

TUGAS AKHIR
METODE STRATEGI PENAWARAN PROYEK
KONSTRUKSI

**(Studi Kasus di Dinas Permukiman, Prasarana Wilayah dan Perhubungan
Kabupaten Bantul Yogyakarta)**



Disusun Oleh :

BINTARA TRI ZULIANTO

NIM: 20020110009

JURUSAN TEKNIK SIPIL
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

2008

TUGAS AKHIR

METODE STRATEGI PENAWARAN PROYEK KONTRUKSI

**(Studi Kasus di Dinas Permukiman, Prasarana Wilayah dan Perhubungan
Kabupaten Bantul, Yogyakarta)**

Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan Untuk Mencapai
Jenjang Strata-1 (S1), Jurusan Teknik Sipil,
Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



Disusun oleh :

BINTARA TRI ZULIANTO

NEM : 20020110009

JURUSAN TEKNIK SIPIL

FAKULTAS TEKNIK

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir Dengan Judul

METODE STRATEGI PENAWARAN PROYEK KONSTRUKSI

(Studi Kasus di Dinas Permukiman, Prasarana Wilayah dan Perhubungan
Kabupaten Bantul, Yogyakarta)



Disusun oleh :

BINTARA TRI ZULIANTO
20020110009

Telah disetujui dan disahkan oleh :

Ir. H. Mandiyo Priyo, MT.

Pembimbing I

Yogyakarta, 18 Desember 2008

Ir. Anita Widianti, MT.

Pembimbing II

Yogyakarta, 18 Desember 2008

M. Heri Zulfiar, ST., MT.

HALAMAN MOTTO dan PERSEMBAHAN

MOTTO : *"USAHA, DOA, SABAR"*

- ❑ *"Barang siapa menuntut ilmu untuk mendapat keridhaan Allah, tetapi digunakannya untuk mendapat habuan dunia, maka ia tidak akan mencium bau surga pada hari qiamat". Riwayat Abu Daud dan Ibnu Majah*

- ❑ *"Barang Siapa Yang Menempuh Jalan Untuk Mencari Ilmu, Maka ALLAH Akan Memudahkan Baginya Jalan Menuju Surga,,," (H.R, Muslim dan Abu Hurairah R.A)*

- ❑ *"Hidup tak lain adalah proses belajar, kegagalan demi kegagalan memberikan arti yang tak ternilai, karena hal itu adalah pengalaman yang tak dapat dibeli seketika, sehingga kita dapat memahami hal-hal yang belum kita mengerti,, "*
"Sesungguhnya sesudah kesusahan itu ada kemudahan" (Qs. Al Insyiroh : 5)

- ❑ *Kelebihan orang yang berilmu ke atas 'abid seperti kelebihan bulan malam*
..... dari bintang-bintang yang lain. Riwayat Abu Daud At Tirmidzi

PERSEMBAHAN:

Penulis mempersembahkan Tugas Akhir ini untuk:

1. Allah S.W.T atas karunia dan Rahmat-Nya serta Junjungan Nabi Besar Muhammad S.A.W. atas perjuangan menegakkan Ajaran Islam.
2. Kedua orang tua saya yang tercinta, Bapak dan Ibunda serta Kakakku. Kalian adalah pendorong semangat hidupku, terima kasih untuk semuanya.
3. Rekan - rekan seperjuangan Angkatan 2002 (Indra, Ananto, Joni) terima kasih atas persahabatan, bantuan, dukungan dan kerjasamanya.
4. Rekan yang telah menjadi inspirator (Sargiyanto) terima kasih banyak atas bantuannya..
5. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
6. Tak lupa seseorang yang selama ini menaiki hatiku dan selalu menemani

KATA PENGANTAR



أَلشكركم على كل خير ورحمة الله وبركاته

Alhamdulillah Hirobbil Alamin, segala puji dan syukur kami panjatkan kepada Allah SWT. Tidak lupa sholawat dan salam semoga senantiasa dilimpahkan kepada Nabi besar Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabat. Berkat kemudahan dan kesabaran yang telah diberikan-Nya maka saya selaku penyusun dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan judul **“Metode Strategi Penawaran Proyek Konstruksi”** sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana S-1 Teknik Sipil pada Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Dalam menyusun dan menyelesaikan Tugas Akhir ini, Penyusun sangat membutuhkan kerjasama, bantuan, bimbingan, pengarahan, petunjuk dan saran-saran dari berbagai pihak, terima kasih penyusun haturkan kepada :

1. Bapak Ir. Tony K. Hariadi, MT. selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Bapak M. Heri Zulfiar, ST., MT. selaku Ketua Jurusan Teknik Sipil Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
3. Bapak Ir. H. Mandiyo Priyo, MT. selaku dosen pembimbing I. Yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan serta petunjuk dan koreksi yang sangat berharga bagi tugas akhir ini.
4. Ibu Ir. Anita Widianti, MT. selaku dosen pembimbing II. Yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan terhadap tugas akhir ini.
5. Bapak M. Heri Zulfiar, ST., MT. sebagai dosen penguji. Terima kasih atas masukan, saran dan koreksi terhadap tugas akhir ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Teknik Sipil Fakultas Te

7. Kedua orang tua saya yang tercinta, Bapak dan Ibu, serta kakakku, kalian adalah pendorong semangat hidupku, terima kasih untuk semuanya.
8. Para staf dan karyawan Fakultas Teknik yang banyak membantu dalam administrasi akademis.
9. Rekan-rekan seperjuangan Angkatan 2002, terima kasih atas bantuan dan kerjasamanya.
10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Demikian semua yang disebut di muka yang telah banyak turut andil dalam kontribusi dan dorongan guna kelancaran penyusunan tugas akhir ini, semoga menjadikan amal baik dan mendapat balasan dari Allah SWT. Meskipun demikian dengan segala kerendahan hati penyusun memohon maaf bila terdapat kekurangan dalam Tugas Akhir ini, walaupun telah diusahakan bentuk penyusunan dan penulisan sebaik mungkin.

Akhirnya hanya kepada Allah SWT jualah kami serahkan segalanya, sebagai manusia biasa penyusun menyadari sepenuhnya bahwa laporan ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu dengan lapang dada dan keterbukaan akan penyusun terima segala saran dan kritik yang konstruktif demi baiknya penyusunan ini, sehingga sang Rahman masih berkenan mengulurkan petunjuk dan bimbingan-Nya.

Amien.

وَالشُّكْرُ لِلَّهِ وَالرَّحْمَةُ لِلَّهِ وَالرَّحْمَةُ لِلَّهِ

Yogyakarta, November 2008

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iii
INTISARI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	2
C. Tujuan Penelitian	2
D. Manfaat Penelitian	3
E. Batasan Masalah	3
F. Keaslian Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA dan LANDASAN TEORI	
A. Penawaran	5
B. Mark Up	7
C. Biaya Estimasi	7
D. Satu Kompetitor	9
E. Lebih Dari Satu Kompetitor	11
F. Average Competitor	12
G. Pendekatan Metode Strategi Penawaran	14
1. <i>Expected Profit Method</i>	14
2. <i>Friedman Method</i>	16
3. Model Gates	20
4. Model Ackoff & Sasieni	21
5. Metode Konvensional	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Distribusi Ketepatan Estimasi	8
Tabel 2.2	Data terhadap kontraktor A pada penawaran yang telah lewat	10
Tabel 2.3	Probabilitas Terhadap A dan Ep yang Dihasilkan.....	11
Tabel 2.4	Probabilitas Terhadap Kontraktor A, Kontraktor B, dan Keduanya Bersamaan	11
Tabel 2.5	<i>Expected Profit</i> Menghadapi Kontraktor A dan B	12
Tabel 2.6	Probabilitas Terhadap Kontraktor A dan B Secara Bersamaan	13
Tabel 2.7	Probabilitas Terhadap 3 Kompetitor yang Belum Diketahui	13
Tabel 2.8	Perhitungan Nilai Pembandingan.....	24
Tabel 4.1	Rasio Penawaran Kontrak/Tender Konstruksi di Dinas Kimpraswilhub Kab. Bantul	33
Tabel 4.2	Pengelompokan Rasio Penawaran	34
Tabel 4.3	Frekuensi Kumulatif	35
Tabel 4.4	<i>Mark up</i> , Probabilitas dan <i>Expected Profit</i> 7 pesaing	36
Tabel 4.5	Prosentase Penawaran Kontrak/Tender di Dinas Kimpraswilhub Kab. Bantul	38
Tabel 4.6	Mark up Penawaran	41
Tabel 4.7	Probabilitas dan Keuntungan Harapan dari n Pesaing	42
Tabel 4.8	Hasil Pengujian Terhadap Penawaran dari Data Pilihan Kontrak No 40 dan No 50	46

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Histogram dan Poligon Frekuensi	8
Gambar 2.2 Distribusi Ketepatan Penawaran (<i>Bidding Accuracy</i>)	9
Gambar 2.3 Tahap-tahap Perhitungan Metode Friedman	19
Gambar 3.1 Tahap Penelitian Metode Strategi Penawaran Proyek Konstruksi	28
Gambar 4.1 Hubungan Antara Probabilitas, Mark Up, dan Keuntungan Harapan Mengalahkan 7 Pesaing dengan Expected Profit Method	37
Gambar 4.2 Hubungan Antara Probabilitas, Mark Up, dan Keuntungan Harapan Mengalahkan 1 Kompetitor dengan Friedman Method	44
Gambar 4.3 Hubungan Antara Probabilitas, Mark Up, dan Keuntungan Harapan Mengalahkan 7 Kompetitor dengan Friedman Method	45