

INTISARI

Perusahaan yang bergerak di bidang jasa konstruksi khususnya kontraktor konstruksi atau pemborong bangunan, akan hidup dan berkembang dari keuntungan yang diperolehnya. Berbagai metode pendekatan dapat digunakan untuk menentukan strategi penawaran, dengan tujuan agar kontraktor dapat membuat penawaran yang lebih akurat dan efektif terhadap suatu proyek. Tujuan dari penelitian ini adalah mengevaluasi tender proyek konstruksi di Daerah Istimewa Yogyakarta menggunakan Metode Expected Profit dan Metode Friedman.

Penelitian ini melakukan studi atas berbagai model strategi penawaran yang didasarkan pada expected profit maksimum. Diantaranya dipilih Expected Profit Method dan Friedman's Method. Metode tersebut diterapkan pada sejumlah data tender konstruksi di Kimpraswilhub Kabupaten Sleman yang berhasil diperoleh selama lima tahun terakhir yaitu dari tahun 2003 sampai dengan tahun 2007. Jumlah data yang digunakan adalah 31 penawaran proyek/kontrak dengan 14 kontraktor. Hasil perhitungan diuji dengan dua data yang memang disisihkan untuk pengujian metode tersebut.

Dari hasil penelitian ini diperoleh beberapa kesimpulan yaitu (1) Dengan menggunakan Expected Profit Method besarnya nilai mark up yang masih memberikan peluang untuk memenangkan tender/kontrak adalah berkisar antara -4% sampai -20%, sedangkan untuk Friedman's Method besarnya nilai mark up yang masih memberikan peluang untuk memenangkan lelang adalah berkisar antara -12% sampai dengan -19%, (2) Mark up yang dihasilkan dari analisis perhitungan kedua metode berkisar negative (-) dikarenakan penawaran kontraktor lebih rendah dari biaya langsung (direct cost) yang ditentukan oleh Kimpraswilhub Kabupaten Sleman sebagai Owner Estimate terlalu tinggi, (3) Semakin banyak pesaing yang mengikuti tender maka semakin kecil probabilitas untuk menang dan semakin kecil pula profit yang akan diperoleh, (4) Expected Profit Method dan Friedman's Method dapat menjadi alternatif pilihan dalam strategi penawaran proyek konstruksi yang digunakan untuk menentukan besarnya penawaran yang akan kita ajukan pada proyek-proyek berikutnya asalkan sudah diketahui Owner Estimatenya terlebih dahulu, dan (5) Metode ini dapat diaplikasikan dengan baik jika iklim kompetisi dalam pelelangan mengikuti peraturan yang berlaku atau dalam kondisi ideal sesuai syarat batas ideal yaitu