

BAB II

TINJAUAN LITERATUR

2.1 Tinjauan Teori

2.1.1 *Enterprise Resource Planning (ERP)*

Barth & Koch (2019) mendefinisikan *Enterprise Resource Planning (ERP)* sebagai sistem informasi Perusahaan yang didalamnya terdapat subsistem terintegrasi yang memungkinkan untuk melakukan pengendalian dan perencanaan sumber daya dan proses suatu perusahaan. Adapun menurut Falagara Sigala et al. (2020) mengartikan *ERP* sebagai perangkat lunak (*software*) aplikasi terintegrasi yang berguna untuk melayani berbagai fungsi dan proses organisasi. Aktürk (2021) menjelaskan *ERP* sebagai suatu sistem informasi dimana seluruh proses bisnisnya yang berada pada sistem rantai seperti pembelian, pemesanan, kendali mutu, manufaktur, akuntansi, keuangan, dan pengiriman dikelola oleh Perusahaan yang memproduksi barang atau jasa tersebut.

Dapat disimpulkan bahwa *ERP* merupakan perangkat lunak (*software*) manajemen bisnis yang mengintegrasikan suatu proses bisnis dengan sumber data organisasi.

2.1.2 Keamanan *E-Auction*

Tan & Heng (2022) menerangkan bahwa keamanan menjadi salah satu perhatian paling utama dalam dunia lelang elektronik. Hal ini juga harus menjadi perhatian yang sangat besar dalam pengembangan sistem. Adapun hal-hal penting dalam lelang elektronik yang harus memenuhi sifat-sifat berikut ini:

1. Kerahasiaan

Setiap penawaran akan dijamin dan dijaga kerahasiaannya ketika proses penawaran sedang berlangsung.

2. Integritas

Ketika penawar sudah mengajukan penawarannya, maka sudah tidak dapat diubah lagi karena tidak seorang pun bisa mengubahnya.

3. Ketepatan

Berdasarkan aturan lelang yang dipilih dan berlaku, hasil lelang harus dihitung dengan benar.

4. Privasi

Para peserta yang mengikuti lelang hanya akan bisa melihat dan mengetahui penawaran yang menang, dan penawaran-penawaran lainnya tetap dirahasiakan.

5. Anonimitas

Identitas peserta dan informasi penawaran harus dirahasiakan selama proses penawaran lelang berlangsung.

6. Keadilan

Penawar (peserta lelang) dengan penawaran tertinggi akan menjadi pemenangnya dan hal ini menjamin kejujuran transaksi antara juru lelang dan pemenang lelang.

2.1.3 Proses Penawaran (*Bidding Process*)

Gabiana et al. (2023) menjelaskan langkah-langkah dalam melakukan proses penawaran sebagai berikut:

1. Semua proses penawaran yang dilakukan oleh kantor pemohon harus didokumentasikan (seperti permintaan kewajiban, permintaan pembelian, dan lain-lain), dan diserahkan kepada pihak Komite Penghargaan dan Penawaran / *Bidding Award Committee (BAC)*.
2. Anggota *BAC* akan melakukan pertemuan mengenai permintaan pengadaan dari kantor dalam hal cara pengadaan apa yang akan diterapkan pada berbagai proposal. Setelah menentukan cara pengadaannya, anggota *BAC* akan menjadwalkan permintaan konferensi Pra-Penawaran dan Pra-Pengadaan.
3. Selama proses konferensi, anggota *BAC* akan memberikan Jadwal Kegiatan Pengadaan / *Schedule of Procurement Activity (SPA)*.
4. Dokumen penawaran yang merupakan salah satu persyaratan documenter, tersedia di sistem dan dapat diunduh oleh peserta lelang yang berminat.
5. Penawar yang tertarik akan berpartisipasi dalam pembukaan penawaran, dimana kelompok kerja teknis secara bersamaan meninjau dokumennya mereka. Spesifikasi teknisnya akan dicek terlebih dahulu oleh mereka, kemudian spesifikasi finansialnya, yaitu besaran pengadaannya.
6. Jika terdapat spesifikasi yang tidak sesuai dan tidak memenuhi standar yang dipersyaratkan, maka peserta lelang akan didiskualifikasi dan tidak akan dilakukan peninjauan spesifikasi keuangannya. Ketua *BAC* akan memimpin penawaran umum, dan penurunan biaya proyek per penawar akan dimulai.
7. Ketua *BAC* akan mengambil semua biaya proyek yang dijatuhkan oleh penawar dan akan mengumumkan harga terendah. Penawar dengan harga terendah akan menjalani pasca-kualifikasi dan evaluasi untuk memastikan semua persyaratan dokumen telah diserahkan dan akan menyerahkan persyaratan tambahan yang diwajibkan oleh hukum.

8. *BAC* melanjutkan pasca-kualifikasi harga terendah kedua yang berulang hingga penawar lolos pasca-kualifikasi. Jika semua penawar lulus kualifikasi, atau jika tidak ada penawar dalam proyek tertentu, maka penawaran dikatakan tidak berhasil dan *BAC* akan melakukan penawaran ulang.
9. Setelah dua penawaran gagal, maka *BAC* dapat melanjutkan ke mode pengadaan lain atau mengembalikan permintaan ke pengguna akhir.
10. Jika penawar terendah lolos pasca-kualifikasi dan evaluasi, ketua *BAC* akan memberikan proyek tersebut dan menerbitkan *Notice of Award*. Setelah penerbitan *Notice of Award*, *BAC* akan memproses melalui resolusi SP yang memberi wewenang kepada Gubernur untuk mengadakan kontrak.
11. *BAC* akan menyusun perjanjian dan pemberitahuan untuk melanjutkan. Pemenang lelang akan memberikan jaminan kerja untuk menjamin kewajibannya kepada LGU. Setelah itu, peserta lelang dapat menyerahkan barang/jasa atau membangun infrastruktur.

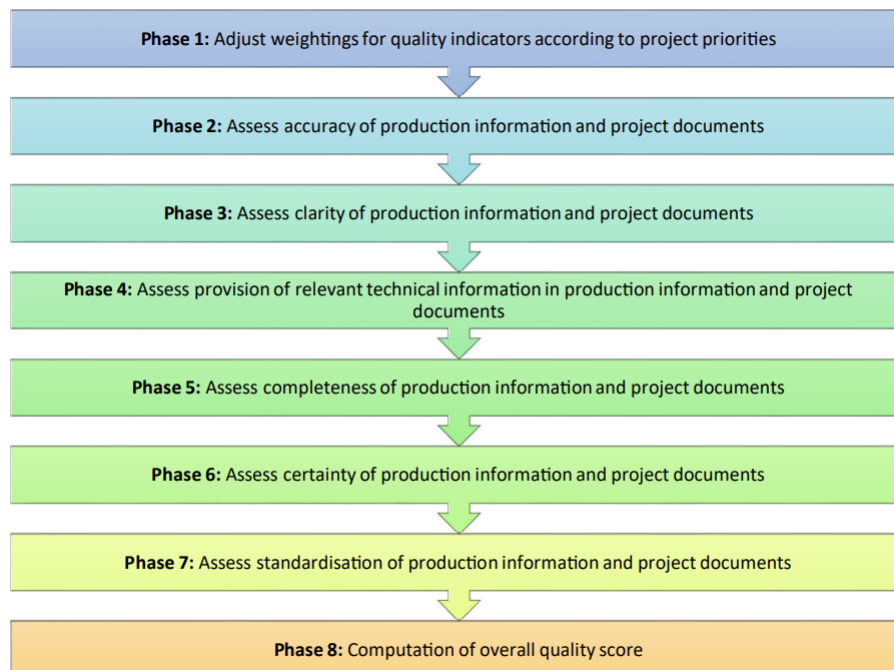
Adapun menurut Prestalita et al. (2020) menjelaskan proses penawaran sebagai berikut:

1. Ada beberapa prosedur penawaran yang mempengaruhi kinerja proyek, seperti tahap desain, jenis penawaran, evaluasi *tender*, pemilihan subkontraktor, jenis pembayaran, dan kolaborasi alat.
2. Faktor yang mempengaruhi strategi penawaran dibagi menjadi 3 (tiga) bagian, yaitu faktor eksternal, faktor internal, dan faktor lingkungan. Semua faktor adalah penentu dalam membantu kontraktor untuk lebih fokus dalam mengembangkan proses penawaran mereka yang kinerjanya lebih baik dapat dicapai.
3. Jika suatu Perusahaan memiliki sumber daya, maka akan memungkinkannya mencapai keunggulan kompetitif. Sumber daya

yang dimaksud adalah sumber daya manusia, sumber daya keuangan, dan sumber daya alat dan material.

4. Pada prinsipnya, strategi penawaran tidak hanya untuk memenangkan persaingan, namun juga untuk memberikan kinerja proyek yang optimal.
5. Ketika kontraktor dihadapkan pada tahap penawaran harga, perhitungan *volume* harus dilakukan dengan benar dan sangat teliti, serta perhitungan harga satuan harus mempertimbangkan semua faktor yang mempengaruhi. Oleh karena itu, kontraktor yang menawarkan harga berkualitas tinggi, diharapkan tidak hanya memenangkan persaingan, tetapi juga memberikan kinerja yang maksimal.
6. Sistem pengukuran kinerja digunakan sebagai informasi untuk menetapkan strategi proses penting yang mengukur efisiensi dan efektivitas.

2.1.4 Proses Tender



Gambar 2.1 8 Proses Tender Govender et al. (2021)

Govender et al. (2021) menjelaskan proses *tender* yang terbagi menjadi 8 fase sebagai berikut:

1. Pada tahap pertama merupakan bobot indikator kualitas yang sesuai dengan prioritas proyek, seperti:
 - Keakuratan (akurasi) informasi produksi dan dokumen proyek (*tender*)
 - Kejelasan informasi produksi dan dokumen proyek (*tender*)
 - Ketersediaan informasi teknis yang relevan dalam informasi produksi dan dokumen proyek (*tender*)
 - Kelengkapan informasi produksi dan dokumen proyek (*tender*)
 - Kepastian informasi produksi dan dokumen proyek (*tender*)
 - Standarisasi informasi produksi dan dokumen proyek (*tender*)
2. Tahap kedua adalah penilaian keakuratan informasi produksi dan dokumen proyek (*tender*). Pada tahap ini, keakuratan informasi mengenai produksi dan dokumen proyek (*tender*) menjadi indikator kualitas pertama yang akan dinilai. Penilaian terhadap indikator ini berkaitan dengan informasi produksi dan dokumen proyek (*tender*) yang bebas dari kesalahan atau kelalaian.
3. Tahap ketiga membahas mengenai kejelasan informasi produksi dan dokumen proyek (*tender*). Tahap ini meliputi penilaian kejelasan informasi produksi dan dokumen proyek (*tender*). Hal ini memerlukan peninjauan untuk menentukan apakah informasi tersebut jelas dan tidak ambigu ketika mengkomunikasikan proyek dan maksud desain kepada pengguna dokumen tersebut.
4. Pada tahap keempat, penyediaan informasi teknis yang relevan dalam informasi produksi dan dokumen proyek (*tender*) akan dinilai. Dalam tahap ini mencakup penilaian informasi teknis yang relevan telah disediakan dalam informasi produksi dan dokumen

proyek (*tender*) dan biasanya akan melibatkan tim professional untuk mendapatkan informasi lebih lanjut.

5. Tahap kelima merupakan penilaian kelengkapan informasi produksi dan dokumen proyek (*tender*). Tahap ini bertujuan untuk memastikan bahwa semuanya lengkap dan tidak menghilangkan informasi penting apapun.
6. Tahap keenam merupakan penilaian mengenai kepastian informasi produksi dan dokumen proyek (*tender*). Tahap ini juga mencakup penilaian apakah informasi yang terkandung dalam informasi produksi dan dokumen proyek (*tender*) terus dilakukan perubahan oleh tim professional.
7. Tahap ketujuh membahas mengenai standarisasi informasi produksi dan dokumen proyek (*tender*). Tahap ini melibatkan penilaian apakah solusi teknis dalam informasi produksi dan dokumen proyek (*tender*) telah distandarisasi untuk menyederhanakan proses proyek. Standarisasi juga mencakup dokumen yang disiapkan sesuai dengan standar teknis dan pengadaan klien.
8. Tahap kedelapan merupakan tahapan akhir, dimana dilakukan perhitungan skor kualitas secara keseluruhan. Setelah penilaian terhadap seluruh indikator kualitas telah dilakukan, skor kualitas keseluruhan harus dihitung.

2.2 Penelitian Terdahulu

Peneliti dalam melakukan penelitian ini, mencari penelitian terdahulu yang relevan dan sesuai dengan topik penelitian yang diangkat oleh peneliti. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh peneliti meliputi:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Publikasi	Judul Penelitian	Temuan Inti
1	Siregar & Siregar (2022)	<i>Journal of Islamic Studies</i>	Analisis Pelaksanaan Lelang Online (E-Auction) di Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL) Kota Medan	<p>1. <i>E-auction</i> adalah inovasi terbaru dalam proses lelang secara mudah, praktis dan dapat dilakukan dimana saja oleh masyarakat.</p> <p>2. lelang <i>online</i> dilakukan agar para peserta lelang dapat mengikuti proses lelang tanpa harus hadir di tempat, cukup memantau dari <i>website</i> resmi lelang.</p>
2	White et al. (2020)	<i>European Journal of Transport and Infrastructure Research</i>	<i>The Double-Bind of Competitive Funding: Exploring the Consequences of State-Funded Bidding Cycling Infrastructure Project</i>	Tujuan pemerintah untuk memberikan pendanaan yang kompetitif adalah untuk mendorong nilai uang yang lebih besar, karena pihak-pihak yang mengajukan penawaran didorong untuk mempertimbangkan rencana mereka berdasarkan pertimbangan biaya-manfaat.
3	Alamaki & Korpela (2021)	<i>Baltic Journal of Management</i>	<i>Digital Transformation and Value-Based Selling Activities: Seller and Buyer Perspectives</i>	Transformasi digital memungkinkan untuk peningkatan bisnis dan Perusahaan dalam mengoptimalkan operasional mereka dan memperoleh efisiensi operasional yang lebih baik, yang mengarah kepada penciptaan nilai bersama.

4	Hauke-Lopes et al. (2022)	<i>Journal of Business Strategy</i>	<i>Value Co-Creation and Co-Destruction in The Digital Transformation of Highly Traditional Companies</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dokumen <i>tender</i> sangat berkaitan dengan informasi teknis. 2. Dokumen <i>tender</i> dengan kualitas yang rendah akan membuat Perusahaan tersebut tidak dapat melanjutkan proses ke tahap berikutnya dan dianggap telah gagal atau kalah.
5	Govender et al. (2021)	<i>Build Environment Project and Asset Management</i>	<i>A Framework for Assessing Quality of Tender Documents</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) kurang terwakili dalam pengadaan publik dan peluang untuk mereka dapat memenangkan kontrak semakin kecil karena nilai kontrak yang meningkat. 2. Ukuran kontrak yang besar telah menjadi hambatan utama bagi keterlibatan UKM dalam pengadaan barang dan jasa karena UKM tidak memiliki kapasitas yang ebsar untuk memenuhi nilai kontrak yang besar.
6	Reijonen et al. (2022)	<i>International Journal of Public Sector Management</i>	<i>The Importance of SMEs' Network Partners in Consortium Bidding for Public Sector Tenders</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tujuan pengadaan publik adalah untuk menciptakan nilai bagi masyarakat, dan hal ini dapat dicapai melalui praktik pengadaan yang efisien serta kolaborasi dengan pemangku kepentingan perusahaan.

				2. Pengadaan barang dan jasa pemerintah telah mendapat perhatian sebagai alat yang efektif bagi para pembuat kebijakan untuk memajukan dan mengembangkan pasar, dan mendorong inisiatif keberlanjutan.
7	El Bizri et al. (2023)	<i>Journal of Public Procurement</i>	<i>Exploring the Role of Social Capital in Public Procurement</i>	<p>1. Fungsi pengadaan publik harus berusaha untuk menjelaskan faktor daya tarik bagi para pemasok mereka, karena pelanggan yang menarik diharapkan akan menarik pemasok yang inovatif dan berkinerja tinggi.</p> <p>2. Ketika pemasok memiliki ekspektasi yang positif terhadap pertukaran di masa depan dari hubungan dengan organisasi publik, pemasok akan menganggap pelanggan tersebut menarik.</p>
8	Karttunen et al. (2022.)	<i>International Journal of Operations & Production Management</i>	<i>Public Procurement as An Attractive Customer: A Supplier Perspective</i>	Aktivitas pemeliharaan dapat dikategorikan menjadi dukungan pengguna, pemecahan masalah, perubahan dan peningkatan fungsi, tugas fungsional selama perubahan rilis, tugas teknis selama perubahan rilis, dan pemeliharaan teknis sistem ERP.

9	Barth et al. (2019.)	<i>Industrial Management & Data Systems</i>	<i>Critical Success Factors in ERP Upgrade Projects</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelaksanaan pengadaan barang/jasa pemerintah melalui <i>e-catalogue</i> akan lebih transparan, terbuka, dan juga efisien karena dapat memangkas waktu dan proses dalam pengadaan barang/jasa pemerintah. 2. Pelaksanaan pengadaan barang/jasa pemerintah dengan <i>e-catalogue</i> sangat berpengaruh kepada sektor UMKM. Hal ini karena masih terdapat pelaku industri kecil yang menjadi rantai distribusi barang/jasa.
10	Iqbal, M. (2020)	Jurnal <i>USM LAW REVIEW</i>	Pengaruh Pelaksanaan E Katalog Dalam Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Terhadap UMKM	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelaksanaan pengadaan barang/jasa pemerintah melalui <i>e-catalogue</i> akan lebih transparan, terbuka, dan juga efisien karena dapat memangkas waktu dan proses dalam pengadaan barang/jasa pemerintah. 2. Pelaksanaan pengadaan barang/jasa pemerintah dengan <i>e-catalogue</i> sangat berpengaruh kepada sektor UMKM. Hal ini karena masih terdapat pelaku industri kecil yang menjadi rantai distribusi barang/jasa.

Dari penelitian terdahulu yang sudah dilakukan oleh peneliti, peneliti menemukan adanya kesenjangan yang terdapat di dalam penelitian terdahulu. Maka dari itu, peneliti melakukan penelitian kesenjangan penelitian berdasarkan 7 rumusan kesenjangan penelitian menurut Antony D Miles (2017) sebagai berikut:

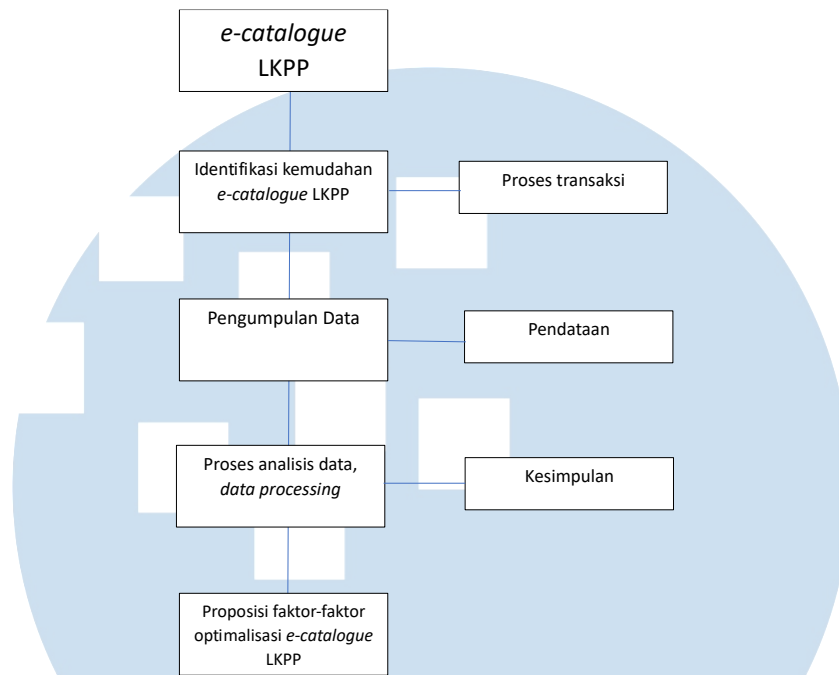
Tabel 2.2 Kesenjangan Penelitian (*Research Gap*)

Tipe Kesenjangan Penelitian	Tipe Kesenjangan Penelitian Yang Digunakan
<i>Evidance Gap</i>	Hasil studi tidak menunjukkan adanya bukti yang kuat jika dilihat dari sudut pandang perspektif.
<i>Knowledge Gap</i>	Masih terdapat banyak penelitian yang ingin dicari namun tidak ditemukan atau tidak tersedia.
<i>Practical-Knowledge Conflict Gap</i>	Terdapat sedikit perbedaan kesimpulan dari penelitian tersebut.
<i>Empirical Gap</i>	Masih terdapat beberapa penelitian yang tidak memasukkan hasil uji empiris dan hipotesis.
<i>Theoretical Gap</i>	Masih terdapat beberapa kekurangan pembahasan teori pada penelitian tersebut.
<i>Methodological Gap</i>	Terdapat beberapa perbedaan jenis penelitian yang dikembangkan dalam penelitian tersebut.
<i>Population Gap</i>	Kurangnya penelitian yang berkaitan karena populasi penelitian yang sangat terbatas.

Sumber: Anthony D Miles (2017)

Dari hasil kesenjangan penelitian (*research gap*) yang sudah diteliti, peneliti menemukan adanya 2 kesenjangan yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti berdasarkan penelitian terdahulu. Ke 2 kesenjangan penelitian itu adalah *Evidance Gap*, dan *Population Gap*. Hal ini dikarenakan belum terdapat penelitian mengenai *e-catalogue* untuk keperluan alat-alat kantor atau ATK. Jika disandingkan dengan penelitian terdahulu, maka penelitian Iqbal, M. (2020) bisa menjadi fokus peneliti menemukan gap dimana pada penelitian tersebut lebih memfokuskan kepada sektor UMKM.

2.3 Kerangka Berpikir atau Kerangka Konseptual



Gambar 2.2 Kerangka Berpikir (Sumber: Olahan Pribadi, 2023)

Penelitian ini diawali dari kesenjangan yang terjadi, dimana penelitian ini masih terbilang jarang dilakukan. Di lain sisi, penelitian ini dilakukan untuk mengetahui kemudahan dalam bertransaksi menggunakan *e-catalogue* LKPP agar dimasa yang akan mendatang, setiap Perusahaan yang terdaftar di *e-catalogue* LKPP dapat melakukan proses transaksi jual beli produk mereka dengan setiap konsumen, khususnya Pemerintahan. Keputusan ini selanjutnya dapat ditemukan setelah melakukan pengumpulan data dengan cara wawancara dan juga melakukan observasi terhadap proses pengoperasian *e-catalogue* LKPP untuk mengetahui kemudahan yang dialami ketika bertransaksi dengan pihak konsumen. Setelah melakukan observasi, Langkah berikutnya adalah *data processing* dengan sistem *open coding*, *axial coding*, dan *selective coding*. Pada akhirnya, *original programming* dapat ditemukan pada identifikasi kemudahan dalam pengoperasian *e-catalogue* LKPP.

2.4 Pengembangan Proposisi

Terdapat beberapa pengembangan proposisi yang dilakukan peneliti dalam penelitian ini. Pengembangan proposisi tersebut meliputi:

1. Kemudahan dalam menggunakan dan megoperasikan *e-catalogue* LKPP saat melakukan transaksi, dan juga kemudahan dalam mengehmat waktu proses pengadaan yang berlangsung.
2. Dokumen-dokumen yang diperlukan saat mendaftarkan perusahaan dan sertifikat-sertifikat pendukung demi kelancaran pendaftaran dan juga proses verifikasi.
3. Keamanan sistem dan keterbukaan demi kelancaran proses transaksi antar pelaku usaha dan pelanggan.
4. Dapat mengetahui setiap harapan yang diinginkan oleh setiap pelanggan demi keberhasilan dan menjalin kerjasama yang baik.
5. Dapat mengetahui pengembangan-pengembangan berkelanjutan dari *e-catalogue* LKPP versi 5.0

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA