

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Permasalahan utama pada kontraktor di bidang konstruksi adalah proses *Procurement* atau pelelangan proyek, dimana penawaran harga yang diajukan biasanya terlalu tinggi untuk mendapatkan keuntungan maksimal dan risiko yang lebih rendah, atau sebaliknya, penawaran harga yang terlalu rendah untuk peluang yang lebih besar untuk memenangkan proses tender. Penawaran harga yang terlalu rendah ini memiliki risiko hilangnya peluang untuk mendapatkan keuntungan, atau malah mendapatkan kerugian hingga tidak dapat meneruskan jalannya proyek.

Kontraktor memerlukan model strategi penawaran harga untuk dapat memenangkan suatu proyek dan mendapatkan keuntungan. Terdapat beberapa model untuk strategi penawaran harga yang dapat digunakan pada proyek konstruksi, seperti Model Friedman, Model Gates, dan Model Ackoff & Sasieni (Sipil & Patmadjaja, n.d.)

Berdasarkan hasil penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya pada jurnal “Model Strategi Penawaran untuk Proyek Konstruksi di Indonesia” pada ketiga model penawaran, hasil *mark up optimum* yang terendah didapatkan oleh model Friedman dengan nilai 3%. Jika kontraktor sangat membutuhkan suatu pekerjaan, maka model Friedman inilah yang sebaiknya dipakai. Namun, jika permintaan pasar sedang tinggi, dan kontraktor menginginkan keuntungan yang maksimal, model Gates dan model Ackoff & Sasieni yang sebaiknya digunakan, karena menghasikan nilai *markup* yang lebih besar.

Aktivitas tender konstruksi sendiri merupakan proses perhitungan biaya oleh kontraktor untuk kemudian diajukan kepada pihak *Owner* atau pemilik proyek. Pihak *Owner* memerlukan perkiraan harga dari kontraktor untuk memperkirakan biaya pengerjaan konstruksi dari *Preliminary* yang ada. Perkiraan harga tersebut diperlukan untuk kebutuhan *Financing*, baik dari pihak *Owner* kepada kontraktor, serta dari pihak kontraktor ke pihak sub-kontraktor jika diperlukan dalam suatu proyek. Perkiraan harga ini juga bisa dijadikan kalkulasi ulang bagi pihak *Owner*, apakah diperlukan perubahan dan pemodelan ulang untuk suatu proyek, serta apakah uang yang dikeluarkan layak untuk proyek yang dikerjakan

Jumlah kompetitor dalam sektor konstruksi cenderung lebih tinggi dibandingkan sektor ekonomi lainnya (Enshassi et al., 2006). Karena tingginya kompetisi ini, kontraktor skala kecil hingga menengah pada negara berkembang cenderung berhenti beroperasi dalam

kurun waktu kurang dari lima tahun (Grosskopf, n.d.). Pada pelaksanaan tender di Indonesia, diterapkan tahap pra-kualifikasi untuk proyek konstruksi yang bersifat kompleks. Pada tahap pra-kualifikasi ini, kompetensi suatu kontraktor diukur dari total proyek yang telah berhasil diselesaikan sebelumnya (Ayangade et al., 2009)

Industri konstruksi di kebanyakan negara merupakan salah satu industri yang paling kompetitif dengan risiko yang tinggi dan *margin of profit* yang rendah. Karena itu, kontraktor sebaiknya memiliki strategi yang baik untuk menyeimbangkan keuntungan serta risiko yang diambil. Terdapat dua strategi harga, berdasarkan biaya yang dikeluarkan dan berdasarkan keadaan pasar (Best, 2007). Strategi berdasarkan biaya dihitung dengan melihat total biaya yang dikeluarkan untuk menciptakan suatu produk. Produk kemudian dihargai dengan *mark up* tertentu, sebagai keuntungan. Di sisi lain, harga berdasarkan keadaan pasar didasarkan dengan melihat situasi pada industri ; jumlah kompetitor, riwayat penawaran kompetitor, situasi finansial proyek, dan informasi terkait pihak *owner*. Harga berdasarkan keadaan pasar ini berfokus pada mengurangi harga dari penawaran yang ada, dan mengabaikan estimasi biaya konvensional. Biasanya perusahaan konstruksi menerapkan strategi harga berdasarkan biaya, dan mengajukan penawaran dengan *mark up* berdasarkan preferensi perusahaan dan kondisi pasar secara umum (Mochtar & Arditi, 2000).

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka masalah yang akan dibahas dalam tugas akhir ini yaitu :

1. Bagaimana cara kontraktor menentukan besaran *mark up* untuk memenangkan tender?
2. Model penawaran apa yang menghasilkan nilai *Mark Up* yang optimum untuk dapat memenangkan tender?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan dari penelitian ini ialah untuk mencari dan mempelajari model strategi penawaran terbaik dan sesuai dengan kondisi yang dihadapi oleh kontraktor, agar dapat mengajukan harga kompetitif dengan kompetitor lainnya dalam proses tender. Penelitian ini membandingkan model strategi harga penawaran terbaik untuk penawaran proyek konstruksi, agar selanjutnya mendapatkan perhitungan nilai Markup penawaran yang optimum dan kompetitif

Pada penelitian ini didapatkan beberapa manfaat, yaitu:

1. Mengidentifikasi model lelang terbaik untuk setiap kondisi yang dihadapi kontraktor
2. Meningkatkan pemanfaatan model lelang sebagai alat untuk optimalisasi harga penawaran
3. Sebagai ilmu pengetahuan yang dapat dimanfaatkan oleh pihak yang membutuhkan.

1.4. Lingkup Penelitian

Lingkup penelitian dalam penelitian ini yaitu :

1. Melakukan studi literatur tentang model tender Friedman dan Gates
2. Melakukan survey data sekunder tentang paket lelang pekerjaan konstruksi di Provinsi DKI Jakarta tahun 2013 – 2023
3. Menghitung besaran *Direct Costs* dan *Mark Up* dari harga pengajuan untuk setiap paket lelang pekerjaan konstruksi di Provinsi DKI Jakarta tahun 2013 – 2023
4. Memilih sampel kontraktor sejenis yang mengajukan beberapa penawaran pada rentang harga paket lelang
5. Melakukan perkiraan probabilitas menang dengan menggunakan metode distribusi normal
6. Melakukan analisis perbedaan hasil antara kedua model tender

1.5. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini yaitu :

1. Data penawaran yang diambil berasal dari LPSE Provinsi DKI Jakarta
2. Penelitian ini terbatas hanya pada dua model penawaran yaitu Model Friedman dan Model Gates
3. Data yang diambil adalah penawaran pekerjaan konstruksi dengan besaran nilai proyek antara lain :
 - Proyek Konstruksi dengan nilai Rp 1.000.000.000,- hingga Rp 10.000.000.000,-
 - Proyek Konstruksi dengan nilai Rp 15.000.000.000,- hingga Rp 50.000.000.000,-
 - Proyek Konstruksi dengan nilai lebih besar dari Rp 50.000.000.000,-

Tidak termasuk perhitungan rancangan anggaran biayanya