

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tingkat kompetensi di dunia bisnis konstruksi terus meningkat secara tajam dari hari ke hari. Oleh karena itu strategi menentukan harga penawaran menjadi sangat penting dan strategis. Namun sampai saat ini belum mendapatkan perhatian yang serius dari semua pihak di konstruksi. Salah satu persoalan yang paling besar dihadapi perusahaan konstruksi adalah strategi penentuan harga penawaran dengan harga penawaran pada saat pelelangan dapat mengakibatkan tidak adanya keuntungan bagi kontraktor. Saat menentukan harga penawaran, perusahaan konstruksi harus memperhatikan tingkat profit yang cukup secara bisnis bagi perusahaan dan merefleksikan value yang cukup bagi pemilik proyek untuk dilanjutkan menjadi transaksi pembelian/kontrak, sehingga dapat menguntungkan kedua pihak, baik perusahaan konstruksi sebagai penjual jasa maupun pemilik proyek sebagai pengguna jasa. Hal ini dilakukan agar dapat mengurangi tingkat kerugian bagi perusahaan konstruksi yang jika berlangsung terus akan berakibat pada kebangkrutan perusahaan. Melihat persoalan tersebut menjadikan perhatian penting dalam dunia konstruksi agar mengidentifikasi resiko-resiko yang dapat terjadi pada penawaran baik yang mempengaruhi pengambilan keputusan dalam menentukan estimasi biaya proyek maupun faktor-faktor pelaksanaan yang dapat mempengaruhi biaya akhir proyek.

Dalam sebuah pelelangan kontraktor selalu dihadapkan pada sebuah dilema dalam persaingan harga penawaran. Bila harga penawaran yang diusulkan tinggi, untuk mengejar keuntungan, maka pelelangan dapat dimenangkan oleh kontraktor lain yang memberikan harga penawaran yang lebih rendah, tetapi sebaliknya, bila harga penawaran yang diusulkan terlalu rendah maka resiko untuk tidak mendapatkan keuntungan sangat besar atau bahkan kontraktor dapat mengalami kerugian. Sehubungan dengan situasi pelelangan tersebut ditambah lagi dengan faktor faktor lain seperti kenaikan harga, laju inflasi, keadaan cuaca

dan lain sebagainya, yang dapat mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan kontraktor untuk memperoleh keuntungan karena factor-faktor tersebut tidak dapat diramalkan secara pasti sebelumnya, membuat kontraktor tidak dapat menetapkan secara pasti besarnya harga sebuah proyek. Dengan kata lain jika kita mengestimasi harga sebuah proyek maka akan ada kemungkinan bahwa perhitungan harga tersebut akan meleset. Oleh karena itu, dalam proses pengambilan keputusan harus disertakan faktor resiko kemungkinan tercapainya atau kegagalan tujuan yang diharapkan. Dalam tugas akhir ini penulis mencoba menganalisis strategi harga penawaran pada tender proyek konstruksi dengan memperhatikan factor resiko dengan teori-teori yang sudah diberikan diperkuliahan.

1.2 Batasan Masalah

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

1. Data sekunder yang digunakan berupa data berita acara hasil pelelangan untuk proyek konstruksi di kota Padang pada tahun 2017, 2018, 2019 dilayanan pengadaan barang secara elektronik (LPSE)
2. Sistem pelelangan yang digunakan adalah system pelelangan elektronik E-procurement.
3. Proyek yang diteliti adalah proyek pemerintah.
4. Asumsi kondisi perekonomian normal.
5. Aspek non-teknis tidak diperhitungkan.

1.3 Rumusan Masalah

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

1. Berapakah nilai mark-up yang memberikan probabilitas kemenangan dan keuntungan harapan untuk memenangkan tender dari data pelelangan yang dianalisis menggunakan Metode Friedman, Metode Gates, dan Metode Ackoff & Sasieni?
2. Metode manakah yang memberikan tingkat ketelitian lebih tinggi

dalam mengajukan penawaran?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah :

1. Untuk menghitung besarnya nilai *mark-up* yang memberikan probabilitas kemenangan dan keuntungan untuk memenangkan tender dari data pelelangan yang dianalisis menggunakan Metode Friedman, Metode Gates, dan Metode Ackoff & Sasieni.
2. Metode manakah yang memberikan tingkat ketelitian lebih tinggi dalam mengajukan penawaran.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan menjadi acuan strategi yang layak bagi perusahaan konstruksi untuk menentukan harga penawaran tender konstruksi, sehingga diperoleh keuntungan yang maksimum. Selain itu diharapkan sebagai masukan untuk mempelajari metode strategi yang sesuai dengan kondisi di setiap wilayah.

1.6 Sistematika Penulisan

Laporan penelitian tugas akhir ini disusun berdasarkan sistematika penulisan yang terdiri dari beberapa bab, yaitu sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas tentang latar belakang, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan tugas akhir.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini berisi pembahasan istilah-istilah atau pengertian yang ada dalam dalam proyek secara umum, yang mendukung penulisan laporan ini dan digunakan dalam tinjauan proyek.

BAB III METODOLOGI

Dalam bab ini berisi pembahasan tentang metode yang digunakan dalam pengumpulan data dalam menyelesaikan permasalahan yang dikemukakan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini berisi pembahasan mengenai hasil dan pembahasan dari penelitian yang telah dilakukan yang merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan laporan penelitian tugas akhir ini.

BAB V PENUTUP

Dalam bab ini penulis menyimpulkan beberapa poin penting serta saran dari akhir laporan penelitian tugas akhir ini.

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN
LEMBAR ASISTENSI