***SOAL PILIHAN GANDA CPOf***

1. **Unit Kompetensi Menelaah Lingkungan Pengadaan Barang dan Jasa**
2. Sektor perekonomian dibagi menjadi 3 kelompok besar yaitu : primer, sekunder dan tertier , Perusahaan provider internet sebagai penyedia layanan internet termasuk dalam sektor mana ?
3. Primer
4. Sekunder
5. Tertier
6. Gabungan sekunder dan tersier
7. Jenis Budaya organisasi yang cocok untuk perusahaan yang baru berdiri adalah :
8. Budaya Peran
9. Budaya Kekuasaan
10. Budaya Tugas
11. Budaya Mandiri
12. Dalam melakukan proses pengadaan barang dan jasa selain memperhatikan Pedoman Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah/Perusahaan, juga harus memperhatikan peraturan-peraturan yang lain yang terkait, dengan tujuan :
13. Agar supaya kegiatan pengadaan lebih efisien
14. Agar tidak dapat sanggah dari peserta lain
15. Agar supaya dalam melakukan kegiatan pengadaan barang/jasa tidak melanggar peraturan yang lain.
16. Agar supaya kegiatan pengadaan lebih terorganisir
17. Apakah dampak paling buruk yang timbulkan apabila Pengadaan barang dan jasa tidak dikelola dengan baik dan benar ?
18. Tidak tercapainya visi dan misi organisasi
19. Terjadinya pemborosan anggaran
20. Terjadinya permasalahan hukum yang berkaitan dengan pengadaan
21. Jawaban a, b dan c salah
22. **Unit Kompetensi Menyusun Kebutuhan dan Anggaran Pengadaan Barang dan Jasa**
23. *Spend Analysis* dilakukan terhadap :
24. Data belanja Organisasi tidak sejenis
25. Data belanja Penyedia
26. Data dari Badan Pusat Statistik
27. Data belanja barang dan jasa Organisasi tahun-tahun sebelumnya.
28. Hasil spend Analysis digunakan untuk keperluan :
29. Menentukan Penyedia yang akan diikutkan dalam proses pengadaan.
30. Penentu arah Organisasi di Bidang Pengadaan
31. Penyusunan anggaran dan paket pengadaan
32. Untuk meningkatkan efisiensi proses pengadaan
33. Setelah kebutuhan barang dan jasa diketahui, langkah pertama yang perlu dilakukan guna menyusun rencana pemenuhan kebutuhan Organisasi adalah:
34. Mempersiapkan strategi kontrak.
35. Menyusun prioritas kebutuhan.
36. Mempertimbangkan pemaketan pengadaan.
37. Mengetahui Supply Positioning Model.
38. Komponen Rencana Anggaran Biaya (RAB) untuk pengadaan Barang terdiri dari :
39. Harga barang, ongkos angkut , PPn, PPh
40. Harga Barang , Ogkos angkut, PPn
41. Harga Barang, ongkos angkut, PPh
42. Harga barang, ongkos angkut, biaya tak terduga, PPn
43. **Unit Kompetensi Memilih Penyedia Barang dan Jasa**
44. Berikut ini **bukan** merupakan sumber informasi yang dapat diandalkan untuk mengetahui kondisi pasar :
45. Brosur Penyedia
46. Tagihan dari Penyedia
47. Internet
48. Perusahaan lain yang bergerak dalam bidang yang sejenis
49. Untuk menganalis kemampuan penyedia dengan menggunakan data keuangan dengan menghitung rasio keuangan, salah satunya adalah menghitung rasio solvabilitas, apa tujuan menghitung rasio solvabilitas penyedia :
50. Menghitung apakah usaha penyedia mengalami keuntungan
51. Menghitung kemampuan penyedia dalam membayar kwajiban jangka pendek Penyedia dengan mengunakan aktiva lancer yang ada
52. Menghitung apakah penyedia mempunyai kemampuan untuk membayar semua kewajiban pada saat yang diperjanjikan.
53. Mengitung kemampuan Penyedia dalam membayar gaji karyawannya.
54. Proses awal Penentuan penyedia barang yang akan diikutsertakan dalam pengadaan barang dan jasa disebut :
55. Kualifikasi
56. Akreditasi
57. Seleksi
58. Verifikasi
59. Dalam teori S*upplier Perception Model* (SPM), motivasi penyedia dibagi menjadi 4 (empat) kuadran, salah satu kuadran adalah penyedia yang setengah hati melayani permintaan pembelinya karena volume/nilai pembelian yang sedikit, tipe suplier ini disebut :
60. *Develop*
61. *Exploit*
62. *Marginal*
63. *Core*
64. **Unit Kompetensi Menyusun Dokumen Pengadaan Barang dan Jasa**
65. Apakah akibatnya ketika dalam pengadaan barang dan jasa salah menentukan jenis dokumen pengadaannya :
66. Menimbulkan kebingungan dan ketidakpastian
67. Memunculkan potensi sanggah yang akan menghambat proses pengadaan
68. Hasil pengadaan tidak sesuai dengan yang diharapkan.
69. Jawaban a, b dan c semua benar
70. Apabila Instruksi Kepada Penyedia telah menunjukkan kepatuhan terhadap pedoman pengadaan barang dan jasa dan peraturan perundang-undangan terkait, hal tersebut telah memenuhi prinsip :
71. akuntabilitas
72. adil
73. kejujuran
74. eligibilitas
75. Informasi atau bagian yang tidak tercakup dalam dokumen Pengadaan adalah :
76. Kebijakan untuk penerima manfaat
77. Instruksi, persyaratan dan pemberitahuan untuk penawar
78. Rancangan perjanjian (kontrak)
79. Kerangka Acuan Kerja
80. Berikut ini manakah yang tidak harus dicantumkan dalam dokumen penetapan pemenang tender terbuka untuk Badan Usaha :
81. Nama dan alamat Penyedia
82. NPWP
83. Harga Penawaran terkoreksi setelah koreksi aritmatik.
84. Nama Pimpinan Perusahaan Penyedia
85. Dalam penyusunan Dokumen Pengadaan, mana dokumen pendukung dibawah ini yang tidak diperlukan :
86. Spesifikasi teknis pekerjaan yang akan dilaksanakan.
87. Gambar-gambar pekerjaan konstruksi yang akan dilaksanakan.
88. Rincian HPS.
89. Daftar kuantitas dan harga.
90. **Unit Kompetensi Melakukan Kualifikasi Penyedia** **Barang dan Jasa**
91. Proses yang dilakukan untuk memastikan personil diantara penyedia tidak memiliki keterkaitan hubungan kekerabatan yang dapat menyebabkan terjadi persaingan yang tidak sehat dalam pelaksanaan tender disebut...
92. Verifikasi
93. Validasi
94. Penilaian
95. Uji Interdependensi
96. Berikut ini yang bukan merupakan unsur penilaian teknis untuk Jasa Konsultansi Badan Usaha adalah:
97. Ijin Usaha.
98. Kualifikasi Tenaga Ahli
99. Pengalaman Perusahaan
100. Metodologi pelaksanaan
101. Proses yang dilakukan oleh Panitia Pemilihan untuk memastikan semua data atau dokumen yang disampaikan penyedia, baik diserahkan langsung, melalui email, atau diunggah sistem e-Procurement, telah memenuhi atau belum atas semua persyaratan yang ditentukan oleh pembeli disebut :
102. Kualifikasi
103. Verifikasi
104. Validasi
105. Justifikasi
106. Dibawah ini manakah yang bukan merupakah persyaratan kualifikasi administrasi :
107. Akte Pendirian Perusahaan
108. Surat Keterangan Keagenan
109. Surat Keterangan Pengusaha Kena Pajak (PKP)
110. Pengalaman Perusahaan
111. **Mengevaluasi Dokumen Penawaran**
112. Berikut ini yang **bukan** faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan metode pengadaan adalah :
113. Jenis Barang/jasa
114. Nilai
115. Kompleksitas Barang/Jasa
116. Kualifikasi penyedia
117. Masa berlaku jaminan penawaran lebih pendek dengan yang diperyaratkan di dalam dokumen pengadaan, dengan kondisi tersebut maka :
118. Penawaran gugur
119. Diakukan klarifikasi dan peserta diminta untuk mengganti jaminan penawaran dan penawaran tidak digugurkan
120. Peserta tidak dgugurkan dengan membuat persyaratan apabila ditunjuk sebagai pemenang harus mengganti surat penawaran.
121. Diabaikan.
122. Dalam Pengadaan Barang dan Jasa yang berlaku umum di Indonesia (pengadaan pemerintah), dilarang menyebutkan merek tertentu karena hal ini dianggap melanggar prinsip :
123. Adil (tidak diskriminatif)
124. Terbuka
125. Bertanggungjawab
126. Transparan
127. Dalam Pengadaan Barang, manakah pernyataan dibawah ini yang menggambarkan bahwa penawaran tersebut dinyatakan memenuhi persyaratan teknis:
128. Memenuhi bobot nilai yang ditentukan.
129. Memenuhi spesifikasi teknis Barang yang ditawarkan berdasarkan contoh, brosur atau gambar-gambar yang ditetapkan dalam Dokumen Pengadaan
130. Jangka waktu berlakunya surat penawaran tidak kurang dari waktu yang ditetapkan dalam Dokumen Pengadaan.
131. Surat Penawaran teknis ditandatangani oleh Pimpinan/Direksi.

|  |  |
| --- | --- |
| Nilai : |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Umpan Balik Untuk Asesor |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nama | Asesi | Asesor |
| Tanda Tangan dan Tanggal |  |  |