

ABSTRAK

Dalam upaya mendapatkan proyek konstruksi melalui proses yang dinamakan *tender* (pelelangan), proses ini sangat krusial dalam menentukan pihak yang akan melaksanakan proyek konstruksi. Untuk itu dibutuhkan strategi salah satunya dengan menentukan harga penawaran. Harga penawaran sangatlah menentukan kemungkinan memenangkan proyek konstruksi serta besar/kecilnya Laba atau keuntungan pada proyek konstruksi tersebut. Salah satu permasalahan yang sering dijumpai adalah dalam menentukan harga penawaran tidak boleh terlalu tinggi atau terlalu rendah. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisa nilai *mark up* pada tender proyek konstruksi pada Lembaga Pengadaan Secara Elektronik (LPSE) kota jambi menggunakan pendekatan strategi penawaran *Friedman Methode*, *Gates Methode*, dan *Ackoff & Sasieni Methode* serta membandingkan pendekatan strategi yang menghasilkan nilai *mark up optimum* sehingga dapat digunakan sebagai alternatif dalam menentukan harga penawaran. Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data pelelangan pekerjaan konstruksi yang telah selesai pada Lembaga Pengadaan Secara Elektronik (LPSE) Kota Jambi tahun 2022 dengan menggunakan tiga pendekatan statistik yaitu *multi disribusi discrete*, *multi distribusi normal* dan *single disribusi normal*. Pada penelitian ini dapat disimpulkan bahwa *Friedman Methode* dan *Ackoff & Sasieni Methode* menghasilkan nilai *mark up optimum* terendah, Sedangkan *Gates Methode* menghasilkan nilai *mark up optimum* tertinggi

kata kunci ; Strategi Harga Penawaran; *Mark Up*; *Expected Profit*