

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam upaya mendapatkan pekerjaan pada sektor jasa konstruksi hampir selalu melalui proses yang dinamakan pelelangan. Pada jaman dunia modern seperti saat ini, proyek semakin beraneka ragam, canggih dan lebih kompleks. Kegiatan proyek dapat diartikan sebagai suatu kegiatan sementara yang berlangsung dalam jangka waktu terbatas dengan alokasi sumber daya tertentu dan melaksanakan tugas dengan tujuan yang jelas.

Pelelangan atau tender adalah suatu penawaran pekerjaan kepada kontraktor atau konsultan untuk mendapatkan harga penawaran yang bersaing sesuai spesifikasi dan dapat dipertanggungjawabkan. Dengan mengandalkan kemajuan ilmu pendidikan dan teknologi, proses pelelangan saat ini sudah mulai menggunakan sistem melalui jaringan internet yang diatur dalam Peraturan Presiden RI Nomor 54 Tahun 2010 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah.

Sejak tahun 2008 pengadaan barang/jasa mulai menggunakan sistem Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE). Di dalam sistem ini, setiap kontraktor bisa mengikuti tender setelah paket lelang dan spesifikasi lelang diumumkan oleh lembaga terkait sebagai pemilik proyek. Tahapan pemilihan penyedia barang dan jasa pemerintah yang mutlak harus diikuti oleh setiap peserta lelang adalah tahapan pembukaan dokumen penawaran. Pembukaan dokumen penawaran dilakukan secara resmi dan disaksikan oleh semua peserta lelang.

Pada acara ini panitia pengadaan barang dan jasa akan memberikan seluruh informasi lengkap mengenai data yang terdapat di dalam setiap dokumen penawaran. Dengan mengetahui setiap informasi yang terdapat di dalam dokumen penawaran, maka secara tidak langsung seluruh peserta lelang dapat mengawasi panitia pengadaan barang/jasa dan melakukan proses evaluasi dokumen penawaran tersebut.

Dengan demikian proses penentuan pemenang lelang tersebut menjadi terbuka dan bebas dari kecurangan. Semakin banyak peserta yang mengikuti lelang, maka peluang untuk memenangkan tender akan semakin kecil, sehingga bila tidak menggunakan strategi penawaran yang tepat, akan sangat sulit untuk memenangkan lelang.

Perusahaan yang bergerak di bidang jasa konstruksi khususnya kontraktor konstruksi atau pemborong bangunan, akan hidup dan berkembang dari keuntungan yang diperolehnya dengan mengerjakan sebuah proyek. Untuk mencapai keuntungan, perusahaan harus dapat bekerja secara profesional sehingga memperoleh keuntungan yang maksimal tanpa mengurangi kualitas dan kuantitas pembangunan proyek.

Strategi penawaran bagi suatu perusahaan sangatlah bergantung pada tujuan perusahaan, diantaranya adalah dengan memaksimalkan keuntungan. Karakteristik kontrak dalam industri konstruksi ditandai dengan persaingan yang terus meningkat, batas keuntungan yang tidak tinggi (*low profit margin*) dan nilai resiko gagal yang tinggi. Perkiraan harga sebuah proyek adalah hasil perhitungan yang dilakukan oleh estimator berdasarkan dokumen lelang berupa gambar

rencana dan spesifikasinya. Dalam tahap ini, harga yang diperoleh adalah harga langsung (*direct cost*), sedangkan harga penawaran adalah biaya langsung ditambah dengan sejumlah nominal tertentu. Besarnya nominal penambahan biaya tersebut disebut nilai *mark up*. Tujuan menggunakan nilai *mark up* adalah agar setiap kontraktor memperoleh keuntungan dan menutupi biaya *overhead* perusahaan.

Permasalahan utama kontraktor dalam mengajukan penawaran adalah menetapkan harga penawaran. Apabila mengajukan harga penawaran terlalu tinggi dengan harapan mendapatkan keuntungan yang besar akan menyebabkan peluang untuk memenangkan tender menjadi sangat kecil. Sebaliknya apabila mengajukan harga penawaran sangat rendah dengan harapan memiliki peluang yang besar untuk memenangkan tender, akan menyebabkan keuntungan yang besar menjadi sangat sulit untuk diperoleh. Kedua kondisi tersebut sangat menyulitkan kontraktor dalam menentukan harga penawaran yang tepat. Di dalam penawaran pelelangan proyek, segala sesuatunya harus nampak jelas dan rasional, sehingga hal ini sangat penting dalam menentukan strategi penawaran yang tepat. Masalah lain yang timbul yaitu persaingan kontraktor semakin meningkat untuk memenangkan tender melalui penawaran bersaing.

Perkiraan nilai *mark up* yang di implementasikan dalam penawaran proyek-proyek konstruksi dapat di jadikan sebagai acuan dalam pengajuan harga penawaran, dimana nilai *mark up* yang didapat merupakan nilai *mark up* yang dihitung melalui data-data penawaran terdahulu di suatu wilayah dengan rentang waktu tertentu. Model pendekatan perhitungan *mark up* merupakan alat bantu

bagi kontraktor dalam menyusun strateginya dalam menghadapi tender sistem penawaran bersaing, sehingga mengetahui kesempatan terbaik dalam mengikuti tender atau mendapatkan kesempatan optimum untuk memenangkan proyek dan mendapatkan keuntungan optimum.

Berbagai metode dengan pendekatan statistik dapat digunakan untuk menentukan strategi penawaran, dengan tujuan agar kontraktor dapat membuat harga penawaran yang lebih akurat dan efektif dalam sebuah pelelangan proyek. Di dalam penelitian Tugas Akhir ini akan digunakan tiga metode untuk menghitung nilai *mark up*, yaitu *Friedman Method*, *Gates Method* dan *Ackoff & Sasieni Method* dengan menggunakan tiga pendekatan metode statistik, yaitu *multi distribusi discrete*, *multi distribusi normal* dan *single distribusi normal*. Setiap metode akan menghasilkan tiga variasi *mark up* yang nantinya akan diuji dengan data pelelangan yang pernah dilakukan, sehingga dapat diketahui nilai *mark up* mana yang lebih tepat digunakan.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas timbul suatu masalah yang dirumuskan sebagai berikut:

1. Berapakah nilai *mark up* yang dihasilkan dari data pelelangan yang dianalisis?
2. Apakah strategi penawaran dengan *Friedman Method*, *Gates Method* dan *Ackoff & Sasieni Method* dapat menjadi alternatif pilihan dalam menentukan nilai *mark up*?

3. Pilihan pendekatan metode statistik mana yang tepat untuk menentukan probabilitas menang dalam pelelangan?
4. Metode apakah yang paling tepat dijadikan alternatif untuk menentukan nilai *mark up*?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Menghitung *mark up* dari tender proyek konstruksi di Nanggroe Aceh Darussalam menggunakan pendekatan strategi penawaran *Friedman Method*, *Gates Method* dan *Ackoff & Saseni Method*.
2. Membandingkan setiap metode dan pendekatan statistik yang digunakan, mana *mark up* yang paling tepat untuk dijadikan alternatif harga penawaran yang efektif.
3. Mengetahui strategi harga penawaran terbaik untuk memenangkan suatu tender dengan nilai *mark up* optimum dan keuntungan maksimum.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan Konstruksi

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan strategi yang paling tepat di dalam menentukan harga penawaran tender konstruksi, sehingga diperoleh keuntungan yang maksimum. Selain itu diharapkan sebagai masukan bagi perusahaan konstruksi untuk mencari dan mempelajari model strategi yang sesuai dengan kondisi wilayah masing-masing.

2. Pengembangan ilmu pengetahuan

Penelitian ini dapat menjadi salah satu referensi belajar mengenai strategi penawaran proyek konstruksi, khususnya pelelangan di wilayah Nanggroe Aceh Darussalam.

E. Batasan Masalah

Agar penelitian ini tidak terlalu luas sehingga dapat menyimpang dari tujuan penelitian, maka lingkup pembahasannya hanya terbatas sebagai berikut:

1. Data penawaran yang dikumpulkan adalah data pelelangan pekerjaan konstruksi dari Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE) di Nanggroe Aceh Darussalam tahun 2012-2016.
2. Data yang digunakan adalah data lelang yang proses lelangnya sudah selesai dilaksanakan dengan jumlah kontraktor yang mengikuti lelang minimal lima kontraktor.
3. Data lelang yang digunakan adalah proyek pekerjaan konstruksi dengan harga minimal (Rp. 1.000.000.000,-) – (Rp. 10.000.000.000,-)
4. Untuk pendekatan metode statistik digunakan tiga metode, yaitu *multi distribusi discrete*, *multi distribusi normal* dan *single distribusi normal*.
5. Pembahasan pada penelitian ini hanya pada lingkup strategi harga penawaran dengan mencari nilai *mark up* optimum dan probabilitas *expected profit* maksimum yang diperoleh kontraktor apabila menggunakan setiap metode strategi penawaran.

6. Untuk pendekatan strategi penawaran digunakan tiga metode, yaitu *Friedman Method*, *Gates Method* dan *Ackoof & Sasieni Method*.

F. Keaslian Penelitian

Penelitian tentang model strategi penawaran untuk proyek konstruksi di Indonesia sebelumnya dilakukan oleh Marianti (2012) dengan studi kasus Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE) Kotamadya Yogyakarta, Putriningrum (2016) dengan studi kasus Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE) Surabaya, dan Kiswan (2016) dengan judul Strategi Penawaran untuk Proyek Konstruksi Di Indonesia dengan studi kasus Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE) Kabupaten Musi Rawas (Sumatera Selatan) *Friedman Method* dan *Gates Method*.

Ketiga penelitian tersebut hanya menggunakan metode *Expected Profit* dan metode *Friedman* tanpa menggunakan pendekatan metode statistik apapun.

Penelitian dengan judul Model Strategi Harga Penawaran Untuk Proyek Konstruksi di Indonesia dengan studi kasus Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE) di Nanggroe Aceh Darussalam, sepanjang pengetahuan peneliti belum pernah dilakukan.