

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

Pelelangan merupakan suatu kegiatan menjual barang kepada penawar. Sama halnya dengan pelelangan pada pekerjaan konstruksi, yaitu pelelangan pekerjaan di tawarkan kepada kontraktor atau konsultan. Seiring berkembangnya ilmu pendidikan dan teknologi, pada saat ini proses pelelangan sudah mulai menggunakan sistem melalui jaringan internet yang diatur dalam Peraturan Presiden RI Nomor 54 Tahun 2010 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. Sistem yang digunakan adalah Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE).

Pengadaan barang/jasa melalui sistem Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE) dimulai sejak tahun 2008. Pada sistem ini, setiap kontraktor bisa mengikuti tender atau pelelangan dengan persyaratan dan ketentuan yang telah ditetapkan. Kontraktor bisa ikut dalam pelelangan setelah paket lelang dan spesifikasi lelang diumumkan oleh masing-masing lembaga yang memiliki paket pelelangan tersebut. Tahapan yang harus diikuti oleh setiap peserta lelang adalah tahapan pembukaan dokumen penawaran, dimana pembukaan dokumen penawaran dilakukan secara resmi dan terbuka. Jika peserta lelang semakin banyak yang mengikuti lelang, maka peluang untuk memenangkan tender akan semakin kecil, sehingga bila tidak menggunakan strategi penawaran yang tepat, akan sangat sulit untuk memenangkan pelelangan tersebut.

Masalah utama kontraktor dalam mengajukan penawaran yaitu menetapkan harga penawaran. Jika para kontraktor mengajukan harga penawaran terlalu tinggi dengan mengharapkan keuntungan yang besar, maka akan menyebabkan peluang untuk memenangkan tender sangat kecil. Sebaliknya jika mengajukan harga penawaran sangat rendah dengan mengharapkan keuntungan yang besar, maka akan sulit untuk mendapatkan keuntungan yang besar. Kondisi tersebut dapat menyulitkan kontraktor dalam menentukan harga penawaran yang tepat. Dalam penawaran sebuah pelelangan harus jelas dan rasional sehingga dapat menentukan strategi harga penawaran yang tepat. Kemudian persaingan antar kontraktor atau perusahaan dapat menjadi permasalahan dalam menentukan harga penawaran pada suatu pelelangan.

Untuk memenuhi kebutuhan infrastruktur penunjang kegiatan masyarakat, pemerintah mengadakan tender bagi para penyedia jasa konstruksi dalam membantu pemerintah untuk melaksanakan pembangunan proyek infrastruktur. Dalam penelitian ini proyek yang digunakan adalah proyek pemerintah karena peneliti memerlukan data terdahulu atau *historical* data untuk menentukan nilai *mark-up*. Disetiap tahunnya banyak proyek pemerintah yang di tanderkan, sehingga dapat memudahkan peneliti dalam pengambilan data. Pengambilan data tersebut dengan langsung mengunjungi sistem Layanan Pengadaan secara Elektronik (LPSE).

Strategi penawaran pada suatu perusahaan atau kontraktor bergantung pada tujuan perusahaan atau kontraktor itu sendiri, diantaranya adalah ingin mendapatkan keuntungan yang maksimum. Adapun karakteristik kontrak dari industri konstruksi yaitu, persaingan yang terus meningkat, batas keuntungan yang tidak tinggi (*low profit margin*) dan nilai resiko gagal yang tinggi. Perkiraan harga dari sebuah proyek merupakan hasil perhitungan yang dilakukan oleh estimator berdasarkan dokumen lelang berupa gambar rencana dan spesifikasinya. Pada tahap ini, harga yang diperoleh yaitu harga langsung (*direct cost*), sedangkan harga penawaran meruokan biaya langsung ditambah dengan sejumlah nominal tertentu. Besarnya nominal penambahan biaya tersebut dapat disebut dengan nilai *mark up*. Tujuan menggunakan nilai mark up yaitu agar setiap kontraktor memperoleh keuntungan dan menutupi biaya overhead perusahaan. Berdasarkan penelitian sebelumnya yaitu penelitian oleh Eko Agrelyo Pratama pada tahun 2016 yang berjudul “Strategi Harga Penawaran Untuk Proyek Kontruksi Dengan Model Friedman, Ackoff & Saseindan Gates” menyimpulkan bahwa. Model yang menghasilkan harga penawaran paling rendah dalam memenangkan tander adalah model Friedman, sedangkan untuk model Gates atau Ackoff & Sasieni menghasilkan penawaran yang lebih tinggi. Oleh karena itu model yang digunakan dalam penelitian ini adalah model friedman. Dengan adanya penelitian ini diharapkan bisa membantu para perusahaan dan kantraktor dalam strategi harga penawaran untuk memenangkan tander.

## 1.2 Perumusan Masalah

Adapun perumusan masalah dalam penelitian ini yaitu, bagaimana mendapatkan nilai *mark-up* optimum dan probabilitas *expected profit* maksimum dari data pelelangan proyek konstruksi yang dianalisis menggunakan metode *friedman* dengan pendekatan statistik *multi distribusi discrete*, *multi distribusi normal* dan *single distribusi normal*.

## 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui *mark-up* optimum dan probabilitas *expected profit* maksimum dari data pelelangan proyek konstruksi yang dianalisis menggunakan metode *friedman* dengan pendekatan statistik *multi distribusi discrete*, *multi distribusi normal* dan *single distribusi normal*.

## 1.4. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Penelitian ini diharapkan dapat Memberikan masukan bagi kontraktor dalam pengajuan penawaran yang tepat. Sehingga dapat diketahui probabilitas menang tender serta profit yang didapat dengan metode *friedman*.
2. Penelitian ini dapat menjadi salah satu referensi belajar mengenai strategi penawaran proyek konstruksi, khususnya pelelangan di wilayah provinsi Kalimantan Barat .

## 1.4 Pembatasan Masalah

Agar penelitian ini bisa lebih terarah dan sistematis, maka pembatasan masalah dibatasi sebagai berikut:

1. Data penawaran yang digunakan merupakan data pelelangan pekerjaan konstruksi dari Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE) Propinsi Kalimantan Barat pada tahun 2019 - 2021.
2. Data yang digunakan adalah data pelelangan yang proses lelangnya sudah selesai dilaksanakan pada Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE).
3. Pendekatan metode statistik digunakan tiga metode, yaitu *multi distribusi discrete*, *multi distribusi normal* dan *single distribusi normal*.

4. Dalam penelitian ini, dilakukan analisis strategi harga penawaran pada ruang lingkup pekerjaan kontruksi dengan mencari nilai *mark-up* optimum dan probabilitas *expected profit* maksimum yang diperoleh kontraktor menggunakan metode *friedman*.

### **1.5 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan dilakukan dengan membagi dalam beberapa bab, dimana masing-masing bab tersebut menjelaskan sebagai berikut:

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab yang berisi latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, pembatasan masalah, dan sistematika penulisan.

#### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi landasan teori dan prinsip-prinsip penunjang yang membantu dalam penelitian.

#### **BAB III: METODELOGI PENELITIAN**

Bab ini berisi uraian rinci tentang urutan prosedur penelitian, Metode Penelitian, Metode pengumpulan data, Analisa Data, dan Tahapan Penelitian.

#### **BAB IV: HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisi hasil-hasil penelitian dan berisi tentang analisa dari penelitian dan pembahasannya.

#### **BAB V: PENUTUP**

Bab ini berisi penutup yang berisi kesimpulan dan saran-saran yang diambil dari hasil penelitian yang berguna bagi penyempurnaan penelitian pada skripsi ini.