

**ANALISA FAKTOR-FAKTOR PENENTU  
STRATEGI PENAWARAN BERSAING DALAM UPAYA  
PENINGKATAN PEROLEHAN PERINGKAT TENDER  
PROYEK KONSTRUKSI**

**SKRIPSI**

*Diajukan sebagai syarat untuk menyelesaikan pendidikan  
Program Strata-1 pada Jurusan Teknik Sipil Fakultas Teknik  
Universitas Andalas Padang*

*Oleh:*

**DEDDY ASHADI ERIKSON**

**02 172 098**

**Pembimbing :**

**TAUFIKA OPHIYANDRI, MSc**

**NIP. 132 206 726**



**JURUSAN TEKNIK SIPIL  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2007**

## **ABSTRACT**

*Tender is the most important phase in construction project. The success in this stage will begin the construction process. The strict bid mechanism has pushed contractors to have competitive bidding strategy in order to win the bid*

*The aim of this research is to identify determinant factor of competitive bidding strategy in order to increase the achievement of bidding. This research is done by means of literative review and quistionaire into 30 contractors in West Sumatra. Data were processed by SPSS 11.0 for Windows and analysed statistically by using correlation analysis method, factor analysis, analysis of determinant variants and multiple regression analysis.*

*The result of research shows that variabels of determinant factor in competitive bidding strategy are bill of quantity, overhead cost, level of project risk, construction method, experience on the same work, and good relationship with owner. By controlling above factors in competitive bidding strategy, it will increase the achievement of construction project tenders by 78,85 %*

**Key Words :** *Tender, Competitive Bidding Strategy*

## ABSTRAK

Tender merupakan tahapan terpenting dalam proses penyelenggaraan proyek konstruksi. Kesuksesan dalam tahapan ini merupakan langkah awal dari dimulainya proses konstruksi. Mekanisme tender yang ketat mengharuskan kontraktor memiliki strategi penawaran bersaing yang tepat untuk dapat memenangkan tender atas proyek tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor penentu dari strategi penawaran bersaing dalam upaya peningkatan perolehan peringkat tender proyek konstruksi. Penelitian dilakukan terhadap 30 kontraktor skala besar dan menengah yang tergabung dalam keanggotaan asosiasi perhimpunan kontraktor GAPENSI Sumatra Barat. Data hasil penilaian kualitatif responden diolah dengan menggunakan *software SPSS 11.0 for Windows* dan dianalisa secara statistik dengan menggunakan metode analisa korelasi, analisa faktor, analisa variabel penentu dan analisa regresi berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel yang menjadi faktor penentu strategi penawaran bersaing adalah *bill of quantity*, biaya *overhead*, tingkat resiko proyek, kondisi *site* (lingkungan), metode konstruksi, pengalaman dalam pekerjaan sejenis, hubungan baik dengan owner. Pengendalian yang baik terhadap faktor-faktor penentu strategi penawaran bersaing tersebut akan meningkatkan perolehan peringkat tender proyek konstruksi sebesar 78,85 %

**Kata Kunci :** Tender, Penawaran Bersaing

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Kegiatan konstruksi dilihat dari perkembangannya saat ini merupakan suatu kegiatan dengan permasalahan yang sangat kompleks. Hal ini terjadi karena adanya perkembangan dari karakteristik kegiatan konstruksi saat ini, yakni semakin meningkatnya ukuran nilai dari suatu proyek dan kompleksitas dari kegiatannya sehingga dalam setiap proses dari kegiatan konstruksi tersebut diperlukan suatu perencanaan yang baik dan matang, agar tujuan yang hendak dicapai dari kegiatan konstruksi tersebut dapat diwujudkan.

Dilihat dari proses penyelenggaraannya, suatu kegiatan konstruksi tidak hanya mencakup kegiatan pelaksanaan konstruksi saja, tetapi juga meliputi kegiatan-kegiatan pendukungnya. Secara umum suatu kegiatan konstruksi tersebut meliputi dua proses utama, yakni proses prakonstruksi dan konstruksi. Setiap proses tersebut mempunyai tahapan-tahapan tersendiri yang harus dilewati agar kegiatan konstruksi dapat berjalan dengan baik. Salah satunya adalah tahapan tender. Tahapan tender merupakan salah satu tahapan pra konstruksi yang harus diperhitungkan secara matang, karena tahapan ini adalah salah satu tahapan terpenting dalam suatu proyek konstruksi. Kesuksesan dalam tahapan ini merupakan awal dari mulainya rangkaian kegiatan proses penyelenggaraan konstruksi dan kegagalan dalam tahapan ini akan menyebabkan kegiatan penyelenggaraan konstruksi itu tidak akan

pernah di mulai. Oleh karena itu pada tahapan ini perlu ditangani secara baik dan benar mulai dari perencanaan sampai pelaksanaannya.

Inti dari kegiatan tender adalah penawaran, dimana dalam hal ini kontraktor yang mampu mengajukan harga penawaran terendah (*lowest*), memenuhi persyaratan administrasi (*responsive*) dan dapat dipertanggungjawabkan (*responsible*), yang akan mendapatkan tender atas proyek konstruksi tersebut (Ervianto,2000). Fenomena inilah yang terus berkembang sehingga memicu timbulnya persaingan yang ketat diantara masing-masing kontraktor yang mengikuti tender proyek konstruksi, terutama dalam menghadapi kondisi penawaran bersaing (*Competitive Bid*)

Persaingan penawaran yang ketat pada proses tender proyek konstruksi, jika tidak diperhitungkan secara benar dan matang akan mengakibatkan sangat kecilnya keuntungan yang akan diperoleh atau bahkan tidak adanya keuntungan secara finansial bagi kontraktor tersebut. Hal ini terjadi karena sistem penawaran yang digunakan pada tender tersebut, serta pengambilan keputusan yang dilakukan kontraktor kurang tepat dalam memprediksi situasi dan kondisi yang terjadi pada industri konstruksi yang penuh ketidakpastian, dinamis, dan kompleks

Faktor-faktor diatas akan dapat ditanggulangi jika kontraktor mempunyai strategi penawaran bersaing (*competitive bidding strategy*) yang baik dan tepat, karena melalui strategi ini kontraktor akan mampu mendefinisikan setiap peluang dan kondisi yang terjadi sehingga tetap mampu menjaga peluang kontraktor tersebut untuk dapat memenangkan tender. Suatu strategi penawaran bersaing tidak hanya terfokus pada strategi penentuan harga penawaran saja, tetapi juga meliputi strategi

dalam penentuan keputusan ikut menawar atau tidak, strategi dalam pengidentifikasian dan pengendalian pengendalian faktor-faktor lain pendukung penawaran bersaing dalam upaya meningkatkan peluang memenangkan tender. Hal-hal ini harus menjadi satu kesatuan yang memperkuat peluang kontraktor dalam mengikuti sistem penawaran bersaing dalam upaya untuk memenangkan tender

Penelitian ini mencoba mengidentifikasikan faktor-faktor yang menjadi penentu dari suatu strategi penawaran bersaing, dan melihat seberapa besar pengaruh faktor-faktor tersebut dalam peningkatan perolehan peringkat tender proyek konstruksi di Sumatra Barat, sehingga diperoleh gambaran strategi yang tepat dan efektif dalam upaya peningkatan peluang dalam memenangkan tender proyek konstruksi di Sumatra Barat.

## **1.2 Tujuan dan Manfaat**

### **1.2.1 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah :

1. Mengidentifikasi faktor-faktor penentu dari strategi penawaran bersaing dalam upaya meningkatkan perolehan peringkat tender proyek konstruksi di Sumatra Barat
2. Melihat seberapa besar pengaruh dari masing-masing variabel penentu strategi penawaran bersaing tersebut dalam upaya peningkatan perolehan peringkat tender proyek konstruksi Sumatra Barat

## BAB VI

### PENUTUP

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan beberapa hal :

1. Faktor-faktor yang menjadi faktor penentu strategi penawaran bersaing adalah :
  - a. Bill of quantity
  - b. Biaya overhead
  - c. Tingkat resiko proyek
  - d. Kondisi site (lingkungan)
  - e. Metode konstruksi
  - f. Pengalaman dalam pekerjaan sejenis
  - g. Hubungan baik dengan owner
2. Penelitian ini membuktikan bahwa peningkatan kualitas faktor-faktor penentu strategi penawaran bersaing secara bersama-sama akan meningkatkan perolehan peringkat tender proyek konstruksi, dengan tingkat pengaruh sebesar 78.85 %
3. Penelitian ini membuktikan secara parsial hanya faktor *bill of quantity*, biaya overhead dan tingkat resiko proyek yang berpengaruh terhadap peningkatan perolehan peringkat tender proyek konstruksi
4. Penerapan strategi yang tepat dalam penentuan kebijaksanaan dalam memperhitungkan faktor biaya dan mark up, akan meningkatkan perolehan peringkat tender proyek konstruksi.

## DAFTAR PUSTAKA

1. Suharto, Iman, Ir., Manajemen Poryek Dari Konseptual Sampai Operasional Jilid II, Erlangga, Jakarta, 1998.
2. Ervianto, Wulfram I, Manajemen Proyek Konstruksi, ANDI, Yokyakarta, 2003.
3. Suraji, Akhmad, DR. Diktat Kuliah Manajemen Konstruksi, Teknik Sipil UNAND, Padang, 2006.
4. Hidayat, Benny, MT., Diktat Kuliah Aspek Hukum dan Administrasi Kontrak, Teknik Sipil UNAND, Padang, 2003.
5. Tridayanto, Peran Kualitas Pengendalian Penyusunan Dokumen Penawaran Terhadap Perolehan Peringkat Pada Tender Proyek Konstruksi Di PT Waskita Karya, Universitas Indonesia, Jakarta, 1994.
6. Sianipar Tigor W, Strategi Penawaran Bersaing Model Friedman Untuk Memperoleh Mark Up Optimum, ITB, Bandung, 1991
7. Ahmad Irtishad, *Decision Support Sytem For Modelling Bid/No Bid Decision Problem*, *Journal of Constuction Enggineering and Management*, ASCE, 1990
8. Carr, Robert I, *Impact of Number of Bidders on Competition*, *Journal of Constuction Enggineering and Management*, ASCE, 1983
9. Park, W.R., *Construction Bidding For Profit*, John Willey & Sons, New York, 1979
10. Thomas, S & Martin Skitmore, *Decision Support For Contractor Prequalification*, *Departement of Surveying*, University of Salford