

## INTISARI

*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 harus 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.*

*Tujuan dari penelitian ini adalah mencari dan mempelajari metode strategi penawaran yang paling sesuai dengan kontraktor-kontraktor di Kabupaten Bantul, serta dapat memberikan kontribusi ilmu pengetahuan dan informasi seputar strategi penawaran, juga sebagai tambahan ilmu dari program studi manajemen konstruksi, karena orientasinya kelak bergelut dengan permasalahan tersebut.*

*Penelitian ini melakukan studi atas berbagai metode strategi penawaran yang didasarkan pada expected profit maksimum. Diantaranya dipilih Expected Profit Method dan Friedman Method. Metode tersebut diterapkan pada sejumlah data tender konstruksi di Dinas Permukiman, Prasarana Wilayah dan Perhubungan Kabupaten Bantul yang masuk tahun anggaran 2007. Jumlah data yang digunakan adalah 30 penawaran proyek/kontrak dengan 7 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 metode Expected Profit besarnya nilai mark up yang masih memberikan peluang untuk memenangkan tender/kontrak adalah 4% untuk mengalahkan 1 pesaing dengan probabilitas 0,71, dan untuk mengalahkan 7 pesaing, digunakan mark up sebesar 0% dengan probabilitas 1 (2) Nilai mark up yang masih memberikan peluang untuk memenangkan tender dengan metode Friedman adalah 2% untuk mengalahkan 1 pesaing dengan probabilitas 0,7, dan mark up 0% untuk dapat mengalahkan 7 pesaing dengan probabilitas 0,79 (3) Semakin banyak pesaing yang mengikuti tender maka semakin kecil peluang untuk menang dan semakin kecil pula profit yang akan diperoleh, (4) Friedman Method dapat menjadi alternatif pilihan dalam strategi penawaran proyek konstruksi yang digunakan untuk menentukan besarnya penawaran yang akan diajukan pada proyek-proyek berikutnya asalkan sudah diketahui Owner Estimatenya terlebih dahulu.*