

## INTISARI

*Strategi penawaran bagi suatu perusahaan sangatlah bergantung pada tujuan perusahaan, diantaranya adalah dengan memaksimalkan keuntungan. 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. Tujuan dari penelitian ini untuk menghitung nilai mark up menggunakan pendekatan strategi penawaran dan untuk mengetahui strategi harga penawaran terbaik untuk memenangkan suatu tender dengan nilai mark up optimum dan keuntungan optimum.*

*Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data pelelangan yang sudah selesai dari tahun 2011-2015 di LPSE di Surabaya dengan menggunakan pendekatan statistik, yaitu multi distribusi discrete, multi distribusi normal dan single distribusi normal. Model strategi penawaran yang digunakan yaitu Friedman Method, Gates Method dan Ackoff & Sasieni Method.*

*Dengan menggunakan model Friedman menghasilkan mark up optimum sebesar -6 % untuk multi distribusi discrete dengan expected profit sebesar -0,0002, -5 % untuk multi distribusi normal dengan expected profit sebesar -0,0003 dan -1 % untuk single distribusi normal dengan expected profit -0,0001. Dengan menggunakan model gates menghasilkan mark up optimum sebesar 22 % untuk multi distribusi discrete dengan expected profit 22,0000, 5 % untuk multi distribusi normal dengan expected profit 0,0307 dan 9 % untuk single distribusi normal dengan expected profit sebesar 2,0124. Dengan menggunakan model ackoff & sasieni menghasilkan mark up optimum sebesar 8 % untuk multi distribusi discrete dengan expected profit -0,5333, 5 % untuk multi dan single distribusi normal dengan expected profit sebesar 0,1195.*

*Kata Kunci : Strategi penawaran, mark up, probabilitas menang, expected profit.*

*Kata Kunci : Strategi penawaran, mark up, probabilitas menang, expected profit.*

## Abstract

*Offering strategy for a company is depends on its objectives, include maximizing the profits. The main problem of a contractor in order to propose an offer is to set up the offer price. If an offer was too high with an expectation of getting big profits, it will cause the opportunities to win the tender becomes extremely small. Vice versa if an offer was too low with an expectation of having big opportunities to winning the tender, it will cause the difficulties in gaining big profits. The aim of this research is to calculate the value of mark-up using offering strategy approach and to determine which one is the best offer strategy to win a tender by the optimum mark-up value and the maximum profits.*

*This research used data in the form of auctions data that has been completed since 2011-2015 in LPSE, Surabaya using statistic approach namely discrete multi distribution, normal multi distribution, and single normal distribution. The model of offering strategy that used is Friedman Methods, Gates Methods, and Ackoff & Sasieni Methods.*

*The Friedman Methods can generates the optimum mark-up of -6% for discrete multi-distribution with expected profit of -0,0002, -5% for multi-normal distribution with expected profit of -0,0003 and -1% for single normal distribution with expected profit -0,0001. The gates Methods can produce the optimum mark up of 22% for discrete multi distribution with expected profit of 22,0000, 5% for multi-normal distribution with expected profit 0,0307 and 9% for single normal distribution with expected profit 2,0124. While the Ackoff&Sasieni Methods can generates the optimum mark-up of 8% for discrete multi distribution with expected profit -0,5333, 5% for multi and single normal distribution with expected profit for 0,1195.*

*Keywords: Offering Strategy, Mark up, Probability of Winning, Expected Profit*