



BUILDERS

 UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA PERPUSTAKAAN	UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA PROGRAM PASCASARJANA - 6 DEC 2005
Tanggal	179/MT/Hd.12/2005
Klasifikasi	Rf. 690.092/Roy/05
Selesai Diproses	

 UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA PERPUSTAKAAN	UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA PROGRAM PASCASARJANA Program Studi Magister Teknik Sipil
---	---



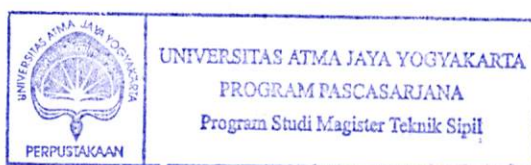
TESIS

**FAKTOR-FAKTOR KUNCI YANG
MEMPENGARUHI KEPUTUSAN
KONTRAKTOR UNTUK MENGIKUTI
PENAWARAN/TENDER**



ROY USTINOV KARUNIAWAN
No. Mhs.: 04 / 965 / PS / MT

PROGRAM STUDI MAGISTER TEKNIK SIPIL
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
2005





UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM STUDI MAGISTER TEKNIK SIPIL

PENGESAHAN TESIS

Nama : ROY USTINOV KARUNIAWAN
Nomor Mahasiswa : 04.965 / PS / MT
Konsentrasi : Manajemen Konstruksi
Judul tesis : Faktor-faktor Kunci yang Mempengaruhi
Keputusan Kontraktor untuk Mengikuti
Penawaran / Tender

Nama Pembimbing

Tanggal

Tanda tangan

Ir. JB. Eko Setyanto, M.Const. Mgt.

03/10/05



UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM STUDI MAGISTER TEKNIK SIPIL

PENGESAHAN TESIS

Nama : ROY USTINOV KARUNIAWAN
Nomor Mahasiswa : 04.965 / PS / MT
Konsentrasi : Manajemen Konstruksi
Judul tesis : Faktor-faktor Kunci yang Mempengaruhi
Keputusan Kontraktor untuk Mengikuti
Penawaran / Tender

	Nama Penguji	Tanggal	Tanda tangan
Ketua	: Ir. JB. Eko Setyanto, M.Const. Mgt.	03 / 10 / 05	
Anggota	: Ir. Harijanto, M. Eng.	04/10/05	
Anggota	: Ir. Wulfram I. Ervianto, M. T.	03 - 10 - 05	



Ketua Program Studi

(Ir. Yoyong Arfiadi, M.Eng., Ph.D.)

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa tesis ini merupakan karya pribadi dan bukan merupakan kutipan atau dari karya tulis yang telah ada sebelumnya. Semua yang tertulis baik berupa data, teks, tabel, gambar, analisis, kesimpulan dan rekomendasi, kecuali yang telah secara tertulis diacu dalam tesis ini adalah murni karya saya dan merupakan hasil kerja pribadi.

Yogyakarta,

Roy Ustinov Karuniawan

PERSEMBAHAN

"Tiap-tiap kali dunia menanjakan : manakah orang, jang akan menolong kita? Kita memerlukan orang jang tabah dan berani bertanggungjawab! Djangan tjari djauh-jauh. Tjarilah didekatmu. Orang itu adalah : Kau sendiri, saja, dan setiap orang diantara kita. Bagaimana tjaranja supaya bias mendjadi orang demikian itu? Tak ada sesuatu jang begitu sukar, djika tak tahu bagaimana tjaranja ; tak ada jang begitu mudah, kalau tahu bagaimana tjaranja".

- ALEXANDER DUMAS

"Orang jang ingin berhasil dalam kehidupan ini harus menetapkan sendiri, apa jang ia bisa laksanakan dan dimna letak darmanja".

- BENJAMIN FRANKLIN

"Gunakanlah bakat-bakat Anda dengan setia, maka bakat-bakat itu akan bertambah ; praktekkan apa jang Anda ketahui, maka Anda akan mendapat pengetahuan lebih tinggi".

- CICERO

"Tak bisa orang terus-menerus dan dengan sukses berdjuang melawan karakternja sendiri. Salah satu sjarat bagi sukses dalam hidup ini ialah mengatur pekerdjaan dan kariere kita sedemikian rupa, sehingga kita berusaha memberi kemungkinan-kemungkinan jang setepat-tepatnja kepada ketjenderungan-ketjenderungan kita jangh fitri".

- BULWER

So many of the things, I feel inside my heart are there because of you...
....for you bring the beautiful message of God's love to life every day.

Tesis ini kupersembahkan untuk:

For you, Lord,

Papa dan Mama tersayang dan tercinta,

Mbak Dewi dan Adik Sony tersayang dan tercinta,

Nectaria Putri tersayang,

Terima Kasih Buat dukungan, doa, nasihat, dorongan dan perhatian.

INTISARI

FAKTOR-FAKTOR KUNCI YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN KONTRAKTOR UNTUK MENGIKUTI PENAWARAN / TENDER, Roy Ustinov Karuniawan, 04.965/PS/MT, September 2005, Konsentrasi Manajemen Konstruksi, Program Studi Magister Teknik Sipil, Program Pascasarjana, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Keputusan penawaran adalah keputusan yang sangat kompleks yang dipengaruhi oleh sejumlah/beberapa faktor. Untuk mempelajari bagaimana keputusan untuk mengikuti tender itu dibuat maka sangatlah penting untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mendasarinya. Penelitian yang sekarang ini adalah mengumpulkan sejumlah faktor dari penelitian yang terdahulu dan berdasarkan pada faktor-faktor tersebut. Pemikiran akan penawaran ditentukan untuk lebih diperdalam menjadi proses keputusan penawaran. Penelitian ini berfokus pada pengaruh-pengaruh dari faktor yang menentukan empat tujuan pemikiran : kompetisi atau persaingan, tingkat risiko, kebutuhan akan pekerjaan dan posisi perusahaan dalam penawaran. Kontribusi yang berbeda pada setiap tujuan pemikiran dilihat kembali (direview) dalam dua macam metode usaha konstruksi, yaitu kontrak harga satuan (*unit price contract*) dan kontrak *fixed lump sum contract*. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor dominan yang mempengaruhi keputusan kontraktor untuk mengikuti penawaran/tender, mengembangkan suatu pengelompokan faktor yang berpengaruh dalam pengambilan keputusan untuk mengikuti penawaran, agar dapat memenangkan proses penawaran (tender) dan membandingkan urutan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan kontraktor untuk mengikuti penawaran antara *unit rate contract / unit price* dan *fixed lump sum price contract*.

Sebuah kuisioner survei dilakukan dan terkumpul 43 responden di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Dari survei ini, sekumpulan faktor kunci dan hubungan kepentingannya diidentifikasi, dengan sebagian besar responden: kontraktor dengan kelas B (34,9%) dan M2 (37,2%), menggunakan tipe *unit price contract* (67,4%), memiliki jabatan dalam perusahaan kontraktor sebagai *site manager* (51,2%), memiliki pengalaman kerja dari 5 - < 10 tahun (44,2%), memiliki latar belakang pendidikan S-1 (72,1%) dan umur responden kurang dari 30-40 tahun (44,2%). Dari hasil faktor-faktor kunci yang mempengaruhi keputusan kontraktor untuk mengikuti penawaran/tender dianalisis dengan *mean*. Faktor yang paling berpengaruh adalah faktor kebutuhan arus kas yang memadai, memiliki kemampuan dalam mengkoordinasi dan *me-manage*, adanya kemampuan keuangan yang baik dan jenis proyek, dengan nilai *mean* secara berturut-turut adalah 4,7209; 4,6512; 4,6047; 4,5814. Sedangkan dari keseluruhan variabel pertanyaan faktor kunci dapat dikembangkan menjadi pengelompokan faktor baru sebanyak 19 faktor dengan menggunakan *factor analysis*. Dan mengenai urutan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan kontraktor untuk mengikuti penawaran antara *unit rate contract / unit price* dan *fixed lump sum price contract* dianalisis menggunakan metode korelasi *spearman*. Hasil yang diperoleh dari penelitian mengatakan bahwa tidak terdapat perbedaan urutan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan kontraktor untuk mengikuti penawaran/tender antara *unit rate contract / unit price* dan *fixed lump sum price contract* atau ada hubungan yang signifikansi antara *unit rate contract / unit price* dan *fixed lump sum price contract*.

Kata kunci: keputusan, kontraktor, penawaran/tender dan tipe kontrak

ABSTRACT

KEY FACTORS THAT INFLUENCED THE CONTRACTOR DECISION FOR BIDDING / TENDER, Roy Ustinov Karuniawan, 04.965/PS/MT, September 2005, Majoring in Construction Management, Master of Civil Engineering, Post-Graduate Program, University of Atma Jaya Yogyakarta.

The decision of bidding is very complex decision that influenced by a number/each factors. Identify each factors is very important to learn how to make a decision for tendering. Present Research was collecting each factors from previous research and based on that factors. The opinion of bidding is determined more deepened to become the process of bidding decision. This research focused at each influenced from factors that determined four purposed opinion: competition, level of risk, work requirement, and the position of company at bidding. The difference contribution at each purposed of opinion is referred back in two kind of construction methods, that are unit price contract and fixed lump sum contract. This research had purpose to identified the dominant factors that influenced the contractors decision for followed bidding/tender, developed a group of factors that influenced in decision making bidding, to win the bidding process, and to compared list of factors that influenced the contractors decision for bidding/tender between unit price contract and fixed lump sum contract.

A questioner survey was done and gathered 43 respondent in Province of DIY. From that survey, a group of key factor and the importance of relationship had identified, with each respondent from: contractor class B (34,9%) and M2 (37,2%), used type of unit price contract (67,4%), had position in contractor company as site manager (51,2%), had working experience from 5 - <10 years (44,2%), had background of education S-1 (72,1%) and responden age less than 30 – 40 year (44,2%). From result of key factors that influenced the contractors decision for bidding/tender is analyzed by mean. Most influenced factors are adequate cash flow requirement factor, had ability to coordinate and manage, existence of good finance ability and type of project. It had a series mean value as 4,7209; 4,6512, 4,6047; 4,5814. While overall of variable key factors question can be developed become a group of new factor as much 19 factors using analysis factor. And about a series of factors that influenced the contractors decision for bidding/tender between unit price contract and fixed lump sum contract are analyzed by spearman correlation method. The result from this research is that there was no different series of factors that influenced the contractors decision for bidding/tender between unit price contract and fixed lump sum contract or there was no relationship between unit price contract and fixed lump sum contract.

Key Words: decision, contractor, bidding/tender, and type of contract

KATA HANTAR

Terima kasih dan puji syukur penulis panjatkan kepada Bapa di Surga, atas segala berkat dan rahmat yang diberikan, dan yang telah menuntun serta memberikan kemampuan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan Tesis yang berjudul **Faktor-faktor Kunci Yang Mempengaruhi Keputusan Kontraktor Untuk Mengikuti Penawaran atau Tender** dengan baik dan lancar. Tesis ini disusun untuk melengkapi syarat dalam meraih gelar Magister Teknik Konsentrasi Manajemen Konstruksi, Program Studi Magister Teknik Sipil, Program Pascasarjana, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Tesis ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor dominan yang mempengaruhi keputusan kontraktor untuk mengikuti penawaran/tender, mengembangkan suatu pengelompokan faktor yang berpengaruh dalam pengambilan keputusan untuk mengikuti penawaran, agar dapat memenangkan proses penawaran (tender) dan membandingkan urutan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan kontraktor untuk mengikuti penawaran antara *unit rate contract / unit price* dan *fixed lump sum price contract*.

Penulis menyadari bahwa penelitian ini tidak mungkin dapat diselesaikan dengan baik tanpa bantuan dari berbagai pihak yang telah banyak membantu dengan doa, semangat, dukungan dan hal-hal lain demi kelancaran tesis ini, karena itu dengan segala kerendahan hati, pada kesempatan yang sangat berharga ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. J. Sukmawati Sukamulja, selaku Director Program Pascasarjana di Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

2. Ir. JB. Eko Setyanto, M.Const.Mgt., selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan ide, kritik, dukungan dan menuntun penulis dengan perhatian dan kesabaran hingga selesainya laporan tesis ini.
3. Perusahaan jasa kontraktor di Daerah Istimewa Yogyakarta yang telah bersedia meluangkan waktu untuk mengisi kuisioner yang telah disebarakan.
4. Semua staf pengajar atau para dosen Magister Teknik program Pascasarjana yang telah memberikan bekal teori selama penulis menempuh studi di Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
5. Seluruh karyawan bagian pengajaran dan perpustakaan yang telah memberikan kemudahan fasilitas selama penulis menempuh studi di Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
6. Teman-teman Magister Teknik angkatan 2003, 2004, 2005. Khususnya untuk bapak Agus Budijarto Magister Hukum angkatan september 2004 yang telah banyak membantu penulis.

Penulis menyadari bahwa tesis ini masih jauh dari sempurna, masih banyak kekurangannya karena keterbatasan pengetahuan, kemampuan dan pengalaman yang dimiliki penulis. Untuk kesempurnaan tesis ini penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari pembaca sekalian. Akhir kata semoga laporan tesis ini dapat memberikan manfaat yang berguna bagi pembaca sekalian

Yogyakarta, September 2005

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
INTISARI	iv
ABSTRACT	v
KATA HANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	2
1.3. Batasan Masalah	3
1.4. Keaslian Penelitian	4
1.5. Manfaat Penelitian	4
1.6. Tujuan Penelitian	5
1.7. Sistematika Penulisan	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Pendahuluan	7
2.2. Kontraktor	10
2.3. Penawaran	12
2.3.1. Strategi Penawaran (<i>bidding strategy</i>)	12

2.3.2. Cara Memenangkan Lelang	13
2.4. Bentuk Kontrak Konstruksi dari Aspek Perhitungan Biaya	15
2.4.1. <i>fixed lump sum price contract</i> (Kontrak Harga Pasti)	18
2.4.2. <i>unit rate contract / unit price</i> (Kontrak Harga Satuan) ..	21
2.5. Faktor-faktor Kunci yang Mempengaruhi Keputusan Kontraktor untuk Mengikuti Penawaran	25
2.6. Memilih Jenis Kontrak	45
2.7. Jenis Kontrak yang dianjurkan pada Proyek Konstruksi milik Negara	50
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	54
3.1. Metoda dan Proses Penelitian	54
3.2. Responden	54
3.3. Metoda Pengumpulan Data	55
3.3.1. Metoda Penyebaran Kuisisioner	55
3.3.2. Data	56
3.4. Rancangan Kuisisioner Penelitian	56
3.4.1. Pertanyaan Umum	56
3.4.2. Pertanyaan Khusus	58
3.5. Metoda Analisis Data	60
3.6. Alat Analisis	64
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	65
4.1. Data Umum Responden	65
4.1.1. Berdasarkan Klasifikasi atau Kelas Kontraktor	65
4.1.2. Berdasarkan Jabatan Responden Dalam Perusahaan Kontraktor	66
4.1.3. Berdasarkan Pengalaman Kerja Dalam Bidang Konstruksi	67
4.1.4. Berdasarkan Jenjang Pendidikan Terakhir	69
4.1.5. Berdasarkan Umur Responden	70

4.1.6. Berdasarkan Tipe Kontrak Proyek yang Sedang atau akan Ditangani	71
4.2. Analisis Faktor-faktor Kunci yang Mempengaruhi Keputusan untuk Mengikuti Penawaran (Tender)	72
4.2.1. Analisis Faktor Kompetisi atau Persaingan	74
4.2.2. Analisis Faktor Tingkat Risiko	78
4.2.3. Analisis Faktor Kebutuhan akan Pekerjaan	81
4.2.4. Analisis Faktor Posisi Perusahaan dalam Penawaran	82
4.2.5. Analisis Faktor Kompetisi atau Persaingan, Faktor Tingkat Risiko, Faktor Kebutuhan akan Pekerjaan dan Faktor Posisi Perusahaan dalam Penawaran	84
4.3. Analisis Faktor-faktor Kunci yang Mempengaruhi Keputusan Kontraktor untuk Mengikuti Penawaran (Tender) dengan menggunakan <i>Factor Analysis</i>	88
4.4. Analisis Faktor yang Mempengaruhi Keputusan untuk Mengikuti Penawaran/Tender dalam Proyek Konstruksi antara <i>unit rate contract / unit price</i> dan <i>fixed lump sum price contract</i> .	100
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	115
5.1. Kesimpulan	115
5.2. Saran	117
DAFTAR PUSTAKA	120
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel	Keterangan	Halama
4.1.	Daftar perusahaan kontraktor, pendidikan, jabatan, kelas kontraktor dan tipe kontrak	73
4.2.	<i>Mean, standard deviation, dan ranking</i> faktor eksternal dalam menentukan keputusan penawaran/tender	75
4.3.	<i>Mean, standard deviation, dan ranking</i> faktor internal dalam menentukan keputusan penawaran/tender	77
4.4.	<i>Mean, standard deviation, dan ranking</i> faktor risiko selama persiapan penawaran dalam menentukan keputusan penawaran/tender	78
4.5.	<i>Mean, standard deviation, dan ranking</i> faktor risiko selama pelaksanaan penawaran dalam menentukan keputusan penawaran/tender	80
4.6.	<i>Mean, standard deviation, dan ranking</i> faktor kebutuhan akan pekerjaan dalam menentukan keputusan penawaran/tender	81
4.7.	<i>Mean, standard deviation, dan ranking</i> faktor posisi perusahaan dalam penawaran dalam menentukan keputusan penawaran/tender	83
4.8.	<i>Mean, standard deviation dan ranking</i> pada semua faktor dalam menentukan keputusan penawaran/tender	84
4.9.	Variabel pertanyaan secara keseluruhan	88
4.10.	Hasil analisis pada faktor 1 (faktor internal kemampuan perusahaan)	92
4.11.	Hasil analisis pada faktor 2 (faktor eksternal yang mendukung kesuksesan perusahaan)	93
4.12.	Hasil analisis pada faktor 3 (faktor yang mempengaruhi kondisi perusahaan)	94
4.13.	Hasil analisis pada faktor 4 (faktor yang mempengaruhi persyaratan penawaran)	94
4.14.	Hasil analisis pada faktor 5 (faktor fluktuasi harga dan penundaan pembayaran)	95
4.15.	Hasil analisis pada faktor 6 (faktor internal dalam kebutuhan akan pekerjaan)	95
4.16.	Hasil analisis pada faktor 7 (faktor yang berhubungan dengan kondisi sosial ekonomi dan sikap konsultan)	96
4.17.	Hasil analisis pada faktor 8 (faktor kebutuhan arus kas yang memadai)	96
4.18.	Hasil analisis pada faktor 9 (faktor tingginya pemahaman konsultan tentang proyek yang akan dikerjakan)	96
4.19.	Hasil analisis pada faktor 10 (faktor adanya kemampuan keuangan yang baik)	96
4.20.	Hasil analisis pada faktor 11 (faktor lokasi dan promosi proyek)	97
4.21.	Hasil analisis pada faktor 12 (faktor yang berhubungan dengan prakualifikasi penawaran)	97

4.22.	Hasil analisis pada faktor 13 (faktor memiliki kemampuan dalam mengkoordinasi dan <i>me-manage</i>)	97
4.23.	Hasil analisis pada faktor 14 (faktor ketepatan dalam waktu pengerjaan proyek)	97
4.24.	Hasil analisis pada faktor 15 (faktor kemampuan perusahaan dalam mendapatkan proyek konstruksi)	98
4.25.	Hasil analisis pada faktor 16 (faktor tingginya kemampuan keuangan)	98
4.26.	Hasil analisis pada faktor 17 (faktor tingginya penguasaan pasar)	98
4.27.	Hasil analisis pada faktor 18 (faktor ukuran proyek)	98
4.28.	Hasil analisis pada faktor 19 (faktor kemampuan untuk penguasaan pasar)	98
4.29.	<i>ranking</i> faktor-faktor kunci yang mempengaruhi keputusan kontraktor untuk mengikuti penawaran (tender)	99
4.30.	Urutan faktor dengan <i>unit price contract</i> dan <i>lump sum price contract</i> pada faktor 1 (faktor internal kemampuan perusahaan)	102
4.31.	Urutan faktor dengan <i>unit price contract</i> dan <i>lump sum price contract</i> pada faktor 2 (faktor eksternal yang mendukung kesuksesan perusahaan)	104
4.32.	Urutan faktor dengan <i>unit price contract</i> dan <i>lump sum price contract</i> pada faktor 3 (faktor yang mempengaruhi kondisi perusahaan)	105
4.33.	Urutan faktor dengan <i>unit price contract</i> dan <i>lump sum price contract</i> pada faktor 4 (faktor yang mempengaruhi persyaratan penawaran)	106
4.34.	Urutan faktor dengan <i>unit price contract</i> dan <i>lump sum price contract</i> pada faktor 5 (faktor fluktuasi harga dan penundaan pembayaran)	107
4.35.	Urutan faktor dengan <i>unit price contract</i> dan <i>lump sum price contract</i> pada faktor 6 (faktor internal dalam kebutuhan akan pekerjaan)	108
4.36.	Urutan faktor dengan <i>unit price contract</i> dan <i>lump sum price contract</i> pada faktor 7 (faktor yang berhubungan dengan kondisi sosial ekonomi dan sikap konsultan)	109
4.37.	Urutan faktor dengan <i>unit price contract</i> dan <i>lump sum price contract</i> pada faktor 11 (faktor lokasi dan promosi proyek)	110
4.38.	Urutan faktor dengan <i>unit price contract</i> dan <i>lump sum price contract</i> pada faktor 12 (faktor yang berhubungan dengan prakualifikasi penawaran)	111
4.39.	Urutan faktor dengan <i>unit price contract</i> dan <i>lump sum price contract</i> pada semua faktor dalam menentukan keputusan penawaran/tender (semua responden)	113

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Keterangan	Halaman
4.1.	Klasifikasi atau kelas kontraktor	66
4.2.	Jabatan dalam perusahaan	67
4.3.	Pengalaman kerja dalam bidang konstruksi	68
4.4.	Jenjang pendidikan terakhir	69
4.5.	Umur responden	70
4.6.	Tipe kontrak	71

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Keterangan	Halaman
1	Berita Acara Seminar Proposal Tesis	1 – 2
2	Surat Ijin dan Daftar pertanyaan Kuisisioner	3 – 13
3	Data Input Jawaban Responden	14 – 23
4	Crosstabs Tipe kontrak, Klasifikasi Perusahaan dan Nama Perusahaan	24 – 27
5	Output Analisis Data Responden	28 – 32
6	Output Analisis Data dengan menggunakan <i>mean</i> dan <i>standard deviation</i>	33 – 40
7	Output analisis data dengan menggunakan <i>factor analysis</i>	41 – 60
8	Output analisis data dengan menggunakan Korelasi Spearman	61 – 85