

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Dari penelitian ini dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Model *Friedman* menghasilkan *mark up* optimum sebesar -5 % untuk *multi discrete Distribution* dengan *expected profit* sebesar -0,0501 %, 10 % untuk *multi normal Distribution* dengan *expected profit* 8,6303 %, dan 10 % untuk *single normal Distribution* dengan *expected profit* sebesar 1,9512%. Dengan menggunakan model *Gates* menghasilkan *mark up* optimum sebesar 10 % untuk *multi discrete Distribution* dengan *expected profit* 10,0000 %, 10 % untuk *multi normal Distribution* dengan *expected profit* 8.6990 % dan 10 % untuk *single normal Distribution* dengan *expected profit* sebesar 9,7560 %. Dengan menggunakan model *Ackoff & Sasieni* menghasilkan *mark up* optimum sebesar -5 % untuk *multi discrete Distribution* dengan *expected profit* -1,7742 %, 10 % untuk *multi normal Distribution* dengan *expected profit* 9,6640% dan 10 % untuk *single normal Distribution* dengan *expected profit* 9,6640%.
2. Strategi harga penawaran terbaik untuk memenangkan suatu pelelangan adalah model yang menghasilkan *mark up optimum* paling rendah yaitu model *Friedman* dengan *multi distribusi discrete*, sedangkan untuk model *Gates* atau *Ackoff & Sasieni* menghasilkan penawaran yang lebih tinggi. Dalam menyusun strategi penawaran untuk memenangkan tender, model *Friedman*, *model Gates* dapat digunakan sebagai gambaran dalam

menentukan harga penawaran dengan analisis data tahun-tahun sebelumnya, sedangkan model *Ackoff & Sasieni* yang hanya menganalisa data dari satu perusahaan terendah saja kurang dapat memberikan gambaran dalam menentukan harga penawaran.

### **B. Saran**

1. Bagi owner dan penyelenggara lelang yang menjumpai kasus *mark up* sangat rendah, harus lebih hati-hati dalam mengevaluasi dokumen kontrak, walaupun penawar mempunyai *mark up* yang sangat jauh dari *owner estimate* namun mutu dan kualitas pekerjaan harus tetap yang utama.
2. Para kontraktor sebaiknya menggunakan strategi pendekatan dalam menentukan harga penawaran yang akan diajukan agar mendapatkan peluang optimum dan juga memperoleh keuntungan dari harga penawaran yang diajukan.
3. Untuk menambah pengetahuan para kontraktor terhadap pesaing yang mengikuti tender, diusahakan mencari data-data penawaran kontraktor dari tender-tender terbuka dan mendokumentasikan riwayat penawaran pesaingnya.
4. Usahakan ketelitian dalam perhitungan estimasi biaya proyek agar diperoleh harga penawaran yang mendekati biaya aktual proyek. Demi ketelitian sebaik mungkin, perlu mengelompokkan data-data penawaran sesuai jenis pekerjaan konstruksi.

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.
7. Dalam pengumpulan data disarankan mencari tender yang dalam satu bidang, contohnya di khususkan pada bidang konstruksi jalan, maka penawar pada yang mengikuti adalah yang kompeten pada konstruksi jalan, di sini akan memudahkan penelitian dalam mengumpulkan data, karena yang bersaing adalah penawar yang kompeten pada satu bidang konstruksi