

Perbandingan Selisih Harga Pada Kontrak Harga Satuan Dan Lumsum: Pendekatan Ekonomi Biaya Transaksi = Price Gap Comparison in Unit Price and Lump Sum Contracts: An Transaction Cost Economic Approach

Linda Mikowati, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920516276&lokasi=lokal>

Abstrak

Studi ini membandingkan dua jenis kontrak utama pada pengadaan publik, yakni kontrak harga satuan dan lumsum, dalam mempengaruhi selisih harga antara harga penawaran dan harga perkiraan sendiri (HPS) pada kasus pengadaan pemerintah di Indonesia. Dengan menggunakan data e-tendering periode 2018-2021, studi ini menggunakan pendekatan kuantitatif Ordinary Least Square regression untuk mengevaluasi selisih harga pada kedua jenis kontrak. Studi ini menunjukkan bahwa rata-rata selisih harga pada kontrak harga satuan secara signifikan lebih tinggi dibandingkan selisih harga pada kontrak lumsum. Dengan pendekatan ekonomi biaya transaksi, studi ini mengungkapkan bahwa selisih harga yang lebih tinggi pada kontrak harga satuan berkaitan dengan biaya yang lebih rendah untuk mendapatkan informasi terkait harga input dan desain proyek sehingga menghasilkan risiko permintaan perubahan kontrak yang lebih rendah dibandingkan dengan kontrak lumsum. Studi ini juga menemukan bahwa penggunaan kontrak harga satuan secara signifikan berpengaruh pada waktu tender yang lebih lama karena periode evaluasi penawaran yang lebih panjang.

.....This study compares two major types of contract in public procurement, i.e. unit price and lump sum contracts, in producing the gap between bid price and owner's estimated price, taking the case of government procurement in Indonesia. Using Indonesian e-tendering data of 2018-2021, this study employs an Ordinary Least Square regression to evaluate the price gap between the two types of contracts. This study found that the average price gap in unit price contract is significantly higher than that of the lump sum contracts. With the help of the transaction cost economics approach, this study discussed that the higher the average price gap in unit price contracts is related to a lower cost of ascertaining information related to the price of the inputs and concluding the design of the projects, which later results in a lower risk of having a change order for the contract, compared to the lump sum contract. The study also found that the use of unit price contract is significantly related to a longer tendering time, due to a longer period in evaluating the bid.