

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam upaya mendapatkan proyek konstruksi melalui proses yang dinamakan *tender* (pelelangan). proses ini sangat krusial dalam menentukan pihak yang akan melaksanakan proyek konstruksi. Tingkat persaingan pada jasa konstruksi terus mengalami peningkatan dari waktu ke waktu. 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.

Perkiraan harga sebuah proyek adalah biaya hasil perhitungan yang dilakukan berdasarkan gambar rencana dan spesifikasi pada dokumen lelang. Pada tahap ini didapatkan harga biaya langsung (*direct cost*). Sedangkan harga penawaran adalah biaya langsung ditambah nilai/biaya tertentu. Besarnya biaya tambahan tersebut disebut dengan *mark up*. *Mark up* adalah selisih antara harga penawaran dengan rencana anggaran biaya pekerjaan (Wulfam 2018).

Salah satu permasalahan yang sering dihadapi perusahaan konstruksi adalah strategi penentuan harga penawaran pada saat pelelangan yang menyebabkan tidak adanya laba atau keuntungan pada perusahaan konstruksi. Permasalahan utama perusahaan konstruksi dalam menentukan harga penawaran yaitu harga penawaran yang diusulkan tidak boleh terlalu tinggi karena pelelangan dapat dimenangkan oleh pihak lain yang mengusulkan harga penawaran yang lebih rendah, dan harga penawaran yang diusulkan terlalu rendah maka risikonya adalah

tidak mendapatkan keuntungan atau bahkan pengusaha konstruksi dapat mengalami kerugian.

Pada saat mengestimasi nilai/harga suatu proyek konstruksi memungkinkan munculnya perhitungan nilai/harga tersebut tidak tepat atau meleset. Oleh sebab itu dalam menentukan dan mengambil keputusan harus mempertimbangkan faktor resiko yang akan terjadi agar sesuai seperti yang direncanakan .

Perkiraan nilai *mark up* dalam penawaran proyek konstruksi bisa dijadikan acuan dalam pengajuan harga penawaran. Nilai *mark up* yang didapat merupakan nilai *mark up* yang didapat dihitung melalui data penawaran terdahulu dengan rentang waktu tertentu dimana metode pendekatan perhitungan *mark up* dapat membantu perusahaan dalam membuat strategi dalam mengikuti pelelangan/tender dengan sistem penawaran bersaing.

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis mengambil judul “Strategi Harga Penawaran pada tender proyek konstruksi dengan memperhitungkan faktor resiko”. Penelitian ini dilakukan untuk menentukan metode pendekatan strategi penawaran yang akan menghasilkan nilai *mark up* yang tepat sehingga dapat digunakan sebagai alternatif dalam menentukan harga penawaran

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas timbul rumusan masalah sebagai berikut :

1. Berapakah nilai *mark up* yang didapatkan dari data pelelangan yang dianalisis ?
2. Metode Strategi harga penawaran apa yang dapat dijadikan alternatif untuk menentukan nilai *mark up* optimum?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Menganalisa nilai *mark up* pada tender proyek konstruksi di Lembaga Pengadaan Secara Elektronik (LPSE) kota Jambi menggunakan pendekatan strategi penawaran *Friedman method* , *Gates method* , serta *ackoff* dan *sasieni method*.
2. Membandingkan pendekatan strategi penawaran yang menghasilkan nilai *mark up* Optimum sehingga dapat digunakan sebagai alternatif dalam menentukan harga penawaran.

1.4 Batasan Masalah

Agar penelitian ini tidak terlalu luas, maka penulis membatasi permasalahan dalam penelitian tugas akhir ini sebagai berikut :

1. Data penawaran yang dikumpulkan adalah data pelelangan dalam pekerjaan konstruksi dari Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE) di kota Jambi pada tahun 2022 yang status pelelangannya telah selesai dilaksanakan dengan jumlah peserta yang mengikuti lelang minimal sebanyak dua peserta.
2. Menggunakan pendekatan statistik dengan tiga metode yaitu *multi distribusi discrete*, *multi distribusi normal*, dan *singel distribusi normal*.
3. Dalam pembahasan penelitian ini hanya pada strategi harga penawaran dengan mencari nilai *mark up* optimum dan *expected profit maksimum* yang didapatkan kontraktor apabila menggunakan setiap metode strategi penawaran.

4. Pendekatan strategi penawaran menggunakan tiga metode yaitu *Friedman method*, *Gates method*, dan *ackoff dan sasieni method*.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Memberikan wawasan tentang strategi harga penawaran tender pada proyek konstruksi sehingga dapat dijadikan acuan/referensi bagi para kontraktor atau pihak yang akan mengikuti proses pelelangan konstruksi dalam menentukan harga penawaran.
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi masyarakat umum yang ingin membahas tentang strategi harga penawaran tender pada proyek konstruksi dengan memperhitungkan faktor resiko.

