Prihandoko, Tintri, D., Kowanda, A. 2009. *Problem Faced by Small and Medium Business in Exporting Products*, *Delhi Business Review X Vol. 10 No. 2, p. 49-56*.
- Utomo, H. and Dodgson, M., 2001, *Contributing Factor to the Diffusion of IT Within Small and Medium-Size Firms in Indonesia*, *Journal of Global Information Technology Management, Vol. 4 No. 2, p. 22-37*.

LAMPIRAN

