

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari uraian pada bab-bab sebelumnya dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dengan menggunakan model *Friedman* menghasilkan *mark up* optimum sebesar -8 % untuk *multi distribusi discrete* dengan *expected profit* sebesar -0,0001, -9 % untuk *multi distribusi normal* dengan *expected profit* sebesar -0,0001, dan 1 % untuk *single distribusi normal* dengan *expected profit* -0,0001.
2. Dengan menggunakan model *gates* menghasilkan *mark up* optimum sebesar 14 % untuk *multi distribusi discrete* dengan *expected profit* 14,0000, 5 % untuk *multi distribusi normal* dengan *expected profit* 0,0222 dan 8 % untuk *singledistribusi normal* dengan *expected profit* sebesar 1,2312.
3. Dengan menggunakan model *ackoff & sasieni* menghasilkan *mark up* optimum sebesar 2 % untuk *multi distribusidiscrete* dengan *expected profit* 0,1250, 6 % untuk *multi* dan *single distribusi normal* dengan *expected profit* sebesar 0,2676.
4. Strategi harga penawaran yang terbaik untuk memenangkan suatu pelelangan adalah model yang menghasilkan *mark up optimum* paling rendah dengan nilai -8% yaitu *model friedman* dengan *multi distribusi*

discrete, sedangkan untuk *model gates* atau *Ackoff & Sasieni* menghasilkan penawaran yang lebih tinggi.

5. Dari hasil analisa dan pembahasan pemilihan mark up sangat berpengaruh terhadap kebutuhan perusahaan kontraktor. Apabila kontraktor sangat membutuhkan pekerjaan demikian pula para pesaing yang lain membutuhkan pekerjaan dan sama-sama menguasai model-model strategi penawaran, sebaiknya menggunakan mark up terkecil yaitu model friedman dengan *multi distribusi discrete* atau *multi distribusi normal*.
6. Apabila para pesaing tidak terlalu membutuhkan pekerjaan atau sedang banyak melakukan pekerjaan maka sebaiknya menggunakan model *Gates* atau model *ackoff & sasieni* dengan nilai *mark up* lebih besar.

B. Saran

1. Para kontraktor sebaiknya menggunakan strategi pendekatan dalam menentukan harga penawaran yang akan diajukan agar mendapatkan peluang optimum dan juga memperoleh profit dari harga penawaran yang diajukan.
2. Kontraktor sebaiknya memilih model yang sesuai dengan kebutuhan pekerjaan perusahaan, butuh atau tidaknya pekerjaan. Sehingga dapat menentukan nilai mark up yang tepat juga untuk memenangkan tender.
3. Untuk menambah pengetahuan pesaing, diusahakan mencari data-data penawaran kontraktor dari tender-tender terbuka dan mendokumentasikan riwayat penawaran pesaingnya.

4. Sebaiknya diusahakan kecermatan dalam menghitung estimasi biaya proyek agar mendapatkan hasil yang mendekati biaya aktual proyek. Penawaran harus optimum untuk mendapatkan profit dan tidak mengalami kerugian.
5. Perlu dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai model strategi penawaran, penentuan harga penawaran dan estimasi biaya menggunakan model-model lain atau menggunakan studi kasus yang berbeda untuk membandingkan perilaku kontraktor di setiap daerah.
6. Penelitian juga sebaiknya dilakukan dengan berdasarkan interval harga penawaran, karena setiap tingkat harga penawaran memiliki karakteristik distribusi yang berbeda.