

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Pembangunan suatu proyek pemerintah dimulai dari tahapan gagasan (awal proyek direncanakan), studi kelayakan, disain, pembuatan usulan pembangunan sampai dengan diturunkannya daftar isian proyek pada suatu pekerjaan. Setelah melalui proses-proses dalam rangka untuk mendapatkan biaya pekerjaan kemudian dilanjutkan dengan proses pengadaan jasa kontraktor yang akan melaksanakan pekerjaan. Tahap ini memerlukan penanganan yang sangat serius, demi untuk mendapatkan kontraktor yang dapat bekerja dengan baik, bermutu dengan penggunaan dana yang ekonomis dan efisien bagi pemerintah.

Pelelangan (*tender*) merupakan suatu topik yang selalu menjadi perhatian khusus/hangat setiap awal tahun anggaran untuk pengadaan kontraktor yang melaksanakan pekerjaan pembangunan sarana dan prasarana fisik. Penelitian dengan topik pelelangan masih jarang dilakukan, sedangkan pengetahuan tentang pelelangan sangat dibutuhkan bagi kontraktor yang ingin menghadapi pesaing-pesaingnya (Fayek, 1998).

Pada model untuk memperkirakan harga penawaran dalam sistem yang kompetitif, pemilik akan memberikan kemenangan bagi kontraktor yang mempunyai nilai penawaran terkecil tetapi bisa dipertanggung jawabkan melalui pelelangan pekerjaan dan dilanjutkan dengan evaluasi bagi penawaran-penawaran yang memenuhi persyaratan pada saat pembukaan surat penawaran sampai dengan pengumuman pemenang pelelangan.

Untuk memenangkan pelelangan atau untuk mendapatkan pekerjaan khususnya bagi perusahaan kontraktor memiliki *tiga unsur* kegiatan, yaitu kegiatan *produksi*, kegiatan *keuangan*, dan kegiatan *pemasaran*. Sistem penawaran bersaing adalah termasuk dalam kegiatan sistem pemasaran, dimana konteks konstruksi pemasaran adalah sejumlah aktivitas dalam rangka menukarkan jasa konstruksi dengan keuntungan yang diharapkan. Tujuan aktivitas tersebut terletak pada pelanggan baru, kemudian kembali kepada PIHAK kontraktor agar dapat merencanakan cara untuk memenuhi kebutuhan selera pemilik pekerjaan. (Carr, 1987).

Pada pelaksanaannya sebelum keuntungan yang diharapkan didapat, kontraktor harus mengeluarkan sejumlah sumber daya sebagai modal (operasi *bisnis*) baik untuk kesiapan administrasi perusahaan, peraturan-peraturan yang berlaku maupun kesiapan dalam mengikuti pelelangan pekerjaan yang dilaksanakan dengan perhitungan segala sesuatu dalam pembuatan estimasi yang secermat mungkin.

Strategi terbaik bagi suatu perusahaan tergantung pada tujuan perusahaan tersebut. Salah satu tujuan perusahaan adalah mendapatkan pekerjaan dan memaksimalkan keuntungan, sedangkan dipihak lain PIHAK pemilik pekerjaan mempunyai tujuan menetapkan harga terkecil yang dapat dipertanggung jawabkan sebagai pemenang lelang melalui sistem evaluasi penawaran. Berdasarkan tujuan ini maka adanya dilema bagi kontraktor yang harus melakukan perhitungan secara seksama melalui penelitian, karena disekitar penawarannya akan menghadapi persaingan-persingan yang ketat dari penawar-penawar lain, bila melakukan penawaran dengan nilai

yang tinggi dengan harapan memaksimalkan keuntungan maka kemungkinan untuk mendapatkan pekerjaan akan gagal.

## 1. 2. Perumusan Masalah

Sebagian besar pekerjaan konstruksi diperoleh melalui sistem penawaran bersaing (*competitive bidding*). Kondisi seperti ini telah dimengerti oleh kontraktor sebagai masalah dasar dalam industri jasa konstruksi. Apabila kontraktor menawar dengan menambahkan nilai keuntungan yang rendah, kemungkinan memperoleh pekerjaan makin besar, demikian juga sebaliknya bila kontraktor menambahkan nilai keuntungan yang tinggi. Keuntungan yang memadai dapat diraih namun kemungkinan untuk mendapatkan pekerjaan menjadi kecil. Pilihan ini menempatkan para kontraktor pada posisi yang sulit, sedangkan bagi pemilik pekerjaan akan melaksanakan prosedur dan evaluasi yang telah ditetapkan dan nantinya akan mendapatkan nilai terkecil yang masih dapat dipertanggung jawabkan dalam pelaksanaan pekerjaan.

Pada dasarnya permasalahan untuk meletakkan nilai harga penawaran secara optimal, agar dapat memenangkan pelelangan dengan strategi persaingan yang kompetitif, melalui proses evaluasi dari pihak pemilik pekerjaan dan meraih keuntungan yang layak tanpa mengurangi kesempatan untuk memenangkan pelelangan

Permasalahan-permasalahan yang ada untuk lebih spesifik dapat dirumuskan sebagai berikut :

- a. Bagaimana strategi kontraktor untuk menetapkan nilai harga penawaran pada saat pelelangan. ?

- b. Bagaimana mengetahui persentase nilai harga penawaran terhadap biaya nyata pekerjaan. ?
- c. Apakah sistem evaluasi pada penawaran kompetitif telah dilaksanakan sebagaimana mestinya ?

### 1.3. Batasan Masalah :

Dalam penelitian ini peneliti membatasi pada hal-hal sebagai berikut :

- a. Data yang diperoleh kemudian diolah untuk pelelangan terbatas, tidak termasuk pada pelelangan yang menggunakan sistem lain seperti pengadaan dengan pelelangan umum, pelelangan dengan penunjukan langsung, pengadaan langsung, pengaturan pemenang lelang dari pihak intern maupun extern pemilik pekerjaan.
- b. Studi ini terbatas pada proyek-proyek pengairan Dinas Pekerjaan Umum Daerah tingkat I Bengkulu.

### 1.4. Keaslian Penelitian.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian strategi persaingan penawaran (*competitive bidding*) terdahulu yang dilakukan oleh : *Ahmad.I (1990)*, *Teo Ho Pin (1990)*, *Griffis (1970)*, *Fayek (1998)*, *Heqazy dan Moselhi (1994)*, *Wilson Sianipar (1991)*, *Revisda (1999)*. Adalah penelitian ini meneliti mengenai strategi penawaran kompetitif (*competitive bidding*) pada Proyek Pengairan DPU Dati I Bengkulu. Kemudian juga mempelajari seberapa besar persentase nilai harga penawaran terhadap biaya nyata pekerjaan serta meneliti apakah sistem evaluasi pada penawaran kompetitif telah dilaksanakan sebagaimana mestinya.

### **1.5. Tujuan Penelitian**

Tujuan umum penelitian adalah untuk mempelajari strategi persaingan penawaran bersaing pada proyek pengairan Dinas Pekerjaan Umum Daerah Tingkat I Bengkulu, dan dapat dipergunakan sebagai acuan pada daerah lain baik bagi pemilik pekerjaan maupun bagi kontraktor. sedangkan kegunaan secara lebih khusus penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui strategi kontraktor menetapkan nilai harga penawaran.
2. Untuk mengetahui persentase nilai harga penawaran terhadap biaya nyata..
3. Untuk mengetahui sistem evaluasi pada penawaran kompetitif.

### **1.6. Manfaat Penelitian**

Dari penelitian ini diharapkan suatu manfaat yang dibagi menjadi dua bagian yaitu :

1. Memberikan masukan atau pelajaran strategi penawaran bagi kontraktor konstruksi
2. Memberikan pandangan baru kepada para pelaku bisnis jasa konstruksi.

### **1.7. Sistematika Penyajian Tesis**

Dalam tahap ini analisis dan penyajian tesis akan mengikuti sistematika sebagai berikut :

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisi uraian latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, keaslian penelitian, tujuan penelitian dan manfaat penelitian,

## **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi uraian karakteristik masalah, penjelasan penawaran kompetitif, penjelasan evaluasi penawaran kompetitif.

## **BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisi penjelasan pengumpulan data skunder dan data primer, penjelasan analisis diskriptif dan analisis model Friedman yang terbagi antara lain :

1. Menentukan probabilitas mengalahkan pesaing
2. Menentukan keuntungan harapan atas pesaing
3. Penerapan terhadap para pesaing tipikal
4. Langkah penerapan strategi model Friedman.

## **BAB IV : ANALISIS DATA**

Bab ini berisi uraian antara lain :

- 4.1. Pelaksanaan pengumpulan data dan jumlah responden
- 4.2. Pembahasan Persentase nilai harga penawaran terhadap biaya nyata dan Strategi Kontraktor menetapkan nilai harga penawaran pada Proyek Proyek Pengelolaan Sumber Air dan Pengendalian Banjir.
- 4.3. Pembahasan Persentase nilai harga penawaran terhadap biaya nyata dan Strategi Kontraktor menetapkan nilai harga penawaran pada Proyek Proyek Pengembangan Daerah Rawa.
- 4.4. Pembahasan Persentase nilai harga penawaran terhadap biaya nyata dan Strategi Kontraktor menetapkan nilai harga penawaran pada Proyek Proyek Irigasi.

4.5. Pembahasan sistem evaluasi penawaran kompetitif pada Proyek Pengelolaan Sumber Air dan Pengendalian Banjir, Proyek Pengembangan Daerah Rawa, Proyek Irigasi.

## **BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisi kesimpulan terhadap hasil studi mengenai strategi penawaran kompetitif pada proyek pengairan Dunas Pekerjaan Umum Dati I Bengkulu, dan saran-saran yang berguna untuk strategi dalam menghadapi penawaran.

