

# PANDUAN PENGADAAN BARANG/JASA UNTUK EKSTERNAL

## FUNGSI SCM & ASSET MANAGEMENT



## DAFTAR ISI

BAB I	UMUM	1
	A. TUJUAN .....	1
	B. RUANG LINGKUP .....	1
	C. PENGERTIAN .....	1
BAB II	PRINSIP, ETIKA DAN KEBIJAKAN PENGADAAN BARANG/JASA	9
	A. PRINSIP DASAR PENGADAAN BARANG/JASA .....	9
	B. ETIKA PENGADAAN BARANG/JASA .....	9
BAB III	PERSYARATAN DAN PENGGOLONGAN PENYEDIA BARANG/JASA	10
	A. PERSYARATAN PENYEDIA BARANG/JASA.....	10
	B. PENGGOLONGAN PENYEDIA BARANG/JASA.....	11
BAB IV	PENGUTAMAAN PENGGUNAAN BARANG/JASA PRODUKSI DALAM NEGERI	15
	A. KETENTUAN UMUM .....	15
	B. PENGUTAMAAN BARANG PRODUKSI DALAM NEGERI .....	15
	C. PENGUTAMAAN JASA PRODUKSI DALAM NEGERI .....	17
BAB V	MEKANISME PENGADAAN BARANG/JASA	20
	A. TENDER.....	20
	1. Pemilihan Langsung .....	20
	2. Pelelangan.....	20
	3. Penunjukan Langsung .....	20
	B. NON TENDER .....	21
	1. Kemitraan Strategis/Strategic Alliance .....	21
	2. Direct Purchase .....	21
	3. Swakelola .....	21
BAB VI	DOKUMEN TENDER DAN PENAWARAN BARANG/JASA	23
	A. DOKUMEN PENILAIAN KUALIFIKASI.....	23
	B. PAKET DOKUMEN TENDER .....	26
	C. DOKUMEN PENAWARAN.....	27
	D. HARGA PERKIRAAN SENDIRI/OWNER ESTIMATE .....	29
BAB VII	PELAKSANAAN PROSES PENGADAAN	30
	A. PEMILIHAN LANGSUNG.....	30
	B. PELELANGAN.....	31
	1. Pengumuman .....	31
	2. Pendaftaran Penyedia Barang/Jasa .....	31
	3. Penilaian Kualifikasi.....	31
	4. Undangan dan Pengambilan Dokumen Tender .....	32
	5. Penyampaian Dokumen Penawaran.....	33
	6. Pemberian Penjelasan.....	34
	7. Pembukaan Dokumen Penawaran .....	35
	8. Evaluasi Penawaran .....	37
	9. Ketentuan Khusus Jasa Konsultansi.....	45
	10. Negosiasi Harga Penawaran.....	46
	11. Pengusulan Calon Pemenang.....	50
	12. Keputusan Penetapan Pemenang.....	50
	13. Pengumuman Pemenang Tender .....	51
	14. Sanggahan Peserta Tender .....	51
	15. Penunjukan Pemenang.....	53

16.Penandatanganan Kontrak.....	54
17.Pelelangan Gagal.....	54
18.Pelelangan Ulang.....	55
19.Pembatalan Pelelangan .....	56
20.Tenggang Waktu Proses Tender.....	57
C. PENUNJUKAN LANGSUNG.....	57
<b>BAB VIII JAMINAN</b>	<b>59</b>
A. KETENTUAN UMUM .....	59
B. JAMINAN PENAWARAN .....	59
C. JAMINAN PELAKSANAAN .....	60
D. JAMINAN SANGGAHAN .....	62
E. JAMINAN PEMELIHARAAN .....	62
F. PENCAIRAN JAMINAN .....	63
G. PENGAMBILAN JAMINAN .....	63
<b>BAB IX PERJANJIAN/KONTRAK</b>	<b>64</b>
A. JENIS-JENIS KONTRAK .....	64
B. MASA BERLAKU KONTRAK.....	64
C. DISTRIBUSI KONTRAK.....	65
D. PELAKSANAAN PEKERJAAN MENDAHULUI KONTRAK .....	65
E. PERUBAHAN LINGKUP KONTRAK (PLK) .....	66
F. MANAJEMEN KONTRAK .....	67
G. PENYELESAIAN PERSELISIHAN.....	68
H. PENUTUPAN KONTRAK.....	69
<b>BAB X PENGELOLAAN PENYEDIA BARANG/JASA</b>	<b>70</b>
A. PENILAIAN KINERJA .....	70
B. PENGHARGAAN ATAS KINERJA .....	70
C. SANKSI KEPADA PENYEDIA BARANG/JASA.....	70
1. SANKSI ADMINISTRATIF .....	71
2. SANKSI FINANSIAL (PENALTI/DENDA).....	76
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	<b>78</b>

## **BAB I** **UMUM**

Perusahaan perlu melaksanakan Pengadaan Barang/Jasa secara cepat, fleksibel, efisien dan efektif untuk mendukung kegiatan operasi Perusahaan sehingga diperlukan pedoman pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa dengan tetap memperhatikan prinsip dasar Pengadaan Barang/Jasa.

Dokumen panduan ini disusun berdasarkan Pedoman Pengadaan Barang/Jasa No.A7-001/PHE5200/2021-S9 Revisi ke-0 ("Pedoman") dan perubahannya yang kontennya telah disesuaikan untuk kebutuhan Penyedia Barang/Jasa di lingkungan Perusahaan.

### **A. TUJUAN**

Menjadi panduan bagi para Penyedia Barang/Jasa dalam rangka mengikuti proses pengadaan barang/jasa di lingkungan Perusahaan. Hal-hal yang belum tercantum dalam dokumen ini akan dituangkan secara spesifik dalam Dokumen Tender dan/atau Dokumen Kontrak.

### **B. RUANG LINGKUP**

1. Dokumen Panduan Pengadaan Barang/Jasa ini mengatur antara lain tentang persyaratan, kualifikasi, penilaian kualifikasi Penyedia Barang/Jasa, metode Pengadaan Barang/Jasa, Perjanjian/Kontrak dan penilaian kinerja Penyedia Barang/Jasa.
2. Dokumen panduan ini hanya berlaku untuk Pengadaan Barang/Jasa yang dilakukan di lingkungan Perusahaan.
3. Pengadaan Barang/Jasa yang dikecualikan dalam Ruang Lingkup Panduan ini akan diatur lebih lanjut dalam Sistem dan Tata Kerja (STK) terpisah, mencakup:
  - a. Pengadaan minyak mentah, gas dan produk kilang;
  - b. Jasa keuangan dan asuransi, antara lain:
    - 1) Kegiatan *financing*;
    - 2) Pengelolaan keuangan/perbankan;
    - 3) Asuransi yang meliputi risiko atas aset dan kepentingan Perusahaan.
  - c. Konsultan hukum;
  - d. Notaris;
  - e. Pengadaan tanah untuk kepentingan Perusahaan.

### **C. PENGERTIAN**

1. **Agen** adalah sebagaimana dimaksud pada Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 Tahun 2006 beserta perubahannya.
2. **Agen Tunggal** adalah sebagaimana dimaksud pada Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 Tahun 2006 beserta perubahannya.

3. **Anak Perusahaan BUMN** adalah perusahaan yang mengikuti ketentuan mengenai anak perusahaan BUMN sebagaimana dimaksud pada Peraturan Menteri BUMN Nomor PER-08/MBU/12/2019 tentang Pedoman Umum Pelaksanaan Pengadaan Barang dan Jasa Badan Usaha Milik Negara, atau perubahannya.
4. **Anak Perusahaan Pertamina** adalah:
  - a. Perusahaan yang sahamnya lebih dari 50% dimiliki oleh Pertamina; atau
  - b. Jumlah gabungan kepemilikan saham Pertamina dengan Anak Perusahaan dan/atau Perusahaan Terafiliasi Pertamina lebih dari 50%; atau
  - c. Perusahaan patungan Pertamina dan BUMN lain dengan jumlah gabungan kepemilikan saham Pertamina dan BUMN lain lebih dari 50%.
5. **Approved Manufacturer List (AML)** adalah daftar merek/Pabrikasi yang secara teknis hasil produksinya dapat diterima oleh Perusahaan dalam mendukung pelaksanaan kegiatan eksplorasi dan eksploitasi.
6. **Badan Usaha Milik Daerah (BUMD)** adalah sebagaimana dimaksud pada Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 beserta perubahannya.
7. **Badan Usaha Milik Negara (BUMN)** adalah Perusahaan Perseroan sebagaimana dimaksud pada Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2003 beserta perubahannya.
8. **Bank Umum Nasional** adalah Bank BUMN/BUMD dan Bank Umum Swasta Nasional. Penetapan status Bank Umum Nasional mengacu kepada peraturan yang berlaku di Bank Indonesia.
9. **Bank Umum Swasta Nasional** adalah Bank Umum selain Bank BUMN/BUMD dan berbadan hukum Indonesia. Penetapan status Bank Umum Swasta Nasional mengacu kepada peraturan yang berlaku di Bank Indonesia.
10. **Barang/Jasa Spesifik** adalah barang/jasa atau peralatan yang berdasarkan tuntutan teknis dan/atau persyaratan teknologi dan/atau keahlian tertentu dan/atau kepentingan operasi dan/atau keselamatan dan/atau lisensi jaminan (*warranty*) tidak dapat digantikan dengan barang/jasa atau peralatan lain yang sejenis atau hanya dapat dilaksanakan oleh Penyedia Barang/Jasa tertentu.
11. **Bidder List** adalah daftar Penyedia Barang/Jasa yang memenuhi syarat kualifikasi dan klasifikasi (bidang dan sub bidang usaha) untuk diundang mengikuti Pengadaan Barang/Jasa.
12. **Buku APDN (Apresiasi Produk Dalam Negeri)** adalah sebagaimana dimaksud pada Peraturan Menteri Energi dan Sumber Daya Mineral Nomor 15 Tahun 2013 beserta perubahannya.
13. **Calon Peserta Tender** adalah Penyedia Barang/Jasa yang mendaftar untuk mengikuti proses Tender dan belum lulus penilaian kualifikasi.
14. **Contractor Safety Management System (CSMS)** adalah sistem pengelolaan aspek Keselamatan, Kesehatan Kerja dan Lindungan Lingkungan (K3LL) untuk Penyedia Barang/Jasa dalam pelaksanaan pekerjaannya.
15. **Daftar Penyedia Barang/Jasa Mampu (DPM)** adalah daftar Penyedia Barang/Jasa yang dinilai dapat diterima secara administrasi oleh Perusahaan sebagai Calon Peserta Tender, yaitu Calon Peserta Tender yang telah mendapatkan surat keterangan terdaftar dari Perusahaan atau yang telah terdaftar melalui aplikasi Centralized and Integrated Vendor Database (CIVD) yang dikelola SKK Migas. Penilaian pada umumnya didasarkan pada kemampuan administrasi, legalitas, teknis, sumber daya manusia, Kesehatan, Keselamatan Kerja, dan Lindungan Lingkungan (K3LL), dan finansial untuk

setiap jenis pekerjaan yang akan dilaksanakan serta kemampuan untuk pencegahan terhadap korupsi dan perbuatan melawan hukum.

16. **Distributor** adalah sebagaimana dimaksud pada Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 Tahun 2006 beserta perubahannya.
17. **Distributor Tunggal** adalah sebagaimana dimaksud pada Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 Tahun 2006 beserta perubahannya.
18. **Dokumen Tender** adalah dokumen yang digunakan sebagai pedoman bagi Peserta Tender dalam proses pelaksanaan Tender, yang sekurang-kurangnya berisi tata cara proses Tender dan persyaratan Tender, syarat-syarat kerja (*terms & conditions*), uraian tentang Lingkup Kerja, tata cara evaluasi penawaran, termasuk konsep Kontrak.
19. **Harga Perhitungan Sendiri (HPS)/Owner's Estimate (OE)** adalah perkiraan harga yang dikalkulasikan secara keahlian, yang digunakan sebagai acuan dalam menilai kewajaran harga.
20. **Hubungan Istimewa** adalah hubungan antara dua atau lebih Penyedia Barang/Jasa yang dikendalikan langsung oleh pihak yang sama atau Peserta Tender yang lain, yaitu lebih dari 50% (lima puluh persen) pemegang saham dan/atau salah satu pengurusnya sama.
21. **Induk Perusahaan** adalah perusahaan yang memegang kendali tertinggi atas dan memiliki lebih dari 50% saham pada KKKS *Gross Split* di lingkungan *Subholding Upstream*.
22. **Jasa Konsultansi** adalah jasa layanan profesional yang membutuhkan keahlian tertentu di berbagai bidang keilmuan yang mengutamakan adanya olah pikir.
23. **Jasa Lainnya** adalah pekerjaan atau penyediaan jasa selain Jasa Konsultansi, Pekerjaan Konstruksi dan pengadaan barang.
24. **Keadaan Darurat (Emergency)** adalah keadaan akibat kecelakaan (*incident*) atau peristiwa (*event*) yang terjadi secara tiba-tiba dan/atau keadaan tidak dikehendaki antara lain:
  - a. Menyebabkan kehilangan atau membahayakan keselamatan jiwa manusia, pekerja Perusahaan dan/atau pekerja Pelaksana Kontrak dan/atau masyarakat di lingkungan sekitar kegiatan usaha hulu Perusahaan; dan/atau;
  - b. Menimbulkan kerusakan signifikan pada lingkungan hidup, sosial masyarakat, dan/atau fasilitas umum di lingkungan sekitar usaha hulu Perusahaan, dan/atau menimbulkan kerusakan serius pada aset atau fasilitas operasi.

Keadaan Darurat (*Emergency*) harus dinyatakan dalam suatu Surat Pernyataan Keadaan Darurat (*Emergency*) yang ditandatangani oleh pimpinan tertinggi operasional Perusahaan (minimal level *General Manager*).

Penanganan terhadap Keadaan Darurat ini mengacu pada Pedoman Tata Kerja Manajemen Krisis Kegiatan Usaha Hulu Minyak dan Gas Bumi yang diterbitkan oleh SKK Migas.

25. **Keadaan Kahar (Force Majeure)** adalah suatu peristiwa atau kejadian yang di luar kendali yang wajar dan tidak disebabkan oleh tindakan ceroboh atau kelalaian dari pihak yang menderita dan yang secara wajar tidak dapat diduga dengan cara demikian sejak tanggal berlakunya. Peristiwa atau kejadian tersebut mencakup tetapi tidak terbatas pada kehendak Tuhan, tindakan-tindakan musuh masyarakat, bahaya navigasi, permusuhan, blokade, tindakan-tindakan lembaga/instansi pemerintahan, pemogokan atau tindakan-tindakan lainnya yang diadakan oleh buruh secara bersama-sama yang tidak dipekerjakan oleh pihak yang menderita, subkontraktornya atau

pemasoknya dan yang mempengaruhi bagian pekerjaan yang penting atau esensial, kebakaran, banjir, ledakan, kerusakan, peperangan, pemberontakan, atau sabotase.

26. **Keadaan Mendesak (*Urgent*)** adalah keadaan akibat kegagalan peralatan dan instalasi (*equipment and installation failure*) yang terjadi secara tiba-tiba atau penghentian darurat instalasi (*emergency installation shutdown*) yang dapat mengakibatkan:
- Terganggunya rencana *start-up* fasilitas produksi/*product delivery*;
  - Terganggunya kelancaran produksi Minyak dan Gas Bumi Perusahaan baik sebagian maupun keseluruhan; dan/atau
  - Terhentinya kegiatan operasional Perusahaan baik sebagian maupun keseluruhan.
- Keadaan Mendesak (*Urgent*) harus dinyatakan dalam suatu Surat Pernyataan Keadaan Mendesak (*Urgent*) yang ditandatangani oleh pimpinan tertinggi operasional Perusahaan (minimal level *General Manager*).
27. **Keadaan Khusus** adalah suatu keadaan tidak normal, misalnya akibat perubahan harga minyak mentah dunia atau keadaan lain yang dapat dianggap sebagai suatu keadaan yang tidak normal di mana Perusahaan atau Pertamina dapat menerbitkan ketentuan khusus mengenai, antara lain, negosiasi atas harga penawaran atau negosiasi harga Kontrak. Khusus untuk Perusahaan, surat edaran diterbitkan oleh pimpinan tertinggi Perusahaan.
28. **Klarifikasi** adalah permintaan penegasan selama proses Tender oleh Panitia Tender kepada Peserta Tender atas materi penawaran dengan tidak menyampaikan dokumen tambahan, dan hasilnya dicatat dalam risalah rapat.
29. **Komite Sanksi** adalah komite *ad-hoc* yang terdiri dari sekurang-kurangnya Fungsi Pengguna, Pengelola Pengadaan, Fungsi Internal Audit dan Fungsi Hukum yang bertugas untuk menyelesaikan permasalahan penilaian kinerja Penyedia Barang/Jasa.
30. **Konsorsium** adalah gabungan dari 2 (dua) atau lebih perseorangan, perusahaan, organisasi atau kombinasi dari elemen-elemen tersebut, untuk mengadakan suatu kegiatan, usaha, atau pembiayaan bersama dalam rangka mencapai tujuan tertentu dalam batas waktu tertentu dengan menyatukan sumber daya yang dimiliki para pihak yang bergabung, di mana masing-masing anggota Konsorsium tetap berdiri sendiri-sendiri.
31. **Kontrak** adalah perjanjian pelaksanaan penyediaan barang/jasa antara Perusahaan dan/atau Perusahaan bersama dengan KKKS/beberapa KKKS, Pertamina, Anak Perusahaan Pertamina yang bukan Penyedia Barang/Jasa, Perusahaan Terafiliasi Pertamina yang bukan Penyedia Barang/Jasa dengan Pelaksana Kontrak atau penerima kuasa yang dituangkan dalam kesepakatan tertulis dan bersifat mengikat. Kontrak dapat berupa antara lain Surat Pesanan (*Purchase/Service Order*), Kontrak Jasa (*Service Contract*), perjanjian Swakelola.
32. **Kontraktor Kontrak Kerja Sama (KKKS)** adalah badan usaha atau bentuk usaha tetap yang ditetapkan untuk melakukan eksplorasi dan eksploitasi pada suatu Wilayah Kerja berdasarkan kontrak kerja sama dengan Pemerintah Republik Indonesia cq. SKK Migas atau institusi pengganti yang berwenang.
33. **KKKS Gross Split** adalah KKKS yang menandatangani Kontrak Bagi Hasil *Gross Split* dengan Pemerintah Republik Indonesia cq. SKK Migas atau institusi pengganti yang berwenang.
34. **Lingkup Kerja** adalah bagian dari Dokumen Tender dan/atau Kontrak yang berisi antara lain uraian tentang spesifikasi dan/atau fungsi barang dan/atau uraian pekerjaan

termasuk persyaratan teknis, jumlah/volume, satuan, waktu, metode kerja, tenaga kerja/ahli, serta penggunaan produk dan kompetensi dalam negeri.

35. **Lembaga Pengembangan Jasa Konstruksi (LPJK)** adalah Lembaga yang dibentuk pada tingkat nasional sebagaimana diamanatkan dalam Undang-Undang Nomor 18 Tahun 1999 tentang Jasa Konstruksi dan telah disahkan dengan Ketetapan Musyawarah Pembentukan LPJK Nomor 06/TAP-MUS/1999 tentang Pengesahan Naskah Deklarasi Pembentukan Lembaga Pengembangan Jasa Konstruksi yang diketahui dan disetujui oleh Menteri Pekerjaan Umum.
37. **Masa Kontrak** adalah jangka waktu pelaksanaan pekerjaan termasuk jangka waktu pemeliharaan dan/atau jangka waktu garansi bila ada, atau jangka waktu yang disepakati dan tertuang di dalam Kontrak.
38. **Material Direct Charge** adalah material yang diadakan untuk digunakan dan dibebankan langsung kepada pemakai tanpa dicatat di dalam rekening persediaan dan tidak disimpan sebagai persediaan.
39. **Material Stock** adalah material persediaan, yaitu sejumlah material standar yang diadakan untuk disimpan, dirawat dan dicatat menurut aturan tertentu dalam gudang (*warehouse*), yang belum dibebankan ke dalam biaya operasi dan disediakan untuk menjamin kelangsungan kegiatan Perusahaan.
40. **Pabrik** adalah badan usaha atau orang perseorangan yang kegiatan usahanya menghasilkan barang, melalui proses pengolahan bahan baku dan/atau proses pembuatan/perakitan barang dari bahan baku atau komponen penyusunnya, sehingga terjadi perubahan sifat, wujud, dan/atau fungsi yang mengakibatkan nilai kegunaan dan nilai ekonomi yang lebih tinggi.
41. **Paket Tender** adalah satu atau kumpulan beberapa kebutuhan (sub-Paket Tender) barang/jasa yang pengadaannya dilakukan melalui satu proses Tender.
42. **Panitia Tender** adalah panitia yang dibentuk dan disahkan oleh Pejabat Berwenang untuk melaksanakan proses Pengadaan Barang/Jasa.
43. **Pejabat Berwenang** adalah Pimpinan Tertinggi Perusahaan atau pekerja struktural Perusahaan yang telah mendapat pelimpahan sebagian atau keseluruhan kewenangan dan tanggung jawab dari Pimpinan Tertinggi Perusahaan yang terkait dengan proses Pengadaan Barang/Jasa. Pelimpahan kewenangan dan tanggung jawab sesuai dengan pendelegasian kewenangan di Perusahaan.
44. **Pekerjaan Bersifat Kompleks** adalah pekerjaan yang memerlukan teknologi tinggi dan/atau mempunyai risiko tinggi dan/atau menggunakan peralatan dengan desain khusus dan/atau pekerjaan yang bernilai lebih besar dari Rp100.000.000.000,00 (seratus miliar Rupiah).
45. **Pekerjaan Konstruksi** adalah sebagaimana dimaksud pada Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2017 tentang Jasa Konstruksi yang telah diubah beberapa ketentuannya dengan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja.
46. **Pekerjaan Konstruksi Terintegrasi** adalah sebagaimana dimaksud pada Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2017 tentang Jasa Konstruksi yang telah diubah beberapa ketentuannya dengan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja.
47. **Pelaksana Kontrak** adalah Penyedia Barang/Jasa yang telah ditunjuk oleh Perusahaan untuk melaksanakan kewajibannya sebagaimana diatur dalam Kontrak.
48. **Pemuka Konsorsium (Leadfirm)** adalah perusahaan yang ditunjuk oleh anggota Konsorsium untuk mewakili Konsorsium dengan tugas dan tanggung jawab yang tertuang dalam perjanjian kerja sama Konsorsium.



49. **Pendukung Pengeboran** adalah jasa-jasa yang berhubungan langsung dengan kegiatan pengeboran, yang termasuk dan tidak terbatas pada *wireline/slickline*, fluida pengeboran (*drilling fluids*), *coiled tubing*, pemancingan (*fishing*), pengeboran berarah (*directional drilling*), *underbalanced drilling*, pengeboran inti (*core drilling*), penghentian semburan liar (*well killing*), pembersihan sumur (*wellbore cleaning*), penyemenan sumur (*well cementing*), *snubbing*, perforasi (*perforating*), pemasangan liner, pemasangan kepala sumur, pemasangan *tubing* produksi dan penyekat (*production tubing and packer*), stimulasi sumur (*well stimulation*), penyelaman (*diving*), *Remote Operating Vehicle* (ROV), dan penjangkaran (*anchor handling*).
50. **Pengadaan Barang/Jasa** adalah kegiatan untuk memperoleh barang/jasa oleh Perusahaan yang prosesnya mulai dari perencanaan kebutuhan sampai diselesaikannya seluruh kegiatan untuk memperoleh barang/jasa.
51. **Pengadaan Bersama (*Joint Procurement*)** adalah proses Pengadaan Barang/Jasa yang diproses secara bersama-sama oleh Perusahaan dan/atau Perusahaan bersama dengan:
- KKKS/beberapa KKKS;
  - Pertamina;
  - Anak Perusahaan Pertamina yang bukan Penyedia Barang/Jasa; dan/atau
  - Perusahaan Terafiliasi Pertamina yang bukan Penyedia Barang/Jasa.
52. **Pengelola Pengadaan** adalah unit/satuan kerja dalam Perusahaan yang bertanggung jawab terhadap pengelolaan rantai suplai Pengadaan Barang/Jasa.
53. **Pengguna Barang/Jasa** adalah fungsi dalam lingkungan organisasi Perusahaan yang merencanakan kebutuhan dan/atau sebagai pengguna akhir barang/jasa untuk mendukung pelaksanaan kegiatannya.
54. **Penghargaan** adalah pemberian apresiasi kepada Penyedia Barang/Jasa yang melakukan prestasi atas pelaksanaan tugas dan tanggung jawabnya dalam Pengadaan Barang/Jasa di lingkungan Perusahaan sesuai tingkat prestasi yang dilakukan oleh Penyedia Barang/Jasa.
55. **Penyedia Barang/Jasa** adalah badan usaha atau lembaga profit/nonprofit atau orang perseorangan atau Konsorsium yang kegiatan usahanya menyediakan barang/jasa.
56. **Perselisihan** adalah perbedaan pendapat mengenai proses Tender, pelaksanaan Kontrak, dan pasca pelaksanaan Kontrak yang terjadi antara Perusahaan dengan Penyedia Barang/Jasa.
57. **Pertentangan Kepentingan (*Conflict of Interest*)** adalah situasi di mana pekerja Perusahaan secara sendiri dan/atau secara bersama-sama, sebagai pribadi atau bertindak untuk kepentingan perusahaan atau afiliasinya, menggunakan kekuasaannya, secara langsung atau tidak langsung untuk mempengaruhi jalannya proses dan/atau keputusan Tender dengan mengutamakan/menguntungkan kepentingan pribadi dan/atau kelompoknya dan/atau kroninya dan/atau korporasi (termasuk afiliasinya) dan/atau Penyedia Barang/Jasa tertentu, sedemikian rupa sehingga bertentangan dengan ketentuan pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa pada Pedoman ini.
58. **Pertamina** adalah PT Pertamina (Persero).
59. **Perubahan Lingkup Kontrak (PLK)** adalah perubahan syarat dan ketentuan Kontrak, termasuk namun tidak terbatas pada Lingkup Kerja, nilai Kontrak, dan/atau jangka waktu Kontrak sebelum masa berlaku Kontrak berakhir.
60. **Perusahaan Asing** adalah perusahaan yang didirikan bukan berdasarkan hukum negara Republik Indonesia.

61. **Perusahaan** adalah:
  - a. PT Pertamina Hulu Energi; dan/atau
  - b. Entitas di lingkungan Subholding Upstream, selain KKKS *Cost Recovery*, PT Elnusa Tbk dan PT Pertamina Drilling Services Indonesia.
62. **Perusahaan Dalam Negeri** adalah sebagaimana dimaksud pada Peraturan Menteri Energi dan Sumber Daya Mineral Nomor 15 Tahun 2013 beserta perubahannya.
63. **Perusahaan Nasional** adalah sebagaimana dimaksud pada Peraturan Menteri Energi dan Sumber Daya Mineral Nomor 15 Tahun 2013 beserta perubahannya.
64. **Perusahaan Terafiliasi BUMN** adalah perusahaan yang sahamnya lebih dari 50% dimiliki Anak Perusahaan BUMN, gabungan Anak Perusahaan BUMN, atau gabungan Anak Perusahaan BUMN dengan BUMN.
65. **Perusahaan Terafiliasi Pertamina** adalah
  - a. Perusahaan yang sahamnya lebih dari 50% dimiliki oleh Anak Perusahaan Pertamina atau gabungan Anak Perusahaan Pertamina; atau
  - b. Perusahaan yang sahamnya lebih dari 50% dimiliki oleh perusahaan sebagaimana disebutkan pada poin (a) di atas.
66. **Peserta Tender** adalah Penyedia Barang/Jasa yang telah dinyatakan lulus penilaian kualifikasi dan/atau diundang oleh Panitia Tender untuk mengikuti proses Tender.
67. **Pimpinan Tertinggi Perusahaan** adalah pejabat pemegang kekuasaan tertinggi sesuai dengan akta pendirian perusahaan dan perubahannya, anggaran dasar/anggaran rumah tangga (AD/ART) Perusahaan.
68. **Preferensi Harga** adalah nilai penyesuaian atau normalisasi harga terhadap harga penawaran dalam proses Tender.
69. **Prinsipal** adalah sebagaimana dimaksud pada Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 Tahun 2006 beserta perubahannya.
70. **Produk Dalam Negeri** adalah sebagaimana dimaksud pada Peraturan Menteri Energi dan Sumber Daya Mineral Nomor 15 Tahun 2013 beserta perubahannya.
71. **Proyek** adalah kegiatan yang bersifat tidak rutin untuk membangun atau menghasilkan sesuatu yang spesifik/unik dengan batasan waktu mulai dan akhir yang telah ditetapkan sebelumnya.
72. **Provisional Sum** adalah sejumlah nilai yang tercakup dalam nilai Kontrak yang dialokasikan dan digunakan untuk pemenuhan kebutuhan pelaksanaan pekerjaan yang jenis, sifat, maupun volumenya belum dapat diperkirakan pada saat perencanaan.
73. **Kemitraan Strategis/Strategic Alliance** adalah konsep kerjasama di mana para pihak memberikan kontribusi sumber dana, daya dan/atau fasilitas yang dimiliki/dikuasai dalam rangka mencapai sasaran strategis yang disepakati bersama antara Penyedia Barang/Jasa dan Pengguna Barang/Jasa.
74. **Subholding Upstream** PT Pertamina Hulu Energi yang telah ditetapkan oleh PT Pertamina (Persero) untuk mengelola bisnis dan operasional kegiatan usaha hulu di lingkungan PT Pertamina (Persero) dan anak perusahaan serta afiliasi PT Pertamina (Persero).
75. **Subkontraktor** adalah orang perserorangan atau badan usaha yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum di luar negeri atau di dalam negeri yang menyediakan barang/jasa bagi Pelaksana Kontrak.

76. **Surat Kemampuan Usaha Penunjang Minyak dan Gas Bumi (SKUP Migas)** adalah sebagaimana dimaksud pada Peraturan Menteri Energi dan Sumber Daya Mineral Nomor 15 Tahun 2013 beserta perubahannya.
77. **Target Capaian TKDN** adalah nilai target TKDN berdasar peta jalur (*road map*) pencapaian target TKDN per komoditas yang ditetapkan oleh Instansi pemerintah yang membidangi industri Minyak dan Gas Bumi. Target Capaian TKDN setiap komoditas tersebut sebagaimana dicantumkan juga pada Lampiran 2.
78. **Tender** adalah pengajuan penawaran untuk melaksanakan pekerjaan atau menyediakan barang. Proses Tender dapat dilaksanakan melalui metode pelelangan, pemilihan langsung atau penunjukan langsung.
79. **Tingkat Komponen Dalam Negeri (TKDN)** adalah sebagaimana dimaksud pada Peraturan Menteri Energi dan Sumber Daya Mineral Nomor 15 Tahun 2013 beserta perubahannya.
80. **Wakil Peserta Tender** adalah pimpinan tertinggi atau pejabat/pekerja Penyedia Barang/Jasa yang memiliki kewenangan untuk mewakili Penyedia Barang/Jasa yang dibuktikan antara lain dengan akta pendirian perusahaan dan perubahannya, anggaran dasar/anggaran rumah tangga (AD/ART) perusahaan, atau surat kuasa. Dalam hal berbentuk Konsorsium, Wakil Peserta Tender adalah Pemuka Konsorsium (*Leadfirm*) atau yang diberikan kuasa oleh Pemuka Konsorsium (*Leadfirm*).

## **BAB II**

### **PRINSIP, ETIKA DAN KEBIJAKAN PENGADAAN BARANG/JASA**

#### **A. PRINSIP DASAR PENGADAAN BARANG/JASA**

1. Adil;
2. Akuntabel;
3. Berwawasan K3LL;
4. Efektif;
5. Efisien;
6. Integritas;
7. Kehati-hatian;
8. Kemandirian;
9. Kompetitif;
10. Transparan;
11. Mendukung dan menumbuh-kembangkan kemampuan nasional untuk lebih mampu bersaing di tingkat nasional, regional dan internasional.

#### **B. ETIKA PENGADAAN BARANG/JASA**

Penyedia Barang/Jasa dan para pihak yang terkait dalam pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa harus mematuhi etika Pengadaan Barang/Jasa, yaitu:

1. Tidak saling mempengaruhi baik langsung maupun tidak langsung dalam pelaksanaan proses Tender atau penetapan pemenang, yang mengakibatkan persaingan yang tidak sehat, penurunan kualitas proses Tender, dan hasil pekerjaan;
2. Mencegah terjadinya pertentangan/benturan kepentingan (*conflict of interest*) pihak-pihak yang terlibat langsung maupun tidak langsung dalam proses pengadaan;
3. Tidak melakukan praktek penipuan yaitu menghilangkan dan/atau memalsukan suatu fakta dengan tujuan memengaruhi jalannya suatu proses Tender atau penentuan penetapan pemenang;
4. Tidak melakukan praktek kolusi, yaitu membuat suatu skema atau pengaturan antara dua atau lebih Penyedia Barang/Jasa, dengan atau tanpa sepengetahuan pelaksana pengadaan, dengan tujuan untuk mengatur harga penawaran yang tidak kompetitif atau tidak mencerminkan harga pasar;
5. Tidak mencelakakan atau mengancam untuk membuat celaka, secara langsung atau tidak langsung, orang/pelaksana pengadaan, atau kepemilikan (properti) untuk mempengaruhi keikutsertaan peserta lainnya dalam suatu proses Tender, atau penentuan penetapan pemenang; dan
6. Tidak menggunakan dokumen-dokumen yang tidak dapat dipertanggungjawabkan keaslian dan/atau kebenarannya.

### **BAB III**

## **PERSYARATAN DAN PENGOLONGAN PENYEDIA BARANG/JASA**

### **A. PERSYARATAN PENYEDIA BARANG/JASA**

1. Penyedia Barang/Jasa yang dapat diikutsertakan antara lain orang perseorangan dan/atau badan usaha dalam negeri maupun luar negeri, termasuk perusahaan *Joint Venture*, Konsorsium, BUMN/BUMD, Pertamina, Anak Perusahaan Pertamina, Perusahaan Terafiliasi Pertamina, pabrik, bengkel, Agen Tunggal, Agen, Distributor, Distributor Tunggal, ahli khusus, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), koperasi, lembaga ilmiah/pendidikan/penelitian negeri/swasta dan Lembaga/Badan Pemerintah sejenisnya, lembaga nirlaba/nonprofit serta Lembaga lainnya yang ditetapkan Pemerintah;
2. Memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan untuk menjalankan usaha/kegiatan sebagai Penyedia Barang/Jasa antara lain peraturan perundang-undangan di bidang Jasa Konstruksi, kesehatan, perhubungan, perindustrian, ketenagakerjaan dan lain sebagainya;
3. Memiliki kemampuan profesional, teknis dan manajerial berdasarkan pengalaman tertentu, Sumber Daya Manusia (SDM), modal, peralatan dan fasilitas lain yang memadai;
4. Memiliki personil yang mempunyai kapasitas menandatangani Kontrak (surat perjanjian/surat pesanan);
5. Menandatangani surat pernyataan di atas meterai yang menyatakan:
  - a. Tidak dalam pengawasan pengadilan, tidak pailit, kegiatan usahanya tidak sedang dihentikan, dan/atau direksi yang berwenang menandatangani Kontrak atau kuasanya tidak sedang menjalani hukuman (sanksi) pidana;
  - b. Tidak dalam sengketa dengan Pertamina, Anak Perusahaan Pertamina dan/atau Perusahaan Terafiliasi Pertamina;
  - c. Direksi yang berwenang menandatangani Kontrak atau kuasanya belum pernah dihukum berdasarkan keputusan pengadilan atas tindakan yang berkaitan dengan konduite profesional perusahaan atau profesional perorangan untuk bidang Pengadaan Barang/Jasa;
  - d. Tidak termasuk dalam kelompok yang sedang menjalani sanksi sesuai ketentuan yang diatur dalam BAB X;
  - e. Tidak memiliki Hubungan Istimewa dengan Penyedia Barang/Jasa lain dalam Pengadaan Barang/Jasa yang sama; dan
  - f. Bahwa dokumen yang disampaikan dalam proses Pengadaan Barang/Jasa yang sedang diikuti adalah benar, dan apabila di kemudian hari pernyataan tersebut tidak benar maka akan dikenakan sanksi sesuai ketentuan yang diatur dalam BAB X.
6. Dilarang ikut serta sebagai Peserta Tender untuk:
  - a. Orang perseorangan yang berstatus sebagai pegawai negeri dan/atau pegawai BUMN/BUMD;
  - b. Penyedia Barang/Jasa yang keikutsertaannya akan bertentangan dengan tugasnya sesuai dengan peraturan Perusahaan yang berlaku (*conflict of interest*); atau

- c. Penyedia Barang/Jasa yang termasuk ke dalam daftar sanksi kategori merah dan daftar sanksi kategori hitam sesuai peraturan Perusahaan.
7. Khusus untuk penyedia jasa tenaga kerja harus berbentuk badan hukum Perseroan Terbatas (PT);
8. Persyaratan bagi Perusahaan Asing pada prinsipnya sama dengan persyaratan Penyedia Barang/Jasa dalam negeri;
9. Persyaratan Penyedia Barang/Jasa tersebut di atas dicantumkan dalam pengumuman/dokumen penilaian kualifikasi/Dokumen Tender.

## **B. PENGGOLONGAN PENYEDIA BARANG/JASA**

1. Golongan Penyedia Barang/Jasa
  - a. Penyedia barang, penyedia Pekerjaan Konstruksi, penyedia Jasa Konsultansi dan penyedia Jasa Lainnya terdiri dari:
    - 1) Perorangan;
    - 2) Perusahaan Dalam Negeri;
    - 3) Perusahaan Nasional; dan
    - 4) Perusahaan Asing.
  - b. Perusahaan Dalam Negeri dan Perusahaan Nasional terdiri dari tiga golongan:
    - 1) Usaha kecil;
    - 2) Usaha menengah; dan
    - 3) Usaha besar.
  - c. Penggolongan pada butir B.1.b. di atas mengacu pada peraturan perundang-undangan yang berlaku di instansi teknis pemerintah terkait yang dibuktikan dengan surat izin usaha yang masih berlaku yang dikeluarkan oleh instansi teknis pemerintah:
    - 1) Surat Izin Usaha Jasa Konstruksi (SIUJK) untuk Pekerjaan Konstruksi;
    - 2) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) untuk pekerjaan pembelian barang, Jasa Konsultansi dan Jasa Lainnya;
    - 3) Izin Usaha Tetap (IUT) untuk Jasa Lainnya;
    - 4) Dalam hal berdasarkan Izin Usaha Tetap mencantumkan:
      - a) Kepemilikan saham asing, maka perusahaan yang memiliki Izin Usaha Tetap tersebut termasuk golongan usaha besar; dan
      - b) Kepemilikan saham seluruhnya merupakan saham dalam negeri, maka penggolongan berdasarkan SIUP.
  - d. Dalam hal Penyedia Barang/Jasa berbentuk sebagai Konsorsium untuk Tender dengan nilai lebih dari Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar Rupiah), maka salah satu anggota Konsorsium harus memenuhi persyaratan sebagai golongan usaha besar.
  - e. Untuk nilai Paket Tender jasa sampai dengan Rp100.000.000.000,00 (seratus miliar Rupiah):

- 1) Diikuti oleh Perusahaan Dalam Negeri, Perusahaan Nasional, Konsorsium Perusahaan Dalam Negeri dengan Perusahaan Dalam Negeri, dan/atau Konsorsium Perusahaan Dalam Negeri dengan Perusahaan Nasional; dan
  - 2) Bagi Penyedia Barang/Jasa yang berbentuk Konsorsium, Perusahaan Dalam Negeri harus bertindak sebagai Pemuka Konsorsium (*Leadfirm*).
- f. Untuk nilai Paket Tender jasa lebih dari Rp100.000.000.000,00 (seratus miliar Rupiah):
- 1) Diikuti oleh Perusahaan Dalam Negeri, Perusahaan Nasional, Konsorsium Perusahaan Dalam Negeri dengan Perusahaan Nasional dan/atau Perusahaan Asing; dan
  - 2) Bagi Penyedia Barang/Jasa yang berbentuk Konsorsium, Perusahaan Dalam Negeri harus bertindak sebagai Pemuka Konsorsium (*Leadfirm*).
- g. Barang dan jasa yang menggunakan teknologi baru, teknologi tinggi, kepemilikan lisensi, paten, hak kepemilikan, atau proprietary right dapat diikuti Perusahaan Asing tanpa melakukan Konsorsium dengan melampirkan justifikasi dan izin prinsip.
2. Klasifikasi Bidang Usaha Penyedia Barang/Jasa
- a. Klasifikasi bidang usaha bagi Penyedia Barang/Jasa meliputi:
    - 1) Penyedia barang;
    - 2) Penyedia Pekerjaan Konstruksi;
    - 3) Penyedia Jasa Konsultansi; dan
    - 4) Penyedia Jasa Lainnya.
  - b. Penyedia Barang/Jasa harus memenuhi persyaratan bidang/sub bidang usaha yang dibuktikan dengan:
    - 1) Surat izin usaha yang masih berlaku yang dikeluarkan oleh instansi teknis pemerintah atau memiliki pengalaman sesuai dengan sub bidang usaha yang disyaratkan;
    - 2) Untuk orang perseorangan sesuai dengan kompetensi dasar/spesialisasi yang dimilikinya yang dibuktikan antara lain dengan pengalaman kerja, sertifikasi, dan pembuktian lain yang sejenis; atau
    - 3) Untuk Peserta Tender berbentuk Konsorsium, maka mengacu pada ketentuan pada butir B.1.d, e, f di atas dan Bab VI butir A.2.a.4).
  - c. Dalam rangka memenuhi peraturan perundang-undangan yang berlaku, untuk pekerjaan jasa tertentu, Penyedia Barang/Jasa harus juga memiliki izin dari instansi teknis pemerintah terkait dengan jasa dimaksud.
  - d. Sub bidang usaha di industri hulu Minyak dan Gas Bumi ditetapkan sesuai aturan instansi pemerintah terkait yang berlaku.
3. Batas Nilai Paket Tender Sesuai Golongan Usaha
- a. Untuk Tender barang, Jasa Lainnya, dan Jasa Konsultansi, batas nilai Tender yang dapat diikuti oleh Penyedia Barang/Jasa sesuai dengan golongannya sebagai berikut:

- 1) Usaha kecil dapat mengikuti Paket Tender dengan nilai sampai dengan Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta Rupiah);
  - 2) Usaha menengah dapat mengikuti Paket Tender dengan nilai lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta Rupiah) sampai dengan Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar Rupiah); dan
  - 3) Usaha besar dapat mengikuti Paket Tender dengan nilai lebih dari Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar Rupiah).
- b. Pengadaan Barang/Jasa berikut dikecualikan dari ketentuan tentang batas nilai paket tender pada butir B.3.a. di atas:
- 1) Penunjukan dan/atau penugasan kepada Pertamina, Anak Perusahaan Pertamina atau Perusahaan Terafiliasi Pertamina dalam rangka Sinergi Pertamina Incorporated;
  - 2) Penunjukan langsung kepada BUMN/BUMD, Anak Perusahaan BUMN/BUMD, afiliasi BUMN/BUMD;
  - 3) Pabrikan dan Agen yang ditunjuk Pabrikan untuk Tender barang; atau
  - 4) Pengadaan Barang/Jasa yang memiliki tingkat risiko K3LL tinggi.
- c. Untuk Tender Pekerjaan Konstruksi, batas nilai Paket Tender yang dapat diikuti oleh Penyedia Barang/Jasa mengikuti ketentuan yang diatur oleh Lembaga Pengembangan Jasa Konstruksi (LPJK).
- d. Apabila proses pelelangan awal untuk Penyedia Barang/Jasa golongan usaha kecil atau usaha menengah mengalami kegagalan karena jumlah Penyedia Barang/Jasa golongan usaha kecil atau usaha menengah yang sesuai untuk nilai paket pekerjaan yang diadakan tidak mencukupi, maka dalam pelelangan ulang dapat mengikutsertakan Penyedia Barang/Jasa dengan golongan usaha satu atau dua tingkat lebih tinggi. Penyedia Barang/Jasa dengan golongan usaha yang sesuai dengan nilai Paket Tender tetap dapat diikutsertakan.
- e. Paket Tender jasa untuk nilai sampai dengan Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) Proses Tender hanya dapat diikuti oleh Penyedia Barang/Jasa yang berdomisili di wilayah provinsi daerah operasi utama Perusahaan. Ketentuan ini tidak dipersyaratkan untuk:
- 1) Tender pada butir B.3.b. di atas; atau
  - 2) Apabila setelah proses Tender, tidak ada Penyedia Barang/Jasa yang memenuhi persyaratan.
4. Ketentuan Lain
- a. Hubungan Istimewa
- 1) Penyedia Barang/Jasa yang memiliki Hubungan Istimewa dengan Penyedia Barang/Jasa lainnya, tidak diperbolehkan secara bersama-sama menjadi peserta dalam satu Paket Tender.
    - a) Pada saat penilaian kualifikasi, maka Perusahaan mengharuskan Calon Peserta Tender yang memiliki Hubungan Istimewa tersebut menetapkan satu Calon Peserta Tender yang akan tetap mengikuti proses Tender dan Calon Peserta Tender yang harus mengundurkan diri.



- b) Setelah menyampaikan dokumen penawaran dalam proses Tender, maka seluruh Peserta Tender yang memiliki Hubungan Istimewa tersebut dinyatakan tidak lulus.
  - c) Setelah penandatanganan Kontrak, Pelaksana Kontrak yang memiliki Hubungan Istimewa tersebut dikenakan sanksi merah, namun pelaksanaan Kontrak dapat dilanjutkan sesuai kebutuhan Perusahaan.
- 2) Ketentuan butir B.4.a.1) di atas tidak diberlakukan bagi:
- a) Pertamina, Anak Perusahaan Pertamina dan/atau Perusahaan Terafiliasi Pertamina;
  - b) BUMN/BUMD, Anak Perusahaan BUMN/BUMD, afiliasi BUMN/BUMD; dan
  - c) Hubungan Istimewa sebagai akibat hukum tindakan korporasi (penggabungan, peleburan, pengalihan atau pemisahan), yang terjadi setelah penyampaian dokumen penawaran.
- b. Pekerja Perusahaan termasuk pekerja alih daya yang bekerja untuk Perusahaan sebagai individu tidak boleh bertindak sebagai penyedia Jasa Konsultansi dan/atau sebagai pengurus dan/atau pelaksana usaha perusahaan Peserta Tender kecuali bertindak sebagai yang mewakili Anak Perusahaan Pertamina dan/atau Perusahaan Terafiliasi Pertamina.

## **BAB IV**

### **PENGUTAMAAN PENGGUNAAN BARANG/JASA PRODUKSI DALAM NEGERI**

#### **A. KETENTUAN UMUM**

1. Perusahaan dan Penyedia Barang/Jasa harus mengutamakan penggunaan barang, peralatan, jasa dan sumber daya manusia dalam negeri sepanjang memenuhi jumlah, kualitas, waktu penyerahan dan harga dalam melaksanakan setiap Pengadaan Barang/Jasa.
2. Dalam pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa, Perusahaan dan Penyedia Barang/Jasa mengacu pada ketentuan berikut, antara lain:
  - a. Buku APDN;
  - b. Daftar Inventarisasi Barang/Jasa Produksi Dalam Negeri yang diterbitkan oleh instansi pemerintah yang membidangi perindustrian; dan/atau
  - c. *Approved Manufacturer List (AML)*.
3. Buku APDN yang dijadikan acuan adalah Buku APDN dan/atau *website* APDN yang berlaku pada saat tanggal pengumuman pelelangan atau undangan proses Tender untuk proses pemilihan langsung atau penunjukan langsung.
4. Daftar Inventarisasi Barang/Jasa Produksi Dalam Negeri dan/atau AML yang dijadikan acuan adalah Daftar Inventarisasi Barang/Jasa Produksi Dalam Negeri dan/atau AML yang berlaku pada saat tanggal pengumuman pelelangan atau undangan proses Tender untuk proses pemilihan langsung atau penunjukan langsung.

#### **B. PENGUTAMAAN BARANG PRODUKSI DALAM NEGERI**

1. Pengutamaan barang produksi dalam negeri yang telah tercantum dalam Buku APDN mengacu pada ketentuan dan tahapan Tender barang sebagaimana diatur dalam ketentuan butir B.6 dan butir B.7. Tata cara perhitungan nilai TKDN barang mengikuti ketentuan peraturan perundang-undangan yang diterbitkan oleh instansi pemerintah yang membidangi perindustrian.
2. Peserta Tender barang yang menyampaikan pernyataan TKDN lebih dari 0% (nol persen) wajib menyampaikan sertifikat TKDN sebagai pembuktian.
3. Dalam hal terdapat perbedaan antara nilai TKDN dalam sertifikat TKDN dengan Buku APDN dan/atau SKUP Migas barang, maka nilai TKDN yang dijadikan acuan dalam proses Tender adalah nilai yang tercantum dalam sertifikat TKDN.
4. Proses Tender barang yang mengandung jasa pemasangan atau jasa pendukung lainnya, mengikuti metode Tender barang. Jasa pemasangan dan jasa pendukung tersebut dilakukan dengan tetap mengutamakan penggunaan kemampuan dalam negeri.
5. Unsur barang dengan nilai TKDN minimal 25% dalam Tender jasa, untuk memperoleh preferensi dari komponen biaya barang (atau bagiannya), harus dibuktikan dengan menyampaikan sertifikat TKDN untuk komponen barang tersebut dan menyampaikan strategi pencapaian TKDN mengikuti format Lampiran 1. Pembuktian dengan sertifikat TKDN tidak diperlukan untuk pengadaan jasa Pekerjaan Konstruksi Terintegrasi.

6. Untuk Tender barang kategori wajib dan non-wajib yang mensyaratkan batasan minimal TKDN, hanya dapat diikuti oleh Pabrikan dalam negeri, Konsorsium antar pabrikan dalam negeri, atau Agen/Distributor dari pabrikan dalam negeri.
7. Kategori pengutamakan penggunaan barang produksi dalam negeri
  - a. Kategori Barang Wajib
    - 1) Kategori Barang Wajib mencakup barang-barang yang ditetapkan sebagai kategori Diwajibkan dalam Buku APDN.
    - 2) Penyedia Barang/Jasa yang akan diundang harus memenuhi ketentuan sesuai dengan peraturan/perundangan yang berlaku.
    - 3) Batasan minimal TKDN pada pelaksanaan Tender awal ditetapkan 25% (dua puluh lima persen).
    - 4) Dalam hal proses Tender mengalami kegagalan, selanjutnya dilakukan proses Tender dengan batasan minimal TKDN 10% (sepuluh persen).
    - 5) Dalam hal proses Tender pada butir B.7.a.4) mengalami kegagalan kembali, selanjutnya dilakukan proses Tender dengan tidak mensyaratkan batasan minimal TKDN.
    - 6) Apabila Tender ulang pada butir B.7.a.4) dan butir B.7.a.5) di atas gagal, maka proses Tender dinyatakan batal atau dapat dilanjutkan dengan mengikuti tatacara pelelangan ulang gagal seperti pada Bab VII butir B.18.
  - b. Kategori Non-Wajib
    - 1) Kategori Non-Wajib mencakup barang-barang yang ditetapkan sebagai kategori Dimaksimalkan dan Diberdayakan dalam Buku APDN.
    - 2) Persyaratan batasan minimal TKDN untuk Kategori Non-Wajib:
      - a) Batasan minimal TKDN pada Tender awal ditetapkan 10% (sepuluh persen).
      - b) Dalam hal proses Tender mengalami kegagalan, selanjutnya dilakukan proses Tender dengan tidak mensyaratkan batasan minimal TKDN.
    - 3) Apabila Tender ulang pada butir B.7.b.2) di atas gagal, maka proses Tender dinyatakan batal atau dapat dilanjutkan dengan mengikuti tatacara pelelangan ulang gagal seperti pada Bab VII butir B.18.
  - c. Kategori Non-APDN

Apabila dalam Buku APDN tidak terdapat Pabrikan dalam negeri yang memproduksi jenis barang sesuai spesifikasi yang dibutuhkan, proses Tender dilakukan dengan mengikuti ketentuan sebagai berikut:

    - 1) Proses Tender tidak mempersyaratkan batasan minimal TKDN; dan
    - 2) Dalam tahap evaluasi komersial diberikan Preferensi Harga berdasarkan capaian TKDN dan status perusahaan.
8. Dalam rangka memberikan apresiasi terhadap penggunaan barang produksi dalam negeri, penawaran harga Peserta Tender diberikan Preferensi Harga berdasarkan TKDN dan status perusahaan dalam tahap evaluasi harga, dengan ketentuan sebagai berikut:
  - a. Preferensi Harga berdasarkan TKDN barang:
    - 1) Preferensi Harga berdasarkan TKDN barang diberikan apabila TKDN barang lebih besar atau sama dengan 25% (dua puluh lima persen). Untuk Tender

barang dibuktikan dengan sertifikat TKDN, kecuali unsur Barang dalam Tender jasa mengacu pada ketentuan butir B.5 di atas.

- 2) Dalam proses Tender barang diberikan Preferensi Harga berdasarkan TKDN setinggi-tingginya 15% (lima belas persen), dihitung secara proporsional berdasarkan pernyataan TKDN barang dari penawaran Penyedia Barang/Jasa dibandingkan dengan Target Capaian TKDN komoditas Tender barang terkait yang diterbitkan oleh instansi pemerintah yang membidangi industri Minyak dan Gas Bumi.
  - 3) Dalam proses Tender Pekerjaan Konstruksi, Jasa Lainnya, dan Jasa Konsultansi, terhadap unsur biaya barang diberikan Preferensi Harga berdasarkan TKDN setinggi-tingginya 15% (lima belas persen), dihitung secara proporsional berdasarkan pernyataan TKDN barang dari penawaran Penyedia Barang/Jasa dibandingkan dengan Target Capaian TKDN komoditas untuk Tender jasa terkait yang diterbitkan oleh instansi pemerintah yang membidangi industri Minyak dan Gas Bumi.
- b. Preferensi Harga berdasarkan status perusahaan:
- 1) Preferensi Harga berdasarkan status perusahaan, diberikan kepada Peserta Tender berbentuk Pabrikasi yang berstatus Perusahaan Dalam Negeri atau Agen atau Distributor yang mewakilinya, dengan total persentase TKDN minimal 25% (dua puluh lima persen). Preferensi diberikan sebesar 2,5% (dua koma lima persen).
  - 2) Status Perusahaan Dalam Negeri harus dibuktikan sesuai ketentuan pada Bab VI butir A.2.c.
9. Ketentuan terkait perhitungan pemberian preferensi TKDN barang diatur dalam Bab VII butir B.8.b).7) pada panduan Pedoman ini.

### **C. PENGUTAMAAN JASA PRODUKSI DALAM NEGERI**

1. Pengutamaan jasa produksi dalam negeri mengacu pada ketentuan dan tahapan Tender jasa sebagaimana diatur dalam ketentuan butir C.5.
2. Dalam Tender jasa, apabila Perusahaan menentukan kualifikasi teknis dari tenaga kerja yang akan digunakan, harus didasarkan pada kualifikasi dan kompetensi minimum yang mengacu pada ketentuan fungsi ketenagakerjaan instansi pemerintah terkait serta Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI) yang berlaku.
3. Tata cara perhitungan TKDN jasa mengikuti ketentuan peraturan perundang-undangan yang diterbitkan oleh instansi pemerintah yang membidangi industri Minyak dan Gas Bumi.
4. Ketentuan Tender Jasa Lainnya dan Jasa Konsultansi:
  - a. Kontrak Jasa Konsultansi dilaksanakan di dalam negeri, kecuali untuk kegiatan yang belum dapat atau tidak mungkin dilaksanakan di dalam negeri dapat dilaksanakan dengan persetujuan Perusahaan.
  - b. Dalam hal Perusahaan Dalam Negeri melakukan Konsorsium dengan Perusahaan Nasional dan/atau Perusahaan Asing, maka Perusahaan Dalam Negeri harus bertindak sebagai Pemuka Konsorsium (*Leadfirm*).
5. Kategori pengutamaan penggunaan jasa produksi dalam negeri
  - a. Untuk Tender jasa mengikuti ketentuan sebagai berikut:

- 1) Batasan TKDN yang harus dipenuhi oleh penyedia jasa adalah 35% (tiga puluh lima persen).
  - 2) Besaran persentase batasan TKDN yang dimaksud dalam butir C.5.a.1) di atas dapat ditetapkan lebih tinggi atau lebih rendah dari 35% (tiga puluh lima persen) dengan memperhatikan ketentuan sebagai berikut:
    - a) Sesuai batasan minimal TKDN yang disepakati dalam Daftar Pengadaan (*Procurement List*);
    - b) Berdasarkan daftar Target Capaian TKDN yang tercantum dalam Permen ESDM No.15/2013 atau peraturan penggantinya;
    - c) Data lampau dari kegiatan pengadaan sebelumnya dalam waktu dua tahun terakhir baik di Perusahaan atau KKKS lain; atau
    - d) Sesuai dengan kondisi kemampuan pasar dengan syarat memenuhi kriteria bahwa di dalam negeri:
      - i. Tidak tersedia fasilitas atau peralatan utama yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan;
      - ii. Tidak ada satupun perusahaan yang mampu atau memiliki teknologi untuk mengerjakan pekerjaan;
      - iii. Tidak ada perusahaan yang memiliki lisensi atau hak paten yang diperlukan; atau
      - iv. Tidak ada tenaga kerja yang dibutuhkan.
  - b. Apabila pada Tender awal mengalami kegagalan selain yang disebutkan pada Bab VII butir B.18.e., maka proses selanjutnya dilakukan Tender ulang tidak mempersyaratkan batasan TKDN.
  - c. Apabila Tender ulang pada butir C.5.b. di atas gagal, maka proses Tender selanjutnya dilanjutkan dengan mengikuti tatacara pelelangan ulang gagal seperti pada Bab VII butir B.18.
6. Dalam rangka memberikan apresiasi terhadap penggunaan jasa produksi dalam negeri, penawaran harga Peserta Tender diberikan Preferensi Harga berdasarkan TKDN dan status perusahaan dalam tahap evaluasi harga, dengan ketentuan sebagai berikut:
- a. Preferensi Harga berdasarkan TKDN jasa.
    - 1) Preferensi Harga berdasarkan TKDN diberikan apabila komitmen TKDN jasa lebih besar atau sama dengan 30% (tiga puluh persen).
    - 2) Dalam proses Tender Pekerjaan Konstruksi, Jasa Lainnya dan Jasa Konsultansi, terhadap unsur biaya jasa dalam negeri diberikan Preferensi Harga berdasarkan TKDN setinggi-tingginya 7,5% (tujuh setengah persen), dihitung secara proporsional berdasarkan pernyataan komitmen TKDN dibandingkan dengan Target Capaian TKDN komoditas jasa terkait yang diterbitkan oleh instansi pemerintah yang membidangi industri Minyak dan Gas Bumi.
    - 3) Dalam proses Tender Pekerjaan Konstruksi, Jasa Lainnya, dan Jasa Konsultansi, terhadap unsur biaya Barang diberikan Preferensi Harga mengacu pada ketentuan butir B.8.a.
  - b. Preferensi Harga berdasarkan status perusahaan  
Preferensi Harga berdasarkan status perusahaan diberikan bagi Peserta Tender yang berstatus Perusahaan Dalam Negeri dengan komitmen TKDN minimal 30% (tiga puluh persen) sebagai berikut:

- 1) Apabila Peserta Tender adalah Perusahaan Dalam Negeri atau Konsorsium antara Perusahaan Dalam Negeri tanpa melibatkan Perusahaan Nasional dan/atau Perusahaan Asing, maka preferensi diberikan setinggi-tingginya sebesar 7,5% (tujuh setengah persen), secara proporsional terhadap bobot kategori perusahaan sesuai SKUP Migas.
- 2) Apabila Peserta Tender adalah Perusahaan Dalam Negeri yang melakukan Konsorsium dengan Perusahaan Nasional dan/atau dengan Perusahaan Asing, dan Perusahaan Dalam Negeri bertindak sebagai Pemuka Konsorsium (Leadfirm), maka preferensi diberikan setinggi-tingginya sebesar 5% (lima persen), secara proporsional terhadap bobot kategori perusahaan sesuai SKUP Migas.
- 3) Bobot kategori perusahaan sesuai SKUP Migas dimaksud adalah berdasarkan SKUP Migas yang disampaikan sebagai bagian dokumen penawaran harga, sebagai berikut:
  - a) Perusahaan kategori diutamakan diberikan bobot 100% (seratus persen);
  - b) Perusahaan kategori dimaksimalkan diberikan bobot 70% (tujuh puluh persen);
  - c) Perusahaan kategori diberdayakan diberikan bobot 40% (empat puluh persen); dan
  - d) Perusahaan yang tidak menyampaikan SKUP Migas dalam penawaran harga, diberikan bobot 0% (nol persen).
7. Perusahaan dapat mewajibkan Penyedia Barang/Jasa untuk melakukan verifikasi atas capaian TKDN atas biaya yang dibebankan kepada Penyedia Barang/Jasa sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku dan dikeluarkan oleh instansi usaha hulu Minyak dan Gas Bumi.

## **BAB V**

### **MEKANISME PENGADAAN BARANG/JASA**

#### **A. TENDER**

##### **1. PEMILIHAN LANGSUNG**

Pemilihan Penyedia Barang/Jasa dilakukan dengan mengundang Penyedia Barang/Jasa yang terdapat dalam Daftar Penyedia Mampu (DPM), Buku APDN, AML, dan/atau sumber lain yang dapat dipertanggungjawabkan yang diketahui memenuhi kompetensi dan K3LLnya sesuai dengan yang dibutuhkan Perusahaan.

##### **2. PELELANGAN**

Pelelangan dilakukan dengan ketentuan:

- a. Tidak ada Penyedia Barang/Jasa yang terdapat pada data sebagaimana disebutkan pada pemilihan langsung di atas; atau
- b. Berdasarkan justifikasi ketua Panitia Tender yang disetujui oleh Pejabat Berwenang di Pengelola Pengadaan dengan tetap memperhatikan prinsip dasar Pengadaan Barang/Jasa; atau
- c. Untuk Tender dengan nilai lebih dari Rp100.000.000.000 (seratus miliar Rupiah) dapat dilakukan dengan metode pelelangan tanpa justifikasi.

##### **3. PENUNJUKAN LANGSUNG**

- a. Penunjukan langsung adalah pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa sampai dengan nilai Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta Rupiah) kepada satu Penyedia Barang/Jasa.
- b. Penunjukan langsung dengan nilai lebih besar dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta Rupiah) dapat dilakukan tanpa justifikasi untuk hal-hal berikut:
  - 1) Khusus untuk Tender barang Kategori Wajib, dalam hal pada Buku APDN hanya terdapat 1 (satu) penyedia barang; atau
  - 2) Agen Tunggal atau Distributor Tunggal yang dibuktikan dengan Surat Tanda Pendaftaran (STP) Agen Tunggal atau Distributor Tunggal.
- c. Penunjukan langsung dengan nilai lebih besar dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta Rupiah) dapat dilaksanakan dengan dilengkapi justifikasi Pejabat Berwenang sesuai dengan dokumen otorisasi pengeluaran Perusahaan.

## B. NON TENDER

### 1. KEMITRAAN STRATEGIS/*STRATEGIC ALLIANCE*

Tujuan dari Kemitraan Strategis/*Strategic Alliance* adalah pemanfaatan potensi teknis, manajemen, finansial, keahlian, pengalaman dan sumber daya lainnya dari para pihak yang disinergikan untuk mencapai hasil yang paling optimal dalam hal pelaksanaan suatu pekerjaan, pengembangan yang meliputi namun tidak terbatas pada jenis barang/peralatan/teknologi/metodologi/sumber daya, untuk menjaga kepastian pasokan (*security of supply*), kelancaran operasional, peningkatan produktivitas, standar mutu tinggi, efisiensi dan penekanan biaya.

### 2. DIRECT PURCHASE

#### a. *Buyer Purchase*

*Buyer Purchase* adalah pembelian langsung barang/jasa (antara lain melalui toko, supermarket, bengkel, *online buying*, *website* belanja melalui internet, perseorangan, *home industry*, dll.), dengan nilai pembelian berdasarkan harga pasar.

#### b. *User Purchase*

*User purchase* adalah proses pembelian langsung barang/jasa oleh Pengguna Barang/Jasa dengan spesifikasi yang jelas dan diketahui umum serta harga bersifat *published rate* atau melalui *Low Value Purchase Order* (LVPO).

### 3. SWAKELOLA

- a. Swakelola merupakan pekerjaan yang pelaksanaannya direncanakan, dikerjakan dengan menggunakan tenaga dan peralatan sendiri dan diawasi sendiri atau pelaksanaannya dikuasakan kepada pihak lain.
- b. Pelaksanaan swakelola dapat dikuasakan kepada instansi pemerintah, lembaga ilmiah, perguruan tinggi, kelompok masyarakat atau Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) nonprofit nasional. Swakelola tidak dapat dikuasakan kepada badan usaha.
- c. Pekerjaan yang dapat dilakukan secara swakelola oleh Perusahaan sendiri, antara lain namun tidak terbatas pada pekerjaan penyelenggaraan pendidikan dan latihan, kursus, penataran, seminar, lokakarya.
- d. Contoh pekerjaan yang dapat dikuasakan kepada:
  - 1) Instansi pemerintah, antara lain:
    - a) Pemetaan lokasi, pengawalan bahan peledak, pengelolaan menara kontrol bandara;
    - b) Pengamanan wilayah kerja; dan
    - c) Sertifikasi dan verifikasi TKDN.
  - 2) Lembaga pemerintah, lembaga ilmiah dan perguruan tinggi, antara lain:
    - a) Seleksi penerimaan pekerja;



- b) Penelitian, studi, sertifikasi dan interpretasi geologi dan pertambangan Minyak dan Gas Bumi; dan
  - c) Penelitian, studi dan pengembangan sesuai bidang spesifikasinya;
  - d) Kelompok masyarakat, antara lain menyerahkan pelaksanaan pekerjaan tertentu kepada kelompok masyarakat dalam rangka pemberdayaan masyarakat setempat; dan
  - e) LSM nasional yang terdaftar di Kementerian Dalam Negeri, antara lain pelaksanaan jasa peningkatan partisipasi masyarakat dalam kegiatan pembangunan pada bidang pendidikan, penyuluhan, penerapan dan penyebarluasan teknologi sederhana atau madya yang tepat guna untuk kepentingan masyarakat.
- e. Swakelola dengan cara dikuasakan, dilaksanakan dengan perjanjian yang dilengkapi dengan uraian kewajiban dan hak masing-masing pihak.
- f. Pelaksanaan swakelola yang dikuasakan:
- 1) Perusahaan menunjuk langsung satu pelaksana perjanjian dengan cara membuat perjanjian untuk melaksanakan pekerjaan tertentu. Perjanjian tersebut mengatur antara lain tentang tanggung jawab, tugas, hak dan kewajiban masing-masing pihak, jenis dan lingkup pekerjaan, ketentuan pembayaran. Hal-hal yang tersebut dalam perjanjian tersebut harus terlebih dahulu disepakati oleh kedua belah pihak;
  - 2) Pengadaan Barang/Jasa termasuk pengadaan tenaga ahli yang diperlukan oleh penerima kuasa, menggunakan ketentuan yang berlaku pada penerima kuasa;
  - 3) Pencapaian target pelaksanaan pekerjaan dilaporkan dan dievaluasi secara berkala, sesuai kesepakatan antara Perusahaan dengan penerima kuasa;
  - 4) Pengawasan di lapangan dilakukan oleh penerima kuasa;
  - 5) Pembayaran dilakukan dengan menggunakan panjar kerja yang secara berkala harus dipertanggungjawabkan oleh penerima kuasa. Dalam hal dibutuhkan sesuai sifat pekerjaannya, dapat dilakukan pembayaran berdasarkan kesepakatan para pihak.

## BAB VI DOKUMEN TENDER DAN PENAWARAN BARANG/JASA

### A. DOKUMEN PENILAIAN KUALIFIKASI

#### 1. Ketentuan Umum

- a. Persyaratan kualifikasi merupakan persyaratan minimal yang harus dimiliki oleh Calon Peserta Tender dengan memperhatikan ketentuan yang berlaku.
- b. Persyaratan yang telah disyaratkan dalam dokumen penilaian kualifikasi tidak disyaratkan lagi dalam Dokumen Tender.
- c. Calon Peserta Tender yang mendaftar sebagai Perusahaan Dalam Negeri wajib menyerahkan dokumen pembuktian status Perusahaan Dalam Negeri berupa surat pernyataan sebagai Perusahaan Dalam Negeri yang dilengkapi:

- 1) Pernyataan bahwa tidak terkandung rekayasa atau manipulasi dari kondisi yang sebenarnya dan apabila keadaan sesungguhnya berbeda, maka yang bersangkutan bersedia untuk dikenakan sanksi sesuai ketentuan yang berlaku;
- 2) Data profil enam bulan terakhir Perseroan Terbatas (PT) dari laman pencarian/unduh (*search/download*) data perseroan Direktorat Jenderal Administrasi Hukum Umum (AHU Online) yang dikelola oleh Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia. Untuk perusahaan orang-perseorangan dapat hanya dilengkapi dengan akta pendirian perusahaan terakhir.

Dalam hal dokumen pada butir A.1.c.1) dan A.1.c.2) di atas tidak dapat disampaikan atau disampaikan namun tidak didapati informasi kepemilikan saham yang memenuhi syarat sebagai Perusahaan Dalam Negeri, maka Calon Peserta Tender tidak dikategorikan sebagai Perusahaan Dalam Negeri.

- d. Bentuk keikutsertaan Calon Peserta Tender baik sendiri-sendiri atau dalam bentuk Konsorsium masih dapat berubah, namun harus pasti pada saat pemasukan dokumen penilaian kualifikasi. Konsorsium dapat dibentuk oleh Calon Peserta Tender, baik dengan sesama Calon Peserta Tender yang telah mendaftar maupun dibentuk dengan Penyedia Barang/Jasa yang belum mendaftar.
- e. Calon Peserta Tender wajib memiliki alamat yang tetap dan jelas serta dapat dijangkau jasa pengiriman.
- f. Khusus untuk pengadaan Pekerjaan Konstruksi:
  - 1) Penyedia Barang/Jasa yang telah ditunjuk sebagai Pelaksana Kontrak jasa desain awal perencana *Front End Engineering Design* (FEED), tidak dapat mengikuti Paket Tender pekerjaan yang sama untuk:
    - a) Paket Tender barang dan jasa pelaksanaan konstruksi; dan/atau
    - b) Paket Tender jasa pengawasan;
  - 2) Penyedia Barang/Jasa yang telah ditunjuk sebagai Pelaksana Kontrak jasa pengawasan, tidak dapat mengikuti Paket Tender pekerjaan yang sama untuk:
    - a) Paket Tender jasa perencanaan *Front End Engineering Design* (FEED); dan/atau
    - b) Paket Tender barang dan jasa pelaksanaan konstruksi;

- 3) Dalam hal dilakukan Paket Tender jasa Pekerjaan Konstruksi Terintegrasi yang menggabungkan tahapan perencanaan awal Pekerjaan Konstruksi Terintegrasi *Front End Engineering Design, Procurement, Construction and Installation (FPCI)*, maka ketentuan pada ketentuan butir A.1.f.1) dan/atau A.1.f.2) di atas tidak berlaku.
  - g. Untuk Paket Tender yang sejenis, dapat digunakan hasil penilaian dari Perusahaan dan/atau KKKS lain yang telah dilakukan dalam waktu satu tahun terakhir sejak tanggal pengumuman lulus kualifikasi, dengan ketentuan kriteria penilaian yang digunakan sama atau lebih tinggi dari kriteria penilaian yang disyaratkan, sepanjang seluruh dokumen yang disyaratkan masih berlaku.
2. Dokumen pendukung kualifikasi yang harus disampaikan oleh Penyedia Barang/Jasa sekurang-kurangnya adalah:
- a. Persyaratan administrasi
    - 1) Formulir isian penilaian kualifikasi sebagaimana diatur dalam Lampiran 5;
    - 2) Dokumen administrasi/legalitas berupa SPDA yang masih berlaku dari CIVD pada izin usaha, sub bidang, dan golongan usaha yang sesuai dengan pengumuman pelelangan;
    - 3) Surat pernyataan di atas meterai yang ditandatangani oleh pimpinan tertinggi atau pejabat yang memiliki kewenangan menurut akta pendirian perusahaan dan perubahannya atau kuasanya yang dibuktikan dengan surat kuasa, yang menyatakan bahwa:
      - a) Bersedia untuk mematuhi ketentuan dalam Pedoman ini serta peraturan perundang-undangan yang berlaku;
      - b) Semua informasi yang disampaikan dalam proses penilaian kualifikasi adalah benar, dan apabila ditemukan penipuan/pemalsuan atas informasi yang disampaikan, bersedia dinyatakan tidak lulus dari keikutsertaan dalam proses tender dan dikenakan sanksi hitam;
      - c) Tidak dalam pengawasan pengadilan, tidak dinyatakan pailit berdasarkan putusan pengadilan yang berkekuatan hukum tetap, kegiatan usahanya tidak sedang dihentikan, tidak sedang menjalani sanksi pidana;
      - d) Tidak sedang dalam proses berperkara di peradilan atau arbitrase dengan Perusahaan, Anak Perusahaan Pertamina, dan/atau Perusahaan Terafiliasi Pertamina baik sebagai tergugat maupun sebagai penggugat;
      - e) Tidak termasuk dalam kelompok Penyedia Barang/Jasa yang terkena sanksi merah atau hitam pada Perusahaan dan/atau Perusahaan Terafiliasi Pertamina;
      - f) Bersedia untuk memenuhi persyaratan sebagai berikut:
        - i. Persentase minimal TKDN yang disyaratkan oleh Perusahaan;
        - ii. Persentase pelaksanaan pekerjaan oleh Perusahaan Dalam Negeri sebagaimana diatur pada Bab IV;
        - iii. Persentase komponen jasa yang dilaksanakan di wilayah negara Republik Indonesia sebagaimana diatur pada Bab IV; dan
      - g) Kesiediaan untuk dilakukan pemeriksaan kepatuhan terhadap Undang-Undang Tindak Pidana Korupsi, *Foreign Corrupt Practices Act (FCPA)*,

dan/atau *Anti-Bribery and Corruption* (ABC) oleh auditor independen yang ditunjuk oleh Perusahaan, berdasarkan data *hard copy* dan data digital.

- 4) Dalam hal Penyedia Barang/Jasa melakukan kemitraan dalam bentuk Konsorsium harus menyampaikan:
  - a) Perjanjian kerja sama kemitraan yang memuat antara lain:
    - i. Struktur dan keanggotaan Konsorsium;
    - ii. Tujuan dibentuknya Konsorsium dan jangka waktu dibentuk Konsorsium yaitu sekurang-kurangnya setahun setelah Kontrak berakhir;
    - iii. Tanggung jawab baik secara bersama dan sendiri-sendiri (*jointly & severally liabilities*);
    - iv. Bagian lingkup pekerjaan para pihak;
    - v. Hak dan tanggung jawab para pihak;
    - vi. Perusahaan yang menjadi Pemuka Konsorsium (*Leadfirm*) tersebut; dan
    - vii. Program alih teknologi, jika dimungkinkan.
  - b) SPDA dari CIVD seluruh anggota Konsorsium yang masih berlaku, dengan ketentuan:
    - i. Minimal salah satu pihak yang tergabung dalam Konsorsium memiliki izin usaha yang sesuai dengan yang dipersyaratkan;
    - ii. Pemuka Konsorsium (*Leadfirm*) harus memenuhi golongan usaha yang dipersyaratkan; dan
    - iii. Golongan usaha dari setiap pihak yang tergabung dalam Konsorsium tidak melebihi golongan usaha yang dipersyaratkan.

b. Persyaratan K3LL

Persyaratan K3LL mengacu pada peraturan terkait yang berlaku di Perusahaan.

c. Persyaratan Teknis

- 1) Bukti telah memiliki pengalaman menyelesaikan pekerjaan sejenis sekurang-kurangnya satu kali dalam kurun waktu 7 (tujuh) tahun terakhir pada Lingkup Kerja yang sesuai dengan Paket Tender, di industri perminyakan maupun diluar industri perminyakan, baik sebagai pelaksana utama maupun sebagai anggota Konsorsium ataupun sebagai subkontraktor dan memiliki nilai pengalaman sesuai ketentuan dan yang dipersyaratkan pada ketentuan butir A.2.c.2) di bawah.

Ketentuan ini tidak diberlakukan bagi:

- a) Tender barang, bagi Pabrikan dan Agen yang mewakili Pabrikan;
  - b) Paket Tender bagi golongan usaha kecil dan menengah dengan tingkat risiko K3LL rendah; atau
  - c) Ketentuan lain yang ditetapkan Perusahaan.
- 2) Dokumen pendukung yang membuktikan bahwa Penyedia Barang/Jasa memiliki pengalaman sebagaimana dimaksud pada ketentuan butir A.2.c.1) di atas dengan menyampaikan data-data sebagai berikut:
    - a) Salinan kontrak dan bukti penyelesaian sebagian pekerjaan atau bukti serah terima seluruh pekerjaan yang menginformasikan sekurang-kurangnya

informasi tentang judul kontrak, nilai kontrak, nama pemilik kontrak, Penyedia Barang/Jasa, dan narahubung pemilik kontrak;

- b) Jenis penyediaan barang/jasa;
- c) Nilai Pengalaman Tertinggi (NPt);

NPt adalah nilai pengalaman tertinggi yang diperoleh dalam kurun waktu 7 (tujuh) tahun terakhir. Detail persyaratan dan perhitungan NPt dapat dilihat pada Lampiran 3;

- d) Kemampuan Dasar (KD) adalah kemampuan dasar pada sub bidang usaha yang bersangkutan dan dipersyaratkan untuk golongan usaha besar dengan ketentuan pada Lampiran 4.
- 3) Dalam hal berbentuk Konsorsium, Calon Peserta Tender menyampaikan surat pernyataan yang ditandatangani oleh pimpinan tertinggi Pemuka Konsorsium (*Leadfirm*) yang berisi:
- a) Nilai Kemampuan Dasar Konsorsium yang didukung oleh data-data NPt anggota Konsorsium; dan
  - b) Bahwa salah satu dan/atau gabungan anggota Konsorsium mempunyai pengalaman menyelesaikan seluruh pekerjaan sesuai dengan Paket Tender.
- 4) Khusus untuk Pekerjaan Konstruksi Terintegrasi, dalam hal ketentuan perhitungan NPt dan/atau KD tidak dapat dipenuhi karena keterbatasan kemampuan pasar yang didasarkan pada bukti-bukti pendukung, Perusahaan dapat menetapkan syarat yang berbeda.

## B. PAKET DOKUMEN TENDER

Dokumen Tender terdiri dari:

1. Surat undangan kepada Peserta Tender
2. Instruksi kepada Peserta Tender (IPT)/ *Instruction to Bidder* (ITB) yang terdiri dari:
  - a) Ketentuan umum;
  - b) Rincian persyaratan dan kriteria evaluasi data teknis;
  - c) Rincian persyaratan dan kriteria evaluasi komersial; dan
  - d) Salinan konsep Kontrak.
3. Risalah rapat penjelasan Dokumen Tender (apabila ada), dilengkapi dengan informasi tambahan, penjelasan, pembetulan kesalahan atau perubahan atas IPT/ITB;
4. Klarifikasi dan/atau jawaban atas pertanyaan dari Peserta Tender terkait dokumen IPT/ITB (apabila ada);
5. Adendum yang berisi perubahan isi Dokumen Tender setelah rapat pemberian penjelasan (apabila ada); dan
6. Perubahan Dokumen Tender (apabila ada) yang diakibatkan oleh penawaran dengan pengecualian dan/atau penawaran bersyarat yang dapat diterima maupun hasil proses Klarifikasi, verifikasi teknis, dan/atau negosiasi teknis tahap-I (pertama) pada proses Tender sistem penyampaian dokumen dua tahap.

### C. DOKUMEN PENAWARAN

1. Dokumen penawaran disampaikan oleh Peserta Tender dalam sampul tertutup dengan perekat yang terdiri dari surat penawaran, jaminan penawaran, rincian penawaran teknis, rincian penawaran harga, beserta dokumen pendukung yang disyaratkan dalam Dokumen Tender.
2. Tata cara penyampaian dokumen penawaran
  - a. Sistem Satu Sampul
    - 1) Dokumen penawaran dimasukkan dalam satu sampul.
    - 2) Di bagian depan sampul dicantumkan alamat Panitia Tender yang ditentukan dalam Dokumen Tender, judul dan nomor Tender dimaksud.
  - b. Sistem Dua Sampul
    - 1) Penyampaian dokumen penawaran menggunakan satu sampul penutup yang berisi sampul-I (pertama) dan sampul-II (kedua). Masing-masing sampul tertutup dengan perekat.
    - 2) Sampul-I (pertama) berisi kelengkapan surat penawaran administrasi dan teknis, data penawaran teknis serta dokumen pendukung yang disyaratkan dalam Dokumen Tender. Pada bagian depan sampul ini ditulis "Data Administrasi dan Teknis".
    - 3) Sampul-II (kedua) berisi surat penawaran harga, penawaran harga berikut perinciannya, serta dokumen pendukung yang disyaratkan dalam Dokumen Tender. Pada bagian depan sampul ini ditulis "Data Harga".
    - 4) Di bagian depan sampul penutup dicantumkan alamat Panitia Tender yang ditentukan dalam Dokumen Tender, judul dan nomor Tender dimaksud.
  - c. Sistem Dua Tahap
    - 1) Dokumen penawaran tahap-I (pertama) berisi surat penawaran teknis, data penawaran teknis, serta dokumen pendukung yang disyaratkan dalam Dokumen Tender.
    - 2) Dokumen penawaran tahap-II (kedua) berisi surat penawaran harga, penawaran harga berikut perinciannya, serta dokumen pendukung yang disyaratkan dalam Dokumen Tender. Dokumen penawaran tahap-II (kedua) disampaikan setelah dinyatakan lulus evaluasi teknis pada tahap-I (pertama).
    - 3) Di bagian depan sampul penutup dicantumkan alamat Panitia Tender yang ditentukan dalam Dokumen Tender, judul dan nomor Tender dimaksud.
3. Pernyataan TKDN pada dokumen penawaran
  - a. Penawaran teknis

Berupa surat pernyataan kesanggupan memenuhi batasan minimal TKDN yang dipersyaratkan dalam Dokumen Tender yang ditandatangani oleh Wakil Peserta Tender menggunakan format yang ditetapkan Perusahaan.
  - b. Penawaran Harga

Besaran TKDN dinyatakan dalam persentase. Persentase TKDN dalam penawaran harga harus sama atau lebih besar dari batasan minimal TKDN yang dipersyaratkan.

    - 1) Pernyataan TKDN pada Tender barang

Rincian TKDN berdasarkan nilai penawaran harus dinyatakan sebagaimana Lampiran 6 yang terdiri dari tiga komponen utama yang terpisah, yaitu:

- a) Komponen biaya barang, yang merupakan biaya barang jadi dihitung sampai di lokasi pengerjaan (*pabrik/workshop*) dan merupakan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang, meliputi:
  - i. Biaya bahan (*material*) langsung;
  - ii. Biaya tenaga kerja langsung; dan
  - iii. Biaya tidak langsung pabrik (*factory overhead*).
- b) Komponen biaya pendukung yang terdiri dari biaya transportasi, *handling*, dan instalasi; dan
- c) Komponen non-biaya terdiri dari keuntungan, biaya tidak langsung perusahaan (*company overhead*), dan pajak keluaran dalam rangka penyerahan barang.

Nilai TKDN barang dihitung berdasarkan komponen dalam negeri barang terhadap komponen biaya barang sebagaimana dimaksud butir C.3.b.1) a) dan sebagaimana diatur dalam Permen ESDM No.15/2013 atau peraturan penggantinya.

Dalam hal satu paket Tender terdiri dari beberapa item barang, baik TKDN setiap item barang maupun besaran TKDN total dari kumpulan barang-barang tersebut harus sama atau lebih besar dari batasan minimal TKDN yang dipersyaratkan.

## 2) Pernyataan TKDN pada Tender jasa

Rincian TKDN berdasarkan nilai penawaran harus dinyatakan dalam format sebagaimana Lampiran 7 yang terdiri dari dua komponen utama yang terpisah, yaitu:

- a) Komponen biaya, dihitung sampai di lokasi pengerjaan (*on site*) dan merupakan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan jasa, meliputi:
    - i. Komponen biaya barang, terdiri dari biaya barang/peralatan tepasang/bahan (*material*); dan
    - ii. Komponen biaya jasa, terdiri dari biaya jasa tenaga kerja dan konsultan, biaya jasa alat kerja/fasilitas kerja; dan biaya jasa umum.
  - b) Komponen non-biaya, terdiri dari keuntungan, biaya tidak langsung perusahaan (*company overhead*), dan pajak keluaran.
- 3) Nilai TKDN barang dan/atau jasa dihitung berdasarkan komponen dalam negeri barang dan/atau jasa terhadap komponen biaya sebagaimana dimaksud butir C.3.b.2).a) sebagaimana diatur dalam Permen ESDM No.15/2013 atau peraturan penggantinya.
  - 4) Nilai komponen biaya dan persentase TKDN harus dinyatakan secara terpisah antara barang dan jasa.
  - 5) Persentase TKDN dan pernyataan yang menjamin kebenaran perhitungan TKDN dimaksud dinyatakan dalam format sebagaimana Lampiran 6 atau Lampiran 7 yang ditandatangani oleh Wakil Peserta Tender di atas meterai.
  - 6) Apabila dalam satu Paket Tender barang terdiri dari beberapa jenis (*item*) barang, maka dalam formulir pada Lampiran 6 harus dilengkapi dengan rincian komponen biaya barang dan persentase TKDN untuk setiap *item* dimaksud.

- 7) Tata cara pengisian pada Lampiran 6 atau Lampiran 7 mengikuti ketentuan pada Lampiran 6 atau Lampiran 7.

Peserta Tender bertanggung jawab penuh atas kebenaran pernyataan nilai TKDN yang dinyatakannya.

#### **D. HARGA PERKIRAAN SENDIRI/OWNER ESTIMATE**

1. HPS/OE digunakan sebagai:
  - a) Alat untuk menilai kewajaran penawaran termasuk rinciannya; dan
  - b) Salah satu acuan penilaian dalam menetapkan calon pemenang.
2. HPS/OE bersifat rahasia bagi semua Peserta Tender.
3. Dalam pelaksanaan pelelangan ulang dapat mempergunakan HPS/OE baru dalam hal pelelangan awal gagal dikarenakan tidak ada kesepakatan harga penawaran terhadap HPS/OE dan/atau dilakukan perubahan Lingkup Kerja.



## **BAB VII**

### **PELAKSANAAN PROSES PENGADAAN**

#### **A. PEMILIHAN LANGSUNG**

##### 1. Penetapan Peserta Tender:

- a. Dilakukan dengan mengundang sekurang-kurangnya 3 (tiga) Penyedia Barang/Jasa yang terdapat dalam DPM, APDN, AML, dan/atau sumber lain yang dapat dipertanggungjawabkan yang diketahui memenuhi kompetensi dan K3LLnya sesuai dengan yang dibutuhkan Perusahaan. Calon Peserta Tender harus memiliki surat keterangan terdaftar berupa:
  - 1) SPDA yang masih berlaku dari CIVD untuk mengikuti pengadaan di KKKS; atau
  - 2) Surat keterangan terdaftar yang masih berlaku dari Perusahaan/Pertamina untuk mengikuti pengadaan di Perusahaan selain KKKS.
- b. Dalam hal diyakini/diketahui secara luas bahwa Penyedia Barang/Jasa yang tersedia berdasarkan hasil *market assessment* untuk diundang hanya 2 (dua) dengan dilengkapi justifikasi dari Pejabat Berwenang Pengelola Pengadaan;
- c. Khusus untuk pengadaan barang Kategori Wajib, dalam hal jumlah penyedia barang di dalam APDN kurang dari 3 (tiga), maka dapat dilakukan pemilihan langsung/penunjukan langsung hanya kepada penyedia barang yang tercantum dalam Buku APDN tersebut;
- d. Apabila Peserta Tender yang diundang melakukan Konsorsium, maka Konsorsium dapat dilakukan antara:
  - 1) Sesama Peserta Tender yang terdaftar dalam *Bidder List*; atau
  - 2) Peserta Tender yang diundang dengan Penyedia Barang/Jasa yang belum terdaftar dalam *Bidder List*, maka akan dilakukan pascakualifikasi.

Bentuk keikutsertaan Peserta Tender baik sendiri-sendiri atau dalam bentuk Konsorsium harus pasti pada saat pemasukan dokumen penawaran.

Dalam hal Peserta Tender melakukan Konsorsium, maka harus menyampaikan tambahan persyaratan administrasi seperti yang tercantum pada Bab VI butir A.2.a.4).

Panitia Tender dapat meminta dokumen tambahan terkait proses pascakualifikasi.

##### 2. Tata cara pelaksanaan pemilihan langsung:

Tata cara pelaksanaan pemilihan langsung dari proses undangan mengikuti tata cara pelaksanaan pelelangan, kecuali:

- a. Mengirimkan undangan tertulis kepada Penyedia Barang/Jasa yang terdapat dalam *Bidder List*;
- b. Dalam hal Peserta Tender yang mengambil Dokumen Tender/menyampaikan penawaran hanya 1 (satu), maka proses akan dilanjutkan dengan tata cara Penunjukan Langsung. Dalam hal Peserta Tender yang menyampaikan penawaran hanya 1 (satu) disebabkan oleh adanya Konsorsium antara Peserta Tender, maka pemilihan langsung dinyatakan gagal;
- c. Pemberian penjelasan dilakukan hanya apabila dianggap perlu;

- d. Dalam hal pemilihan langsung dinyatakan gagal, maka dapat dilanjutkan dengan proses Tender baru.
- e. Khusus untuk proses Tender yang mengalami kegagalan setelah tahapan penetapan hasil evaluasi penawaran teknis, proses dapat dilanjutkan dengan meminta Peserta Tender yang lulus evaluasi penawaran teknis untuk menyampaikan penawaran harga baru dalam sampul tertutup dan tidak ada penurunan pada nilai TKDN dan Perusahaan dapat menggunakan HPS/OE yang baru;
- f. Tata waktu disesuaikan dengan kebutuhan kecuali untuk masa sanggah dan tenggang waktu maksimum sesuai butir B.20.h.

## **B. PELELANGAN**

Tata cara pelaksanaan pelelangan adalah sebagai berikut:

### **1. PENGUMUMAN**

Pengumuman pelelangan dilakukan melalui papan pengumuman resmi, laman Perusahaan, laman CIVD dan/atau media cetak nasional.

Jangka waktu pengumuman pelelangan yang melalui papan pengumuman resmi dan/atau laman Perusahaan minimal 3 (tiga) hari kerja.

Pengumuman pelelangan sekurang-kurangnya memuat:

- a. Nama dan alamat Perusahaan;
- b. Judul dan nomor pelelangan;
- c. Uraian singkat mengenai jasa atau barang yang akan dilelangkan;
- d. Syarat-syarat pendaftaran sesuai dengan butir B.2.b. di bawah;
- e. Batasan minimal TKDN yang harus dipenuhi dalam pelaksanaan Tender barang/jasa; dan
- f. Tempat, hari dan waktu untuk mendaftarkan diri sebagai Calon Peserta Tender.

### **2. PENDAFTARAN PENYEDIA BARANG/JASA**

- a. Pelaksanaan pendaftaran Penyedia Barang/Jasa sesuai dengan waktu dan tempat yang ditentukan dalam pengumuman.
- b. Calon Peserta Tender menyampaikan pernyataan tertulis yang ditandatangani oleh pejabat berwenang Calon Peserta Tender mengenai keinginan untuk berpartisipasi dalam proses Tender dan berkomitmen memenuhi persyaratan yang tercantum pada pengumuman.
- c. Calon Peserta Tender yang telah menyampaikan surat pernyataan dan memenuhi persyaratan sebagaimana disebutkan di atas akan diberikan dokumen penilaian kualifikasi oleh Perusahaan.

### **3. PENILAIAN KUALIFIKASI**

- a. Calon Peserta Tender menyiapkan persyaratan yang tercantum pada dokumen penilaian kualifikasi sesuai dengan Bab VI butir A.

- b. Apabila diperlukan, Panitia Tender dapat melaksanakan rapat pemberian penjelasan mengenai tata cara penilaian dan isi dokumen penilaian kualifikasi.
- c. Calon Peserta Tender menyampaikan dokumen kualifikasi selambat-lambatnya pada tanggal, waktu dan tempat yang telah ditentukan dalam dokumen penilaian kualifikasi.
- d. Ketentuan penilaian dokumen kualifikasi adalah sebagai berikut:
  - 1) Panitia Tender melakukan evaluasi dan verifikasi dokumen kualifikasi dari masing-masing Calon Peserta Tender sesuai persyaratan pada dokumen penilaian kualifikasi;
  - 2) Panitia Tender dapat melakukan Klarifikasi maupun meminta tambahan dokumen yang dipersyaratkan pada dokumen penilaian kualifikasi. Calon Peserta Tender dapat menambahkan dokumen untuk melengkapi persyaratan penilaian kualifikasi baik diminta maupun tidak diminta oleh Panitia Tender. Batas waktu penyampaian dokumen tambahan ditentukan oleh Panitia Tender;
  - 3) Apabila diperlukan, Panitia Tender atau fungsi terkait dapat melakukan peninjauan ke fasilitas Calon Peserta Tender;
  - 4) Panitia Tender membuat berita acara hasil penilaian kualifikasi setelah proses penilaian kualifikasi selesai yang ditandatangani oleh ketua Panitia Tender;
  - 5) Panitia Tender mengirimkan pemberitahuan tertulis kepada Calon Peserta Tender yang tidak lulus penilaian kualifikasi dengan penjelasan singkat terkait ketidaklulusan Calon Peserta Tender;
  - 6) Keberatan oleh Calon Peserta Tender atas hasil ketidaklulusan pada penilaian kualifikasi diajukan paling lambat 1 (satu) hari kerja setelah pemberitahuan hasil penilaian kualifikasi dengan ketentuan:
    - a) Keberatan diajukan secara tertulis kepada Panitia Tender dan ditandatangani oleh pejabat berwenang Calon Peserta Tender;
    - b) Dalam hal keberatan yang diajukan tidak sesuai dengan ketentuan pada butir B.3.d.6.a) di atas, Panitia Tender tidak berkewajiban untuk menanggapi keberatan tersebut;
    - c) Panitia Tender mengundang Calon Peserta Tender yang bersangkutan untuk memberikan penjelasan dan/atau menanggapi secara tertulis keberatan tentang hasil penilaian kualifikasi setelah diterimanya keberatan dan/atau pertanyaan; dan
    - d) Apabila keberatan yang disampaikan Calon Peserta Tender dinyatakan benar oleh Panitia Tender, maka Panitia Tender melakukan penilaian ulang kualifikasi;
  - 7) Proses pelelangan dilanjutkan apabila:
    - a) Keberatan tersebut dinyatakan tidak benar; atau
    - b) Keberatan tersebut dinyatakan benar dan Panitia Tender melakukan koreksi atas hasil penilaian kualifikasi.

---

#### 4. UNDANGAN DAN PENGAMBILAN DOKUMEN TENDER

- a. Berdasarkan berita acara hasil penilaian kualifikasi, Panitia Tender mengirimkan undangan pengambilan Dokumen Tender kepada Peserta Tender yang dinyatakan lulus penilaian kualifikasi pada waktu yang ditetapkan dalam undangan.

- b. Pengambilan Dokumen Tender setelah waktu yang ditetapkan dan/atau tidak memenuhi persyaratan pengambilan Dokumen Tender, tidak dilayani dan Peserta Tender tidak dapat mengikuti tahapan Tender selanjutnya.

---

## 5. PENYAMPAIAN DOKUMEN PENAWARAN

- a. Peserta Tender menyusun dokumen penawaran dan menyampaikannya kepada Panitia Tender sesuai dengan waktu, tempat, metode dan ketentuan lain terkait penyampaian dokumen penawaran yang telah ditentukan dalam Dokumen Tender.
- b. Panitia Tender dapat memilih salah satu dari tiga metode penyampaian dokumen penawaran sebagai berikut:
  - 1) Satu sampul

Keseluruhan dokumen penawaran dimasukkan ke dalam 1 (satu) sampul, yang mencakup surat penawaran yang dilengkapi dengan persyaratan administrasi, teknis, dan harga yang ditandatangani oleh Wakil Peserta Tender serta dokumen lainnya yang diperlukan sebagaimana diminta dalam Dokumen Tender.
  - 2) Dua sampul
    - a) Sampul I (pertama) hanya berisi kelengkapan data administrasi dan data teknis, yang disyaratkan. Pada sampul ditulis Dokumen Penawaran Administrasi dan Teknis;
    - b) Sampul II (kedua) berisi surat penawaran harga, penawaran harga berikut perinciannya, serta dokumen pendukung yang disyaratkan dalam Dokumen Tender. Pada sampul ditulis Dokumen Penawaran Harga;
    - c) Sampul I dan II dimasukkan ke dalam satu sampul menggunakan sampul penutup.
  - 3) Dua tahap
    - a) Tahap Pertama;
      - i. Pada tahap pertama dimasukkan sampul pertama yang memuat persyaratan administrasi dan teknis, serta dokumen pendukung lainnya sebagaimana disyaratkan dalam Dokumen Tender;
      - ii. Dokumen yang disampaikan dalam tahap ini mencakup semua persyaratan yang diminta dalam Dokumen Tender sepanjang tidak mencakup harga.
    - b) Tahap Kedua;
      - i. Peserta yang telah dinyatakan lulus oleh Panitia Tender pada evaluasi tahap pertama memasukkan penawaran harga dalam sampul kedua;
      - ii. Harga penawaran tersebut dikalkulasikan berdasarkan analisis teknis dan syarat lainnya yang telah disepakati pada tahap pertama.
      - iii. Harga tersebut menjadi dasar pertimbangan Panitia Tender dalam menentukan calon pemenang Tender.
      - iv. Khusus untuk jenis kontrak Kesepakatan Teknis (*Technical Framework Contract/TFC*), dalam hal terjadi perubahan peraturan perundang-undangan dan/atau ketentuan lainnya yang mempengaruhi pekerjaan di dalam Paket Tender, dalam tahap dua, Perusahaan dapat meminta Peserta Tender untuk menyampaikan dokumen administrasi dan/atau teknis tambahan. Apabila Peserta Tender tidak dapat menyampaikan

dokumen yang diminta tersebut, maka Peserta Tender dinyatakan tidak lulus.

- c. Dokumen penawaran yang diterima setelah waktu penutupan pemasukan penawaran tidak diikutsertakan dan dikembalikan kepada Peserta Tender.
- d. Dalam hal Peserta Tender yang menyampaikan dokumen penawaran hanya 1 (satu), maka proses akan dilanjutkan dengan tata cara Penunjukan Langsung.

---

## 6. PEMBERIAN PENJELASAN

- a. Apabila diperlukan, Panitia Tender memberikan penjelasan mengenai Dokumen Tender pada tempat dan waktu yang ditentukan, dengan mengundang para Peserta Tender.
- b. Hanya Peserta Tender yang mengambil Dokumen Tender yang dapat mengikuti rapat pemberian penjelasan.
- c. Rapat pemberian penjelasan harus dihadiri oleh perwakilan Panitia Tender dan perwakilan Pengguna Barang/Jasa.
- d. Perihal wajib/tidaknya Peserta Tender menghadiri rapat pemberian penjelasan Dokumen Tender dijelaskan dalam Dokumen Tender.
- e. Dalam hal rapat pemberian penjelasan diwajibkan, maka Peserta Tender yang tidak hadir di dalam rapat pemberian penjelasan dinyatakan tidak dapat mengikuti proses Tender selanjutnya.
- f. Klarifikasi dan keberatan:

Peserta Tender dapat menyampaikan pertanyaan/klarifikasi dan/atau keberatan terhadap isi Dokumen Tender sesuai batas waktu yang ditentukan oleh Panitia Tender. Jawaban tertulis yang disampaikan oleh Panitia Tender kepada seluruh Peserta Tender merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Dokumen Tender.
- g. Wakil Peserta Tender yang menghadiri rapat pemberian penjelasan harus menunjukkan bukti kewenangannya untuk menghadiri rapat tersebut.
- h. Penjelasan mengenai Dokumen Tender harus disampaikan kepada Peserta Tender berdasarkan ketentuan yang tertulis di dalam Dokumen Tender.
- i. Rapat pemberian penjelasan dapat dilakukan lebih dari satu kali sesuai kebutuhan Perusahaan.
- j. Jika diperlukan penjelasan tambahan, harus disampaikan kepada semua Peserta Tender.
- k. Panitia Tender dapat memberikan kesempatan kepada Peserta Tender untuk meninjau lapangan tempat pelaksanaan pekerjaan.
- l. Dalam hal terjadi pelelangan ulang dengan tidak terdapat Peserta Tender yang baru dan tidak ada perubahan materi pada Dokumen Tender termasuk perubahan yang telah diberitahukan sebelumnya, Panitia Tender dapat mempertimbangkan untuk tidak melaksanakan rapat pemberian penjelasan.
- m. Panitia Tender membuat berita acara rapat pemberian penjelasan mengenai Dokumen Tender dan keterangan lain, termasuk perubahannya.
- n. Berita acara rapat pemberian penjelasan Dokumen Tender tersebut merupakan bagian tidak terpisahkan dan ditandatangani oleh Panitia Tender beserta seluruh Wakil Peserta Tender yang hadir dan harus disampaikan kepada:

- 1) Seluruh Peserta Tender yang hadir dalam rapat pemberian penjelasan apabila rapat pemberian penjelasan bersifat wajib dihadiri; atau
  - 2) Seluruh Peserta Tender yang mengambil Dokumen Tender apabila rapat pemberian penjelasan bersifat tidak wajib dihadiri.
- o. Dalam hal terjadinya perubahan isi Dokumen Tender setelah rapat pemberian penjelasan, maka Panitia Tender menerbitkan addendum Dokumen Tender dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Dokumen Tender dan harus disampaikan kepada:
- 1) Seluruh Peserta Tender yang hadir dalam rapat pemberian penjelasan, apabila rapat pemberian penjelasan bersifat wajib dihadiri; atau
  - 2) Seluruh Peserta Tender yang mengambil Dokumen Tender, apabila rapat pemberian penjelasan bersifat tidak wajib dihadiri.

Perubahan tersebut diperbolehkan sepanjang tidak mengubah ruang Lingkup Kerja utama yang telah dicantumkan pada proses sebelumnya sebagaimana telah disebutkan pada pengumuman Tender dan penilaian kualifikasi.

---

## 7. PEMBUKAAN DOKUMEN PENAWARAN

- a. Pembukaan dokumen penawaran dilaksanakan dalam suatu rapat pembukaan penawaran pada waktu yang telah ditentukan oleh Panitia Tender.
- b. Setelah periode penyampaian dokumen penawaran ditutup, tidak dapat lagi diterima susulan, perubahan atau tambahan dokumen penawaran. Apabila Peserta Tender melakukan perubahan, penambahan atau pengurangan isi atau materi penawaran, maka Peserta Tender dinyatakan tidak lulus dan jaminan penawaran yang bersangkutan dicairkan, kecuali diatur lain dalam panduan Pedoman ini:
  - 1) Dalam hal terdapat ketidaksesuaian dalam dokumen penawaran bagian administrasi pada sampul I dan/atau surat penawaran harga sebagaimana disyaratkan dalam Dokumen Tender, berupa ketidaksesuaian pemenuhan kekurangan nilai meterai, penambahan meterai, tanda tangan, dan/atau nomor Tender sesuai ketentuan dalam Dokumen Tender. Perbaikan dapat dilakukan oleh Wakil Peserta Tender pada saat rapat pembukaan penawaran sampai dengan 2 (dua) hari kerja setelah rapat pembukaan penawaran. Apabila Peserta Tender tidak melakukan perbaikan sebagaimana disyaratkan dalam Dokumen Tender maka penawaran dinyatakan tidak lulus;
  - 2) Pemasukan, perubahan atau tambahan dokumen sebagai tindak lanjut dari negosiasi teknis untuk tahap I (pertama) pada sistem dua tahap; atau
  - 3) Terhadap hal-hal terkait dengan perbaikan yang dapat dilakukan terhadap jaminan penawaran, yaitu:
    - a) Apabila format, isi, dan klausul jaminan penawaran yang diserahkan tidak memenuhi persyaratan sesuai Dokumen Tender.  
  
Ketentuan butir ini tidak berlaku untuk kegagalan pemenuhan syarat terkait batasan nilai minimal, penggunaan mata uang, dan masa berlaku jaminan penawaran.
    - b) Dalam hal terdapat perbedaan antara angka dan huruf, selama nilai angka atau huruf lebih dari 1% maka yang akan digunakan adalah nilai terbesar.

Peserta Tender diberikan kesempatan untuk menyampaikan perbaikan pada butir B.7.b.3) di atas dalam waktu 3 (tiga) hari kerja sejak tanggal pembukaan penawaran.

- c. Pembukaan dokumen penawaran dapat dilakukan apabila:
  - 1) Dihadiri sekurang-kurangnya
    - a) 1 (satu) Wakil Peserta Tender;
    - b) 1 (satu) Panitia Tender; dan
    - c) 1 (satu) Panitia Tender lainnya atau 1 (satu) perwakilan Pengguna Barang/Jasa.
  - 2) Apabila tidak terdapat Wakil Peserta Tender yang hadir, maka pembukaan dokumen penawaran tetap dilaksanakan. Berita acara pembukaan dokumen penawaran hanya ditandatangani oleh Panitia Tender yang melaksanakan pembukaan dokumen penawaran.
- d. Khusus untuk pembukaan dokumen penawaran yang dilanjutkan dengan negosiasi *e-Reverse Auction* maka harga penawaran tidak disampaikan/diketahui oleh setiap Peserta Tender.
- e. Pembukaan dokumen penawaran untuk setiap metode dilakukan sebagai berikut:
  - 1) Sistem Satu Sampul
    - a) Panitia Tender membuka sampul dokumen penawaran di hadapan para peserta (bila ada);
    - b) Panitia Tender memeriksa keberadaan dan kelengkapan, dokumen-dokumen yang ada dalam dokumen penawaran sebagaimana disyaratkan dalam Dokumen Tender.

Hasilnya dicatat dalam berita acara pembukaan dokumen penawaran.

Panitia Tender membacakan berita acara hasil pembukaan dokumen penawaran kepada seluruh Wakil Peserta Tender yang hadir. Berita acara hasil pembukaan dokumen penawaran ditandatangani oleh anggota Panitia Tender yang hadir dan satu orang wakil dari masing-masing Peserta Tender yang hadir (bila ada).
  - 2) Sistem Dua Sampul
    - a) Panitia Tender membuka sampul penutup yang berisi sampul I dan sampul II di hadapan Peserta Tender (bila ada).
    - b) Sampul I yang berisi data administrasi dan teknis dibuka dan data administrasi dibaca dengan jelas dan kemudian dilampirkan pada berita acara pembukaan penawaran sampul I.
    - c) Sampul II yang berisi data harga diparaf pada setiap sambungan sampul oleh Peserta Tender (bila ada) dan disimpan oleh Panitia Tender serta baru dibuka apabila penawaran yang bersangkutan dinyatakan lulus evaluasi administrasi dan teknis.
  - 3) Sistem Dua Tahap
    - a) Panitia Tender membuka sampul tahap I di hadapan Peserta Tender (bila ada);

- b) Sampul I yang berisi data administrasi dan teknis dibuka dan data administrasi yang ada dibaca dengan jelas dan kemudian dilampirkan pada berita acara pembukaan penawaran tahap I;
- c) Sampul II yang berisi data harga disampaikan kemudian oleh Peserta Tender kepada Panitia Tender dilampirkan pada berita acara pembukaan penawaran tahap II.
- f. Panitia Tender memeriksa keberadaan dan kelengkapan dokumen penawaran sesuai dengan daftar kelengkapan/*checklist* pada berita acara yang disusun oleh Panitia Tender.
- g. Panitia Tender menyatakan penawaran yang lengkap dan yang tidak lengkap, termasuk kelainan dan kekurangan yang dijumpai dalam pembukaan penawaran dan keterangan lainnya yang dicantumkan dalam berita acara. Keputusan bahwa dokumen penawaran memenuhi syarat atau tidak memenuhi syarat, ditetapkan pada tahap evaluasi penawaran.
- h. Berita acara pembukaan penawaran dibuat pada hari yang sama dengan acara pembukaan penawaran dan ditandatangani oleh Panitia Tender dan satu wakil dari masing-masing Peserta Tender yang hadir. Dalam hal acara pembukaan penawaran tidak dihadiri oleh seluruh Peserta Tender, maka berita acara pembukaan penawaran tidak perlu ditandatangani oleh Peserta Tender dan seluruh Peserta Tender dianggap menyetujui hasil pembukaan penawaran (berlaku untuk semua sistem pembukaan penawaran).
- i. Dalam hal tidak ada Peserta Tender yang memasukan dokumen penawaran, Panitia Tender tetap membuat berita acara pembukaan penawaran.
- j. Salinan berita acara yang telah ditandatangani diberikan kepada seluruh Peserta Tender yang hadir. Peserta Tender yang tidak hadir dapat meminta salinan berita acara pembukaan dokumen penawaran kepada Panitia Tender.
- k. Setelah pembukaan penawaran sampai dengan pengumuman hasil evaluasi, Panitia Tender tidak diperbolehkan menanggapi surat keberatan/usulan/dan lain-lain dari Peserta Tender kecuali saat masa sanggah dan/atau diminta oleh Panitia Tender dalam rangka Klarifikasi.

---

## 8. EVALUASI PENAWARAN

- a. Pelaksanaan evaluasi penawaran dilakukan oleh Panitia Tender terhadap semua penawaran yang dibuka pada saat pembukaan penawaran. Evaluasi tersebut melalui tahapan evaluasi administrasi, teknis, dan harga berdasarkan kriteria, metode, dan tata cara evaluasi yang telah ditetapkan dalam Dokumen Tender. Pada pelaksanaan evaluasi penawaran tidak diperkenankan mengubah kriteria dan tata cara evaluasi yang telah ditetapkan pada Dokumen Tender.
- b. Penawaran yang memenuhi syarat dalam evaluasi adalah penawaran yang sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam Dokumen Tender.
  - 1) Evaluasi aspek administrasi
    - a) Evaluasi aspek administrasi ditujukan untuk meyakinkan bahwa persyaratan Peserta Tender dan persyaratan administrasi lainnya yang telah ditetapkan dalam Dokumen Tender sudah dipenuhi;
    - b) Panitia Tender membuat berita acara evaluasi penawaran administrasi yang ditandatangani oleh Panitia Tender;



c) Penawaran yang lulus administrasi dilanjutkan dengan evaluasi teknis.

2) Evaluasi aspek teknis

Pengguna Barang/Jasa melakukan evaluasi teknis terhadap semua penawaran yang dinyatakan memenuhi persyaratan/lulus administrasi. Kriteria-kriteria yang dinilai pada evaluasi teknis harus sesuai dengan yang ditetapkan dalam Dokumen Tender. Tidak diperkenankan menambah dan/atau mengurangi kriteria-kriteria yang dinilai dan tata cara penilaian yang ditetapkan dalam Dokumen Tender.

a) Panitia Tender dapat melakukan Klarifikasi terhadap dokumen penawaran yang disampaikan oleh Peserta Tender. Pada sistem satu sampul dan dua sampul, Klarifikasi teknis dilakukan sepanjang tidak mengubah substansi dan tidak ada perubahan, penambahan, penggantian, dan/atau pengurangan terhadap Dokumen Tender dan/atau dokumen penawaran.

Pada sistem dua tahap, Panitia Tender dapat melakukan Klarifikasi dan negosiasi teknis dan dimungkinkan adanya perubahan materi perincian penawaran dan/atau penambahan dokumen yang mendukung penawaran teknis.

b) Dalam hal Peserta Tender melakukan perubahan, penambahan, penggantian, dan/atau pengurangan dokumen penawaran, maka penawarannya dinyatakan tidak lulus. Kecuali diatur lain dalam panduan Pedoman ini.

c) Penawaran yang tidak memenuhi persyaratan teknis dan/atau ketentuan lain seperti yang disyaratkan dalam Dokumen Tender dinyatakan tidak lulus.

d) Terhadap penawaran yang memenuhi persyaratan teknis akan dilanjutkan dengan evaluasi harga.

e) Pengguna Barang/Jasa membuat berita acara evaluasi penawaran teknis yang ditandatangani oleh Pejabat Berwenang dari Pengguna Barang/Jasa.

f) Hasil evaluasi sampul I (data administrasi dan teknis) disampaikan kepada Peserta Tender secara tertulis berupa ringkasan kepada seluruh Peserta Tender. Untuk penjelasan singkat atas ketidاكلulusan, dapat dikirimkan secara langsung oleh Perusahaan kepada masing-masing Peserta Tender yang dinyatakan tidak lulus.

g) Dokumen penawaran administrasi dan teknis tidak dikembalikan kepada Peserta Tender, kecuali diatur lain dalam Dokumen Tender.

Bagi Peserta Tender yang tidak lulus evaluasi administrasi dan teknis sistem dua sampul, sampul II yang berisi data harga penawaran yang belum dibuka harus diambil oleh Peserta Tender dalam batas waktu yang ditentukan. Bila tidak diambil dalam batas waktu yang ditentukan, Panitia Tender tidak bertanggung jawab terhadap keberadaan dokumen tersebut.

3) Evaluasi penawaran alternatif

a) Penawaran alternatif hanya dievaluasi apabila diperbolehkan dalam Dokumen Tender. Evaluasi penawaran alternatif dilakukan dengan tata cara dan kriteria yang sama dengan penawaran utama.

b) Dalam hal pada Dokumen Tender tidak diperbolehkan menyampaikan penawaran alternatif atau tidak mengatur ketentuan penawaran alternatif, namun Peserta Tender mengajukan penawaran alternatif, maka penawaran alternatifnya tidak dievaluasi.

- c) Nilai jaminan penawaran harus memenuhi ketentuan perhitungan jaminan penawaran sebagaimana diatur pada Bab VIII butir B.2. Dalam hal persentase nilai jaminan penawaran terhadap nilai penawaran tidak mencukupi, maka:
  - i. Terhadap penawaran yang nilai jaminan penawarannya tidak mencukupi dinyatakan tidak lulus; dan
  - ii. Evaluasi hanya dilakukan terhadap penawaran yang nilai jaminan penawarannya mencukupi.
- 4) Evaluasi penawaran dengan pengecualian dan/atau penawaran bersyarat:
  - a) Penawaran dengan pengecualian dan/atau penawaran bersyarat hanya dievaluasi apabila diperbolehkan dalam Dokumen Tender.
  - b) Dalam hal pada Dokumen Tender tidak diperbolehkan menyampaikan pengecualian dan/atau penawaran bersyarat atau Dokumen Tender tidak mengatur ketentuan penawaran pengecualian dan/atau penawaran bersyarat, namun Peserta Tender mengajukan pengecualian dan/atau penawaran bersyarat pada semua tahapan proses Tender, maka penawarannya dinyatakan tidak lulus.
  - c) Dalam hal pengecualian dan/atau penawaran bersyarat diperbolehkan dalam Dokumen Tender:
    - i. Panitia Tender hanya melakukan evaluasi pengecualian dan/atau penawaran bersyarat jika hal tersebut dijelaskan pada lembar khusus. Apabila tidak dijelaskan pada lembar khusus atau tidak ada lembar khusus dalam dokumen penawaran, maka dianggap Peserta Tender tidak memasukkan pengecualian dan/atau penawaran bersyarat;
    - ii. Panitia Tender dapat melakukan Klarifikasi, verifikasi, dan/atau negosiasi teknis atas pengecualian yang diajukan oleh Peserta Tender pada penyampaian dokumen penawaran menggunakan sistem dua tahap;
    - iii. Pengecualian dan/atau penawaran bersyarat yang ditawarkan harus sudah dinyatakan diterima atau ditolak dalam tahap evaluasi tahap-I (pertama), dan disampaikan kepada Peserta Tender bersangkutan;
    - iv. Pengecualian yang diterima harus diberitahukan kepada Peserta Tender lain sebagai bagian dari proses Klarifikasi, verifikasi teknis, dan/atau negosiasi teknis, (kecuali yang menyangkut dengan kepemilikan lisensi /hak kepemilikan /*proprietary right*):
      - i) Pengecualian yang diterima menjadi bagian dari perubahan Dokumen Tender;
      - ii) Peserta Tender dapat menyesuaikan penawaran teknis; dan
      - iii) Hasil evaluasi tahap-I (pertama) harus berdasarkan pada dokumen penawaran teknis atau perubahannya.
  - d) Dalam hal pada pelelangan ulang atau pemilihan langsung yang menyampaikan penawaran hanya satu, atau penunjukan langsung dan di dalam penawaran mengajukan pengecualian dan/atau penawaran bersyarat, Panitia Tender melakukan Klarifikasi, verifikasi dan/atau negosiasi teknis ataupun harga dengan tetap memperhatikan kesempatan

(*opportunity*) dan risiko untuk menetapkan bahwa pengecualian dan/atau penawaran bersyarat yang diajukan dimaksud diterima atau ditolak.

5) Evaluasi aspek harga

- a) Evaluasi aspek harga dimulai dengan penelitian kelengkapan dan keabsahan surat penawaran harga, rincian penawaran harga, dan dokumen pendukungnya atas dokumen penawaran harga dari Peserta Tender yang dinyatakan lulus evaluasi teknis oleh Panitia Tender.
- b) Penawaran harga merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari penawaran teknis serta isi konsep Kontrak yang telah disetujui, termasuk perubahan-perubahannya pada saat Klarifikasi, verifikasi teknis, dan/atau negosiasi teknis.
- c) Ketentuan perihal kriteria evaluasi harga yang akan digunakan harus dicantumkan dalam Dokumen Tender. Evaluasi harga dilakukan terhadap total nilai penawaran, namun bilamana dianggap perlu, dapat dilakukan evaluasi terhadap masing-masing item rincian harga.
- d) Pada sistem satu sampul dilakukan evaluasi harga penawaran bagi Peserta Tender yang memenuhi syarat administrasi dan teknis.
- e) Pada sistem dua sampul, Peserta Tender yang telah memenuhi persyaratan administrasi dan teknis, diundang untuk mengikuti pembukaan sampul II yang berisikan harga penawaran.

Pada sistem dua tahap, Peserta Tender yang telah memenuhi persyaratan administrasi dan teknis serta memasukkan penawaran harga, diundang untuk mengikuti pembukaan sampul penawaran harga.

- f) Panitia Tender membuat berita acara pembukaan penawaran harga pada hari yang sama. Berita acara pembukaan penawaran harga ditandatangani oleh Panitia Tender dan ditandatangani Peserta Tender yang hadir.

Peserta Tender yang tidak hadir dianggap menyetujui hasil pembukaan penawaran. Hal ini berlaku untuk semua sistem pembukaan penawaran.

- g) Untuk surat penawaran harga harus dicantumkan nilai penawaran dengan jelas dalam angka dan/atau huruf. Dengan ketentuan apabila terdapat perbedaan antara angka dan huruf pada surat penawaran harga, maka nilai penawaran yang digunakan adalah nilai total yang terdapat pada formulir rincian penawaran harga (*commercial bid data sheet*);
- h) Untuk formulir rincian penawaran harga (*commercial bid data sheet*), harus diisi pada keseluruhan item yang ada, dengan ketentuan:
  - i. Apabila terdapat perbedaan antara nilai total formulir rincian penawaran harga (*commercial bid data sheet*) dengan nilai angka dan/atau huruf pada surat penawaran harga, maka nilai penawaran yang digunakan adalah nilai total formulir rincian penawaran harga (*commercial bid data sheet*).
  - ii. Apabila tidak terdapat nilai total pada formulir rincian penawaran harga (*commercial bid data sheet*), maka Panitia Tender melakukan penjumlahan atas nilai pada keseluruhan item yang ada di dalam formulir rincian penawaran harga (*commercial bid data sheet*).

Peserta Tender harus memberikan pernyataan persetujuan yang ditandatangani oleh Wakil Peserta Tender di atas meterai dengan nilai yang cukup. Apabila Peserta Tender tidak menerima penjumlahan yang

dilakukan oleh Panitia Tender tersebut, maka penawaran dinyatakan tidak lulus.

- iii. Terhadap kondisi pada butir B.8.b.5).h).i. dan B.8.b.5).h).ii. di atas, diberlakukan ketentuan Bab VIII, butir B.2.

#### 6) Koreksi aritmetika

- a) Panitia Tender melakukan koreksi aritmetika atas kesalahan hitung yang ditemukan dalam surat penawaran harga dan/atau formulir rincian penawaran harga (*commercial bid data sheet*), meliputi kesalahan pencantuman volume pekerjaan, penjumlahan, pengurangan, dan perkalian namun harga satuan yang ditawarkan tidak boleh diubah. Koreksi aritmetika juga dilakukan apabila ditemukan kesalahan penghitungan persentase dan/atau nilai TKDN pada Lampiran 6 atau Lampiran 7.
- b) Koreksi aritmetika dilakukan apabila ditemukan:
  - i. Kesalahan hasil perkalian antara volume dengan harga satuan pekerjaan;
  - ii. Kesalahan hasil penjumlahan/pengurangan nilai penawaran;
  - iii. Volume dalam perincian penawaran tidak sama dengan volume dalam Dokumen Tender;
  - iv. Kesalahan penghitungan total persentase TKDN pada Lampiran 6 atau Lampiran 7, dilakukan koreksi perhitungan, dengan ketentuan tidak dapat mengubah rincian komponen biaya barang dan/atau jasa. Khusus untuk tender barang terdapat pengecualian sesuai Bab VII butir B.8.b.9)b) di bawah;
  - v. Perbedaan total penawaran harga dalam Lampiran 6 atau Lampiran 7 dengan surat penawaran harga dan/atau rincian penawaran harga. Koreksi ini dilakukan dengan menyesuaikan komponen non-biaya sehingga total penawaran harga dalam Lampiran 6 atau Lampiran 7 sama dengan surat penawaran harga dan/atau rincian penawaran harga (*commercial bid data sheet*) dengan tidak mengubah total persentase TKDN.
- c) Hasil koreksi aritmetika dapat mengubah nilai atau urutan penawaran menjadi lebih tinggi atau lebih rendah terhadap urutan penawaran semula. Apabila koreksi aritmetika tersebut mengubah nilai total penawaran harga maka Peserta Tender harus:
  - i. Memberikan pernyataan persetujuan yang ditandatangani oleh Wakil Peserta Tender di atas meterai dengan nilai yang cukup dilengkapi dengan penawaran harga yang sudah diperbaiki sesuai hasil koreksi aritmetika tersebut. Apabila Peserta Tender tidak menerima perubahan nilai penawaran dan atau perubahan urutan penawaran tersebut, maka penawaran dinyatakan tidak lulus; dan
  - ii. Mengganti/mengubah jaminan penawaran sehingga nilainya sesuai dengan ketentuan Bab VIII butir B.2.

#### 7) Evaluasi Pernyataan TKDN

- a) Pada Tender barang, pernyataan TKDN dengan bukti sesuai dengan Bab IV.B bukan merupakan materi yang dapat disanggah dan/atau untuk diverifikasi.
  - b) Pada Tender Pekerjaan Konstruksi, Jasa Lainnya dan Jasa Konsultansi, pernyataan TKDN bersifat komitmen yang harus dipenuhi pada tahap pelaksanaan pekerjaan, bukan merupakan materi yang dapat disanggah dan/atau untuk diverifikasi.
- 8) Apabila nilai total penawaran lebih rendah dibanding dengan 80% (delapan puluh persen) dari HPS/OE, maka:
- a) Panitia Tender melakukan Klarifikasi dan verifikasi kewajaran penawaran dengan Dokumen Tender atau kesepakatan teknis dalam Tender sistem dua tahap, kepada Peserta Tender untuk memastikan:
    - i. Kesesuaian barang/jasa yang ditawarkan dengan Lingkup Kerja atau spesifikasi dalam Dokumen Tender; dan
    - ii. Kepatuhan pada peraturan perundang-undangan yang berlaku termasuk namun tidak terbatas pada penetapan harga bahan bakar minyak bersubsidi, pengupahan tenaga kerja maupun perlindungan terhadap tenaga kerja dan lingkungan.
  - b) Bilamana Klarifikasi dan verifikasi menunjukkan hasil yang sesuai dan wajar, maka Peserta Tender harus menyampaikan surat pernyataan kesanggupan melaksanakan Kontrak sesuai dengan Dokumen Tender atau kesepakatan teknis dalam Tender sistem dua tahap dan apabila Pelaksana Kontrak gagal memasok barang atau menyelesaikan pekerjaan maka diberikan sanksi kategori hitam.
- 9) Evaluasi penawaran harga dalam rangka pendayagunaan produksi dalam negeri dilaksanakan berdasarkan ketentuan sebagai berikut:
- a) Nilai TKDN pada Lampiran 6 atau Lampiran 7 yang disampaikan dalam dokumen penawaran harga harus sama atau lebih besar dari batasan minimal TKDN yang dipersyaratkan dalam Dokumen Tender;
  - b) Pada Tender barang, nilai TKDN antara formulir Lampiran 6 harus sama dengan yang tercantum dalam sertifikat TKDN. Dalam hal nilai TKDN pada Lampiran 6 berbeda dari sertifikat TKDN, maka yang digunakan dalam evaluasi adalah nilai TKDN yang tercantum pada sertifikat TKDN;
  - c) Evaluasi harga dikaitkan dengan kebijakan mengutamakan penggunaan barang/jasa produksi dalam negeri berdasarkan pernyataan TKDN, Target Capaian TKDN, dengan menggunakan rumusan Harga Evaluasi Penawaran (HEP);
  - d) Peserta Tender harus menyatakan nilai komponen non-biaya dalam Lampiran 6 atau Lampiran 7. Dalam hal Peserta Tender tidak menyatakan nilai komponen non-biaya dalam Lampiran 6 atau Lampiran 7, maka tidak diberikan preferensi TKDN maupun preferensi status perusahaan. Apabila Tender dimenangkan oleh Peserta Tender tersebut, maka pernyataan TKDN yang dibuat sesuai format Lampiran 6 atau Lampiran 7 dicantumkan dalam Kontrak;

- e) Urutan dan rumusan penghitungan HEP dalam Tender barang adalah sebagai berikut:

1. HE-TKDN Barang	=	$(100\% / (100\% + Pb)) \times KBB$
2. HE PSp	=	$(HE-TKDN \text{ Barang} + KBP) \times (100\% / (100\% + PSpb))$
3. HEP	=	$HE \text{ PSp} + KNB$

- f) Urutan dan rumusan penghitungan harga evaluasi penawaran (HEP) dalam Tender jasa adalah sebagai berikut:

1. HE-TKDN Barang	=	$(100\% / (100\% + Pb)) \times KBB$
2. HE-TKDN Jasa	=	$(100\% / (100\% + Pj)) \times KBJ$
3. HE PSp	=	$\{(HE-TKDN \text{ Barang}) + (HE-TKDN \text{ Jasa})\} \times (100\% / (100\% + PSpj))$
4. HEP	=	$HE \text{ Psp} + KNB$

Dengan pengertian:

KBB = Komponen biaya barang

KBJ = Komponen biaya jasa

KBP = Komponen biaya pendukung

KNB = Komponen non biaya

Pb = Preferensi harga barang, mengikuti ketentuan Bab IV.B.

Maksimal nilai Pb adalah 15%.

$$Pb = \frac{\text{TKDN}}{\text{Target TKDN}^*} \times 15\%$$

Pj = Preferensi harga jasa, mengikuti ketentuan Bab IV.C.

Maksimal nilai Pj adalah 7.5%.

$$Pj = \frac{\text{TKDN}}{\text{Target TKDN}^*} \times 7.5\%$$

PSp = Preferensi status perusahaan

Untuk Tender barang (PSpb), mengikuti ketentuan dalam Bab IV butir B.8.b.

Untuk Tender jasa (PSpj), mengikuti ketentuan dalam Bab IV butir C.6.b.

\*) Mengacu pada Permen ESDM No. 15/2013 atau perubahannya.

10) Normalisasi

Normalisasi digunakan untuk menyetarakan penawaran harga. Contoh penggunaan normalisasi ini antara lain untuk penggunaan bahan bakar, biaya operasi mesin, atau titik penyerahan akhir.

Apabila akan diterapkan maka hal-hal terkait ketentuan, parameter dan cara penghitungannya harus dicantumkan dalam Dokumen Tender.

11) Kondisi tambahan yang diajukan dalam penawaran harga tidak mempengaruhi kesetaraan penawaran dan tidak diperhitungkan dalam evaluasi. Apabila Peserta Tender yang mengajukan kondisi tersebut ditetapkan sebagai pemenang Tender dan kondisi tersebut menguntungkan bagi Perusahaan, maka kondisi tersebut dicantumkan dalam Kontrak.

12) Penetapan peringkat penawaran dapat dilakukan berdasarkan nilai keseluruhan item atau berdasarkan nilai setiap item (*itemize*) sesuai penyusunan paket Tender, dengan ketentuan sebagai berikut:

- a) Berdasarkan hasil evaluasi harga penawaran, Panitia Tender menyusun daftar peringkat tiga penawaran terbaik berdasarkan hasil evaluasi harga. Dalam hal peserta yang menyampaikan penawaran dan memenuhi persyaratan kurang dari tiga maka daftar peringkat penawaran berisikan semua penawaran yang masuk dan memenuhi persyaratan; dan
- b) Dalam hal terdapat dua atau lebih penawaran dengan HEP yang sama, maka penawaran dengan TKDN yang lebih besar ditetapkan untuk menduduki peringkat yang lebih baik. Apabila ternyata TKDN masing-masing juga sama, maka harga penawaran yang lebih rendah ditetapkan untuk menduduki peringkat yang lebih baik.

13) Apabila masa berlaku penawaran akan habis sedangkan evaluasi penawaran belum selesai atau Kontrak belum dapat ditandatangani, maka Panitia Tender dapat meminta Peserta Tender untuk memperpanjang masa berlaku penawaran dengan menyerahkan komitmen kesediaan untuk memperpanjang masa berlaku penawaran dalam waktu yang ditentukan Panitia Tender. Apabila diperlukan, Panitia Tender dapat meminta menyerahkan dokumen penawaran yang telah diperbaharui masa berlakunya.

Apabila Peserta Tender tidak dapat/tidak bersedia memperpanjang masa berlaku penawaran, maka penawarannya dinyatakan tidak lulus.

14) Penawaran tidak lulus evaluasi penawaran harga apabila:

- a) Tidak mencantumkan angka dan huruf nilai penawaran pada surat penawaran harga;
- b) Penawaran tidak dilengkapi dengan formulir rincian penawaran harga (*commercial bid data sheet*) sebagaimana disyaratkan dalam Dokumen Tender;
- c) Peserta Tender tidak menerima penyesuaian penawaran terkait koreksi aritmetika sesuai ketentuan butir B.8.b.6) di atas.
- d) Penawaran harga tidak sesuai dengan penawaran teknis atau hasil negosiasi teknis pada Tender sistem dua tahap;
- e) Persentase TKDN pada penawaran harga kurang dari batasan minimal TKDN yang ditetapkan dalam Dokumen Tender;

- f) Khusus untuk Kontrak harga satuan apabila satuan ukuran jenis (*item*) barang/jasa dalam penawaran tidak sama dengan yang disyaratkan dalam Dokumen Tender;
- g) Penawarannya mengandung unsur pengecualian/kondisi tambahan aspek komersial yang membuat penawaran tidak dapat dievaluasi secara setara dan adil;
- h) Dalam hal proses Tender memperbolehkan penawaran alternatif, kepada penawaran yang jaminan penawarannya tidak mencukupi maka penawaran yang dimaksud dinyatakan tidak lulus;
- i) Peserta Tender melakukan perubahan, penambahan, penggantian, dan/atau pengurangan dokumen penawaran setelah batas akhir waktu penyampaian dokumen ditutup, kecuali diatur lain dalam panduan Pedoman ini;
- j) Untuk nilai total penawaran lebih rendah dibanding dengan 80% (delapan puluh persen) dari HPS/OE apabila:
  - i. Peserta Tender tidak bersedia dilakukan Klarifikasi dan verifikasi;
  - ii. Klarifikasi dan verifikasi menunjukkan hasil yang tidak sesuai dengan:
    - i) Lingkup Kerja atau spesifikasi dalam Dokumen Tender; dan/atau
    - ii) Kepatuhan terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku.
  - iii. Peserta Tender tidak menyampaikan surat pernyataan kesanggupan melaksanakan Kontrak sesuai dengan Lingkup Kerja dan spesifikasi dalam Dokumen Tender serta bersedia diberikan sanksi sesuai ketentuan panduan Pedoman ini.
- k) Tidak memenuhi ketentuan jaminan penawaran yang dipersyaratkan dalam Dokumen Tender terkait:
  - i. Nilai jaminan penawaran kurang dari 1% (satu persen) dari nilai penawaran;
  - ii. Mata uang tidak sesuai;
  - iii. Masa berlaku kurang dari yang dipersyaratkan; atau
  - iv. Setelah dilakukan klarifikasi terhadap format, isi, dan klausul Peserta Tender tidak bersedia melakukan perbaikan sesuai yang dipersyaratkan.
- l) Tidak memenuhi syarat evaluasi penawaran harga dan/atau ketentuan lain seperti yang diatur dalam Dokumen Tender dan/atau panduan Pedoman ini.

---

## 9. KETENTUAN KHUSUS JASA KONSULTANSI

Khusus untuk Jasa Konsultansi dapat diberlakukan ketentuan sebagai berikut:

- a. Evaluasi penawaran Jasa Konsultansi dapat menggunakan sistem evaluasi kualitas atau sistem evaluasi kualitas teknis dan harga atau sistem evaluasi harga terendah. Sistem evaluasi penawaran yang digunakan harus dicantumkan dalam Dokumen Tender.
- b. Metode evaluasi yang dipergunakan adalah menggunakan sistem evaluasi kualitas, sistem evaluasi kualitas teknis dan harga, atau sistem evaluasi harga terendah.



---

## 10. NEGOSIASI HARGA PENAWARAN

- a. Upaya negosiasi harus dilakukan untuk mendapatkan harga yang lebih rendah dari HPS/OE atau mendekati harga penawaran terendah yang wajar, yang dilakukan setelah evaluasi harga termasuk penghitungan HEP beserta normalisasi (apabila ada).
- b. Sebelum negosiasi dilakukan, kepada seluruh Peserta Tender yang akan dinegosiasi diberitahukan tempat, waktu, jangka waktu, dan metode pelaksanaan negosiasi.
- c. Negosiasi harga dapat dilakukan secara manual atau secara elektronik yang hasilnya dituangkan dalam dokumentasi tertulis yang sekurang-kurangnya memuat:
  - 1) Harga penawaran semula dan harga penawaran final hasil negosiasi; dan
  - 2) Kesimpulan pelaksanaan negosiasi.
- d. Ketentuan negosiasi harga
  - 1) Negosiasi dilakukan terhadap total penawaran harga apabila merupakan satu Paket Tender/sub Paket Tender.
  - 2) Dalam hal item-item dalam Paket Tender/sub Paket Tender terdapat nilai yang melebihi HPS/OE per item barang/jasa, namun total harga penawaran telah sama dengan atau di bawah total HPS/OE, maka Panitia Tender dapat mengupayakan negosiasi terhadap item-item untuk mencapai lebih rendah atau sama dengan nilai HPS/OE item barang/jasa dimaksud.
  - 3) Negosiasi dilakukan terhadap harga penawaran per jenis barang/jasa terhadap HPS/OE per jenis barang/jasa dimaksud, apabila evaluasi dilakukan secara *itemized*.

Dalam hal hasil negosiasi masih terdapat harga penawaran item barang/jasa yang di atas HPS/OE item barang/jasa dimaksud, maka hanya Tender untuk item tersebut saja yang dinyatakan gagal.
  - 4) Hasil negosiasi harga tidak boleh mengurangi komitmen persentase TKDN, mengubah Lingkup Kerja, syarat dan ketentuan, serta spesifikasi penawaran teknis dan/atau hasil kesepakatan negosiasi teknis.
  - 5) Perhitungan HEP beserta normalisasi (apabila ada) hanya digunakan untuk kepentingan penetapan peringkat calon pemenang dan nilai tersebut tidak digunakan sebagai nilai pengikatan Kontrak.
- e. Tata Cara Negosiasi Penawaran Harga
  - 1) Negosiasi harga dapat dilakukan sebagai berikut:
    - a) Apabila terdapat hanya 1 (satu) Peserta Tender yang penawarannya sudah memenuhi evaluasi aspek harga yang dipersyaratkan termasuk didalamnya angka minimal TKDN, maka:
      - i. Dalam hal nilai penawaran sudah lebih rendah atau sama dengan HPS/OE, maka terhadap Peserta Tender tersebut ditetapkan sebagai calon pemenang setelah dilakukan upaya negosiasi terhadap item-item yang nilainya melebihi nilai item dalam HPS/OE.
      - ii. Dalam hal nilai penawaran masih lebih tinggi dibanding HPS/OE, maka dilakukan negosiasi agar nilai penawaran menjadi sama atau lebih

rendah dari HPS/OE. Apabila setelah dilakukan negosiasi harga penawaran menjadi sama atau lebih rendah dari HPS/OE, maka Peserta Tender tersebut ditetapkan sebagai calon pemenang setelah dilakukan upaya negosiasi terhadap item-item yang nilainya melebihi nilai item dalam HPS/OE. Apabila calon pemenang tidak bersedia menurunkan harga total penawaran, maka dilakukan analisa terhadap HPS/OE.

- i) Apabila HPS/OE telah mencerminkan harga pasar, maka proses Tender dinyatakan gagal.
- ii) Apabila HPS/OE belum mencerminkan harga pasar pada saat proses Tender, maka dilakukan koreksi HPS/OE.

Apabila berdasarkan HPS/OE yang telah dikoreksi:

- (i) Terdapat penawaran yang lebih rendah atau sama dengan HPS/OE yang telah dikoreksi, maka terhadap Peserta Tender tersebut ditetapkan sebagai calon pemenang.
  - (ii) Tidak ada penawaran yang lebih rendah atau sama dengan HPS/OE yang telah dikoreksi, maka proses Tender dinyatakan gagal.
- b) Apabila terdapat lebih dari 1 (satu) Peserta Tender yang penawarannya sudah memenuhi evaluasi aspek harga yang dipersyaratkan termasuk didalamnya angka minimal TKDN, dan sudah terdapat penawaran yang berada di bawah HPS/OE maka:
- i. Dalam hal terdapat 1 (satu) atau lebih Peserta Tender dengan nilai penawaran yang lebih rendah atau sama dengan HPS/OE, terhadap semua Peserta Tender yang penawarannya sudah memenuhi evaluasi aspek harga yang dipersyaratkan dilakukan perhitungan HEP beserta normalisasi (apabila ada). Apabila setelah dilakukan perhitungan HEP beserta normalisasi (apabila ada) diketahui bahwa:
    - i) Harga penawaran peringkat I (pertama) telah lebih rendah dibanding HPS/OE dan secara harga penawaran juga terendah, terhadap Peserta Tender tersebut ditetapkan sebagai calon pemenang setelah dilakukan upaya negosiasi terhadap item-item yang nilainya melebihi nilai item dalam HPS/OE.
    - ii) Harga penawaran peringkat I (pertama) sudah lebih rendah atau sama dengan HPS/OE namun masih lebih tinggi dibanding harga penawaran terendah yang wajar, maka terhadap Peserta Tender tersebut ditetapkan sebagai calon pemenang setelah dilakukan upaya negosiasi agar harga penawaran menjadi sama atau lebih rendah dari harga penawaran terendah dan setelah dilakukan upaya negosiasi terhadap item-item yang nilainya melebihi nilai item dalam HPS/OE.
  - ii. Dalam hal harga penawaran peringkat I (pertama) masih lebih tinggi dibanding HPS/OE dan harga penawaran terendah yang wajar, maka terhadap Peserta Tender tersebut dilakukan negosiasi agar harga penawaran menjadi sama atau lebih rendah dari harga penawaran terendah.
    - i) Apabila setelah dilakukan negosiasi harga penawaran menjadi sama atau lebih rendah dari HPS/OE dan/atau harga penawaran terendah, maka terhadap Peserta Tender tersebut ditetapkan sebagai calon

pemenang setelah dilakukan upaya negosiasi terhadap item-item yang nilainya melebihi nilai item dalam HPS/OE.

- ii) Dalam hal Peserta Tender tersebut tidak bersedia menurunkan harga penawarannya menjadi sama atau lebih rendah dari HPS/OE, maka:
  - (i) Apabila harga penawaran peringkat II (kedua) adalah harga penawaran terendah dan sudah lebih rendah atau sama dengan HPS/OE, maka Peserta Tender tersebut ditetapkan sebagai calon pemenang setelah dilakukan upaya negosiasi terhadap item-item yang nilainya melebihi nilai item dalam HPS/OE.
  - (ii) Apabila harga penawaran peringkat II (kedua) masih lebih tinggi dibanding harga penawaran terendah yang wajar maka dilakukan negosiasi agar menjadi sama atau lebih rendah dari harga penawaran terendah. Apabila setelah dilakukan negosiasi harga penawaran menjadi sama atau lebih rendah dari HPS/OE, maka terhadap Peserta Tender tersebut ditetapkan sebagai calon pemenang setelah dilakukan upaya negosiasi terhadap item-item yang nilainya melebihi nilai item dalam HPS/OE.
  - (iii) Dalam hal Peserta Tender tersebut tidak bersedia menurunkan harga penawarannya menjadi sama atau lebih rendah dari penawaran terendah maka Peserta Tender dengan harga penawaran terendah ditetapkan sebagai calon pemenang setelah dilakukan upaya negosiasi terhadap item-item yang nilainya melebihi nilai item dalam HPS/OE.
- c) Dalam hal seluruh Peserta Tender dengan nilai penawaran masih lebih tinggi dibanding HPS/OE, maka dilakukan negosiasi bersamaan kepada peringkat I (pertama) sampai dengan peringkat V (kelima) HEP, atau apabila jumlah Peserta Tender kurang dari lima maka dilakukan negosiasi bersamaan kepada seluruh Peserta Tender.

Negosiasi bersamaan sebanyak maksimal 2 (dua) kali dengan ketentuan sebagai berikut:

- i. Peserta Tender yang dinegosiasi diminta untuk menyampaikan penawaran harga yang lebih rendah daripada penawaran yang diajukan sebelumnya. Penawaran harga ditandatangani Wakil Peserta Tender di atas meterai dengan nilai yang cukup dan diserahkan dalam sampul tertutup dengan mengacu pada butir B.7.b.1).
- ii. Peserta Tender yang tidak menyampaikan penawaran harga dinyatakan tidak lulus dan jaminan penawaran dicairkan.
- iii. Panitia Tender membuka penawaran harga di hadapan seluruh Wakil Peserta Tender yang mengikuti negosiasi bersamaan.
- iv. Dalam hal terdapat penawaran harga hasil negosiasi bersamaan yang telah lebih rendah atau sama dengan HPS/OE, maka:
  - i) Apabila hanya ada 1 (satu) penawaran yang lebih rendah atau sama dengan HPS/OE, terhadap Peserta Tender tersebut ditetapkan sebagai calon pemenang.
  - ii) Apabila terdapat lebih dari 1 (satu) penawaran yang lebih rendah atau sama dengan HPS/OE, dilakukan perhitungan HEP beserta normalisasi (apabila ada) terhadap Peserta Tender yang

penawarannya yang lebih rendah atau sama dengan HPS/OE, dan Peserta Tender dengan peringkat I (pertama) HEP ditetapkan sebagai calon pemenang.

- v. Dalam hal tidak ada penawaran harga hasil negosiasi bersamaan yang lebih rendah atau sama dengan HPS/OE, maka proses Tender dilanjutkan dengan negosiasi bersamaan kedua.
- vi. Dalam hal terdapat penawaran harga hasil negosiasi bersamaan kedua yang telah lebih rendah atau sama dengan HPS/OE, maka:
  - i) Apabila hanya ada 1 (satu) penawaran yang lebih rendah atau sama dengan HPS/OE, terhadap Peserta Tender tersebut ditetapkan sebagai calon pemenang.
  - ii) Apabila terdapat lebih dari 1 (satu) penawaran yang lebih rendah atau sama dengan HPS/OE, dilakukan perhitungan HEP beserta normalisasi (apabila ada) terhadap Peserta Tender yang penawarannya yang lebih rendah atau sama dengan HPS/OE, dan Peserta Tender dengan peringkat I (pertama) HEP ditetapkan sebagai calon pemenang.
- vii. Dalam hal seluruh nilai penawaran harga baru hasil negosiasi bersamaan kedua masih lebih tinggi dibanding HPS/OE, maka dapat dilakukan analisa terhadap HPS/OE.

Apabila HPS/OE telah mencerminkan harga pasar pada proses Tender maka pelelangan dinyatakan gagal.

Apabila HPS/OE belum mencerminkan harga pasar pada saat proses Tender maka dilakukan koreksi HPS/OE.

Apabila berdasarkan HPS/OE yang telah dikoreksi:

- i) Terdapat 1 (satu) atau lebih penawaran yang lebih rendah atau sama dengan HPS/OE yang telah dikoreksi, maka :
    - (i) Apabila hanya ada 1 (satu) penawaran yang lebih rendah atau sama dengan HPS/OE, terhadap Peserta Tender tersebut ditetapkan sebagai calon pemenang.
    - (ii) Apabila terdapat lebih dari 1 (satu) penawaran yang lebih rendah atau sama dengan HPS/OE, dilakukan perhitungan HEP beserta normalisasi (apabila ada) terhadap Peserta Tender yang penawarannya yang lebih rendah atau sama dengan HPS/OE, dan Peserta Tender dengan peringkat I (pertama) HEP ditetapkan sebagai calon pemenang.
  - ii) Tidak ada penawaran yang lebih rendah atau sama dengan HPS/OE yang telah dikoreksi, maka proses Tender dinyatakan gagal.
- viii. Apabila setelah dilakukan proses negosiasi pada butir bersamaan sebanyak 2 kali berdasarkan pertimbangan Pejabat Berwenang Fungsi Pengadaan masih dapat diupayakan untuk mendapatkan penurunan harga yang lebih maksimal, maka dapat dilakukan negosiasi lebih lanjut.
- 2) *Negosiasi e-Reverse Auction (e-RA)*
- a) *e-RA* merupakan salah satu metode negosiasi yang dilakukan secara transparan dengan memanfaatkan jaringan elektronik, di mana Peserta Tender yang telah lulus pada tahap administrasi dan teknis berkompetisi secara *real-time*, dengan cara menyampaikan penawaran harga lebih dari

satu kali dan bersifat menurun dalam suatu jangka waktu yang telah ditentukan melalui media elektronik (*online*). Penggunaan *e-RA* dapat dilakukan kepada Peserta Tender yang telah lulus evaluasi administrasi dan evaluasi teknis yang dilakukan secara manual, namun dalam hal penyampaian penawaran dilakukan melalui sistem *e-RA*. *e-RA* dapat digunakan pada metode Tender 2 sampul dan Tender 2 tahap.

- b) Pelaksanaan *e-RA* dimaksudkan untuk mendapatkan harga penawaran yang lebih kompetitif dan mencerminkan harga pasar, melalui suatu proses yang lebih efisien, dengan memberikan kesempatan yang lebih luas bagi Peserta Tender untuk dapat mengajukan penawaran terbaik, mengikuti prinsip *auction*, yaitu nilai penawaran terbaik menjadi pemenang Tender.
- c) Dilakukan melalui metode pelelangan atau pemilihan langsung.
- d) Tidak boleh digunakan untuk Tender jasa tenaga kerja dan jasa boga (*catering*).
- e) Pelaksanaan *e-RA* dilakukan hanya pada tahap negosiasi penawaran harga.
- f) Peserta Tender harus memahami, mempunyai kemampuan dan mematuhi tatacara *e-RA* yang ditetapkan oleh Perusahaan.
- g) Selama dalam proses *auction*, identitas penawar harga harus dirahasiakan.
- h) Pemenang *e-RA* adalah peserta dengan penawaran harga terendah dan sudah sama atau dibawah HPS/OE yang ditetapkan oleh Perusahaan.
- i) Dalam hal telah dilakukan revisi HPS/OE namun penawaran dari peserta *e-RA* masih di atas HPS/OE, maka Tender dinyatakan gagal.
- j) Harga yang didapat dari negosiasi menggunakan *e-RA*:
  - i. Merupakan harga yang bersifat final yang diterima dari Peserta Tender tanpa adanya proses negosiasi selanjutnya.
  - ii. Harga penawaran Peserta Tender dicantumkan dalam berita acara hasil negosiasi menggunakan *e-RA* dan disampaikan kepada seluruh Peserta Tender yang mengikuti proses negosiasi ini.
- f. Dalam hal terjadi Keadaan Khusus atau hal lainnya, maka Perusahaan dapat melakukan negosiasi kepada Peserta Tender sesuai dengan ketentuan yang diatur di dalam STK terkait.

---

## 11. PENGUSULAN CALON PEMENANG

Panitia Tender mengusulkan 1 (satu) calon pemenang untuk setiap Paket Tender/sub Paket Tender yang telah memasukkan penawaran terbaik bagi Perusahaan.

Dalam hal digunakan sistem perjanjian dengan beberapa Penyedia Barang/Jasa (Multi Standing Agreement/MSA) atau Kontrak dengan harga satuan secara itemized calon pemenang yang diusulkan dapat lebih dari satu.

---

## 12. KEPUTUSAN PENETAPAN PEMENANG

Berdasarkan usulan Panitia Tender, Pejabat Berwenang sesuai pelimpahan otorisasi yang berlaku segera menetapkan pemenang Tender.

---

### 13. PENGUMUMAN PEMENANG TENDER

Panitia Tender mengumumkan berdasarkan keputusan Pejabat Berwenang tentang penetapan pemenang Tender kepada para Peserta Tender melalui pemberitahuan secara tertulis kepada para Peserta Tender.

---

### 14. SANGGAHAN PESERTA TENDER

- a. Sanggahan hanya dapat dilakukan oleh Peserta Tender dan hanya dapat diajukan pada masa sanggah dengan melampirkan bukti yang benar dan secara legal dapat dipertanggungjawabkan.
- b. Sanggahan hanya dapat diajukan terhadap:
  - 1) Hasil evaluasi teknis pada Tender sistem pemasukan dokumen dua sampul atau dua tahap; dan/atau
  - 2) Keputusan penetapan calon pemenang Tender
- c. Materi sanggahan hanya dapat diajukan terhadap:
  - 1) Penyimpangan atas ketentuan dan prosedur yang ditetapkan dalam Dokumen Tender;
  - 2) Rekayasa proses Tender yang dapat dibuktikan sehingga menghalangi terjadinya persaingan yang sehat;
  - 3) Penyalahgunaan wewenang oleh Panitia Tender dan/atau Pejabat Berwenang; atau
  - 4) Keberatan atas hasil evaluasi yang tercantum dalam pengumuman.
- d. Permintaan penjelasan dan pertanyaan tertulis atas hasil evaluasi Panitia Tender oleh Peserta Tender juga dikategorikan sebagai sanggahan.
- e. Sanggahan yang disampaikan diluar ketentuan pada butir B.14.c. di atas menjadi bahan evaluasi Panitia Tender. Panitia Tender tidak berkewajiban untuk menanggapi sanggahan yang diajukan diluar ketentuan pada butir B.14.c tersebut dan proses Tender dapat dilanjutkan.
- f. Peserta Tender sebagaimana dimaksud pada butir B.14.a di atas adalah yang memenuhi ketentuan sebagai berikut:
  - 1) Pada sistem satu sampul, sanggahan hanya dapat diajukan oleh Peserta Tender yang mengajukan penawaran;
  - 2) Pada sistem dua sampul, untuk hasil evaluasi teknis sanggahan hanya dapat diajukan oleh Peserta Tender yang mengajukan penawaran. Sedangkan untuk penetapan calon pemenang Tender, sanggahan hanya dapat diajukan oleh Peserta Tender yang lulus evaluasi teknis dan dibuka dokumen penawaran harga; dan
  - 3) Pada sistem dua tahap, untuk hasil evaluasi teknis sanggahan hanya dapat diajukan oleh Peserta Tender yang mengajukan penawaran. Sedangkan untuk penetapan calon pemenang hanya dapat diajukan oleh Peserta Tender yang lulus evaluasi teknis dan menyampaikan penawaran harga.
- g. Sanggahan terhadap hasil evaluasi teknis tidak diberlakukan dalam pelelangan dan/atau pemilihan langsung apabila dalam sistem dua sampul, hanya terdapat satu Peserta Tender yang mengajukan penawaran dan lulus evaluasi teknis.

- h. Sanggahan terhadap penetapan calon pemenang Tender tidak diberlakukan apabila:
- 1) Dalam sistem dua sampul, hanya terdapat satu peserta yang lulus evaluasi teknis, serta lulus evaluasi harga dan dicapai kesepakatan harga;
  - 2) Dalam pelelangan ulang dan/atau pemilihan langsung sistem satu sampul hanya terdapat satu Peserta Tender yang mengajukan penawaran; atau
  - 3) Dalam pelelangan ulang sistem dua tahap, hanya terdapat satu peserta yang mengajukan penawaran harga serta lulus evaluasi harga dan dicapai kesepakatan harga.
- i. Masa sanggah
- 1) Masa sanggah untuk proses pelelangan dengan menggunakan sistem penyampaian dokumen penawaran satu sampul adalah 2 (dua) hari kerja setelah tanggal pengumuman hasil Tender.
  - 2) Sanggahan dalam pelelangan dengan sistem penyampaian dokumen penawaran dua sampul atau dua tahap dapat dilakukan terhadap:
    - a) Hasil evaluasi teknis harus diajukan dalam waktu 2 (dua) hari kerja terhitung setelah tanggal pengumuman hasil evaluasi teknis; dan
    - b) Penetapan pemenang Tender harus diajukan dalam waktu 2 (dua) hari kerja terhitung setelah tanggal pengumuman penetapan calon pemenang.

Sanggahan tentang hasil evaluasi teknis yang diajukan setelah pengumuman penetapan pemenang Tender akan diabaikan.
- j. Peserta Tender yang mengajukan sanggahan menyampaikan surat sanggahan yang dilengkapi dokumen pendukung sanggahan dan jaminan sanggahan sesuai Bab VIII kepada Panitia Tender.
- 1) Apabila sanggahan tidak terbukti, jaminan sanggahan dicairkan dan akan dikenakan sanksi sesuai peraturan Perusahaan yang berlaku.
  - 2) Jaminan sanggahan dikembalikan kepada Peserta Tender apabila sanggahan terbukti benar.
- k. Tanggapan atas sanggahan
- 1) Sebelum menanggapi sanggahan, Panitia Tender melakukan penelitian atas proses Tender dan/atau hasil evaluasi Tender.
  - 2) Dalam menanggapi sanggahan, Panitia Tender dapat:
    - a) mengundang rapat dengan Peserta Tender yang mengajukan sanggahan; atau
    - b) memberikan tanggapan secara tertulis paling lambat 2 (dua) hari kerja terhitung setelah tanggal diterimanya sanggahan oleh Panitia Tender.

Rapat sebagaimana butir B.14.k.2) di atas dituangkan dalam risalah rapat tanggapan sanggahan. Undangan untuk rapat ini dikategorikan juga sebagai tanggapan.
  - 3) Dengan tetap tunduk pada ketentuan pada butir B.14.e. di atas, apabila sampai dengan batas waktu 4 (empat) hari kerja tidak ditanggapi, dapat diajukan sanggahan ulang kepada Pejabat Berwenang Perusahaan ditembuskan kepada fungsi pengawasan internal Perusahaan.
- l. Tanggapan atas sanggahan yang disampaikan Panitia Tender bersifat final.

- m. Proses penunjukan pemenang Tender harus ditangguhkan sampai tanggapan atas sanggahan diberikan.
- n. Proses Tender dilanjutkan dengan penunjukan pemenang Tender, apabila:
  - 1) Tidak ada sanggahan dalam batas waktu yang telah ditentukan;
  - 2) Sanggahan telah ditanggapi dan diyakini tidak benar; atau
  - 3) Sanggahan yang diajukan tidak sesuai dengan ketentuan di atas dan/atau materi sanggahan tidak dapat dibuktikan kebenarannya oleh penyanggah.
- o. Apabila sanggahan ternyata benar, maka terhadap keputusan yang ada akan dilakukan evaluasi ulang serta mengumumkan koreksi hasil evaluasi kepada seluruh Peserta Tender dan jaminan sanggahan dikembalikan kepada penyanggah.

---

## 15. PENUNJUKAN PEMENANG

- a. Penunjukan pemenang Tender diterbitkan oleh Panitia Tender dan dikirimkan kepada pemenang Tender.
- b. Peserta yang ditunjuk sebagai pemenang wajib menerima penunjukan tersebut paling lambat 3 (tiga) hari kerja terhitung setelah tanggal surat penunjukan pemenang Tender dan apabila mengundurkan diri, maka dikenakan sanksi sesuai panduan Pedoman ini dan jaminan penawarannya dicairkan.
- c. Dalam hal pemenang Tender yang ditunjuk mengundurkan diri, tidak bersedia ditunjuk sebagai pemenang Tender dalam waktu sebagaimana ditetapkan dalam butir B.15.b. di atas, atau tidak memberikan jawaban, atau tidak memberi kepastian bersedia ditunjuk sebagai pemenang Tender dalam batas waktu sesuai butir B.15.b. di atas, maka penunjukan pemenang Tender dilakukan kepada urutan berikutnya dengan ketentuan:
  - 1) Apabila harga penawaran peringkat berikutnya lebih tinggi dari HPS/OE atau HPS/OE yang telah dikoreksi sebelumnya, maka dilakukan negosiasi.  
Harga penawarannya atau harga setelah negosiasi tidak melebihi HPS/OE atau HPS/OE yang telah dikoreksi sebelumnya.
  - 2) Masa penawaran calon pemenang Tender urutan berikutnya masih berlaku atau sudah diperpanjang masa berlakunya.
  - 3) Proses penunjukan pemenang kepada urutan berikutnya tidak perlu melalui tahapan pengumuman calon pemenang Tender dan sanggahan.
  - 4) Apabila pemenang Tender urutan berikutnya telah ditunjuk sesuai dengan harga penawarannya atau hasil negosiasi lanjutannya namun kemudian mengundurkan diri, maka akan dikenakan sanksi sesuai panduan Pedoman ini, dan jaminan penawarannya dicairkan.
  - 5) Apabila hingga calon pemenang peringkat ketiga tidak bersedia ditunjuk sebagai pemenang Tender, maka selanjutnya Tender dinyatakan gagal.
- d. Dalam hal calon pemenang tidak menyampaikan jaminan pelaksanaan dalam jangka waktu yang ditentukan pada Bab IX, maka Perusahaan dapat mencairkan jaminan penawaran (apabila jaminan penawaran dipersyaratkan) dan melakukan penunjukan pemenang Tender kepada urutan berikutnya sesuai dengan ketentuan dalam butir B.15.c. di atas. Calon pemenang Tender tersebut tetap dikenakan sanksi sesuai panduan Pedoman ini.



---

## 16. PENANDATANGANAN KONTRAK

Penandatanganan Kontrak dilakukan segera setelah calon pemenang Tender menerima penunjukan pemenang dan menyampaikan jaminan pelaksanaan. Dalam hal calon pemenang Tender peringkat pertama tidak bersedia melakukan penandatanganan Kontrak, maka Perusahaan dapat mencaikan jaminan pelaksanaan/jaminan penawaran dan melakukan penunjukan pemenang Tender kepada urutan berikutnya sesuai dengan ketentuan dalam butir B.15.c. di atas. Calon pemenang Tender tersebut tetap dikenakan sanksi sesuai panduan Pedoman ini.

---

## 17. PELELANGAN GAGAL

Pelelangan dinyatakan gagal apabila:

- a. Calon Peserta Tender yang mendaftar dan mengambil dokumen penilaian kualifikasi kurang dari 3 (tiga);
- b. Calon Peserta Tender yang menyampaikan dokumen penilaian kualifikasi kurang dari 2 (dua);
- c. Calon Peserta Tender yang lulus penilaian kualifikasi kurang dari 2 (dua);
- d. Peserta Tender yang mengambil Dokumen Tender kurang dari 2 (dua);
- e. Peserta Tender yang mengikuti rapat penjelasan kurang dari 2 (dua) untuk pelelangan dengan persyaratan kehadiran wajib pada rapat pemberian penjelasan, kecuali diatur lain dalam Dokumen Tender;
- f. Pada tahap pemasukan penawaran:
  - 1) Pada sistem 1 (satu) sampul dan 2 (dua) sampul, tidak ada Peserta Tender yang menyampaikan penawaran;
  - 2) Pada sistem dua tahap:
    - a) Pada tahap I (pertama), Peserta Tender yang menyampaikan penawaran kurang dari 2 (dua); dan
    - b) Pada tahap II (kedua) tidak ada yang menyampaikan penawaran.
- g. Pada tahap evaluasi penawaran:
  - 1) Tidak ada penawaran yang memenuhi persyaratan teknis dan/atau harga;
  - 2) Pada pelelangan sistem dua tahap, yang lulus evaluasi teknis hanya satu;
  - 3) Tidak tercapai kesepakatan harga pada proses negosiasi setelah dilakukan analisa terhadap HPS/OE;
  - 4) Pelaksanaan evaluasi Tender terbukti tidak sesuai dengan ketentuan Dokumen Tender dan panduan Pedoman ini;
  - 5) Anggaran yang dialokasikan tidak mencukupi; atau
  - 6) Peserta Tender peringkat pertama, kedua dan ketiga tidak bersedia ditunjuk sebagai pelaksana pekerjaan.
- h. Pelaksanaan Tender tidak sesuai dengan ketentuan Dokumen Tender dan panduan Pedoman.

Dalam hal pelelangan awal dinyatakan gagal, Panitia Tender melakukan satu kali pelelangan ulang merujuk pada ketentuan pelelangan ulang sebagaimana diatur pada ketentuan butir B.18 dan Panitia Tender membuat risalah pelelangan gagal.

---

## 18. PELELANGAN ULANG

- a. Pelelangan ulang dimulai sesegera mungkin setelah pelelangan awal dinyatakan gagal.
- b. Pelelangan ulang dapat dilaksanakan dengan:
  - 1) Mengikutsertakan Peserta Tender lama dan dapat mengikutsertakan Peserta Tender baru dengan melakukan pengumuman kembali sesuai ketentuan butir B.1 di atas. Peserta Tender lama yang sudah lulus penilaian kualifikasi harus mendaftar ulang namun tidak dilakukan penilaian kualifikasi kembali. Sedangkan terhadap Calon Peserta Tender lama yang tidak lulus penilaian kualifikasi atau Calon Peserta Tender baru akan dilakukan penilaian kualifikasi; atau
  - 2) Perusahaan dapat juga hanya mengundang Peserta Tender lama yang telah lulus penilaian kualifikasi apabila jumlah Peserta Tender yang lulus penilaian kualifikasi sekurang-kurangnya 2 (dua).
- c. Dalam pelaksanaan pelelangan ulang dapat mempergunakan HPS/OE baru dalam hal pelelangan awal gagal dikarenakan tidak ada kesepakatan harga penawaran terhadap HPS/OE dan/atau dilakukan perubahan Lingkup Kerja.
- d. Dalam pelelangan awal yang menggunakan sistem dua tahap dinyatakan gagal oleh karena:
  - 1) Tidak ada peserta yang menyampaikan penawaran harga;
  - 2) Penawaran harga yang masuk tidak ada yang memenuhi syarat; atau
  - 3) Negosiasi tidak menghasilkan kesepakatan harga.

Pada pelelangan ulang dapat dilakukan untuk tahap II (kedua) saja, dengan mengundang kembali seluruh Peserta Tender yang penawarannya telah dinyatakan memenuhi persyaratan teknis. Khusus untuk pelelangan gagal yang disebabkan kondisi dalam butir B.18.d.2) di atas, harga penawaran yang dicantumkan dalam dokumen penawaran harga tidak boleh melebihi harga penawaran sebelumnya.
- e. Pelelangan dinyatakan gagal dalam hal tidak ada Peserta Tender yang lulus pada evaluasi administrasi dokumen penawaran harga dalam sistem dua sampul. Selanjutnya, pelelangan ulang dapat dilakukan dengan meminta Peserta Tender yang telah lulus evaluasi teknis untuk memasukan dokumen penawaran harga kembali dalam jangka waktu yang ditentukan dengan ketentuan tidak boleh mengubah hal-hal sebagai berikut:
  - 1) Syarat minimal TKDN;
  - 2) Dokumen penawaran teknis dan kesepakatan teknis; dan
  - 3) Ketentuan dan syarat umum Kontrak.

Khusus terhadap harga penawaran yang baru tidak boleh melebihi harga penawaran sebelumnya. Panitia Tender melakukan evaluasi kembali terhadap dokumen penawaran harga yang baru.
- f. Dalam hal Calon Peserta Tender yang mendaftar atau yang mengambil dokumen penilaian kualifikasi jumlahnya kurang dari 3 (tiga) atau yang menyampaikan dokumen penilaian kualifikasi atau yang lulus penilaian kualifikasi jumlahnya kurang dari 2 (dua), maka Panitia Tender melakukan tahapan Tender selanjutnya;

- g. Apabila Penyedia Barang/Jasa yang mengambil Dokumen Tender atau yang menghadiri rapat pemberian penjelasan atau yang menyampaikan dokumen penawaran jumlahnya hanya 1 (satu), maka Panitia Tender melakukan tahapan Tender selanjutnya dengan menggunakan tata cara penunjukan langsung;
- h. Dalam hal pelelangan ulang mengalami kegagalan disebabkan oleh hal berikut:
  - 1) Tidak ada Penyedia Barang/Jasa yang mendaftar;
  - 2) Tidak ada yang mengambil dokumen penilaian kualifikasi;
  - 3) Tidak ada yang menyampaikan dokumen penilaian kualifikasi;
  - 4) Tidak ada yang lulus penilaian kualifikasi;
  - 5) Tidak ada yang mengambil Dokumen Tender;
  - 6) Tidak ada yang menghadiri rapat pemberian penjelasan;
  - 7) Tidak ada yang menyampaikan penawaran;
  - 8) Tidak ada yang lulus evaluasi teknis; atau
  - 9) Harga penawaran hasil negosiasi masih lebih tinggi dibanding HPS/OE atau HPS/OE yang telah dikoreksi sebelumnya.

Maka, proses dapat dilanjutkan dengan pemilihan langsung dengan tidak mempersyaratkan batasan minimal TKDN;

- i. Apabila dari seluruh Peserta Tender yang lulus evaluasi teknis tidak ada yang memenuhi persyaratan komersial selain dari persyaratan yang masih dapat diperbaiki sesuai ketentuan butir B.7.b. di atas maka diberikan kesempatan kepada Peserta Tender untuk memasukkan dokumen penawaran harga kembali.

Penawaran harga kembali tersebut harus disampaikan dalam jangka waktu yang ditentukan Panitia Tender dengan ketentuan tidak boleh mengubah hal-hal sebagai berikut:

- 1) Syarat minimal TKDN;
- 2) Dokumen penawaran teknis dan kesepakatan teknis; dan
- 3) Ketentuan dan syarat umum Kontrak;

Khusus terhadap harga penawaran yang baru tidak boleh melebihi harga penawaran sebelumnya. Panitia Tender melakukan evaluasi kembali terhadap dokumen penawaran harga yang baru.

- j. Dalam hal Panitia Tender telah melaksanakan kondisi pada butir B.18.f. hingga butir B.18.i. di atas namun tidak diperoleh calon pemenang Tender maka dapat dilanjutkan dengan Tender baru.

---

## 19. PEMBATALAN PELELANGAN

Pembatalan pelelangan sedapat mungkin dihindari. Pembatalan pelelangan harus dilengkapi dengan justifikasi yang ditandatangani oleh Pejabat Berwenang dan memenuhi minimal salah satu kondisi berikut:

- a. Perubahan rencana kerja;
- b. Merupakan keputusan pengadilan yang sudah berkekuatan hukum tetap atau putusan sela atas pelaksanaan pelelangan tersebut;

- c. Proses pelelangan terbukti tidak dilaksanakan sesuai ketentuan panduan Pedoman ini, peraturan dan/atau perundangan-undangan yang berlaku;
- d. Berdasarkan keputusan Pimpinan Tertinggi Perusahaan yang didukung bukti-bukti yang dapat dipertanggungjawabkan telah terjadi pelanggaran etika yang melibatkan pekerja Perusahaan;
- e. Anggaran yang dialokasikan oleh Perusahaan tidak mencukupi;
- f. Perubahan kriteria yang ditetapkan pada tahapan sebelumnya yaitu pada pengumuman Tender, penilaian kualifikasi atau evaluasi penawaran yang telah ditetapkan dalam Dokumen Tender; atau
- g. Dalam keadaan tertentu berdasarkan pertimbangan Perusahaan.

Dalam hal Tender dinyatakan batal, dapat dilanjutkan dengan proses Tender baru.

---

## 20. TENGGANG WAKTU PROSES TENDER

- a. Jangka waktu pengumuman pelelangan yang diumumkan melalui papan pengumuman resmi dan/atau laman Perusahaan minimal 3 (tiga) hari kerja.
- b. Masa pendaftaran atau pengambilan dokumen penilaian kualifikasi sekurang-kurangnya 2 (dua) hari kerja setelah tanggal awal pengumuman.
- c. Keberatan atas ketidaklulusan Calon Peserta Tender diajukan paling lambat 1 (satu) hari kerja setelah pengumuman hasil penilaian kualifikasi.
- d. Hari akhir pengambilan Dokumen Tender sekurang-kurangnya 2 (dua) hari kerja setelah tanggal undangan pengambilan Dokumen Tender, kecuali pengambilan dokumen Tender dilakukan melalui email atau media elektronik lainnya.
- e. Hari pemberian penjelasan setelah hari terakhir pengambilan Dokumen Tender.
- f. Hari pemasukan dokumen penawaran sekurang-kurangnya 3 (tiga) hari kerja setelah hari terakhir pemberian penjelasan termasuk penjelasan/dokumen tambahan dari Panitia Tender.
- g. Masa sanggah untuk proses pelelangan dengan menggunakan sistem penyampaian dokumen penawaran 1 (satu) sampul dan 2 (dua) sampul adalah 2 (dua) hari kerja setelah tanggal pengumuman hasil evaluasi teknis dan/atau pengumuman penetapan calon pemenang.

Dalam hal sanggahan yang disampaikan sudah memenuhi ketentuan dalam panduan Pedoman ini, Panitia Tender harus menanggapi selambat-lambatnya 2 (dua) hari kerja terhitung sejak diterimanya surat sanggahan.

## C. PENUNJUKAN LANGSUNG

Pada dasarnya tata cara pelaksanaan penunjukan langsung adalah sama dengan tata cara pelaksanaan pemilihan langsung, kecuali:

1. Dilakukan—dengan mengirimkan undangan tertulis kepada 1 (satu) Penyedia Barang/Jasa yang memiliki SPDA dari CIVD atau surat keterangan terdaftar dari Perusahaan/Pertamina yang masih berlaku, memenuhi kompetensi teknis dan K3LLnya sesuai dengan yang dibutuhkan Perusahaan.
2. Pembukaan penawaran tidak harus dihadiri oleh Peserta Tender. Dalam hal tidak dihadiri oleh Peserta Tender, berita acara pembukaan penawaran hanya ditandatangani oleh anggota Panitia Tender.

3. Setelah pemasukan dokumen penawaran, Panitia Tender dapat meminta tambahan dokumen pendukung penawaran.
4. Sebelum negosiasi harga dapat dilakukan Klarifikasi dan negosiasi aspek lainnya termasuk apabila pernyataan TKDN yang ditawarkan lebih rendah dari persyaratan minimal yang ditetapkan. Negosiasi tidak boleh mengubah sasaran pekerjaan.
5. Setelah dilakukan klarifikasi dan negosiasi sesuai butir C.4. di atas disepakati maka proses dilanjutkan ke tahap berikutnya. Apabila tidak disepakati maka proses tender dinyatakan gagal.
6. Tidak ada masa sanggah.

## **BAB VIII** **JAMINAN**

### **A. KETENTUAN UMUM**

1. Jaminan terdiri dari jaminan penawaran, jaminan pelaksanaan, jaminan sanggahan, dan jaminan pemeliharaan.
2. Jaminan harus diterbitkan oleh Bank Umum Nasional (tidak termasuk Bank Perkreditan Rakyat/BPR) atau diterbitkan oleh Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI)/Indonesian Eximbank yang beroperasi di wilayah negara Republik Indonesia.
3. Penerbit jaminan tidak masuk ke dalam daftar penerbit jaminan bermasalah dalam pencairan jaminan di Perusahaan.
4. Jenis mata uang jaminan harus sama dengan jenis mata uang yang dipersyaratkan Perusahaan.
5. Dibuat dalam Bahasa Indonesia atau dua bahasa, yang salah satunya adalah Bahasa Indonesia.
6. Format, isi, dan klausul jaminan sekurang-kurangnya terdiri atas:
  - a. Nilai jaminan harus memenuhi ketentuan batas nilai jaminan;
  - b. Persyaratan *unconditional bond*, sehingga dapat dicairkan tanpa menunggu penyelesaian antara pihak penjamin dengan pihak Prinsipal/ Penyedia Barang/Jasa sesuai pasal 1832 KUH Perdata dan menyimpang dari pasal 1831 Perdata; dan
  - c. Masa berlaku jaminan.

### **B. JAMINAN PENAWARAN**

1. Jaminan penawaran dipersyaratkan untuk pelelangan dengan nilai HPS/OE lebih dari Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar Rupiah).
2. Nilai jaminan penawaran sebesar minimal 1% (satu persen) dari nilai penawaran.
3. Penyampaian jaminan penawaran asli dengan cara:
  - a. Dimasukkan dalam sampul penawaran harga dan disampaikan bersamaan dengan dokumen penawaran; atau
  - b. Dalam hal diatur dalam Dokumen Tender, dapat disampaikan secara langsung pada saat rapat pembukaan penawaran harga kepada Panitia Tender dalam amplop tertutup. Jaminan penawaran harus sudah diterbitkan paling lambat pada tanggal penutupan pemasukan dokumen penawaran.
4. Ketentuan terkait masa berlaku jaminan penawaran:
  - a. Masa berlaku jaminan penawaran minimal mencakup masa berlaku penawaran.
  - b. Dalam hal masa berlaku jaminan penawaran akan habis sedangkan proses Tender belum selesai atau Kontrak belum dapat diterbitkan, maka sebelum berakhirnya masa berlaku jaminan penawaran, Panitia Tender harus meminta Peserta Tender untuk memperpanjang masa berlaku jaminan penawaran tersebut sampai dengan perkiraan terbitnya Kontrak.
  - c. Permintaan perpanjangan jaminan penawaran ini harus disertai dengan batas waktu penyerahan.

- d. Masa berlaku perpanjangan jaminan penawaran selambat-lambatnya dimulai pada saat habisnya masa berlaku jaminan penawaran sebelumnya sampai dengan berakhirnya masa berlaku penawaran yang diperpanjang.

Jika Peserta Tender tidak bersedia memperpanjang jaminan penawaran, maka Peserta Tender dinyatakan tidak lulus.

5. Dalam hal Peserta Tender membatalkan penawaran, mengundurkan diri pada tahap evaluasi dokumen penawaran, dan/atau berdasarkan ketentuan lain yang diatur pada panduan Pedoman ini, maka jaminan penawaran Peserta Tender dicairkan.

### C. JAMINAN PELAKSANAAN

1. Jaminan pelaksanaan wajib diserahkan untuk Kontrak yang bernilai lebih dari Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) dengan nilai jaminan pelaksanaan minimal sebesar 5% (lima persen) dari nilai Kontrak.
2. Kewajiban menyerahkan jaminan pelaksanaannya dikecualikan untuk Kontrak berikut:
  - a. Pemenuhan kebutuhan barang/jasa melalui metode Sinergi Pertamina *Incorporated* yang melibatkan Pertamina, Anak Perusahaan Pertamina, dan/atau Perusahaan Terafiliasi Pertamina;
  - b. Swakelola;
  - c. Sewa perumahan, perkantoran atau pergudangan;
  - d. *Event Organizer*;
  - e. Pekerjaan yang dilaksanakan oleh *Sole Source* (Pabrikan, Agen Tunggal dan Distributor Tunggal yang mendapatkan penunjukan langsung dari *main manufacture*); atau
  - f. Jasa Konsultansi perorangan.
3. Ketentuan penyerahan jaminan pelaksanaan:
  - a. Diserahkan oleh Penyedia Barang/Jasa kepada Perusahaan sebelum Kontrak ditandatangani.
  - b. Dalam hal diterbitkan Surat Perintah Pelaksanaan Pekerjaan Mendahului Kontrak (SP3MK), maka jaminan pelaksanaan harus diserahkan selambat-lambatnya 7 (tujuh) hari kerja setelah SP3MK ditandatangani.
  - c. Apabila Penyedia Barang/Jasa gagal menyerahkan jaminan pelaksanaan pada waktu yang ditentukan perusahaan tanpa pemberitahuan yang disertai dengan alasan yang dapat diterima Perusahaan, maka Perusahaan dapat menggunakan haknya untuk menunjuk pemenang urutan berikutnya tanpa melalui tahapan pengumuman calon pemenang Tender dan sanggahan.
4. Masa berlaku jaminan pelaksanaan minimal mencakup jangka waktu pelaksanaan Kontrak, termasuk namun tidak terbatas pada masa verifikasi realisasi TKDN Kontrak pada pekerjaan jasa.
5. Apabila jaminan pelaksanaan ditentukan hanya berlaku sampai pada masa pelaksanaan pekerjaan, sedangkan masih terdapat masa pemeliharaan, maka retensi diperhitungkan di akhir termin pembayaran yang besaran nilainya sesuai yang diatur dalam Kontrak.
6. Untuk Kontrak yang berjangka waktu lebih dari satu tahun (*multi years*), jaminan pelaksanaan dapat ditetapkan sebagai berikut:

- a. Pada tahun kesatu  
Nilai jaminan pelaksanaan diperhitungkan dari total nilai Kontrak;  
Masa berlaku jaminan pelaksanaan minimal mencakup jangka waktu pelaksanaan Kontrak, termasuk namun tidak terbatas pada masa verifikasi realisasi TKDN Kontrak pada pekerjaan jasa.
  - b. Pada tahun kedua dan/atau tahun berikutnya  
Jaminan pelaksanaan dapat disesuaikan/diperbarui setiap tahun dengan memberikan jaminan pelaksanaan baru dimana nilainya diperhitungkan dari nilai sisa Kontrak. Masa berlaku jaminan pelaksanaan minimal mencakup jangka waktu pelaksanaan Kontrak, termasuk namun tidak terbatas pada masa verifikasi realisasi TKDN Kontrak pada pekerjaan jasa dan tidak terputus dari jaminan pelaksanaan sebelumnya;
  - c. Ketentuan pada butir C.6.a. dan butir C.6.b. di atas tidak berlaku untuk Pekerjaan Konstruksi/Pekerjaan Konstruksi Terintegrasi (EPC/EPCI/FPCI), Kontrak *lump sum* dan Kontrak *turnkey*.
7. Untuk amandemen Kontrak:
- a. Apabila terjadi penambahan nilai Kontrak maka:
    - 1) Untuk Kontrak *lump sum* dan *turnkey* jaminan pelaksanaan harus diperbarui dimana nilainya diperhitungkan terhadap nilai total Kontrak dengan besaran persentase yang sama dan aslinya harus diserahkan ke Pengelola Pengadaan.
    - 2) Untuk Kontrak lainnya, jaminan pelaksanaan harus diperbaharui dimana nilainya diperhitungkan terhadap penambahan nilai Kontrak dan sisa nilai pekerjaan yang belum dilaksanakan dengan persentase yang sama dan aslinya harus diserahkan ke Pengelola Pengadaan.

Apabila nilai jaminan pelaksanaan yang ada masih mencukupi sebagai jaminan atas total nilai penambahan nilai Kontrak dan sisa nilai pekerjaan yang belum dilaksanakan, maka Penyedia Barang/Jasa dapat tidak menyerahkan jaminan pelaksanaan baru.
  - b. Apabila terjadi perpanjangan jangka waktu pelaksanaan pekerjaan maka jaminan pelaksanaan harus diperpanjang/diperbarui dan aslinya harus diserahkan ke Pengelola Pengadaan, dengan masa perpanjangan mengacu pada butir C.4. di atas.
8. Dalam hal Pelaksana Kontrak mengundurkan diri atau oleh Perusahaan dinilai tidak dapat memenuhi ketentuan dan kewajiban dalam Kontrak sehingga Kontrak harus diputus/dihentikan sebelum berakhirnya masa Kontrak, maka jaminan pelaksanaan dapat dicairkan.
9. Jaminan pelaksanaan dapat diambil oleh Pelaksana Kontrak dengan syarat:
- a. Setelah penyelesaian seluruh pekerjaan jasa/penyerahan barang sesuai ketentuan dalam Kontrak;
  - b. Setelah dipenuhinya seluruh persyaratan penutupan Kontrak (untuk Kontrak jasa);
  - c. Setelah pembuktian pencapaian target TKDN jasa disepakati;
  - d. Seluruh penalti telah diselesaikan; dan
  - e. Setelah diterima jaminan pemeliharaan (apabila diperlukan).



#### **D. JAMINAN SANGGAHAN**

1. Jaminan sanggahan merupakan jaminan yang diberikan oleh Peserta Tender pada saat mengajukan sanggahan.
  - a. Untuk nilai Tender sampai dengan Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar Rupiah), jaminan sanggahan ditetapkan senilai Rp50.000.000,00 (lima puluh juta Rupiah).
  - b. Untuk nilai Tender lebih besar dari Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar Rupiah) jaminan sanggahan ditetapkan senilai Rp75.000.000,00 (tujuh puluh lima juta Rupiah).
2. Selain ketentuan butir A.2. di atas, jaminan sanggahan dapat berupa cek perjalanan (*travel cheque*) atau transfer tunai (*cash transfer*).

#### **E. JAMINAN PEMELIHARAAN**

1. Bagi Pekerjaan Konstruksi, dapat disyaratkan untuk menahan sebagian pembayaran atas penyerahan barang atau hasil pekerjaan sebesar 5% (lima persen) dari total nilai Kontrak sebagai jaminan selama masa pemeliharaan. Dalam hal Pekerjaan Konstruksi yang bersifat kompleks, besarnya pembayaran yang ditahan ditetapkan sebesar 10% (sepuluh persen).
2. Sebagai pengganti ditahannya sebagian nilai pembayaran terakhir pada butir E.1. di atas, dapat disepakati kewajiban pemeliharaan menggunakan surat jaminan pemeliharaan yang diterbitkan oleh Bank Umum BUMN/BUMD.
3. Apabila pekerjaan telah selesai 100% (seratus persen) maka kewajiban pemeliharaan dilaksanakan sebagai berikut:
  - a. Bagi Pekerjaan Konstruksi yang tidak bersifat kompleks:
    - 1) Dalam hal Perusahaan melakukan pembayaran sebesar 95% (sembilan puluh lima persen) dari nilai Kontrak, maka Perusahaan menahan sebesar 5% (lima persen) dari nilai Kontrak sebagai retensi selama masa pemeliharaan; atau
    - 2) Dalam hal Perusahaan akan melakukan pembayaran sebesar 100% (seratus persen) dari nilai Kontrak, maka Penyedia Barang/Jasa harus menyerahkan surat jaminan pemeliharaan sebesar 5% (lima persen) dari nilai Kontrak sebelum pembayaran 100% (seratus persen) tersebut dilakukan.
  - b. Bagi Pekerjaan Konstruksi yang bersifat kompleks:
    - 1) Dalam hal Perusahaan melakukan pembayaran sebesar 90% (sembilan puluh persen) dari nilai Kontrak, maka Perusahaan menahan pembayaran sebesar 10% (sepuluh persen) dari nilai Kontrak sebagai retensi selama masa pemeliharaan; atau
    - 2) Dalam hal Perusahaan akan melakukan pembayaran sebesar 100% (seratus persen) dari nilai Kontrak, maka Penyedia Barang/Jasa harus menyerahkan surat jaminan pemeliharaan sebesar 10% (sepuluh persen) dari nilai Kontrak sebelum pembayaran 100% (seratus persen) tersebut dilakukan.
4. Masa berlaku jaminan pemeliharaan minimal sama dengan masa pemeliharaan.
5. Apabila Pelaksana Kontrak tidak melaksanakan kewajiban pemeliharaan selama masa pemeliharaan sebagaimana mestinya maka Perusahaan berhak menggunakan uang retensi atau mencairkan jaminan pemeliharaan untuk membiayai perbaikan atau pemeliharaan.

## **F. PENCAIRAN JAMINAN**

1. Jaminan penawaran, jaminan pelaksanaan, jaminan sanggahan, dan jaminan pemeliharaan dapat dicairkan dan menjadi milik Perusahaan dengan pernyataan sepihak dari Perusahaan kepada pihak penjamin, tanpa persetujuan pihak Penyedia Barang/Jasa, sesuai ketentuan dalam surat jaminan.
2. Dalam hal Perusahaan mengajukan permintaan pencairan jaminan dan pihak penjamin tidak dapat mencairkan dengan segera atau paling lambat dalam masa tiga bulan sejak diajukannya permintaan pencairan jaminan tersebut, kecuali jaminan tersebut adalah palsu, maka untuk selanjutnya jaminan yang diterbitkan oleh pihak penjamin untuk Tender atau Kontrak yang baru tidak dapat diterima.  

Jaminan dari pihak penjamin dimaksud baru dapat diterima setelah pihak penjamin dimaksud melunasi kewajibannya yang tertangguhkan.
3. Dalam hal terdapat Penyedia Barang/Jasa menggunakan jaminan yang diterbitkan oleh pihak penjamin yang tidak dapat diterima oleh Perusahaan sebagaimana disebabkan pada butir F.2., maka Penyedia Barang/Jasa diminta untuk mengganti jaminan dalam waktu tidak lebih dari 5 (lima) hari kerja.

## **G. PENGAMBILAN JAMINAN**

Berdasarkan pemberitahuan dari Perusahaan, apabila dalam waktu 30 (tiga puluh) hari kalender setelah tanggal pemberitahuan jaminan tersebut tidak diambil, maka Perusahaan tidak bertanggung jawab atas kehilangan, kerusakan dan/atau penyalahgunaan jaminan tersebut.

## BAB IX PERJANJIAN/KONTRAK

### A. JENIS-JENIS KONTRAK

Setiap Paket Tender dapat menggunakan satu atau kombinasi lebih dari satu jenis Kontrak sebagaimana diatur di bawah ini:

Jenis Kontrak	
Berdasarkan Masa Perjanjian	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kontrak Tahun Tunggal</li> <li>2. Kontrak Tahun Jamak</li> </ol>
Berdasarkan Cara Pembayaran	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kontrak bersifat <i>Lump Sum</i></li> <li>2. Kontrak Terima Jadi (<i>Turnkey</i>)</li> <li>3. Kontrak Persentase</li> <li>4. Kontrak <i>No Cure No Pay</i></li> <li>5. Kontrak Harga Satuan</li> <li>6. Kontrak Biaya Ditambah Imbalan Jasa (<i>Cost Plus Fee</i>)</li> <li>7. Kontrak Insentif (<i>Incentive Contract</i>)</li> </ol>
Berdasarkan Bentuk Perikatan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kontrak bersama (<i>joint contract</i>)</li> <li>2. Kontrak Kemitraan Strategis (<i>Strategic Alliance</i>)</li> <li>3. Kontrak Pemasokan Berdasarkan Permintaan (<i>Call Off Order/COO</i>)</li> <li>4. Kontrak Pemasokan Berdasarkan Penggunaan (<i>Consignment/Konsinyasi</i>)</li> <li>5. Perjanjian Harga (<i>Price Agreement</i>)</li> <li>6. Perjanjian Dengan Beberapa Pelaksana Kontrak (<i>Multi Standing Agreement/MSA</i>)</li> <li>7. Kontrak Kesepakatan Teknis (<i>Technical Framework Contract/TFC</i>)</li> </ol>

### B. MASA BERLAKU KONTRAK

1. Masa berlaku Kontrak dinyatakan berakhir apabila salah satu kondisi berikut ini terjadi:
  - a. Masa berlaku Kontrak berakhir;
  - b. Nilai Kontrak habis dimanfaatkan;
  - c. Pekerjaan telah selesai;
  - d. Kesepakatan para pihak;
  - e. Kontrak diakhiri karena Pelaksana Kontrak gagal melaksanakan/menyelesaikan pekerjaan sesuai Kontrak;

- f. Kontrak diakhiri lebih awal karena terjadinya hal-hal yang disebutkan dalam Kontrak yang bersangkutan; atau
  - g. Salah satu pihak dalam Kontrak dinyatakan bangkrut/pailit berdasarkan putusan pengadilan.
2. Masa berlaku Kontrak dapat diperpanjang dengan Perubahan Lingkup Kontrak (PLK) sesuai ketentuan Bab IX butir E.

### **C. DISTRIBUSI KONTRAK**

Dokumen Kontrak yang telah selesai ditandatangani para pihak termasuk amandemennya (apabila ada) akan didistribusikan sebagai berikut:

1. 1 (satu) dokumen asli disimpan oleh Pengelola Pengadaan;
2. 1 (satu) dokumen asli disimpan oleh Pelaksana Kontrak, kecuali diatur lain dalam dokumen Kontrak yang terkait;
3. 1 (satu) salinan dokumen (*copy*) diberikan ke Pengguna Barang/Jasa;
4. Salinan dokumen, baik dalam bentuk elektronik (*soft copy*) dan atau cetak dapat diberikan kepada fungsi-fungsi terkait lainnya di Perusahaan.

### **D. PELAKSANAAN PEKERJAAN MENDAHULUI KONTRAK**

Pelaksanaan pekerjaan baru dapat dimulai setelah Kontrak diterbitkan. Pelaksanaan pekerjaan mendahului Kontrak hanya dapat dilaksanakan dengan memenuhi persyaratan di bawah ini:

1. Pelaksanaan pekerjaan mendahului Kontrak hanya dapat dilakukan dengan menerbitkan Surat Perintah Pelaksanaan Pekerjaan Mendahului Kontrak (SP3MK) apabila telah memenuhi sekurang-kurangnya salah satu dari kondisi berikut ini:
  - a. Untuk menanggulangi Keadaan Darurat (*Emergency*) atau Keadaan Mendesak (*Urgent*) dapat ditunjuk Pelaksana Kontrak yang ditanda tangan oleh pimpinan tertinggi operasional Perusahaan; atau
  - b. Setelah proses penunjukan pemenang dan sebelum Kontrak ditandatangani. SP3MK ditanda tangani oleh penandatangan Kontrak.
2. SP3MK harus segera disusul dengan penerbitan Kontrak.
3. SP3MK yang diterbitkan untuk keadaan sebagaimana butir D.1. di atas harus memuat secara tegas batasan kewenangan para pihak, jangka waktu, serta batasan hak dan kewajiban para pihak, termasuk batasan nilai yang dapat menjadi kewajiban Perusahaan. Pembayaran hanya dapat dilakukan setelah Kontrak yang sesuai ditandatangani dan diterbitkan. Namun apabila Perusahaan memutuskan untuk membatalkan penerbitan Kontrak, maka SP3MK dapat digunakan sebagai dokumen pendukung pembayaran tagihan/*invoice* atas pekerjaan yang hasilnya sudah diterima oleh Perusahaan.
4. Dalam hal Kontrak belum diterbitkan, maka ketentuan-ketentuan yang mengikat para pihak adalah ketentuan-ketentuan dan/atau persyaratan-persyaratan sesuai konsep Kontrak dan kesepakatan dalam proses Tender termasuk komitmen TKDN.

## E. PERUBAHAN LINGKUP KONTRAK (PLK)

1. Setiap perubahan terhadap Kontrak harus dituangkan dalam bentuk perubahan/amandemen tertulis yang ditandatangani oleh Pejabat Berwenang Perusahaan, kecuali telah dinyatakan tegas dalam Kontrak.
2. PLK sedapat mungkin dihindari, karena semua rencana kerja harus sudah dibuat secara profesional, sesuai asas keteknikan yang baik.
3. PLK adalah perubahan syarat dan ketentuan Kontrak termasuk namun tidak terbatas pada Lingkup Kerja, nilai Kontrak, jangka waktu Kontrak, dan/atau perubahan lainnya sebelum masa berlaku Kontrak berakhir.
4. PLK dilakukan dengan syarat mengutamakan penggunaan barang/jasa dalam negeri dan mengoptimalkan capaian TKDN.
5. Dalam hal tidak dapat dihindari berdasarkan justifikasi teknis Pengguna Barang/Jasa, PLK yang mengakibatkan penurunan TKDN dapat dilakukan dalam hal:
  - a. Penambahan volume barang/jasa luar negeri yang tidak dapat dipenuhi oleh barang/jasa dalam negeri; dan/atau
  - b. Pengurangan volume barang/jasa dalam negeri.
6. Apabila PLK menyebabkan perubahan nilai persentase TKDN, maka Pelaksana Kontrak menyampaikan perubahan pernyataan TKDN sebagaimana Lampiran 6 atau Lampiran 7 sesuai dengan PLK.
7. Perhitungan realisasi pencapaian TKDN dilakukan terhadap Lingkup Kerja awal beserta perubahannya.
8. Nilai PLK dapat mengacu pada harga satuan yang berlaku pada Kontrak yang bersangkutan. Dalam hal tidak ada harga satuan dalam Kontrak, penentuan nilai PLK didasarkan pada harga pasar yang wajar dengan menyusun HPS/OE sesuai ketentuan penyusunan HPS/OE sebagaimana diatur pada Bab VI.
9. PLK yang berupa perubahan harga dapat dilakukan dalam hal:
  - a. Penyesuaian Kontrak berdasar harga satuan, sesuai formula penyesuaian harga satuan yang tercantum dalam Kontrak;
  - b. Memenuhi ketentuan peraturan dan/atau kebijakan pemerintah, yang berdampak langsung terhadap Kontrak;
  - c. Penyesuaian harga satuan pada Kontrak *Price Agreement* dibuktikan bahwa perubahan harga berasal dari Pabrikan/Prinsipal atau *published rate* Penyedia Barang/Jasa; atau
  - d. Penyesuaian harga akibat adanya perubahan Lingkup Kerja untuk Kontrak bersifat lump sum.
10. PLK dapat dilakukan apabila memenuhi sekurang-kurangnya salah satu syarat sebagai berikut:
  - a. PLK yang berupa penambahan volume pekerjaan, jenis pekerjaan dan/atau jangka waktu pelaksanaan Kontrak dapat dilakukan apabila merupakan pekerjaan tambahan yang tidak terduga sebelumnya dan secara teknis merupakan satu kesatuan kegiatan yang tidak dapat dipisahkan dari Kontrak tersebut;
  - b. Merupakan pekerjaan yang tidak dapat ditunda-tunda lagi sehubungan dengan telah terjadinya Keadaan Darurat (*Emergency*) berdasarkan pernyataan Pejabat Berwenang Perusahaan;

- c. Memenuhi ketentuan peraturan dan/atau kebijakan pemerintah dan/atau kebijakan Perusahaan, yang berdampak langsung terhadap Kontrak;
- d. Diperlukan perpanjangan jangka waktu penyewaan rumah, apartemen, kantor, gudang, lapangan penumpukan (termasuk *shore base*) atau pelabuhan, fasilitas dan peralatan produksi, FSO, FPSO, FPU, dan fasilitas yang sejenis fungsinya. Dalam perpanjangan jangka waktu penyewaan ini dimungkinkan perubahan volume penyewaan atau fasilitas pendukungnya;
- e. Dalam rangka pemanfaatan Kontrak yang sedang berjalan oleh KKKS lain (*farm-in*);
- f. PLK yang berupa penggantian spesifikasi barang/peralatan karena sudah tidak diproduksi lagi (*discontinue*) dapat dilakukan berdasarkan dokumen yang membuktikan hal tersebut dari pihak Pabrik terkait. Barang pengganti tersebut sekurang-kurangnya harus memenuhi spesifikasi barang/peralatan yang dicantumkan dalam Kontrak dengan harga yang setinggi-tingginya sama dengan harga sebelumnya;
- g. Apabila diperlukan penambahan jangka waktu Kontrak dalam rangka memanfaatkan sisa nilai Kontrak, kumulatif penambahan jangka waktu paling lama dua tahun sejak Kontrak awal berakhir. Batasan ini dikecualikan untuk Kontrak *Price Agreement* hasil penunjukan langsung kepada Agen Tunggal/ Pabrik.

## F. MANAJEMEN KONTRAK

1. Manajemen Kontrak meliputi antara lain kegiatan pelaksanaan Kontrak, administrasi, pengawasan pelaksanaan Kontrak, pelaporan, dan penutupan Kontrak. Selama pelaksanaan Kontrak, penanggung jawab Kontrak bertanggung jawab untuk mengendalikan dan mengawasi pelaksanaan Kontrak sesuai dengan Lingkup Kerja, biaya, jangka waktu dan ketentuan lain yang telah disepakati.
2. Pelaksanaan Renegosiasi  
Dalam hal terjadi Keadaan Khusus selama jangka waktu Kontrak, maka Perusahaan dapat melakukan renegosiasi kepada Pelaksana Kontrak.
3. Melakukan pengawasan dan verifikasi realisasi nilai TKDN, komitmen lokasi pengerjaan di wilayah Negara Republik Indonesia, komitmen pengerjaan oleh Perusahaan Dalam Negeri.
  - a. Perusahaan bertanggung jawab untuk mengawasi dan memastikan pencapaian nilai TKDN oleh Pelaksana Kontrak. Apabila pada tahap tertentu pencapaian TKDN lebih rendah daripada rencana, Pelaksana Kontrak harus dapat memberikan penjelasan dan sekaligus menyampaikan rencana pemenuhan kekurangan tersebut kepada Perusahaan.
  - b. Verifikasi realisasi nilai TKDN dapat dilakukan oleh Perusahaan atau Pelaksana Kontrak dengan merujuk pada ketentuan yang diterbitkan oleh Kementerian yang membidangi kegiatan Hulu Migas.
  - c. Pelaksana Kontrak wajib memenuhi besaran pernyataan/komitmen TKDN sesuai dengan ketentuan dalam Kontrak yang terkait.
    - 1) Pelaksana Kontrak pada saat serah terima barang harus dapat membuktikan bahwa barang yang diserahkan benar-benar diproduksi di dalam negeri sebagaimana dinyatakan dalam Kontrak dan/atau menyerahkan salinan dari sertifikat TKDN yang diterbitkan oleh instansi pemerintah yang membidangi perindustrian.

- 2) Pelaksana Kontrak wajib melaporkan capaian nilai TKDN kepada Perusahaan secara berkala sesuai tahapan yang disepakati dalam Kontrak dan/atau pada akhir masa Kontrak, dengan melampirkan perincian perhitungannya yang dibandingkan dengan perincian perhitungan pada Kontrak dan perubahannya jika ada.
4. Mengenaikan penalti kepada Pelaksana Kontrak yang terbukti melakukan pelanggaran sesuai ketentuan panduan Pedoman ini berupa:
    - a. Denda atas keterlambatan penyerahan barang atau pekerjaan sebagaimana diatur pada panduan Pedoman ini;
    - b. Bilamana setelah pelaksanaan Kontrak, pencapaian persentase dan nilai TKDN kurang dari komitmen yang tertulis dalam Kontrak, maka kepada Penyedia Barang/Jasa dikenakan sanksi administrasi sesuai ketentuan Bab X panduan Pedoman ini;
    - c. Pengenaan denda, sanksi finansial, sanksi administrasi atau penalti lainnya sebagaimana diatur di dalam Kontrak dan/atau dokumen panduan Pedoman ini;
    - d. Pengenaan penalti harus diberitahukan kepada Pelaksana Kontrak. Nilai penalti sebagai akibat keterlambatan penyerahan barang atau pekerjaan dan/atau sanksi finansial yang berlaku dikurangkan langsung dari nilai pembayaran atau dengan cara mencairkan sebagian atau seluruh nilai jaminan pelaksanaan atau dengan cara lain yang lebih tepat. Nilai tersebut menjadi pengurang nilai akhir Kontrak.

## **G. PENYELESAIAN PERSELISIHAN**

1. Upaya penyelesaian
  - a. Perselisihan sedapat mungkin diselesaikan dengan cara musyawarah, dengan atau tanpa mediator.
  - b. Apabila tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah, maka diselesaikan melalui arbitrase atau pengadilan sesuai dengan ketentuan dalam dokumen Kontrak.
  - c. Apabila terjadi perselisihan antara Pelaksana Kontrak dengan subkontraktor/Prinsipal/pekerjanya, maka para pihak yang terlibat harus membebaskan dan melepaskan Perusahaan dari segala tuntutan/gugatan/klaim yang mungkin timbul.
2. Penyelesaian perselisihan
  - a. Penyelesaian melalui arbitrase:
    - 1) Apabila para pihak memilih penyelesaian perselisihan melalui arbitrase maka Dokumen Tender dan dokumen Kontrak harus telah mencantumkan forum penyelesaian arbitrase melalui Lembaga Arbitrase di Indonesia yang sudah memiliki reputasi dengan menggunakan peraturan prosedur lembaga arbitrase tersebut dan dilaksanakan di wilayah negara Republik Indonesia.
    - 2) Para pihak dapat menggunakan forum penyelesaian selain lembaga arbitrase di Indonesia apabila materi/substansi Kontrak yang berpotensi untuk disengketakan bersifat kompleks, namun tempat pelaksanaan arbitrase tetap di wilayah Negara Republik Indonesia.
  - b. Penyelesaian melalui pengadilan yang berwenang di wilayah Negara Republik Indonesia.

- c. Apabila Pelaksana Kontrak melakukan atau sedang dalam proses gugatan melalui pengadilan atau arbitrase, maka Perusahaan mengenakan sanksi kategori merah sebagaimana diatur dalam Bab X;
- d. Apabila ternyata putusan pengadilan atau arbitrase memenangkan Perusahaan, maka Penyedia Barang/Jasa dimaksud dikenakan sanksi kategori hitam sesuai Bab X butir C.1.a.3).f) ; dan
- e. Apabila ternyata putusan pengadilan atau arbitrase memenangkan Pelaksana Kontrak, maka Pelaksana Kontrak tersebut akan diikutsertakan kembali dalam kegiatan pengadaan yang dilaksanakan oleh Perusahaan setelah masa berlaku sanksi butir G.2.c di atas berakhir.

## H. PENUTUPAN KONTRAK

Dalam rangka penutupan Kontrak, penanggung jawab Kontrak akan melakukan rangkaian kegiatan yang meliputi:

1. Evaluasi pelaksanaan Kontrak;
2. Pemenuhan hak dan kewajiban masing-masing pihak, antara lain:
  - a. Pemeriksaan atas jumlah barang, peralatan, bangunan, dan/atau hasil pelaksanaan pekerjaan yang akan diserahterimakan dari Pelaksana Kontrak kepada Perusahaan;
  - b. Pemeriksaan dan penetapan hak kepemilikan sisa material dan/atau peralatan sebagai akibat pelaksanaan pekerjaan sesuai Lingkup Kerja di dalam Kontrak. Dalam hal pengadaan barang impor, maka:
    - 1) Sisa material dan/atau peralatan menjadi milik Perusahaan jika menggunakan jenis Kontrak *lump sum* atau *turnkey*;
    - 2) Sisa material dan/atau peralatan milik Pelaksana Kontrak (konsinyasi) yang tidak digunakan harus diekspor kembali. Tata cara pengembalian/pengeluaran material/peralatan mengacu pada pedoman Perusahaan tentang pengelolaan kepabeanan.
  - c. Serah terima barang, peralatan dan/atau pekerjaan harus dibuatkan berita acara penyerahan barang/pekerjaan;
  - d. Serah terima barang berupa *scrap*/aset/sisa proyek dari pelaksana proyek kepada Perusahaan dilengkapi dengan berita acara penyerahan barang;
  - e. Verifikasi realisasi TKDN, realisasi pengerjaan oleh Pelaksana Kontrak, dan realisasi pengerjaan di wilayah Republik Indonesia sesuai Kontrak;
  - f. Melaksanakan ekspor/re-ekspor peralatan sewa yang semula diimpor menggunakan fasilitas dalam rangka pelaksanaan Kontrak sesuai jangka waktu yang ditetapkan, kecuali peralatan yang disewa tersebut diketahui akan dimanfaatkan oleh KKKS lain berdasarkan Kontrak bersama atau Kontrak lain;
  - g. Penetapan nilai penalti yang masih harus dikenakan kepada Pelaksana Kontrak, apabila ada. Pembayaran terakhir dilaksanakan apabila seluruh kewajiban Pelaksana Kontrak termasuk penyelesaian penalti telah dipenuhi sesuai ketentuan dalam Kontrak; dan
  - h. Pengembalian surat jaminan pelaksanaan kepada Pelaksana Kontrak sesuai ketentuan di dalam Kontrak.



## **BAB X**

### **PENGELOLAAN PENYEDIA BARANG/JASA**

#### **A. PENILAIAN KINERJA**

Kinerja Penyedia Barang/Jasa dalam pelaksanaan Kontrak dinilai oleh fungsi terkait di lingkungan Perusahaan dengan tata cara penilaian sesuai dengan sistem dan prosedur yang ada pada masing-masing Perusahaan. Dasar dari penilaian kinerja Penyedia Barang/Jasa dapat diukur antara lain berdasarkan:

1. Ketepatan penyerahan barang/jasa dari segi mutu, waktu dan harga;
2. Pelaksanaan penerapan K3LL dalam pelaksanaan Kontrak;
3. Kepatuhan terhadap etika pengelolaan rantai suplai;
4. Pencapaian TKDN;
5. Pelaksanaan kewajiban Penyedia Barang/Jasa kepada subkontraktor sesuai Kontrak;
6. Status sedang dikenakan atau tidak dikenakannya sanksi.

#### **B. PENGHARGAAN ATAS KINERJA**

Perusahaan dapat memberikan penghargaan kepada para Penyedia Barang/Jasa yang tata caranya disesuaikan dengan ketentuan dan prosedur yang berlaku di lingkungan Perusahaan. Penghargaan antara lain dapat berupa:

1. Insentif/bonus apabila telah diatur dalam Kontrak dan hanya berlaku untuk Kontrak jasa;
2. Surat, piagam atau memento penghargaan dari Perusahaan.

#### **C. SANKSI KEPADA PENYEDIA BARANG/JASA**

Sanksi, baik berupa sanksi administratif dan/atau finansial, diberikan kepada Penyedia Barang/Jasa dalam rangka pembinaan. Dalam hal Peserta Tender atau Pelaksana Kontrak berbentuk Konsorsium, maka sanksi berlaku kepada semua anggota Konsorsium dan tetap berlaku meskipun perjanjian Konsorsium sudah berakhir.

Perusahaan dapat mempertimbangkan untuk memberikan sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku berdasarkan data/informasi, laporan, dan/atau bukti-bukti yang terkait. Data/informasi, laporan, dan/atau bukti-bukti tersebut dapat diberikan oleh Panitia Tender, Pengelola Pengadaan, Pengguna Barang/Jasa, atau fungsi lainnya. Pengelola Pengadaan akan memanggil Penyedia Barang/Jasa untuk dimintakan keterangan lebih lanjut mengenai suatu dugaan pelanggaran yang dilakukan Penyedia Barang/Jasa.

Selama dalam proses pengenaan sanksi, Penyedia Barang/Jasa wajib menyelesaikan pekerjaannya sesuai dengan Kontrak yang telah disepakati, kecuali ditentukan lain oleh Perusahaan.

---

## 1. SANKSI ADMINISTRATIF

---

### a. Dasar Pengenaan Sanksi Administratif

#### 1) Kategori Kuning

Penyedia Barang/Jasa diberikan sanksi kategori kuning oleh Perusahaan dalam hal Penyedia Barang/Jasa melakukan pelanggaran sebagai berikut:

- a) Membatalkan penawaran yang telah diajukan sebelum pembukaan penawaran harga.
- b) Terlambat mengambil dan/atau menandatangani Kontrak lebih dari sepuluh hari kerja dari batas waktu yang telah ditetapkan Perusahaan sebanyak sekali dalam setahun.
- c) Terlambat menyampaikan jaminan pelaksanaan dalam waktu sebagaimana ditentukan pada Bab VIII.
- d) Memasok barang atau melaksanakan jasa yang tidak memenuhi spesifikasi teknis dan menurut penilaian Perusahaan dampak yang timbul tidak berakibat fatal bagi operasi Perusahaan.
- e) Terlambat dalam memasok barang atau terlambat melaksanakan jasa sesuai Kontrak dan menurut penilaian Perusahaan dampak yang timbul tidak berakibat fatal bagi operasi Perusahaan.
- f) Tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana yang diatur dalam Kontrak, tidak terbatas pada upah dan pembayaran kepada subkontraktor dan tidak berakibat fatal bagi operasi Perusahaan.
- g) Gagal memenuhi nilai TKDN, dimana realisasi TKDN lebih besar atau sama dengan 90% dibandingkan komitmen TKDN dalam Kontrak atau menurut penilaian Perusahaan penyebab tidak tercapainya nilai TKDN adalah di luar kendali Pelaksana Kontrak berdasarkan bukti dan alasan yang disampaikan oleh Pelaksana Kontrak.
- h) Tidak memperbaiki dan/atau melengkapi persyaratan komersial sampai dengan batas waktu 3 (tiga) hari kerja sejak diberitahukan oleh Panitia Tender.

#### 2) Kategori Merah

Penyedia Barang/Jasa diberikan sanksi kategori merah oleh Perusahaan dalam hal Penyedia Barang/Jasa melakukan pelanggaran sebagai berikut:

- a) Terdapat bukti bahwa Penyedia Barang/Jasa memaksa dengan ancaman atau dengan kekerasan terkait dengan proses Tender kepada Perusahaan dan/atau pekerja Perusahaan.
- b) Mengajukan sanggahan yang tidak sesuai dengan ketentuan dan/atau materi sanggahan tidak disertai dengan bukti oleh pihak yang mengajukan sanggah.
- c) Membatalkan penawaran, mengundurkan diri, dan/atau melakukan perubahan, penggantian, dan/atau pengurangan dokumen penawaran setelah pembukaan penawaran.
- d) Menolak memasok barang atau melaksanakan pekerjaan setelah ditunjuk sebagai pemenang Tender/Pelaksana Kontrak.

- e) Memasok barang atau melaksanakan jasa yang tidak memenuhi spesifikasi teknis dan menurut penilaian Perusahaan dampak yang timbul berakibat fatal bagi operasi Perusahaan.
- f) Terlambat dalam memasok barang atau terlambat melaksanakan jasa sesuai Kontrak dan menurut penilaian Perusahaan dampak yang timbul berakibat fatal bagi operasi Perusahaan.
- g) Tidak sanggup memasok barang atau tidak melaksanakan jasa sesuai Kontrak.
- h) Mengalihkan atau mensubkontrakkan kepada pihak lain untuk:
  - i. Kontrak jasa tenaga kerja;
  - ii. Pekerjaan utama;
  - iii. Lebih dari 50% (lima puluh persen) dari nilai jasa pelaksanaan untuk Pekerjaan Konstruksi atau Jasa Lainnya kepada Penyedia Barang/Jasa lain; atau
  - iv. Penyediaan barang dalam Kontrak Tender barang.
- i) Tidak melunasi denda yang dikenakan sampai batas waktu yang ditentukan.
- j) Terdapat bukti bahwa Pelaksana Kontrak memasok barang atau melaksanakan pekerjaan jasa dengan mempekerjakan pekerja Perusahaan.
- k) Dalam melaksanakan pekerjaannya, terbukti melanggar peraturan dan/atau perundang-undangan yang berlaku dan berdampak terhadap Perusahaan.
- l) Membatalkan secara sepihak jaminan penawaran (*bid bond*), jaminan pelaksanaan (*performance bond*), jaminan sanggahan, dan/atau jaminan pemeliharaan (*maintenance bond*) sebelum masa berlakunya habis.
- m) Tidak mampu memenuhi kewajiban pemenuhan komitmen sebagai berikut:
  - i. Nilai realisasi TKDN lebih kecil dari 90% dari komitmen TKDN dalam Kontrak; dan/atau
  - ii. Nilai realisasi TKDN lebih rendah dari batasan minimal TKDN yang ditetapkan pada saat Tender.
- n) Tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana yang diatur dalam Kontrak dan berakibat fatal pada Perusahaan, termasuk namun tidak terbatas pada tidak melaksanakan kewajiban pembayaran upah terhadap pekerja dan/atau pembayaran kepada subkontraktor Penyedia Barang/Jasa terkait. Dalam proses Tender ditemukan bahwa Penyedia Barang/Jasa sedang berada dalam sengketa atau perselisihan di pengadilan atau badan penyelesaian sengketa lain seperti lembaga arbitrase/mediasi dengan Pertamina, Anak Perusahaan Pertamina dan/atau Perusahaan Terafiliasi Pertamina. Selanjutnya Penyedia Barang/Jasa tersebut akan didiskualifikasi dari proses Tender.
- o) Dalam hal jaminan penawaran tidak disyaratkan, Peserta Tender mengundurkan diri, tidak bersedia ditunjuk, tidak memberi jawaban, tidak memberi kepastian atau tidak bersedia menandatangani Kontrak setelah ditunjuk sebagai pemenang proses Tender.
- p) Pada periode setelah menjalani setengah periode pengenaan sanksi, Penyedia Barang/Jasa dapat mengajukan pembuktian telah melakukan perbaikan terhadap penyebab pelanggaran kepada Perusahaan untuk

dievaluasi. Berdasarkan hasil evaluasi atas pembuktian perbaikan tersebut, Perusahaan dapat mengurangi periode pengenaan sanksi maksimal enam bulan.

- q) Mengundurkan diri, tidak bersedia ditunjuk, tidak memberi jawaban, tidak memberi kepastian atau tidak bersedia menandatangani Kontrak setelah ditunjuk sebagai pemenang Tender.
- r) Terkena sanksi kategori kuning kembali dalam periode sanksi kategori kuning sebelumnya ditambah masa percobaan selama enam bulan sesudah sanksi kategori kuning awal.

### 3) Kategori Hitam

Penyedia Barang/Jasa diberikan sanksi kategori hitam oleh Perusahaan dalam hal Penyedia Barang/Jasa melakukan pelanggaran sebagai berikut:

- a) Pimpinan tertinggi perusahaan atau yang dikuasakan sesuai kewenangan, melakukan tindakan atas nama perusahaan melakukan perbuatan pidana yang termasuk dalam kategori tindak pidana korupsi, tindak pidana di bidang perdagangan dan/atau perpajakan, berdasarkan putusan pengadilan yang berkekuatan hukum tetap (*in kracht van gewijsde*).
- b) Siapapun yang untuk dan atas nama Penyedia Barang/Jasa terbukti melakukan tindakan perbuatan penyuaipan kepada pekerja Perusahaan atau melakukan perbuatan kolusi dan/atau nepotisme kepada pekerja Perusahaan berdasarkan hasil pemeriksaan auditor atau fungsi auditor internal di Perusahaan.
- c) Terbukti memalsukan atau memanipulasi data atau dokumen yang dibuktikan dengan keterangan dari/hasil tes yang dilakukan oleh lembaga/instansi yang berwenang dan/atau badan independen, antara lain Pusat Laboratorium Forensik Polri, Pabrik, Bank atau pihak yang mengeluarkan dokumen tersebut.
- d) Memasok barang palsu yang dibuktikan dengan hasil pemeriksaan atau tes yang dilakukan oleh badan independen, instansi yang berwenang, Pabrik, atau pihak yang ditunjuk oleh Pabrik.
- e) Dinyatakan terbukti melakukan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat berdasarkan putusan pengadilan yang berkekuatan hukum tetap (*in kracht van gewijsde*).
- f) Dinyatakan kalah pada putusan pengadilan atau arbitrase yang memenangkan Perusahaan sejak tanggal putusan yang berkekuatan hukum tetap (*in kracht van gewijsde*).
- g) Penyedia Barang/Jasa tidak bersedia dilakukan audit kepatuhan terhadap Undang-Undang Tindak Pidana Korupsi, *Foreign Corrupt Practices Act* (FCPA), dan/atau *Anti-Bribery and Corruption* (ABC) oleh auditor independen yang ditunjuk oleh KKKS berdasarkan data *hard copy* dan data digital.
- h) Dalam pelaksanaan pekerjaan mengalami kecelakaan kerja yang mengakibatkan kematian pekerja Penyedia Barang/Jasa maupun orang lain, sebagai akibat kelalaian pekerja Penyedia Barang/Jasa ataupun karena kelalaian perusahaan Penyedia Barang/Jasa. Gagal memasok barang atau menyelesaikan pekerjaan sebagai akibat nilai Kontrak yang lebih rendah dari 80% (delapan puluh persen) dari HPS/OE. Dinyatakan kalah sebagai hasil penyelesaian perselisihan dengan Pertamina, Induk

Perusahaan, Perusahaan, KKKS Anak Perusahaan Pertamina dan/atau Perusahaan Terafiliasi Pertamina melalui putusan pengadilan atau arbitrase, terhitung setelah tanggal putusan yang berkekuatan hukum tetap (*inkracht van gewesyde*).

- i) Pelaksana Kontrak diketahui memiliki Hubungan Istimewa setelah penandatanganan Kontrak.
- j) Penyedia barang yang menyampaikan sertifikat TKDN pada saat Proses Tender, namun melakukan importasi untuk barang dalam sertifikat TKDN dimaksud pada saat pelaksanaan Kontrak.
- k) Terkena sanksi kategori merah kembali dalam periode sanksi kategori merah awal ditambah masa percobaan selama setahun sesudah sanksi kategori merah awal.

---

#### b. Jenis Sanksi Administratif Berdasarkan Kategori Pelanggaran

Sanksi administrasi diterapkan selambat-lambatnya 90 (sembilan puluh) hari kalender setelah ditetapkan oleh Perusahaan bahwa pelanggaran telah terjadi dan berlaku sampai berakhirnya periode sanksi. Sanksi administrasi ini tidak menghilangkan kewajiban Perusahaan untuk mengenakan sanksi finansial sesuai dengan Kontrak yang berlaku.

##### 1) Kategori Kuning

- a) Perusahaan menerbitkan surat peringatan sanksi kategori kuning yang ditandatangani pimpinan tertinggi Pengelola Pengadaan
- b) Periode surat peringatan sanksi kategori kuning adalah selama enam bulan terhitung dimulai sejak tanggal diterbitkannya surat peringatan.
- c) Pada periode setelah menjalani setengah periode pengenaan sanksi, Penyedia Barang/Jasa dapat mengajukan pembuktian telah melakukan perbaikan terhadap penyebab pelanggaran kepada Perusahaan untuk dievaluasi. Berdasarkan hasil evaluasi atas pembuktian perbaikan tersebut, Perusahaan dapat mengurangi periode pengenaan sanksi maksimal tiga bulan.
- d) Setelah berakhirnya masa peringatan, Penyedia Barang/Jasa masih harus menjalani periode percobaan selama enam bulan berikutnya.

##### 2) Kategori Merah

- a) Perusahaan menerbitkan surat sanksi kategori merah yang ditandatangani pimpinan tertinggi Pengelola Pengadaan.
- b) Penyedia Barang/Jasa yang terkena sanksi kategori merah, tidak diperbolehkan mengikuti kegiatan Tender baru selama masa satu tahun berikutnya terhitung sejak tanggal diterbitkannya surat sanksi di lingkungan Perusahaan yang bersangkutan.
- c) Pada periode setelah menjalani setengah periode pengenaan sanksi, Penyedia Barang/Jasa dapat mengajukan pembuktian telah melakukan perbaikan terhadap penyebab pelanggaran kepada Perusahaan untuk dievaluasi. Berdasarkan hasil evaluasi atas pembuktian perbaikan tersebut, Perusahaan dapat mengurangi periode pengenaan sanksi maksimal enam bulan.

- d) Menjelang batas waktu sanksi berakhir, Penyedia Barang/Jasa berkewajiban untuk mengajukan surat kepada Perusahaan yang bersangkutan disertai pernyataan permintaan untuk dapat kembali mengikuti kegiatan Tender di lingkungan Perusahaan.
  - e) Surat permintaan harus dilampiri dengan pernyataan disertai bukti atas perbaikan yang telah dilakukan oleh Penyedia Barang/Jasa agar kejadian serupa tidak berulang. Jika Penyedia Barang/Jasa tidak mengajukan surat permintaan tersebut, maka Penyedia Barang/Jasa yang bersangkutan belum dapat mengikuti kegiatan Tender di lingkungan Perusahaan.
  - f) Setelah Penyedia Barang/Jasa dapat mengikuti kegiatan Tender kembali, Penyedia Barang/Jasa masih harus membuktikan perbaikan yang telah dilakukan selama satu tahun berikutnya.
  - g) Dalam hal Penyedia Barang/Jasa terkena sanksi kategori merah, maka:
    - i. Penyedia Barang/Jasa yang bersangkutan harus tetap menyelesaikan kewajibannya pada Kontrak yang sedang berjalan.
    - ii. Peserta Tender yang masih dalam tahap evaluasi dan belum ditunjuk sebagai pemenang Tender berdasarkan surat penunjukan pemenang Tender yang diterbitkan Perusahaan, dinyatakan diskualifikasi pada saat diterimanya pemberitahuan tentang pemberian sanksi.
    - iii. Bagi Penyedia Barang/Jasa berbentuk Pabrikasi dalam negeri, maka sanksi yang diberikan dapat digantikan dengan pernyataan telah melaksanakan perbaikan dilengkapi dengan bukti perbaikan yang dilakukan oleh Penyedia Barang/Jasa agar pelanggaran yang sama tidak terjadi kembali. Bukti perbaikan ini harus dilaporkan kepada Perusahaan.
- 3) Kategori Hitam
- a) Perusahaan harus menerbitkan surat sanksi kategori hitam yang ditandatangani Pimpinan Tertinggi Perusahaan.
  - b) Penyedia Barang/Jasa yang terkena sanksi kategori hitam dilarang mengikuti kegiatan Tender Barang/Jasa di lingkungan Perusahaan selama masa dua tahun berikutnya sejak tanggal dikeluarkannya sanksi.
  - c) Khusus sanksi terhadap pelanggaran yang dilakukan sebagaimana pada ketentuan butir C.1.a.3).a) sampai dengan C.1.a.3).d) di atas, selain dikenakan sanksi sebagaimana pada ketentuan butir C.1.b.3).b) di atas, dilakukan juga investigasi terhadap individu pelaku dari Penyedia Barang/Jasa atas pelanggaran tersebut. Kepada individu yang terbukti terlibat berdasarkan putusan pengadilan yang berkekuatan hukum tetap (*in kracht van gewijsde*) dikenakan sanksi tidak diperbolehkan terlibat dalam proses Tender barang/jasa di lingkungan Perusahaan selama tiga tahun terhitung mulai putusan pengadilan ditetapkan.
  - d) Dalam hal Penyedia Barang/Jasa terkena sanksi kategori hitam, pada periode setelah menjalani setengah periode pengenaan sanksi, Penyedia Barang/Jasa dapat mengajukan pembuktian telah melakukan perbaikan terhadap penyebab pelanggaran kepada Perusahaan untuk dievaluasi. Selanjutnya, berdasarkan hasil evaluasi atas pembuktian perbaikan tersebut, Perusahaan dapat mengurangi periode pengenaan sanksi maksimal satu tahun. Sebelum Perusahaan mengeluarkan persetujuan

pengurangan periode pengenaan sanksi, Perusahaan harus mendapat persetujuan dari Komite Sanksi yang memutuskan pemberian sanksi.

- e) Pengurangan periode pengenaan sanksi hitam sebagaimana diatur dalam poin C.1.b.3).d) di atas dikecualikan untuk pengenaan sanksi hitam akibat pelanggaran C.1.a.3).a) sampai dengan C.1.a.3).g) di atas.
- f) Menjelang berakhirnya masa berlaku sanksi kategori hitam tersebut, Penyedia Barang/Jasa dapat mengajukan permintaan untuk dapat mengikuti kegiatan Tender pada Perusahaan.
- g) Surat permintaan harus dilampiri dengan pernyataan perbaikan yang telah dilakukan oleh Penyedia Barang/Jasa agar kejadian serupa tidak berulang. Jika Penyedia Barang/Jasa tidak mengajukan permintaan, maka Penyedia Barang/Jasa yang bersangkutan belum dapat mengikuti kegiatan Tender.
- h) Setelah Penyedia Barang/Jasa dapat mengikuti kegiatan Tender kembali, Penyedia Barang/Jasa masih harus membuktikan perbaikan yang telah dilakukan selama satu tahun berikutnya.
- i) Dalam hal Penyedia Barang/Jasa terkena sanksi kategori hitam, maka:
  - i. Penyedia Barang/Jasa yang bersangkutan harus tetap menyelesaikan kewajibannya pada Kontrak yang sedang berjalan.
  - ii. Peserta Tender yang masih dalam tahap evaluasi dan belum ditunjuk sebagai pemenang Tender berdasarkan surat penunjukan pemenang Tender yang diterbitkan Perusahaan, dinyatakan diskualifikasi pada saat diterimanya pemberitahuan tentang pemberian sanksi.
  - iii. Bagi Penyedia Barang/Jasa berbentuk Pabrikasi dalam negeri, maka sanksi yang diberikan dapat digantikan dengan pernyataan telah melaksanakan perbaikan dilengkapi dengan bukti perbaikan yang dilakukan oleh Penyedia Barang/Jasa agar pelanggaran yang sama tidak terjadi kembali. Bukti perbaikan ini harus dilaporkan kepada Perusahaan.
  - iv. Perusahaan dapat melanjutkan Kontrak yang sedang berjalan apabila dinilai bahwa pekerjaan dapat dilanjutkan serta diselesaikan oleh Pelaksana Kontrak. Apabila Perusahaan menilai bahwa pekerjaan tidak dapat dilanjutkan, maka dapat dilakukan pemutusan Kontrak dan juga pencairan jaminan pelaksanaan Kontrak tersebut.

---

## 2. SANKSI FINANSIAL (PENALTI/DENDA)

- a. Sanksi keterlambatan Pelaksana Kontrak dalam menyelesaikan pekerjaan/menyerahkan barang atau terlambat menyerahkan perpanjangan jaminan pelaksanaan, mengikuti ketentuan sebagai berikut:
  - 1) Penetapan periode waktu maksimal keterlambatan adalah 50 (lima puluh) hari. Namun, Perusahaan dapat menetapkan periode waktu maksimal keterlambatan kurang dari 50 (lima puluh) hari;
  - 2) Denda per hari keterlambatan dikenakan secara konstan 1‰ (satu permil) dari nilai Kontrak. Untuk Pekerjaan Bersifat Kompleks, Perusahaan dapat menetapkan denda per hari keterlambatan lebih dari 1‰ (satu permil) mengacu pada periode waktu maksimal keterlambatan serta besaran total denda;

- 3) Besaran total denda maksimal adalah 5% (lima persen) terhadap nilai Kontrak. Jika diperlukan, untuk jasa pengeboran dan Pekerjaan Konstruksi Terintegrasi dapat dikenakan besaran total denda maksimal lebih dari 5% (lima persen) dan setinggi-tingginya 20% (dua puluh persen) terhadap nilai Kontrak. Tata cara perhitungan sanksi mengikuti ketentuan pada Lampiran 10.
  - 4) Dalam hal Kontrak menyatakan penyerahan barang/jasa dapat dilakukan secara bertahap (parsial) atau pada prinsipnya dilakukan atau diserahkan secara bertahap (parsial), maka denda keterlambatan dihitung berdasarkan nilai barang/jasa yang terlambat diserahkan.  
  
Ketentuan ini berlaku apabila telah dinyatakan dalam Dokumen Tender dan tidak dapat dilaksanakan pada Kontrak *lump sum* dan Kontrak *turnkey*;
  - 5) Apabila pada hari maksimal keterlambatan, Perusahaan menilai bahwa pekerjaan dapat dilanjutkan dan diselesaikan oleh Pelaksana Kontrak, maka tidak dikenakan denda tambahan, namun kepada Pelaksana Kontrak yang bersangkutan dikenakan sanksi administrasi sesuai ketentuan dalam Bab X dan tidak dikenakan pencairan jaminan pelaksanaan. Apabila Perusahaan menilai bahwa pekerjaan tidak dapat dilanjutkan, maka Kontrak diputus dan jaminan pelaksanaan dicairkan; dan
  - 6) Keterlambatan penyerahan perpanjangan jaminan pelaksanaan dikenakan denda paling sedikit 1‰ (satu permil) per hari dari sisa nilai kontrak.
- b. Pelaksana Kontrak terlambat melakukan pengambilan/pengeluaran barang/peralatan yang tidak digunakan kembali dalam kontrak sewa atau Kontrak konsinyasi, dikenakan sanksi sesuai ketentuan dalam bab ini.
  - c. Sanksi kepada Pelaksana Kontrak yang tidak memenuhi komitmen pencapaian TKDN dan/atau gagal memenuhi ketentuan diperolehnya Preferensi Status Perusahaan (Psp), selain sanksi administrasi juga dikenakan sanksi finansial.
    - 1) Pencapaian realisasi nilai TKDN pada pelaksanaan Kontrak, apabila diaplikasikan pada evaluasi penawaran yang tidak mengubah peringkat pemenang.  
  
Besarnya sanksi adalah selisih perhitungan harga evaluasi penawaran (HEP) sesuai nilai pernyataan TKDN pada penawaran dengan harga evaluasi penawaran (HEP) berdasar realisasi nilai TKDN.
    - 2) Pencapaian realisasi nilai TKDN pada pelaksanaan Kontrak, apabila diaplikasikan pada evaluasi penawaran yang mengubah peringkat pemenang.  
  
Besarnya sanksi adalah selisih perhitungan Harga Evaluasi Penawaran (HEP) sesuai nilai pernyataan TKDN pada penawaran dengan HEP berdasar realisasi nilai TKDN. Jika dalam evaluasi harga, nilai penawaran harga Pelaksana Kontrak lebih tinggi dari nilai penawaran harga Peserta Tender lainnya, besarnya sanksi finansial tersebut ditambah selisih nilai penawaran harga Pelaksana Kontrak dengan nilai penawaran terendah.



## DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1	STRATEGI PENCAPAIAN TKDN
LAMPIRAN 2	TARGET CAPAIAN TKDN BARANG/JASA PADA KEGIATAN USAHA HULU MIGAS
LAMPIRAN 3	PERHITUNGAN NILAI PENGALAMAN TERTINGGI (NPT)
LAMPIRAN 4	PERHITUNGAN KEMAMPUAN DASAR (KD)
LAMPIRAN 5	FORMULIR PENILAIAN KUALIFIKASI
LAMPIRAN 6	FORMULIR PERNYATAAN TKDN BARANG
LAMPIRAN 7	FORMULIR PERNYATAAN TKDN JASA
LAMPIRAN 8	PERHITUNGAN HARGA EVALUASI PENAWARAN (HEP) BARANG
LAMPIRAN 9	PERHITUNGAN HARGA EVALUASI PENAWARAN (HEP) JASA
LAMPIRAN 10	TATA CARA PERHITUNGAN SANKSI KETERLAMBATAN

**STRATEGI PENCAPAIAN TKDN**

Nama KKKS : .....

No. Kontrak : .....

Judul Kontrak : .....

No	Deskripsi	Produk Dalam Negeri (Y/T)	Kategori APDN	Subkontraktor	Porsi Biaya (%)	TKDN (%)
a	b	c	d	e	f	g
A	Material Terpakai					
1						
2						
B	Peralatan Terpasang					
1						
2						
C	Personil/Konsultan					
1						
2						
D	Alat Kerja					
1						
2						
E	Konstruksi/Fabrikasi					
1						
2						
F	Jasa Umum					
1						
2						
					100%	

Demikian strategi pencapaian TKDN ini kami buat dengan sebenarnya dan penuh rasa tanggung jawab.

.....[tempat]....., .....[tanggal].....

.....[nama pemenang Tender].....

Ttd.

.....[nama lengkap].....

.....[jabatan Pejabat Berwenang pemenang Tender].....

Keterangan:

b Detil pekerjaan atau kebutuhan material

c Sumber barang/jasa dari dalam negeri (Y/T)

d Kategori barang yang dibutuhkan dalam Buku APDN (Diwajibkan/Dimaksimalkan/Diberdayakan)

e Dilakukan/disediakan oleh subkontraktor dalam AML (*Approved Manufacture List*) atau potensial PDN/PN

f Besarnya porsi biaya dibandingkan dengan total biaya

g Presentase komitmen TKDN untuk setiap barang dan jasa

**TARGET CAPAIAN TKDN BARANG/JASA  
PADA KEGIATAN USAHA HULU MIGAS**

No	KOMODITAS	TARGET CAPAIAN TKDN (%)		
		Jangka Pendek (2013-2016)	Jangka Menengah (2017-2020)	Jangka Panjang (2021-2025)
	<b>Barang</b>			
1	Pipa Pemboran (OCTG) a. High Grade b. Low Grade	25 15	40 25	55 40
2	Pipa Penyalur (linepipe) a. Spiral/SAW b. ERW c. Seamless Pipe	50 50 10	65 65 30	80 80 50
3	Lumpur pemboran, semen, dan bahan kimia	40	55	70
4	Electrical Submersible Pump	145	25	35
5	Pumping Unit	40	55	70
6	Machinery & Equipment	20	30	40
7	Wellhead dan X-mas tree a. Darat b. Laut	40 15	55 30	70 40
8	Bahan Bakar Minyak (BBM)	60	75	95
9	Pelumas	50	60	70
10	Barang lain-lain	15	25	40
	<b>Jasa</b>			
1	Jas Survey, Seismik, dan Studi Geologi a. Darat b. Laut	60 15	75 25	90 35
2	Jasa Pemboran a. Darat b. Laut	50 35	70 45	90 55
3	Jasa Front End Engineering Design (FEED) a. Darat b. Laut	60 40	70 50	80 60
4	Jasa Pemborongan Engineering Procurement Construction Installation (EPCI) a. Darat b. Laut	50 35	70 45	90 55
5	Jasa Perkapalan	75	80	85
6	Jasa Pesawat Udara	80	90	95
7	Jasa lain-lain	40	55	75

### PERHITUNGAN NILAI PENGALAMAN TERTINGGI (NPt)

1. NPt adalah nilai pengalaman tertinggi yang diperoleh dalam kurun waktu tujuh tahun terakhir dan:
  - a. Bagi kontrak harga satuan, diperhitungkan dari nilai bagian kontrak yang sudah diselesaikan
    - 1) Bagi proses Tender dengan masa kontrak sampai dengan 12 (dua belas) bulan, dihitung dari satu kontrak tunggal yang telah diselesaikan; dan
    - 2) Bagi proses Tender dengan masa kontrak lebih dari 12 (dua belas) bulan, dihitung dari kumpulan nilai kontrak selama periode 12 (dua belas) bulan yang sama.
  - b. Untuk Kontrak *lumpsum* atau *turnkey*, diperhitungkan dari keseluruhan nilai kontrak yang sudah diselesaikan.
2. Persyaratan NPt disebutkan dalam dokumen penilaian kualifikasi.  
Penentuan persyaratan NPt:
  - a. Untuk Pekerjaan Konstruksi, besarnya NPt sama dengan satu per tiga KD (1/3 KD); dan
  - b. Untuk Tender Barang, Tender Jasa Lainnya, dan Jasa Konsultansi, besarnya NPt sama dengan satu per lima KD (1/5 KD).Pembuktian NPt dengan cara menunjukkan:
  - a) Salinan kontrak dan surat pernyataan penyelesaian pekerjaan atau bukti serah terima seluruh pekerjaan yang menginformasikan sekurang-kurangnya informasi tentang judul kontrak, nilai kontrak, nama pemilik kontrak, Penyedia Barang/Jasa, dan nara hubung pemilik kontrak; atau
  - b) Bukti pembayaran yang diterima dari pemberi kontrak atau dokumen sah lainnya yang dapat menunjukkan nilai pekerjaan yang sudah diselesaikan.
3. Dalam hal Konsorsium, NPt yang diperhitungkan adalah jumlah kumulatif NPt dari perusahaan anggota Konsorsium.
4. Khusus untuk Pekerjaan Konstruksi Terintegrasi, dalam hal ketentuan perhitungan NPt dan/atau KD sesuai panduan Pedoman ini tidak dapat dipenuhi karena keterbatasan kemampuan pasar yang didasarkan pada bukti-bukti pendukung, Perusahaan dapat menetapkan syarat yang berbeda.

### PERHITUNGAN KEMAMPUAN DASAR (KD)

1. Kemampuan Dasar (KD) adalah kemampuan dasar pada subbidang usaha yang bersangkutan dan dipersyaratkan untuk golongan usaha besar dengan ketentuan sebagai berikut:
  - a. KD ditentukan lebih besar maksimal 10% (sepuluh persen) atau lebih kecil maksimal 20% (dua puluh persen) dari nilai perkiraan Paket Tender yang akan diikuti:
    - 1) KD untuk Tender dengan Kontrak *lumpsum* atau *turnkey*, atau Tender kumpulan kebutuhan barang/jasa dengan masa tidak lebih dari 12 (dua belas) bulan, ditentukan lebih besar maksimal 10% (sepuluh persen) atau lebih kecil maksimal 20% (dua puluh persen) dari nilai perkiraan Paket Tender;
    - 2) KD untuk Tender barang/jasa dengan masa lebih dari 12 (dua belas) bulan sampai dengan lima tahun, ditentukan lebih besar maksimal 10% (sepuluh persen) atau lebih kecil maksimal 20% (dua puluh persen) dari nilai perkiraan Paket Tender rata-rata untuk masa 12 (dua belas) bulan; dan
    - 3) Nilai KD untuk Tender barang/jasa dengan jangka waktu Kontrak lebih dari lima tahun, ditentukan lebih besar maksimal 10% (sepuluh persen) atau lebih kecil maksimal 20% (dua puluh persen) dari nilai perkiraan Paket Tender rata-rata selama jangka waktu lima tahun.
  - b. Dalam hal Konsorsium, yang diperhitungkan adalah jumlah kumulatif kemampuan dasar dari perusahaan anggota Konsorsium.
2. Khusus untuk Pekerjaan Konstruksi Terintegrasi, dalam hal ketentuan perhitungan NPt dan/atau KD sesuai panduan Pedoman ini tidak dapat dipenuhi karena keterbatasan kemampuan pasar yang didasarkan pada bukti-bukti pendukung, Perusahaan dapat menetapkan syarat yang berbeda.

### TATACARA PENGHITUNGAN KEMAMPUAN DASAR (KD) DAN NILAI PENGALAMAN TERTINGGI (NPT)

Contoh:

PT ABC akan melakukan Tender Kontrak *lumpsum* Pekerjaan Konstruksi ECPI Darat dengan perkiraan nilai Paket Tender yang diperoleh dari Harga Perhitungan Sendiri/*Owner Estimate* (HPS/OE) sebesar US\$80,000,000.00, dan jangka waktu kontrak selama tiga tahun. Karena jenis kegiatan ini merupakan Kontrak lumpsum, maka sesuai dengan Bab VII, PT Perusahaan Minyak Nasional menetapkan nilai KD sebesar 10% dibawah nilai Paket Tender, sehingga nilai KD menjadi:

$$\begin{aligned} \text{KD} &= (100\% - 10\%) \times \text{US\$}80,000,000.00 \\ &= \text{US\$}72,000,000.00 \end{aligned}$$

Setelah KD ditetapkan, PT ABC dapat menetapkan Nilai Pengalaman Tertinggi (NPt) sesuai dengan Bab VII yaitu untuk Pekerjaan Konstruksi, besarnya NPt adalah sama dengan satu per tiga KD (1/3 KD), maka nilai NPt menjadi:

$$\begin{aligned} \text{NPt} &= \frac{1}{3} \times \text{US\$}72,000,000.00 \\ &= \text{US\$}24,000,000.00 \end{aligned}$$

maka PT ABC dapat menetapkan NPt dalam dokumen penilaian kualifikasi sebesar US\$24,000,000.00.

**FORMULIR PENILAIAN KUALIFIKASI**

No. Tender : .....  
 Judul Tender : .....  
 Perusahaan : .....

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

- Nama : .....  
 - Jabatan : .....  
 - Bertindak untuk dan atas nama : .....  
 - Alamat : .....  
 - Telepon : .....  
 - Faksimili : .....  
 - Email : .....  
 - Status perusahaan : .....  
 Calon Peserta Tender : .....

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

1. Saya secara hukum mempunyai kapasitas menandatangani kontrak berdasarkan .....  
 [sesuai akte pendirian/ perubahannya/ surat kuasa; sebutkan secara jelas nomor akte pendirian/  
 perubahannya/ surat kuasa dan tanggalnya]
2. Saya/Calon Peserta Tender tidak dalam pengawasan pengadilan, tidak dinyatakan pailit berdasarkan putusan pengadilan yang berkekuatan hukum tetap, kegiatan usahanya tidak sedang dihentikan, tidak sedang menjalani sanksi pidana;
3. Saya/Calon Peserta Tender tidak sedang dalam proses berperkara di peradilan atau arbitrase dengan Perusahaan dan/ atau Afiliasi baik sebagai tergugat maupun sebagai penggugat;
4. Saya/Calon Peserta Tender tidak akan memberikan uang fasilitasi/uang pelicin/uang suap/gratifikasi dalam bentuk apapun kepada Panitia Tender dan/atau pegawai Perusahaan yang terkait dengan proses Tender ini dan/atau operasi bisnis Calon Peserta Tender dengan Perusahaan;
5. Semua informasi yang disampaikan dalam proses kualifikasi adalah benar, dan apabila ditemukan penipuan/pemalsuan atas informasi yang disampaikan, bersedia dikenakan sanksi diskualifikasi dari keikutsertaan dalam proses Tender dan dikenakan sanksi hitam;
6. Tidak termasuk dalam kelompok Penyedia Barang/Jasa yang terkena sanksi merah atau hitam pada Perusahaan dan/atau Afiliasi;
7. Bersedia untuk memenuhi persyaratan sebagai berikut:
  - a. Persentase minimal TKDN yang disyaratkan oleh PERUSAHAAN;
  - b. Persentase pelaksanaan pekerjaan oleh Perusahaan Dalam Negeri dan/atau Perusahaan Asing sebagaimana diatur pada Dokumen Tender;
8. Kesiediaan untuk dilakukan pemeriksaan kepatuhan terhadap Undang-Undang Tindak Pidana Korupsi, Foreign Corrupt Practices Act (FCPA), dan/atau Anti-Bribery and Corruption (ABC) oleh auditor independen yang ditunjuk oleh Perusahaan, berdasarkan data hardcopy dan data digital
9. Data-data saya/Calon Peserta Tender adalah sebagai berikut:
  - 1.1 Data Administrasi
    - 1.1.1 Umum

1.	Nama perusahaan	
2.	Status	Pusat/Cabang
3.	Alamat Kantor Cabang	
	Telepon	

	Faksimili	
4.	Alamat Kantor Pusat	
	Telepon	
	Faksimili	
5.	Alamat Kantor Pemuka Konsorsium (jika konsorsium)	
	Telepon	
	Faksimili	

#### 1.1.2 Jenis Izin Usaha yang Diperyaratkan

No	Jenis Izin Usaha (Contoh: SIUP, IUT, SIUJK, SIUPAL, SKT, STP, dll.)	Nomor Surat Izin Usaha	Tanggal Masa Berlaku Izin Usaha	Instansi Pemberi Izin Usaha
1.				
2.				
...				

#### 1.1.3 Landasan hukum pendirian perusahaan

1.	Akta Pendirian		
	a.	Nomor Akte	
	b.	Tanggal	
	c.	Nama Notaris	
2.	Akta Perubahan Terakhir		
	a.	Nomor Akte	
	b.	Tanggal	
	c.	Nama Notaris	

#### 1.1.4 Pengurus

##### 1.1.4.1 Komisaris untuk Perseroan Terbatas (PT)

No.	Nama	No. ID (KTP/Paspor)	Jabatan dalam Badan Usaha
1.			
2.			
3.			
...			

##### 1.1.4.2 Direksi/Pengurus Badan Usaha

No.	Nama	No. ID (KTP/Paspor)	Jabatan dalam Badan Usaha
1.			
2.			
3.			
...			

## 1.2 Data Keuangan

### 1.2.1 Susunan Kepemilikan Saham

No.	Nama	No. ID (KTP/Paspor)	Warga negara Indonesia/Asing	Persentase
1.				
2.				
3.				
...				

### 1.2.2 Pajak

Salinan SPT PPh Pasal 25, Pasal 21 atau Pasal 23 dan PPN yang dimasukkan pada tahun sebelum pelaksanaan Tender dan tanda terima dari kantor pelayanan pajak. Salinan ini disyaratkan juga untuk setiap anggota Konsorsium serta Pemuka Konsorsium (Leadfirm) dalam hal Calon Peserta Tender mendaftar sebagai Konsorsium.

1.	Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)		
2.	Bukti laporan pajak (SPT Tahunan PPh Badan 1771)	No.	
		Tanggal	
3.	a. PPh Pasal 21;	No.	
		Tanggal	
	b. PPh Pasal 23;	No.	
		Tanggal	
	c. PPh Pasal 25;	No.	
		Tanggal	
	d. PPN	No.	
		Tanggal	

Catatan: Jika Calon Peserta Tender berbentuk Konsorsium, maka kolom tabel di atas ditambahkan sesuai dengan jumlah anggota konsorsium

### 1.2.3 Pengalaman Calon Peserta Tender

Bukti telah memiliki pengalaman sekurang-kurangnya satu kali dalam kurun waktu tujuh tahun terakhir pada sub bidang yang sejenis dengan Paket Tender, di industri perminyakan maupun di luar industri perminyakan, baik sebagai pelaksana utama maupun sebagai anggota Konsorsium ataupun sebagai subkontraktor. Ketentuan ini tidak diberlakukan bagi Pabrikan dan Agen yang mewakili Pabrikan.

No.	Judul Pekerjaan sesuai Kontrak	Bidang/ Sub Bidang Usaha	Lokasi	Pemberi Tugas/ Pengguna Jasa		Kontrak		Tanggal Selesai Menurut	
				Nama	Alamat & Telepon	Nomor & Tanggal	Nilai (Rp/US\$)	Kontrak	Berita Acara Serah Terima
1.									
2.									
3.									
...									

Calon Peserta Tender harus melampirkan:

- Salinan dokumen kontrak yang sekurang-kurangnya memuat informasi mengenai lingkup pekerjaan, durasi kontrak, nilai kontrak, dan bagian penandatanganan kontrak; dan



- Bukti pembayaran yang diterima dari pemberi kontrak atau dokumen sah lainnya yang dapat menunjukkan nilai pekerjaan yang sudah diselesaikan.

1.2.4 Data Pekerjaan Yang Saat ini Sedang Dilaksanakan Secara Bersamaan

Hanya untuk Tender Pekerjaan Konstruksi dan Jasa Lainnya apabila sisa kemampuan paket (SKP) dipersyaratkan.

No.	Judul Pekerjaan sesuai Kontrak	Bidang/ Sub Bidang Usaha	Lokasi	Pemberi Tugas/ Pengguna Jasa		Kontrak		Progres Terakhir	
				Nama	Alamat/ Telepon	Nomor/ Tanggal	Nilai (Rp/US\$)	Tanggal	Prestasi Kerja (%)
1.									
2.									
3.									
...									

Demikian persyaratan ini kami buat dengan sebenarnya dan penuh rasa tanggung jawab. Apabila dikemudian hari, ditemukan bahwa data/dokumen yang kami sampaikan tidak benar, maka kami bersedia dikenakan sanksi sesuai dengan peraturan Perusahaan yang berlaku pada saat dokumen ini dibuat.

.....[tempat]....., .....[tanggal].....

.....[nama Calon Peserta Tender].....

[Rekatkan meterai cukup dan

.....[nama lengkap].....

.....[jabatan Wakil Peserta Tender].....

**FORMULIR PERNYATAAN TKDN BARANG**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

- Nama : \_\_\_\_\_
- Jabatan : \_\_\_\_\_
- Bertindak untuk dan atas nama : \_\_\_\_\_
- Alamat : \_\_\_\_\_
- Telepon : \_\_\_\_\_
- Faksimili : \_\_\_\_\_
- Email : \_\_\_\_\_
- Status Perusahaan<sup>(1)</sup> : \_\_\_\_\_

menyatakan dengan sesungguhnya untuk mengikuti Pengadaan<sup>(2)</sup>:

- No. Tender : \_\_\_\_\_
- Judul Tender : \_\_\_\_\_
- Status Kategori Barang di APDN Barang<sup>(3)</sup> : \_\_\_\_\_
- Jenis Komoditas Barang<sup>(4)</sup> : \_\_\_\_\_
- Target Capaian TKDN Barang <sup>(5)</sup> : \_\_\_\_\_ %
- Batasan Minimal TKDN : \_\_\_\_\_ %
- Di Perusahaan : \_\_\_\_\_

dengan pengutamakan penggunaan barang/jasa dalam negeri untuk Tender dimaksud sebagai berikut:

- Pernyataan TKDN<sup>(6)</sup> : \_\_\_\_\_ %

Berikut adalah tabel rincian komponen biaya penawaran kami:

KOMPONEN		MATA UANG	BIAYA PENAWARAN	TKDN
a	b	c	d	e
<b>a.</b>	<b>Komponen Biaya Barang<sup>(7)</sup>:</b>			
	1 ...	...	...	...%
	2 ...	...	...	...%
	3 ...	...	...	...%
	... <sup>(8)</sup>	...	...	...%
	Total Komponen Biaya Barang	...	... <sup>(9)</sup>	... <sup>(10)</sup> %
<b>b.</b>	<b>Komponen Biaya Pendukung</b>	...	... <sup>(11)</sup>	
<b>c.</b>	<b>Komponen non-Biaya</b>	...	... <sup>(12)</sup>	
<b>Total Biaya Penawaran Harga</b>		...	... <sup>(13)</sup>	

Demikian pernyataan ini kami buat dengan sebenarnya dan penuh rasa tanggung jawab. Apabila dikemudian hari, ditemukan bahwa data/dokumen yang kami sampaikan tidak benar, maka kami bersedia dikenakan sanksi sesuai dengan peraturan Perusahaan yang berlaku pada saat surat pernyataan ini dibuat.

.....[tempat]....., .....[tanggal].....

.....[nama perusahaan Peserta Tender].....

Rekatkan meterai bernilai cukup  
dan tanda tangan mengenai  
meterai

.....[nama lengkap].....

.....[jabatan Wakil Peserta Tender].....

#### Keterangan:

- **(1) Status Perusahaan:** Diisi salah satu status perusahaan berikut:
  - Perusahaan Dalam Negeri BUMN (BUMN)
  - Perusahaan Dalam Negeri Non BUMN (PDN)
  - Perusahaan Nasional (PN)
- (2) Diisi oleh KKKS sebelum diserahkan ke Peserta Tender untuk menghindari kesalahan.
- **(3) Status Kategori Barang di APDN Barang:** Diisi salah satu kategori berikut:
  - Diwajibkan
  - Dimaksimalkan
  - Diberdayakan
  - Non-APDN
- **(4) Jenis Komoditas Barang:** Mengacu pada lampiran 2.
- **(5) Target Capaian TKDN Barang:** Mengacu pada lampiran 2.
- **(6) Pernyataan TKDN:** Diisi besaran pernyataan TKDN sesuai dengan **TKDN Total (10)**.
- **(7) Komponen Biaya Barang:** adalah komponen biaya barang, yang merupakan biaya barang jadi dihitung sampai di lokasi pengerjaan (pabrik/workshop) dan merupakan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang.
- (8) Dalam hal satu paket Tender terdiri dari beberapa item barang, Item barang dibuat secara rinci sesuai dengan Paket Tender.  
Besaran TKDN setiap item barang maupun besaran TKDN Total (10) harus sama atau lebih besar dari batasan minimal TKDN yang dipersyaratkan.
- **(9) Total Komponen Biaya Barang:** Diisi penjumlahan semua item Komponen Biaya Barang.
- **(10)TKDN Total:** Diisi penjumlahan dari perkalian tiap item Komponen Biaya Barang (kolom d) dengan nilai TKDN-nya (kolom e) dibagi Total Komponen Biaya Barang
- **(11) Komponen Biaya Pendukung:** Diisi komponen biaya yang terdiri dari biaya transportasi, handling, dan instalasi.
- **(12) Komponen non-Biaya:** Diisi komponen biaya yang terdiri dari keuntungan, biaya tidak langsung perusahaan (company overhead), dan pajak keluaran dalam rangka penyerahan barang.
- **(13) Total Biaya Penawaran Harga:** adalah penjumlahan dari Total Komponen Biaya Barang (8), Komponen Biaya Pendukung (11), dan Komponen non-Biaya (12).

**FORMULIR PERNYATAAN TKDN JASA**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

- Nama : \_\_\_\_\_
- Jabatan : \_\_\_\_\_
- Bertindak untuk dan atas nama : \_\_\_\_\_
- Alamat : \_\_\_\_\_
- Telepon : \_\_\_\_\_
- Faksimili : \_\_\_\_\_
- Email : \_\_\_\_\_
- Status Perusahaan<sup>(1)</sup> : \_\_\_\_\_

menyatakan dengan sesungguhnya untuk mengikuti Tender<sup>(2)</sup>:

- No. Tender : \_\_\_\_\_
- Judul Tender : \_\_\_\_\_
- Jenis Komoditas Jasa<sup>(3)</sup> : \_\_\_\_\_
- Target Capaian TKDN Jasa<sup>(4)</sup> : \_\_\_\_\_ %
- Batasan Minimal TKDN : \_\_\_\_\_ %
- Di Perusahaan : \_\_\_\_\_

dengan pengutamakan penggunaan barang/jasa dalam negeri untuk Tender dimaksud sebagai berikut:

- Komitmen TKDN<sup>(5)</sup> : \_\_\_\_\_ %

Berikut adalah tabel rincian komponen biaya penawaran kami:

KOMPONEN		MATA UANG	BIAYA PENAWARAN	TKDN
<i>a</i>	<i>b</i>	<i>c</i>	<i>d</i>	<i>e</i>
<b>a.</b>	<b>Komponen Biaya Barang dan Jasa<sup>(6)</sup>:</b>			
	1 Barang	...	...	...%
	2 Jasa	...	...	...%
	Total Komponen Biaya Barang dan Jasa	...	... <sup>(7)</sup>	...% <sup>(8)</sup>
<b>b.</b>	<b>Komponen non-Biaya</b>	...	... <sup>(9)</sup>	
<b>Total Biaya Penawaran Harga</b>		...	... <sup>(10)</sup>	

Demikian pernyataan ini kami buat dengan sebenarnya dan penuh rasa tanggung jawab. Apabila dikemudian hari, ditemukan bahwa data/dokumen yang kami sampaikan tidak benar, maka kami bersedia dikenakan sanksi sesuai dengan peraturan Perusahaan yang berlaku pada saat surat pernyataan ini dibuat.

.....[tempat]....., .....[tanggal].....

.....[nama perusahaan Peserta Tender].....

Rekatkan meterai cukup  
dan tanda tangan  
mengenai meterai

.....[nama lengkap].....

.....[jabatan Wakil Peserta Tender].....

## Keterangan:

- **(1) Status Perusahaan:** Diisi salah satu status perusahaan berikut:
  - Perusahaan Dalam Negeri BUMN (BUMN)
  - Perusahaan Dalam Negeri Non BUMN (PDN)
  - Perusahaan Nasional (PN)
  - Konsorsium Perusahaan Dalam Negeri dengan Perusahaan Dalam Negeri (LPDN-PDN)
  - Konsorsium Perusahaan Dalam Negeri sebagai leadfirm dengan Perusahaan Nasional (LPDN-PN)
  - Konsorsium Perusahaan Dalam Negeri sebagai leadfirm dengan Perusahaan Asing (LPDN-PA)
  - Konsorsium Perusahaan Dalam Negeri sebagai leadfirm dengan Perusahaan Nasional dan Perusahaan Asing (LPDN-PN-PA)
- (2) Diisi oleh KKKS sebelum diserahkan ke Peserta Tender untuk menghindari kesalahan.
- **(3) Jenis Komoditas Jasa:** Mengacu pada lampiran 2.
- **(4) Target Capaian TKDN Jasa:** Mengacu pada lampiran 2.
- **(5) Komitmen TKDN:** Diisi besaran pernyataan TKDN sesuai dengan **TKDN Total (9)**.
- **(6) Komponen Biaya Barang dan Jasa:** adalah komponen biaya yang dihitung sampai di lokasi pengerjaan (*on site*) dan merupakan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan jasa.
- **(7) Total Komponen Biaya Barang dan Jasa:** Diisi penjumlahan Komponen Biaya Barang dan Komponen Biaya Jasa.
- **(8)TKDN Total:** Diisi penjumlahan dari perkalian tiap item Komponen Biaya Barang/Jasa (kolom d) dengan nilai TKDN-nya (kolom e) dibagi Total Komponen Biaya Barang dan Jasa.
- **(9) Komponen non-Biaya:** Diisi komponen biaya yang terdiri dari keuntungan, biaya tidak langsung perusahaan (*company overhead*), dan pajak keluaran.
- **(10) Total Biaya Penawaran Harga:** adalah penjumlahan dari Total Komponen Biaya Barang dan Jasa (6) dan Komponen non-Biaya (9).

## Lampiran 8 – Panduan Pedoman

## PERHITUNGAN HARGA EVALUASI PENAWARAN (HEP) BARANG PESERTA TENDER

Peserta Tender			PT. Lancar Jaya						
Komponen	Mata Uang	Biaya Penawaran	Target Capaian TKDN Barang	Pernyataan TKDN	Preferensi	Harga Evaluasi Penawaran (HEP)	Peringkat		
<i>a</i>	<i>b</i>	<i>c</i>	<i>d</i>	<i>e</i>	<i>f</i>	<i>g</i>	<i>h</i>		
<b>a.</b>	<b>Komponen Biaya Barang</b>						<b>3</b>		
	1	Item A	US\$	40,000,000.00	20%	30.00%		15.00%	34,782,608.70
	2	Item B	US\$	25,000,000.00	20%	16.00%		0.00%	25,000,000.00
	3	Item C	US\$	500,000.00	20%	16.00%		0.00%	500,000.00
	4	Item D	US\$	500,000.00	20%	16.00%		0.00%	500,000.00
	5	Item E	US\$	500,000.00	20%	16.00%		0.00%	500,000.00
	6	Item F	US\$	5,000,000.00	20%	16.00%		0.00%	5,000,000.00
	7	Item G	US\$	500,000.00	20%	16.00%		0.00%	500,000.00
	8	Item H	US\$	500,000.00	20%	16.00%		0.00%	500,000.00
	Total Komponen Biaya Barang		US\$	72,500,000.00		23.72%			67,282,608.70
<b>b.</b>	<b>Komponen Biaya Pendukung</b>		US\$	4,500,000.00					4,500,000.00
	Status Perusahaan		US\$	77,000,000.00	Perusahaan Nasional			0%	71,782,608.70
<b>c.</b>	<b>Komponen non-Biaya</b>		US\$	2,160,000.00					2,160,000.00
<b>Total Biaya Penawaran Harga</b>			US\$	<b>156,160,000.00</b>				<b>145,725,217.39</b>	

Peserta Tender			PT. Maju Abadi					
Komponen		Mata Uang	Biaya Penawaran	Target Capaian TKDN Barang	Pernyataan TKDN	Preferensi	Harga Evaluasi Penawaran (HEP)	Peringkat
<i>a</i>		<i>b</i>	<i>c</i>	<i>d</i>	<i>e</i>	<i>f</i>	<i>g</i>	<i>h</i>
<b>a.</b>	<b>Komponen Biaya Barang</b>							<b>2</b>
	1 Item A	US\$	50,000,000.00	20%	50.00%	15.00%	43,478,260.87	
	2 Item B	US\$	20,000,000.00	20%	30.00%	15.00%	17,391,304.35	
	3 Item C	US\$	500,000.00	20%	30.00%	15.00%	434,782.61	
	4 Item D	US\$	500,000.00	20%	30.00%	15.00%	434,782.61	
	5 Item E	US\$	500,000.00	20%	30.00%	15.00%	434,782.61	
	6 Item F	US\$	500,000.00	20%	30.00%	15.00%	434,782.61	
	7 Item G	US\$	500,000.00	20%	30.00%	15.00%	434,782.61	
	8 Item H	US\$	500,000.00	20%	30.00%	15.00%	434,782.61	
	Total Komponen Biaya Barang	US\$	73,000,000.00		43.70%		63,478,260.87	
<b>b.</b>	<b>Komponen Biaya Pendukung</b>	US\$	4,500,000.00				4,500,000.00	
	Status Perusahaan	US\$	77,500,000.00	Perusahaan Dalam Negeri BUMN (BUMN)		2.5%	66,320,254.51	
<b>c.</b>	<b>Komponen non-Biaya</b>	US\$	2,160,000.00				2,160,000.00	
<b>Total Biaya Penawaran Harga</b>		US\$	<b>157,160,000.00</b>				<b>136,458,515.38</b>	

Peserta Tender			PT Sukses Mandiri					
Komponen		Mata Uang	Biaya Penawaran	Target Capaian TKDN Barang	Pernyataan TKDN	Preferensi	Harga Evaluasi Penawaran (HEP)	Peringkat
<i>a</i>		<i>b</i>	<i>c</i>	<i>d</i>	<i>e</i>	<i>f</i>	<i>g</i>	<i>h</i>
<b>a.</b>	<b>Komponen Biaya Barang</b>							<b>1</b>
	1 Item A	US\$	45,000,000.00	20%	30.00%	15.00%	39,130,434.78	
	2 Item B	US\$	20,000,000.00	20%	15.00%	0.00%	20,000,000.00	
	3 Item C	US\$	500,000.00	20%	15.00%	0.00%	500,000.00	
	4 Item D	US\$	500,000.00	20%	16.00%	0.00%	500,000.00	
	5 Item E	US\$	500,000.00	20%	16.00%	0.00%	500,000.00	
	6 Item F	US\$	500,000.00	20%	16.00%	0.00%	500,000.00	
	7 Item G	US\$	500,000.00	20%	16.00%	0.00%	500,000.00	
	8 Item H	US\$	500,000.00	20%	16.00%	0.00%	500,000.00	
	Total Komponen Biaya Barang	US\$	68,000,000.00		24.96%		62,130,434.78	
<b>b.</b>	<b>Komponen Biaya Pendukung</b>	US\$	4,500,000.00				4,500,000.00	
	Status Perusahaan	US\$	72,500,000.00	Perusahaan Dalam Negeri Non BUMN (PDN)		0%	66,630,434.78	
<b>c.</b>	<b>Komponen non-Biaya</b>	US\$	2,160,000.00				2,160,000.00	
<b>Total Biaya Penawaran Harga</b>		US\$	<b>147,160,000.00</b>				<b>135,420,869.57</b>	



## Lampiran 9 – Panduan Pedoman

## PERHITUNGAN HARGA EVALUASI PENAWARAN (HEP) JASA PESERTA TENDER

Peserta Tender				PT. Lancar Jaya					
Komitmen Pelaksana Pekerjaan oleh Perusahaan Dalam Negeri				55.00%					
Komitmen Pelaksanaan Pekerjaan Di Wilayah Indonesia				60.00%					
Komponen			Mata Uang	Biaya Penawaran	Target Capaian TKDN Jasa	Komitmen TKDN	Preferensi	Harga Evaluasi Penawaran (HEP)	Peringkat
<i>a</i>			<i>b</i>	<i>c</i>	<i>d</i>	<i>e</i>	<i>f</i>	<i>g</i>	<i>h</i>
<b>a.</b>	<b>Komponen Biaya Barang dan Jasa</b>								
	1	Barang	US\$	120,000,000.00	50%	32.00%	9.60%	109,489,051.09	1
	2	Jasa	US\$	25,000,000.00	50%	100.00%	7.50%	23,255,813.95	
	Total Komponen Biaya Barang dan Jasa		US\$	145,000,000.00		43.72%		132,744,865.05	
	Jenis Pengadaan		US\$	145,000,000.00	Jasa Konstruksi Terintegrasi		7.50%	123,483,595.39	
	Status Perusahaan Peserta Tender				PDN				
	Total Komponen Biaya Barang dan Jasa		US\$	145,000,000.00				123,483,595.39	
<b>b</b>	<b>Komponen non-Biaya</b>		US\$	11,300,000.00				11,300,000.00	
	<b>Total Biaya Penawaran Harga</b>		US\$	<b>156,300,000.00</b>				<b>391,012,055.84</b>	

<b>Peserta Tender</b>			PT. Maju Abadi					
<b>Komitmen Pelaksana Pekerjaan oleh Perusahaan Dalam Negeri %</b>			40.00%					
<b>Komitmen Pelaksanaan Pekerjaan Di Wilayah Indonesia %</b>			50.00%					
Komponen		Mata Uang	Biaya Penawaran	Target Capaian TKDN Jasa	Komitmen TKDN	Preferensi	Harga Evaluasi Penawaran (HEP)	Peringkat
a		b	c	d	e	f	g	h
<b>a.</b>	<b>Komponen Biaya Barang dan Jasa</b>							
	1                      Barang	US\$	115,000,000.00	50%	30.00%	9.00%	105,504,587.16	3
	2                      Jasa	US\$	27,000,000.00	50%	95.00%	7.50%	25,116,279.07	
	Total Komponen Biaya Barang dan Jasa	US\$	142,000,000.00		42.36%		130,620,866.23	
	Jenis Pengadaan	US\$	142,000,000.00	Jasa Konstruksi Terintegrasi		0.00%	130,620,866.23	
	Status Perusahaan Peserta Tender			PN				
<b>b.</b>	<b>Komponen non-Biaya</b>	US\$	12,700,000.00				12,700,000.00	
<b>Total Biaya Penawaran Harga</b>		US\$	<b>154,700,000.00</b>				<b>404,562,598.68</b>	

<b>Peserta Tender</b>			Konsorsium PT. Anak Bangsa - PT. Putra Daerah					
<b>Komitmen Pelaksana Pekerjaan oleh Perusahaan Dalam Negeri %</b>			50.00%					
<b>Komitmen Pelaksanaan Pekerjaan Di Wilayah Indonesia %</b>			50.00%					
Komponen		Mata Uang	Biaya Penawaran	Target Capaian TKDN Jasa	Komitmen TKDN	Preferensi	Harga Evaluasi Penawaran (HEP)	Peringkat
a		b	c	d	e	f	g	h
<b>a.</b>	<b>Komponen Biaya Barang dan Jasa</b>							
	1                      Barang	US\$	127,000,000.00	50%	60.00%	15.00%	110,434,782.61	2
	2                      Jasa	US\$	24,000,000.00	50%	100.00%	7.50%	22,325,581.40	
	Total Komponen Biaya Barang dan Jasa	US\$	151,000,000.00		66.36%		132,760,364.00	
	Jenis Pengadaan	US\$	151,000,000.00	Jasa Konstruksi Terintegrasi		5.00%	126,438,441.91	
	Status Perusahaan Peserta Tender			LPDN-PN				
<b>b.</b>	<b>Komponen non-Biaya</b>	US\$	11,000,000.00				11,000,000.00	
<b>Total Biaya Penawaran Harga</b>		US\$	<b>162,000,000.00</b>				<b>396,637,247.82</b>	

## TATA CARA PERHITUNGAN SANKSI KETERLAMBATAN

Berikut adalah contoh tata cara perhitungan sanksi keterlambatan sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam ketentuan Bab X butir E.10.

1. Contoh 1:

Penyedia Barang PT Abadi Jaya terlambat menyerahkan barang Casing and Tubing High Grade sesuai dengan perjanjian selama 55 hari. Nilai kontrak pekerjaan ini adalah US\$8,000,000.00. Karena kegiatan ini bukan merupakan Pekerjaan Bersifat Kompleks, Perusahaan menetapkan denda sesuai dengan ketentuan yang ada dalam Panduan Pedoman yaitu periode maksimal keterlambatan adalah 50 hari, besaran total denda adalah 5% terhadap nilai kontrak.

Maka perhitungan total denda keterlambatan yang dikenakan terhadap PT Nusantara Sejahtera adalah:

Denda keterlambatan per hari adalah 5% dari 50 hari = 0.001 (satu permil)

Total Denda keterlambatan = 1 x 50 hari x US\$8,000,000.00 x 0.001 = **US\$400,000.00**

2. Contoh 2:

Pelaksana Kontrak PT Mulia Sentosa terlambat menyelesaikan Pekerjaan Kontruksi EPCI Lepas Pantai Natuna selama 30 hari, Nilai Kontrak pekerjaan ini adalah US\$300,000,000.00. Karena kegiatan ini merupakan Pekerjaan Bersifat Kompleks, Perusahaan menetapkan periode maksimal keterlambatan adalah 40 hari dan besaran total denda adalah 20% terhadap nilai kontrak, maka total denda keterlambatan yang dikenakan kepada PT Mulia Sentosa adalah:

Denda keterlambatan per hari = 20% dari 40 hari = 0.005 (lima permil)

Total Denda keterlambatan = 0.005 x 30 hari x US\$300,000,000.00

= **US\$45,000,000.00**