

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Umum

Dalam dekade terakhir ini, tingkat pertumbuhan ekonomi Indonesia telah meningkat dengan cepat. Seiring dengan peningkatan kondisi ekonomi bangsa, industri konstruksi sebagai penyedia prasarana fisik yang menjadi pendukung kegiatan perekonomian pun semakin mendesak. Industri konstruksi ini umumnya menangani proyek-proyek yang meliputi : bidang pertambangan, minyak dan gas bumi, batu bara, timah, nikel, dan sebagainya; bidang transportasi, jalan raya, kereta api, bandar udara, lalu lintas air; bidang pengairan, irigasi, reklamasi tanah, pengendalian banjir, dan sebagainya; bidang-bidang yang lain, seperti pembangunan fasilitas fisik dalam kota, *riolering* kota, penyediaan air bersih, pembangkit tenaga listrik, fasilitas telekomunikasi, pembangunan gedung perkantoran, perumahan, sarana peribadatan, dan sebagainya.

Dengan luasnya bidang yang dicakup oleh industri konstruksi, terbuka kesempatan usaha yang luas bagi perusahaan-perusahaan untuk berperan didalam perencanaan, pelaksanaan, dan pemeliharaan proyek-proyek industri konstruksi tersebut, baik sebagai perencana atau arsitek, konsultan pelaksana, pelaksana atau pemborong, maupun sebagai penyedia bahan dan alat pendukung. Disinilah peran

pemborong atau kontraktor, sebagai suatu perusahaan, dalam mengambil bagian pada jasa konstruksi.

Dalam setiap perusahaan, khususnya perusahaan kontraktor, terdapat tiga unsur dasar kegiatan, yaitu kegiatan produksi, keuangan dan pemasaran. Sedangkan sistem penawaran bersaing adalah jenis lain dari *pricing* atau penawaran dalam sistem pemasaran, dimana dalam konteks konstruksi, pemasaran adalah sejumlah aktivitas dalam rangka menukarkan jasa konstruksi dengan keuntungan ekonomis. Tujuan aktivitas tersebut terletak pada pelanggan, baru kemudian kembali kepada kontraktor agar dapat merencanakan cara untuk memenuhi kebutuhan pelanggan tersebut. Menurut Carr (1987), sebelum keuntungan ekonomis didapat kontraktor harus mengeluarkan sejumlah sumber daya sebagai modal dan operasi bisnis, dengan perhitungan estimasi yang secermat mungkin, tentunya.

Sedangkan pada sistem penawaran bersaing, setiap penawar pada suatu kontrak tertentu harus menyerahkan tawaran tertutup, dan perusahaan yang memberikan harga penawaran terendah dan masih dapat dipertanggung jawabkan, akan memenangkan kontrak tersebut.

I.2 Latar Belakang

Strategi terbaik bagi suatu perusahaan tergantung pada tujuan perusahaan tersebut. Salah satu tujuan perusahaan adalah memaksimalkan keuntungan. Sedangkan kontrak industri konstruksi sering ditandai oleh persaingan yang ketat,

batas keuntungan yang tidak tinggi (*low profit margin*), dan nilai kemungkinan gagal yang tinggi.

Pada penawaran bersaing, bagi kontraktor adalah sulit untuk membuat keuntungan, bila harga penawaran tertinggi yang ingin dicapainya, dengan menambahkan nilai *markup* tertentu pada harga estimasinya merupakan harga yang terendah diantara para pesaing dalam tender.

Suatu nilai tambahan yang diberikan atas biaya estimasi disebut *markup*, dengan maksud agar kontraktor memperoleh keuntungan dan menutupi biaya overhead perusahaan. Sedangkan biaya estimasi adalah biaya hasil perhitungan dari estimator untuk nilai proyek yang akan dikerjakan.

Disini kontraktor dipaksa untuk menjual sumberdayanya. Jadi kontraktor berjudi dengan menjanjikan, suatu bangunan misalnya, yang belum ada saat itu, yang akan diselesaikan menurut biaya dan waktu yang telah disepakati. Untuk itu kontraktor harus mengantisipasi berbagai kemungkinan yang belum jelas dan sulit dikendalikan.

I.3 Perumusan Masalah

Sebagian besar pekerjaan konstruksi diperoleh melalui sistem penawaran bersaing (*competitive bidding*). Praktek ini telah dipahami oleh para kontraktor sebagai masalah dasar dalam industri konstruksi. Apabila kontraktor menawar dengan menambahkan nilai *markup* yang rendah, kemungkinan memperoleh pekerjaan makin besar, tapi sulit untuk mendapatkan keuntungan yang layak, bahkan mungkin rugi. Sedangkan bila kontraktor menawar dengan menambahkan

nilai *markup* yang tinggi, keuntungan yang memadai dapat diperoleh, namun kemungkinan untuk memperoleh pekerjaan menjadi kecil. Pilihan ini menempatkan kontraktor pada posisi yang sulit. Maka pada dasarnya permasalahan yang dihadapi adalah pada saat menambahkan prosentase *markup* pada penawarannya secara optimal, supaya dapat diperoleh keuntungan yang layak, tanpa mengurangi kesempatan untuk memenangkan tender.

Jadi dapat dirumuskan bahwa masalah-masalah yang dihadapi oleh kontraktor adalah sebagai berikut :

1. Kontraktor menghadapi persaingan yang semakin meningkat di dalam memenangkan kontrak atas pekerjaan melalui penawaran bersaing.
2. Apabila kontraktor menambahkan *markup* yang tinggi pada biaya estimasi proyek, sulit baginya untuk memenangkan pekerjaan itu.
3. Apabila kontraktor menambahkan *markup* yang rendah pada biaya estimasi proyek, sulit baginya untuk membuat keuntungan.
4. Apabila kontraktor menawar setiap pekerjaan, akan meningkatkan intensitas persaingan dan menurunkan keuntungan secara keseluruhan bagi perusahaannya, Carr (1987).

I.4 Pembatasan Masalah

Dalam skripsi ini, masalah dibatasi sebagai berikut :

1. Analisis atau penafsiran data yang diperoleh, dikembangkan untuk pelelangan atau tender-tender normal dan terbatas pesertanya, hal itu tidak termasuk di dalam tender-tender yang menggunakan sistem lain, selain sistem penawaran

bersaing, misalnya sistem arisan, penunjukkan langsung, penawaran dibawah tangan, dan lain lain.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai *markup* penawaran, ditentukan untuk pesaing tipikal, yaitu kontraktor yang tidak memiliki karakteristik penawaran, atau dengan kata lain, tidak ada kontraktor-kontraktor khusus.
3. Penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi *markup* penawaran, dilakukan untuk kontraktor-kontraktor yang ada di wilayah Yogyakarta.

1.5 Tujuan dan Kegunaan Yang Diharapkan

Adapun tujuan dari penelitian, adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi *markup* tender pada sistem penawaran bersaing, oleh kontraktor-kontraktor yang ada di wilayah Yogyakarta.

Sedangkan kegunaan yang diharapkan dari penulisan skripsi ini, supaya :

1. Dapat menentukan faktor-faktor yang mempengaruhi prosentase *markup* tender, dari yang paling dominan sampai yang terkecil, berdasarkan urutan rangking. Ini penting bagi kontraktor, khususnya kontraktor yang ada di Yogyakarta, sebab faktor-faktor yang mempengaruhi *markup* tender adalah khas dan spesifik, belum tentu sama di tiap daerah.
2. Dapat mengetahui perbedaan cara penentuan *markup* tender diantara para kontraktor yang kelasnya berbeda, berdasarkan urutan rangking faktor-faktor.
3. Dapat mengetahui perbedaan cara penentuan *markup* tender antara kontraktor BUMN dan kontraktor swasta, berdasarkan urutan rangking faktor-faktor.

Selain itu juga untuk memberikan suatu strategi penawaran bersaing dalam tender proyek konstruksi, dengan memperhitungkan faktor-faktor baik secara teknis, sosial, keuangan, dan sebagainya, yang mempengaruhi penentuan nilai *markup*.

I.6 Metoda Studi

I.6.1 Model yang Dipakai

Faktor-faktor yang diperkirakan berpengaruh terhadap penentuan nilai *markup* penawaran, diperoleh dari beberapa literatur, kemudian dari faktor-faktor yang ada tersebut, dibuat angket pertanyaan untuk para kontraktor.

Sedangkan untuk mencari seberapa besar faktor-faktor yang mempengaruhi nilai *markup* dan faktor-faktor mana yang paling menentukan, berdasarkan urutan rangking dalam setiap kualifikasi dan jenis kontraktor, dipakai pendekatan-pendekatan model statistik, yaitu dengan menghitung nilai Indeks Kepentingan Relatif (angka kepentingan), untuk menentukan urutan rangking faktor.

Indeks Kepentingan Relatif didapat dengan membagi nilai rata-rata ukuran pertanyaan dengan jangkauan ukuran nilai faktor. Kemudian dibuat tabel berdasarkan jenis kontraktor, kualifikasi kelas kontraktor, dan urutan rangking faktor-faktor. Dari sini bisa diketahui faktor-faktor yang mempengaruhi prosentase *markup* tender, perbedaan cara penentuan *markup* tender diantara para kontraktor yang kelasnya berbeda, dan perbedaan cara penentuan *markup* tender antara kontraktor BUMN dan kontraktor swasta.

I.6.2 Teknik Pengumpulan Data

Untuk pengumpulan data, digunakan angket pertanyaan, yang diberikan kepada kontraktor-kontraktor yang ada di Yogyakarta. Caranya dengan melihat daftar keanggotaan kontraktor pada suatu asosiasi, yaitu daftar kualifikasi kelas, dan jenis kontraktor, yang ada di Gapensi, atau AKI, Wilayah Yogyakarta, termasuk Kabupaten Sleman, DIY, Kabupaten Bantul, Kabupaten Gunungkidul, dan Kabupaten Kulonprogo.

Kemudian angket dikirimkan secara random, kepada para kontraktor, yang telah dikualifikasikan oleh peneliti, misalnya kontraktor kelas A berjumlah 10 responden, kelas B 10 responden, kelas C 10 responden.

I.7 Tinjauan Pustaka

Untuk menentukan faktor-faktor yang mempengaruhi nilai *markup* tender, penulis melakukan studi penelitian pada kontraktor-kontraktor yang ada di Yogyakarta, dengan memberikan sejumlah angket pertanyaan, dimana setiap pertanyaan dimungkinkan adalah faktor yang mempengaruhi penentuan nilai *markup* tender, baca *Odusote and Fellows (1992)*, dan *Drew and Skitmore (1992)*.

Sedangkan untuk melakukan pengolahan data responden yang didapat, dalam hal ini menentukan urutan ranking, berdasarkan Indeks Kepentingan Relatif (angka kepentingan), menggunakan model statistik, dengan melalui penentuan rata-rata kebenaran terlebih dahulu.

Statistika berhubungan dengan pengumpulan, tabulasi, analisis, presentasi, dan interpretasi data. Pengetahuan statistika berguna bagi manajemen untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengorganisasi data kegiatan, Sudjana (1984).

Kemungkinan kontraktor memenangkan tender dalam pelelangan, dikembangkan berdasarkan anggapan bahwa jumlah penawaran bersaing sebanding atau linier dengan biaya pekerjaan. Hubungan ini didasarkan atas argumentasi bahwa biaya pekerjaan yang tinggi akan lebih menarik banyak penawar yang ikut, sehingga persaingan menjadi makin ketat, baca *Levy (1994)*.

Setiap kontraktor yang memberikan penawaran dalam suatu pelelangan menentukan *markup* penawaran yang berbeda-beda, dengan perhitungan faktor-faktor dan pendekatan yang tidak sama (baca *Drew and Skitmore, 1992*).

Jadi di sini kontraktor dituntut agar jeli dalam memberikan nilai *markup* pada saat melakukan penawaran pelelangan. Untuk itu sangat dianjurkan supaya seluruh faktor yang mempengaruhi nilai *markup* sudah tercakup dalam estimasi penentuan harga penawaran pelalangan yang diberikan oleh kontraktor.

I.8. Sistematika Penulisan Tugas Akhir

Tugas akhir disusun dengan diawali Bab I yang membahas tentang Pendahuluan, meliputi pengertian umum, uraian latar belakang tender atau penawaran dengan sietem bersaing (*competitive bidding*), permasalahan yang dihadapi oleh kontraktor dalam penentuan nilai *markup*, pembatasan masalah,

tujuan dan kegunaan tema penulisan tugas akhir ini, metoda penyelesaian masalah, tinjauan pustaka, dan sistematika penulisan tugas akhir.

Kemudian Bab II berisi dasar teori, tentang Gambaran Kontraktor-kontraktor di Yogyakarta, Penawaran Bersaing Pada Industri Konstruksi, faktor-faktor yang menentukan penawaran, dan berpengaruh dalam penentuan *markup* tender. Dilanjutkan Bab III tentang Metodologi Penelitian, yaitu uraian cara penelitian yang dilaksanakan, analisa-analisa yang digunakan, faktor-faktor atau variabel-variabel yang diteliti, dan cara penyimpulan hasil dari penelitian.

Bab IV meliputi pembahasan dan analisa pada data-data yang diperoleh dari penelitian. Pembahasan akan dilakukan dengan beberapa metoda statistik yang berkaitan, dan dengan penjelasan atau *deskriptif* dari data yang diperoleh dari penelitian. Akhirnya Tugas akhir ini diakhiri dengan Bab V, berisi tentang Kesimpulan dan Saran, yang merupakan hasil dari pembahasan yang telah dilakukan, dikumpulkan, dan disarikan, kemudian diambil kesimpulan dan saran-saran yang dapat diberikan peneliti atas berbagai permasalahan yang dihadapi.