

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Penelitian tentang Strategi dan Analisis Penetapan Harga Proyek oleh Kontraktor yang terdiri dari 30 pernyataan ditujukan untuk direktur, estimator, manajer proyek, dan lainnya berdasarkan ranking disajikan sebagai berikut.

1. Mengkaji bagaimana strategi penetapan harga suatu proyek oleh kontraktor di DI Yogyakarta dan Jawa Tengah, dengan 30 pernyataan didapat 3 ranking tertinggi yaitu:

1. Strategi penetapan harga suatu proyek oleh kontraktor menggunakan pendekatan strategi penetapan harga proyek pada biaya yang dibuat secara terperinci, kemudian *markup* dibuat berdasarkan penilaian perusahaan dan kondisi pasar dengan penyesuaian biaya, prosentase sebesar 63,3 %.
2. Pada urutan kedua, strategi penetapan harga suatu proyek oleh kontraktor yaitu *markup* dibuat berdasar kondisi pasar, kemudian perkiraan biaya dibuat secara rinci dan disesuaikan untuk memenuhi target biaya, dengan prosentase sebesar 16,7%
3. Urutan ketiga, strategi penetapan harga suatu proyek oleh kontraktor menggunakan perkiraan biaya dibuat secara terperinci, kemudian *markup* diibuat berdasar penilaian perusahaan dan kondisi pasar, tanpa penyesuaian biaya, dengan prosentase sebesar 10%.

2. Mengetahui faktor-faktor penting yang menjadi pertimbangan kontraktor untuk menetapkan harga suatu proyek, didapat 3 ranking tertinggi yaitu:
 1. Faktor penting yang menjadi pertimbangan kontraktor untuk menetapkan harga suatu proyek ialah tujuan finansial dari perusahaan, dengan *mean* sebesar 4,60 dan standar deviasi sebesar 0,49.
 2. Urutan kedua, faktor penting yang menjadi pertimbangan kontraktor untuk menetapkan harga suatu proyek ialah Kebutuhan akan pekerjaan, dengan *mean* sebesar 4,37 dan standar deviasi sebesar 0,54.
 3. Pada urutan ketiga, faktor penting yang menjadi pertimbangan kontraktor untuk menetapkan harga suatu proyek ialah Kompetisi dengan kontraktor lain, dengan *mean* sebesar 4,13 dan standar deviasi sebesar 0,49.
3. Mengidentifikasi praktek-praktek yang dipakai untuk memutuskan *markup*, dengan 73 pernyataan, didapat 3 ranking tertinggi yaitu:
 1. Praktek yang dipakai untuk memutuskan *markup* sebagian besar dibuat berdasarkan pengalaman-pengalaman sebelumnya, dengan prosentase sebesar 86,7%.
 2. Pada urutan kedua, praktek yang dipakai untuk memutuskan *markup* ialah ditambahkan dengan prosentase yang tetap, didapat prosentase sebesar 63%.
 3. Urutan ketiga, praktek yang dipakai untuk memutuskan *markup* ialah dinilai dari kompetisi harga, dengan prosentase sebesar 53,3%

4. Mengidentifikasi berapa perkiraan besar *markup* terhadap biaya proyek, pada hasil kuisisioner didapat 3 ranking tertinggi yaitu:

1. Perkiraan besar *markup* terhadap biaya proyek menggunakan perkiraan biaya proyek dengan *markup* sebesar 7,5%-10% (33,3%).
2. Perkiraan besar *markup* terhadap biaya proyek menggunakan perkiraan biaya proyek dengan *markup* lebih besar dari 10% (26,7%).
3. Perkiraan besar *markup* terhadap biaya proyek menggunakan perkiraan biaya proyek dengan *markup* sebesar 2,5-5% (20%).

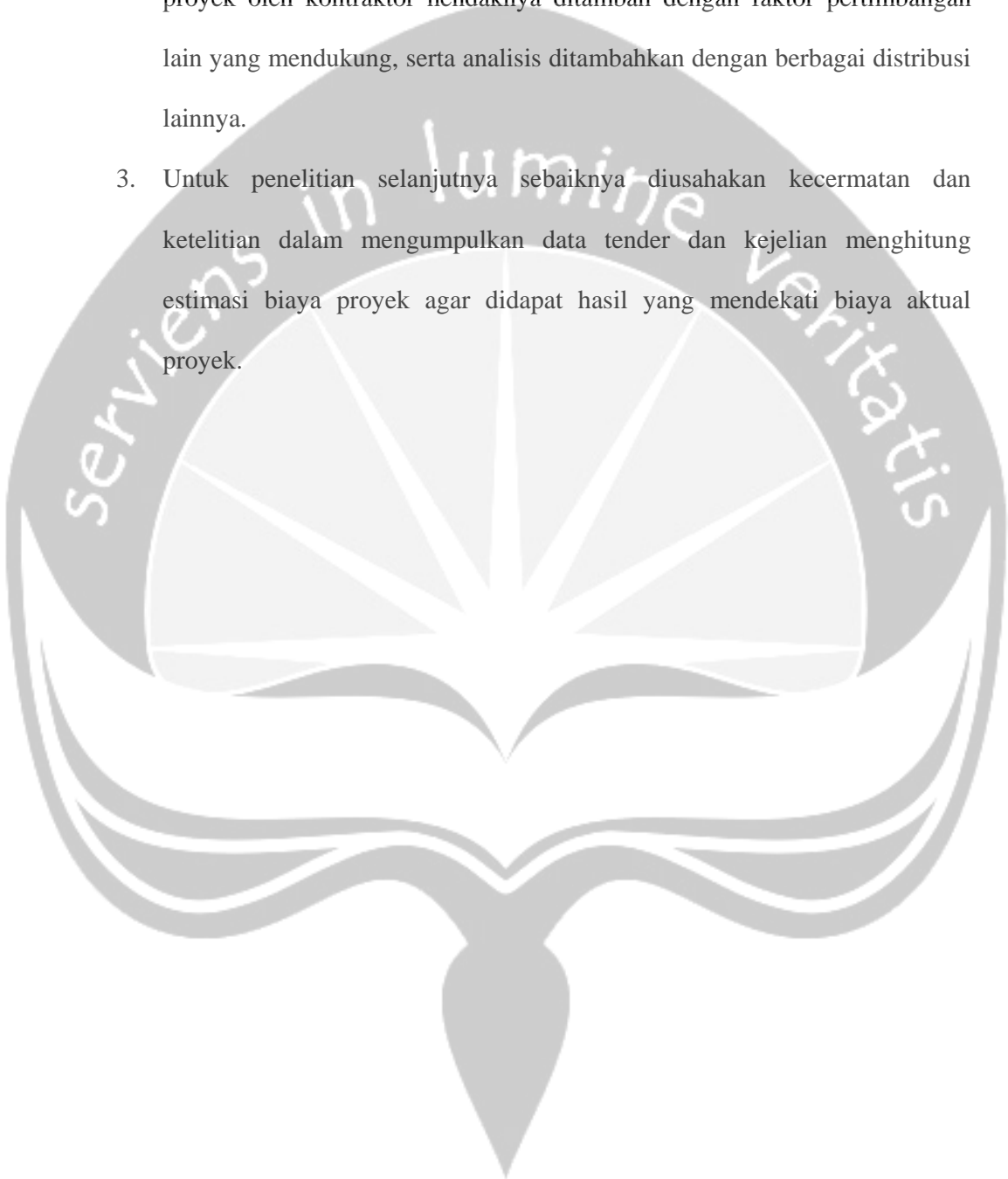
5. Mengkaji cara atau model yang tepat dari analisis perhitungan data tender, untuk memperkirakan besarnya *markup* yaitu:

Model Friedman, Gates, Ackoff & Sasieni, ketiganya merupakan model yang tepat untuk memperkirakan besarnya *markup* dengan menggunakan distribusi normal, didapatkan pada masing-masing model besarnya *markup* sama yaitu sebesar 5% dari estimasi biaya proyek.

5.2 Saran

1. Karena keterbatasan waktu dalam penelitian ini maka data hanya diambil dari beberapa proyek-proyek pemerintah dan responden yang dianggap dapat mewakili di Daerah Istimewa Yogyakarta dan Jawa Tengah. Agar penelitian lebih akurat dibutuhkan data yang lebih banyak lagi dan data yg dikumpulkan pada tahun yang sama.

2. Untuk penelitian selanjutnya pada strategi dan analisis penetapan harga proyek oleh kontraktor hendaknya ditambah dengan faktor pertimbangan lain yang mendukung, serta analisis ditambahkan dengan berbagai distribusi lainnya.
3. Untuk penelitian selanjutnya sebaiknya diusahakan kecermatan dan ketelitian dalam mengumpulkan data tender dan kejelian menghitung estimasi biaya proyek agar didapat hasil yang mendekati biaya aktual proyek.



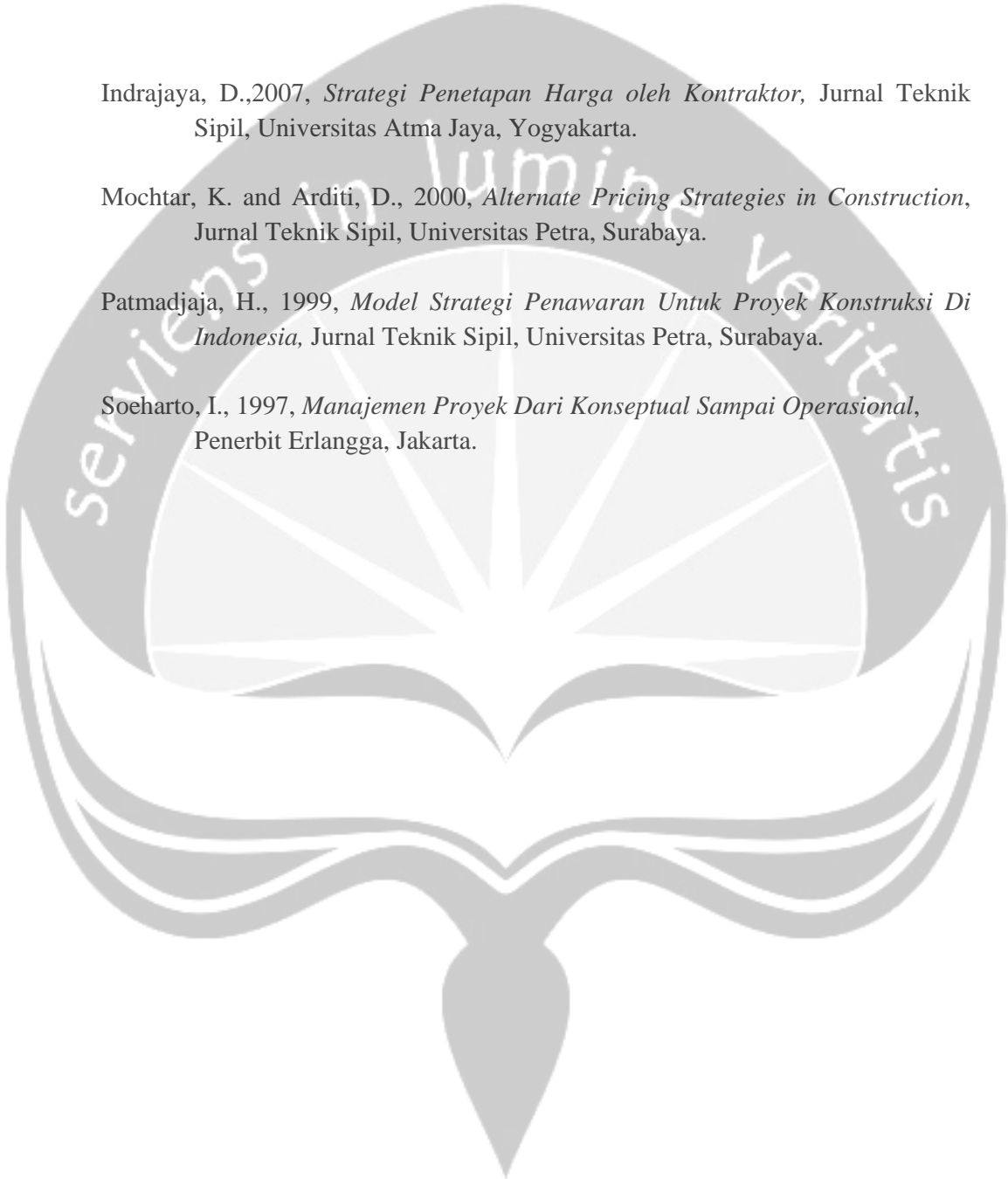
DAFTAR PUSTAKA

Indrajaya, D.,2007, *Strategi Penetapan Harga oleh Kontraktor*, Jurnal Teknik Sipil, Universitas Atma Jaya, Yogyakarta.

Mochtar, K. and Arditi, D., 2000, *Alternate Pricing Strategies in Construction*, Jurnal Teknik Sipil, Universitas Petra, Surabaya.

Patmadjaja, H., 1999, *Model Strategi Penawaran Untuk Proyek Konstruksi Di Indonesia*, Jurnal Teknik Sipil, Universitas Petra, Surabaya.

Soeharto, I., 1997, *Manajemen Proyek Dari Konseptual Sampai Operasional*, Penerbit Erlangga, Jakarta.



Frequency Table

Strategi Penetapan Harga Proyek

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	jawaban b	3	10.0	10.0	10.0
	jawaban c	19	63.3	63.3	73.3
	jawaban d	5	16.7	16.7	90.0
	jawaban f	3	10.0	10.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Kekuatan dan kelemahan perusahaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak penting	2	6.7	6.7	6.7
	Sedang	10	33.3	33.3	40.0
	Penting	12	40.0	40.0	80.0
	Sangat penting	6	20.0	20.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Kebutuhan akan pekerjaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sedang	1	3.3	3.3	3.3
	Penting	17	56.7	56.7	60.0
	Sangat penting	12	40.0	40.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Kondisi ekonomi perusahaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak penting	1	3.3	3.3	3.3
	Sedang	4	13.3	13.3	16.6
	Penting	20	66.7	66.7	83.3
	Sangat penting	5	16.7	16.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Tujuan finansial dari perusahaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Penting	12	40.0	40.0	40.0
	Sangat penting	18	60.0	60.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Kompetisi dengan kontraktor lain

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sedang	6	20.0	20.0	20.0
	Penting	14	46.7	46.7	66.7
	Sangat penting	10	33.3	33.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Karakter dari pemilik proyek/owner

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sedang	12	40.0	40.0	40.0
	Penting	14	46.7	46.7	86.7
	Sangat penting	4	13.3	13.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Karakter dari konsultan owner

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak penting	2	6.7	6.7	6.7
	Sedang	15	50.0	50.0	56.7
	Penting	7	23.3	23.3	80.0
	Sangat penting	6	20.0	20.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Ukuran proyek

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sedang	2	6.7	6.7	6.7
	Penting	22	73.3	73.3	80.0
	Sangat penting	6	20.0	20.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Lokasi proyek

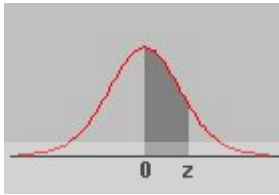
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak penting	1	3.3	3.3	3.3
	Sedang	9	30.0	30.0	33.3
	Penting	11	36.7	36.7	70.0
	Sangat penting	9	30.0	30.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Karakter subkontraktor

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak penting	5	16.7	16.7	16.7
	Sedang	10	33.3	33.3	50.0
	Penting	10	33.3	33.3	83.3
	Sangat penting	5	16.7	16.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Mengharapkan proyek-proyek yang akan datang dari owner

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak penting	6	20.0	20.0	20.0
	Sedang	12	40.0	40.0	60.0
	Penting	10	33.3	33.3	93.3
	Sangat penting	2	6.7	6.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	



Tabel Distribusi Normal

	0.00	0.01	0.02	0.03	0.04	0.05	0.06	0.07	0.08	0.09
0.0	0.0000	0.0040	0.0080	0.0120	0.0160	0.0199	0.0239	0.0279	0.0319	0.0359
0.1	0.0398	0.0438	0.0478	0.0517	0.0557	0.0596	0.0636	0.0675	0.0714	0.0753
0.2	0.0793	0.0832	0.0871	0.0910	0.0948	0.0987	0.1026	0.1064	0.1103	0.1141
0.3	0.1179	0.1217	0.1255	0.1293	0.1331	0.1368	0.1406	0.1443	0.1480	0.1517
0.4	0.1554	0.1591	0.1628	0.1664	0.1700	0.1736	0.1772	0.1808	0.1844	0.1879
0.5	0.1915	0.1950	0.1985	0.2019	0.2054	0.2088	0.2123	0.2157	0.2190	0.2224
0.6	0.2257	0.2291	0.2324	0.2357	0.2389	0.2422	0.2454	0.2486	0.2517	0.2549
0.7	0.2580	0.2611	0.2642	0.2673	0.2704	0.2734	0.2764	0.2794	0.2823	0.2852
0.8	0.2881	0.2910	0.2939	0.2967	0.2995	0.3023	0.3051	0.3078	0.3106	0.3133
0.9	0.3159	0.3186	0.3212	0.3238	0.3264	0.3289	0.3315	0.3340	0.3365	0.3389
1.0	0.3413	0.3438	0.3461	0.3485	0.3508	0.3531	0.3554	0.3577	0.3599	0.3621
1.1	0.3643	0.3665	0.3686	0.3708	0.3729	0.3749	0.3770	0.3790	0.3810	0.3830
1.2	0.3849	0.3869	0.3888	0.3907	0.3925	0.3944	0.3962	0.3980	0.3997	0.4015
1.3	0.4032	0.4049	0.4066	0.4082	0.4099	0.4115	0.4131	0.4147	0.4162	0.4177
1.4	0.4192	0.4207	0.4222	0.4236	0.4251	0.4265	0.4279	0.4292	0.4306	0.4319
1.5	0.4332	0.4345	0.4357	0.4370	0.4382	0.4394	0.4406	0.4418	0.4429	0.4441
1.6	0.4452	0.4463	0.4474	0.4484	0.4495	0.4505	0.4515	0.4525	0.4535	0.4545
1.7	0.4554	0.4564	0.4573	0.4582	0.4591	0.4599	0.4608	0.4616	0.4625	0.4633
1.8	0.4641	0.4649	0.4656	0.4664	0.4671	0.4678	0.4686	0.4693	0.4699	0.4706
1.9	0.4713	0.4719	0.4726	0.4732	0.4738	0.4744	0.4750	0.4756	0.4761	0.4767
2.0	0.4772	0.4778	0.4783	0.4788	0.4793	0.4798	0.4803	0.4808	0.4812	0.4817
2.1	0.4821	0.4826	0.4830	0.4834	0.4838	0.4842	0.4846	0.4850	0.4854	0.4857
2.2	0.4861	0.4864	0.4868	0.4871	0.4875	0.4878	0.4881	0.4884	0.4887	0.4890
2.3	0.4893	0.4896	0.4898	0.4901	0.4904	0.4906	0.4909	0.4911	0.4913	0.4916
2.4	0.4918	0.4920	0.4922	0.4925	0.4927	0.4929	0.4931	0.4932	0.4934	0.4936
2.5	0.4938	0.4940	0.4941	0.4943	0.4945	0.4946	0.4948	0.4949	0.4951	0.4952
2.6	0.4953	0.4955	0.4956	0.4957	0.4959	0.4960	0.4961	0.4962	0.4963	0.4964
2.7	0.4965	0.4966	0.4967	0.4968	0.4969	0.4970	0.4971	0.4972	0.4973	0.4974
2.8	0.4974	0.4975	0.4976	0.4977	0.4977	0.4978	0.4979	0.4979	0.4980	0.4981
2.9	0.4981	0.4982	0.4982	0.4983	0.4984	0.4984	0.4985	0.4985	0.4986	0.4986
3.0	0.4987	0.4987	0.4987	0.4988	0.4988	0.4989	0.4989	0.4989	0.4990	0.499

KUESIONER PENELITIAN**“ STRATEGI DAN ANALISIS PENETAPAN HARGA PROYEK OLEH
KONTRAKTOR ”**

Kuisisioner ini dibuat dalam rangka penelitian untuk mengetahui tentang Strategi penetapan harga oleh kontraktor-kontraktor di Yogyakarta dan Jawa Tengah.

Penulis memohon kesediaan Saudara untuk mengisi kuisisioner menurut keadaan yang sebenarnya sesuai dengan yang terjadi. Hasil dari kuisisioner ini akan digunakan sebagai data penulisan Tugas Akhir yang nantinya akan diolah lebih lanjut oleh penulis.

Penulis adalah mahasiswa Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang sedang menyelesaikan Tugas Akhirnya dibawah bimbingan.

1. Pembimbing I : Ir. A. Koesmargono, MCM, Ph.D.
2. Pembimbing II: Ir. Eko Setyanto, MCM.

Atas kesediaan Saudara mengisi kuisisioner ini penulis mengucapkan banyak terima kasih.

Penulis

(Chandra)

STRATEGI DAN ANALISIS PENETAPAN HARGA PROYEK

OLEH KONTRAKTOR

I. LATAR BELAKANG RESPONDEN

1. Spesialisasi proyek yang dikerjakan (jawaban dapat lebih dari satu) :

- | | |
|-------------------------------|-----------------------------|
| a. Bangunan Tinggi | d. Pabrik dan gudang |
| b. Jalan Raya dan Jembatan | e. Lainnya, sebutkan: |
| c. Bendungan dan Bangunan Air | |

2. Jenis kepemilikan perusahaan :

- a. Pemerintah/BUMN
- b. Swasta

3. Berapa lama perusahaan beroperasi :

- | | |
|---------------|----------------|
| a. 0-5 tahun | c. 10-15 tahun |
| b. 5-10 tahun | d. >15 tahun |

4. Kualifikasi perusahaan :

- | | | |
|-----------|-----------|------------|
| a. Gred 1 | d. Gred 4 | g. Gred 7. |
| b. Gred 2 | e. Gred 5 | |
| c. Gred 3 | f. Gred 6 | |

5. Jabatan dalam perusahaan saat ini :

- | | |
|--------------|-----------------------------|
| a. Direktur | c. Manajer Proyek |
| b. Estimator | d. Lainnya, sebutkan: |

II. STRATEGI PENETAPAN HARGA PROYEK OLEH KONTRAKTOR

Keterangan : *Markup* didefinisikan sebagai perbedaan harga penawaran dengan biaya estimasi untuk penjumlahan biaya tak terduga dan laba.

1. Pilih salah satu strategi penetapan harga proyek yang paling tepat menurut persepsi Bapak/Ibu berdasar pengalaman :
 - a. Perkiraan biaya dibuat secara terperinci, kemudian *markup* dibuat berdasar penilaian perusahaan.
 - b. Perkiraan biaya dibuat secara terperinci, kemudian *markup* dibuat berdasar penilaian perusahaan dan kondisi pasar; **tanpa** penyesuaian biaya.
 - c. Perkiraan biaya dibuat secara terperinci, kemudian *markup* dibuat berdasar penilaian perusahaan dan kondisi pasar; **dengan** penyesuaian biaya.
 - d. Biaya/*Markup* dibuat berdasar kondisi pasar, kemudian perkiraan biaya dibuat secara **rinci** dan disesuaikan untuk memenuhi target biaya.
 - e. Biaya/*Markup* dibuat berdasar kondisi pasar, kemudian perkiraan biaya dibuat secara **kasar** dan disesuaikan untuk memenuhi target biaya.
 - f. Biaya/*Markup* dibuat seluruhnya berdasar kondisi pasar, kemudian perkiraan biaya dibuat dan disesuaikan untuk memenuhi target biaya apabila sudah ada kontrak kerja.

2. Berikut ini adalah faktor-faktor penting yang menjadi pertimbangan kontraktor untuk menetapkan harga suatu proyek. Berilah penilaian dengan melingkari angka-angka menurut persepsi Bapak/Ibu dengan bobot nilai :

1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = sedang 4 = penting
5 = sangat penting

Faktor-faktor untuk menetapkan harga proyek	Penilaian
Kekuatan dan kelemahan perusahaan	1 2 3 4 5
Kebutuhan akan pekerjaan	1 2 3 4 5
Kondisi ekonomi perusahaan	1 2 3 4 5
Tujuan finansial dari perusahaan	1 2 3 4 5
Kompetisi dengan kontraktor lain	1 2 3 4 5
Karakter dari pemilik proyek / <i>owner</i>	1 2 3 4 5
Karakter dari konsultan <i>owner</i>	1 2 3 4 5
Ukuran proyek	1 2 3 4 5
Lokasi proyek	1 2 3 4 5
Karakter subkontraktor	1 2 3 4 5
Mengharapkan proyek-proyek yang akan datang dari <i>owner</i>	1 2 3 4 5

3. Pilihlah praktek-praktek yang dipakai untuk memutuskan berapa besar *markup*. (pilihan boleh lebih dari satu)

- a. Perkiraan berdasar intuisi
- b. Dihitung secara matematis
- c. Dibuat berdasar pengalaman-pengalaman sebelumnya
- d. Ditambah dengan prosentase yang tetap
- e. Dinilai dari kompetisi harga

4. Pilih salah satu dari prosentase besarnya *markup* yang paling tepat menurut persepsi Bapak/Ibu.

- a. 0 – 2,5 % dari perkiraan harga proyek
- b. 2,5 – 5,0 % dari perkiraan harga proyek
- c. 5,0 – 7,5 % dari perkiraan harga proyek
- d. 7,5 – 10,0 % dari perkiraan harga proyek
- e. > 10,0 % dari perkiraan harga proyek