

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Laju pertumbuhan dan perkembangan pembangunan nasional kembali mengalami peningkatan, setelah beberapa tahun terakhir Indonesia mengalami kemerosotan perekonomian akibat krisis moneter yang mengakibatkan industri jasa konstruksi secara tidak langsung terkena dampaknya yang diiringi dengan penurunan jumlah proyek di Indonesia. Sejalan dengan peningkatan tersebut, tuntutan akan penyediaan infrastruktur dan fasilitas-fasilitas yang diperlukan masyarakat juga mengalami lonjakan yang pesat.

Perusahaan yang bergerak di bidang jasa konstruksi khususnya kontraktor konstruksi atau pemborong bangunan, akan hidup dan berkembang dari keuntungan yang diperolehnya. Untuk dapat mencapai keuntungan, perusahaan harus dapat bekerja secara profesional, dengan demikian kontraktor memiliki tenaga-tenaga yang terampil, berdedikasi tinggi dan mempunyai kemampuan dalam bidang tugasnya masing-masing.

Berbagai metode pendekatan dapat digunakan untuk menentukan strategi penawaran, dengan tujuan agar kontraktor dapat membuat penawaran yang lebih akurat dan efektif terhadap suatu proyek. Dipahami dan diaplikasikan salah satu metode pendekatan dalam pengajuan sebuah harga penawaran akan lebih baik dibandingkan tidak sama sekali.

Metode strategi penawaran selama ini belum banyak dibicarakan dan dibahas oleh pihak-pihak yang terlibat pada proyek konstruksi di Yogyakarta, padahal akan merupakan kebutuhan kontraktor dalam menghadapi tender terbuka pada era globalisasi. Model-model tersebut kemudian diterapkan pada sejumlah tender konstruksi di Sleman Yogyakarta yang berhasil diperoleh dari tahun 2003 sampai 2007. Hasil perhitungan diuji dengan dua data yang memang disisihkan untuk pengujian model tersebut.

Tulisan ini akan menyajikan dua metode pendekatan strategi penawaran

it. *Formal Bids Method* dan *Eisenberg's Method* yang diteliti adalah

kontraktor-kontraktor yang berada di Daerah Yogyakarta khususnya yang mengikuti kontrak atau tender di Kimpraswilhub Kabupaten Sleman.

B. Rumusan Masalah

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

1. Apakah cara yang paling tepat digunakan dalam menentukan penawaran?
2. Apakah strategi penawaran dengan pendekatan *Expected Profit Method* dan *Friedman's Method* dapat menjadi alternatif pilihan?

C. Batasan Masalah

Agar peneliti tidak terlalu luas sehingga menyimpang dari tujuan penelitian maka permasalahan tersebut diatas hanya terbatas pada data penawaran yang dikumpulkan untuk lima tahun terakhir, dari tahun 2003 sampai dengan 2007 yang berada di Dinas Kimpraswilhub Kabupaten Sleman. Karena banyaknya metode-metode strategi penawaran proyek konstruksi maka dalam analisis perhitungan pada Tugas Akhir ini hanya menggunakan 2 metode yaitu *Expected Profit Method* dan *Friedman's Method* dengan analisis perhitungan pada pesaing yang dikenal saja.

D. Keaslian Penelitian

Penelitian tentang model strategi penawaran untuk proyek konstruksi di Indonesia sebelumnya telah dilakukan oleh Harry Patmadjaja (1999) di Surabaya, dan Tri Pujiantoro (2001) di daerah Kotamadya Yogyakarta.

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pengembangan IPTEK

Penelitian ini diharapkan dapat mengetahui strategi yang paling tepat dalam melakukan penawaran tender konstruksi

2. Menunjang Pembangunan

Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan masukan kepada pemerintah dalam merumuskan kebijakan tender infrastruktur milik departemen departemen dan Badan Usaha Milik Negara (BUMN)

3. Pengembangan Industri

Diharapkan hasil penelitian ini dapat sebagai masukan para kontraktor untuk mencari dan mempelajari model strategi penawaran yang paling sesuai.

F. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah mengevaluasi tender proyek konstruksi di Daerah Istimewa Yogyakarta menggunakan metode Expected Profit dan