

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Pendahuluan**

Proyek konstruksi adalah suatu rangkaian kegiatan yang hanya satu kali dilaksanakan dan umumnya berjangka pendek. Proses yang terjadi dalam rangkaian kegiatan itu tentunya akan melibatkan pihak-pihak yang terkait, baik secara langsung maupun tidak langsung. Dengan banyaknya pihak-pihak yang terlibat dalam proyek konstruksi, maka potensi terjadinya konflik sangat besar sehingga dapat dikatakan bahwa proyek konstruksi mengandung konflik yang cukup tinggi.

Dalam upaya mendapatkan pekerjaan (proyek) pada sektor jasa konstruksi hampir selalu melalui proses yang dinamakan pelelangan (tender). Proses ini menjadi sangat penting bagi pengusaha jasa konstruksi karena kelangsungan hidupnya sangat tergantung dari berhasil atau tidaknya proses ini. Penetapan harga pelelangan (tender) ditentukan oleh berbagai pertimbangan dan terkadang hanya berdasarkan naluri bisnis. Hal ini sangat menentukan besar atau kecilnya keuntungan (profit) yang masih mungkin diperoleh kontraktor dan persentase kemungkinan memenangkan proyek.

Pelelangan adalah pengadaan barang atau jasa yang dilakukan secara terbuka (untuk umum) dengan pengumuman secara luas melalui media cetak dan papan pengumuman resmi (bila mungkin melalui media elektronik) sehingga

masyarakat luas/dunia usaha yang berminat dan membubuhi kualifikasi dapat mengikutinya. (Ervianto, 2003).

Menurut Pedoman Penyelenggaraan Kontrak Jasa Pelaksanaan Konstruksi (pemborongan) tahun 2004 menerangkan bahwa :

1. Jasa pelaksanaan konstruksi (pemborongan) adalah layanan pelaksanaan pekerjaan konstruksi yang perencanaan teknis dan spesifikasinya ditetapkan pengguna jasa dan proses serta pelaksanaannya diawasi oleh pengguna jasa atau pengawas konstruksi yang ditugasi.
2. Pengguna jasa adalah kepala kantor/satuan kerja/pemimpin proyek/pemimpin bagian proyek yang ditunjuk sebagai pemilik pekerjaan yang bertanggung jawab atas pelaksanaan pengadaan jasa pelaksanaan konstruksi di lingkungan unit kerja/proyek tertentu.
3. Penyedia jasa adalah badan usaha yang kegiatan usahanya menyediakan layanan jasa pelaksanaan konstruksi.
4. Kepala kantor/satuan kerja adalah pejabat struktural yang bertanggungjawab atas pelaksanaan pengadaan jasa pelaksanaan konstruksi yang dibiayai dari dana anggaran belanja rutin APBN.
5. Pemimpin proyek/pemimpin bagian proyek adalah pejabat yang diangkat oleh menteri/gubernur/pejabat yang diberi kuasa, yang bertanggungjawab atas pelaksanaan pengadaan jasa pelaksanaan konstruksi yang dibiayai dari anggaran belanja pembangunan APBN.

6. Peserta lelang adalah penyedia jasa yang mengikuti pelelangan umum dengan pasca kualifikasi, atau penyedia jasa yang telah lulus prakualifikasi dan masuk dalam daftar peserta lelang yang diundang.
7. Dokumen penawaran adalah surat penawaran dan seluruh dokumen lampirannya.
8. Substansi penawaran adalah hal-hal pokok dalam penawaran yang menentukan sah atau tidaknya penawaran yang dinyatakan dalam dokumen lelang.
9. Prakualifikasi adalah proses penilaian kompetensi dan kemampuan usaha serta pemenuhan persyaratan tertentu lainnya dari penyedia jasa sebelum memasukkan penawaran.
10. Pasca kualifikasi adalah proses penilaian kompetensi dan kemampuan usaha serta pemenuhan persyaratan tertentu lainnya dari penyedia jasa setelah memasukkan penawaran.
11. Kontrak adalah perikatan hukum antara pengguna jasa dan penyedia jasa dalam pelaksanaan pengadaan jasa.
12. Harga kontrak adalah harga yang tercantum dalam surat penunjukan penyedia jasa yang selanjutnya disesuaikan menurut ketentuan dokumen kontrak.
13. Dokumen pengadaan adalah dokumen yang disiapkan oleh panitia pengadaan dan ditetapkan oleh pengguna jasa sebagai pedoman dalam proses pembuatan dan penyampaian penawaran oleh calon penyedia jasa serta sebagai pedoman evaluasi penawaran oleh panitia pengadaan.

14. Harga perkiraan sendiri (HPS/ OE) adalah perhitungan perkiraan biaya pekerjaan yang dihitung secara profesional oleh panitia dan disahkan oleh pengguna jasa, yang digunakan sebagai salah satu acuan didalam melakukan evaluasi harga penawaran.
15. Dokumen kontrak adalah keseluruhan dokumen yang mengatur hubungan hukum antara pengguna jasa dan penyedia jasa untuk melaksanakan dan menyelesaikan pekerjaan, yang terdiri dari :
- a. Surat perjanjian
  - b. Surat penunjukan penyedia jasa
  - c. Surat penawaran
  - d. Adendum (perubahan) dokumen lelang (bila ada)
  - e. Syarat-syarat khusus kontrak
  - f. Syarat-syarat umum kontrak
  - g. Spesifikasi teknis
  - h. Gambar-gambar
  - i. Daftar kuantitas dan harga
  - j. Dokumen lain yang tercantum dalam lampiran kontrak.

## **2.2. Kontraktor**

Kontraktor adalah orang atau badan yang menerima pekerjaan dan menyelenggarakan pelaksanaan pekerjaan sesuai dengan biaya yang telah ditetapkan berdasarkan gambar rencana dan peraturan dan syarat-syarat yang ditetapkan. Kontraktor dapat berupa perusahaan perseorangan yang berbadan

hukum atau sebuah badan hukum yang bergerak dalam bidang pelaksanaan pekerjaan.

Ervianto (2003) menyatakan bahwa hak dan kewajiban kontraktor adalah :

- (1). Melaksanakan pekerjaan sesuai dengan gambar rencana, peraturan, dan syarat-syarat, risalah penjelasan pekerjaan (*aanvullings*) dan syarat-syarat tambahan yang telah ditetapkan oleh pengguna jasa.
- (2). Membuat gambar-gambar pelaksanaan yang disahkan oleh konsultan pengawas sebagai wakil dari pengguna jasa.
- (3). Menyediakan alat keselamatan kerja seperti yang diwajibkan dalam peraturan untuk menjaga keselamatan pekerja dan masyarakat
- (4). Membuat laporan hasil pekerjaan berupa laporan harian, mingguan dan bulanan.
- (5). Menyerahkan seluruh atau sebagian pekerjaan yang telah diselesaikannya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Menurut Subagia M. (2000), kewajiban kontraktor adalah menyelesaikan pekerjaan atas dasar kontrak dan satuan pekerjaan yang disepakati bersama, menyiapkan metoda pekerjaan (termasuk alat, bahan, dan tenaga) sesuai dengan kondisi dan situasi yang ada, bersama-sama dengan desainer mengukur prestasi kerja yang dihasilkan. Hak yang diperolehnya adalah mendapatkan pembayaran atas prestasi kerja berdasarkan harga satuan yang disepakati dan kuantitas aktual yang terjadi di lapangan mendapatkan informasi yang diperlukan untuk menyelesaikan pekerjaan.

### 2.3. Penawaran

Menurut Oberlender G. D. (2000), penawaran merupakan ketentuan-ketentuan atau persyaratan yang telah ditetapkan, berupa persetujuan-persetujuan pokok, syarat-syarat umum, dan lingkup kerja proyek termasuk spesifikasi dan gambar. Setelah terjadi penawaran, maka diambil suatu keputusan berdasarkan hasil akhir dari pertimbangan-pertimbangan yang telah ditentukan.

Menurut W. I. Ervianto (2003), penawaran (*bidding proposal*) memuat harga pekerjaan yang diajukan oleh kontraktor kepada pemilik proyek dan bersifat mengikat atas dasar dokumen kontrak lainnya (gambar rencana, spesifikasi, syarat umum kontrak, dan risalah penjelasan pekerjaan). Surat penawaran harus dilengkapi dengan: daftar harga satuan bahan dan upah, daftar analisa harga satuan, daftar rincian anggaran biaya, dan daftar rekapitulasi. Penawaran yang memenuhi syarat adalah penawaran yang sesuai dengan ketentuan, syarat-syarat dan spesifikasi yang ditetapkan dalam dokumen lelang, tanpa ada penyimpangan yang bersifat material atau penawaran bersyarat.

#### 2.3.1. Strategi Penawaran (*bidding strategy*)

Dalam penawaran bersaing (*competitive bidding*), setiap penawar pada suatu kontrak tertentu harus menyerahkan penawaran tertutup, dan perusahaan yang memberikan harga terendah yang masih dapat dipertanggungjawabkan (*lowest, responsive, dan responsible*) akan memenangkan kontrak tersebut.

Strategi penawaran (*bidding strategy*) bagi suatu perusahaan sangat bergantung pada tujuan perusahaan, diantaranya adalah memaksimalkan keuntungan (*profit*). Karakteristik kontrak dalam konstruksi ditandai oleh

persaingan yang semakin meningkat, batas keuntungan yang tidak tinggi (*low profit margin*), dan nilai risiko gagal yang tinggi. (Ervianto, 2004).

Permasalahan utama kontraktor dalam mengajukan penawaran adalah menempatkan harga penawaran yang kompetitif, artinya bahwa harga penawaran tidak dapat diajukan terlalu tinggi dengan harapan untuk mendapatkan *profit* atau keuntungan yang besar, sebaliknya tidak dapat mengajukan harga terlalu rendah dengan harapan peluang mendapatkan proyek semakin besar. Dua kondisi yang berlawanan ini berlangsung dalam waktu yang sama, sehingga akan sangat menyulitkan kontraktor untuk menentukan harga penawaran yang tepat (terbaik). Dalam penawaran pelelangan proyek, segala sesuatunya harus nampak jelas dan rasional, sehingga hal ini sangat penting dalam menentukan strategi penawaran yang tepat agar mendapatkan kesempatan optimum untuk memenangkan proyek dan mendapatkan keuntungan.

### **2.3.2. Cara memenangkan lelang**

Pembangunan suatu proyek pemerintah dimulai dari tahapan gagasan, studi kelayakan, pembuatan usulan pembangunan sampai 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 melalui penawaran atau pelelangan (*tender*) dengan sistem yang kompetitif.

Dalam menetapkan harga penawaran agar dapat memenangkan pelelangan, kontraktor memperhitungkan biaya nyata (*direct cost*) secara tepat dan secermat mungkin. Biaya nyata untuk pekerjaan akan menjadi acuan dasar

dalam penentuan untuk menetapkan nilai harga penawaran dengan mempertimbangkan strategi probabilitas friedman dan kemampuan perusahaan sehingga didapat probabilitas menang dan keuntungan harapan yang dikehendaki.

Kontraktor akan menggunakan strategi untuk mendapatkan kemenangan dan pemilik akan memberikan kemenangan bagi kontraktor yang penawarnya memenuhi syarat *lowest, responsive, dan responsible* melalui proses evaluasi administrasi, evaluasi teknik dan evaluasi harga pada penawaran-penawaran yang memenuhi syarat pada saat pembukaan penawaran (Hanes, 2000).

Menurut W. I. Ervianto (2004), sebuah penawaran dinyatakan lulus atau menang lelang jika memenuhi kriteria tertentu, yaitu *lowest* (harga cukup rendah); *responsive* (memenuhi persyaratan administrasi); dan *responsible* (penawaran dapat dipertanggung jawabkan). Dan setiap kontraktor pada kenyataannya ingin memanfaatkan kesempatan untuk mendapatkan proyek dengan jalan mengajukan harga penawaran yang akurat. Jika mengajukan harga penawaran yang tinggi, maka penawar yang lebih rendah lebih mempunyai kesempatan untuk menang. Jika menawar terlalu rendah, maka penawar yang mendekati OE (*owner estimate*) yang mempunyai kesempatan untuk menang.

Selanjutnya Ervianto menyatakan, bahwa banyak cara peserta lelang berusaha memenangkan lelang dengan menerapkan berbagai strategi, antara lain :

1. Strategi kompetitif,

Merupakan strategi penawaran yang paling ideal dengan mengasumsikan seluruh pesaing menggunakan strategi yang jujur dalam kompetisi.



2. Strategi menurunkan harga,

Digunakan oleh peserta lelang untuk memenangkan lelang dengan cara menurunkan biaya dan rela mendapatkan keuntungan minimal.

3. Strategi merugi,

Bertujuan untuk memperoleh simpati dari *owner* dengan harapan untuk mendapatkan proyek berikutnya.

4. Strategi pembayaran dengan kelonggaran,

Bertujuan memberikan kelonggaran kepada *owner* dalam hal pembayaran termin.

5. Strategi perundingan bawah meja

Bertujuan mendapatkan OE dalam suasana tidak normal.

#### **2.4. Bentuk Kontrak Konstruksi dari Aspek Perhitungan Biaya**

Kontrak atau perjanjian merupakan sesuatu yang penting dalam aktifitas bisnis pada umumnya. Setiap transaksi pada akhirnya akan bermuara dalam sebuah kontrak. Setelah kontrak lahir, kontrak akan berfungsi sebagai pedoman pelaksanaan dan pedoman dalam penyelesaian perselisihan bagi para pihak. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa kontrak merupakan sumber terjadinya perikatan para pihak dalam bisnis, dengan adanya perikatan tersebut maka para pihak akan mendapatkan kepastian hukum.

Pada dasarnya, terlepas ada beberapa perbedaan, pengertian kontrak dapat dikatakan sama dengan perjanjian. Menurut Tonny Pongoh (2002), salah satu pengertian kontrak yang cukup baik adalah yang disampaikan oleh Sudikno

Mertokusumo, “perjanjian adalah hubungan hukum antara dua pihak atau lebih berdasarkan kata sepakat untuk menimbulkan akibat hukum”.

Menurut Undang-Undang No. 18 tahun 1999 pasal 22 menyebutkan :

“Pengaturan kerja berdasarkan hukum (pasal 18) harus dituangkan dalam Kontrak Kerja Konstruksi”.

Dalam Surat Keputusan (SK) No. 23 tahun 2000 dicantumkan :

“Hubungan kerja antara pihak pemberi tugas (pemimpin proyek/pemimpin bagian proyek) pekerjaan sesuai dengan bidangnya dituangkan dalam Surat Perintah Kerja (SPK) atau Kontrak”.

Surat Perintah Kerja (SPK) merupakan bentuk perjanjian antara transaksi yang bernilai maksimal Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah). Kontrak dibuat apabila nilai transaksi melebihi Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah). SPK maupun kontrak merupakan bentuk hukum perjanjian yang merupakan akibat hukum sama.

Kontrak dalam pekerjaan konstruksi merupakan elemen yang paling penting dalam suatu proses kerjasama antara berbagai pihak untuk mewujudkan tujuan dari persetujuan yang telah disepakati (Ervianto, 2003).

Menurut Austen. A. (1991) menyatakan bahwa kontrak didefinisikan sebagai dokumen legal yang menguraikan tugas dan tanggungjawab para peserta yang terlibat didalamnya. Dokumen kontrak adalah dokumen yang diperlukan untuk menjelaskan secara rinci bangunan yang dibutuhkan klien; gambar, spesifikasi, waktu, daftar kuantitas, skala waktu. Dokumen ini dipersiapkan selama tahap perancangan, karena dokumen ini akan digunakan sebagai dasar utama bagi kelompok manajemen proyek dalam melaksanakan pengendalian

selama tahap pembangunan.

Menurut Imam Soeharto (2001) rancangan kontrak adalah dokumen yang telah ditandatangani sebagai kontrak resmi dan mengikat kedua belah pihak (pemilik dan peserta lelang).

Bentuk kontrak konstruksi didasarkan pada cara menghitung biaya pekerjaan/harga borongan yang akan dicantumkan dalam kontrak. Ada 2 (dua) macam bentuk kontrak konstruksi yang sering digunakan yaitu *fixed lump sum price contract* dan *unit rate contract / unit price* sehingga kontraknya sering dinamakan Kontrak Harga Pasti dan Kontrak Harga Satuan. Sesuai dengan kebutuhan atau kondisi pekerjaan kedua kontrak ini dapat digabungkan.

Bentuk kontrak standart banyak dipakai di kebanyakan negara, disesuaikan dengan situasi proyek yang dihadapi (Austen, 1991). Bentuk kontrak standart disarankan karena :

- (1). Isinya harus dapat diketahui dan dipahami dengan baik oleh para pihak,
- (2). Subtansinya sudah teruji untuk mengatasi kesulitan pada penafsiran dan perusahaan,
- (3). Biayanya telah diuji menurut Undang-Undang,
- (4). Penyusunan bentuk kontrak baru mahal dan menyita waktu.

Menurut W. I. Ervianto (2003) kontrak harus menyebutkan sistem pembayaran yang akan dilakukan kepada kontraktor. Sistem pembayaran akan membedakan jenis dokumen kontrak proyek konstruksi. Pemilihan kontrak yang sesuai untuk suatu proyek konstruksi lebih didasarkan pada karakteristik dan

kondisi proyek itu sendiri. Ditinjau dari sudut pandang pemilik proyek (*owner*), hal ini erat kaitannya denganantisipasi dan penanganan resiko yang ada pada proyek tersebut.

#### 2.4.1. *Fixed lump sum price contract* (Kontrak Harga Pasti)

Menurut buku Pedoman Penyelenggaraan Kontrak Jasa Pelaksanaan Konstruksi (pemborong) tahun 2004, kontrak *lump sum* adalah kontrak pengadaan jasa pelaksanaan pekerjaan konstruksi atas penyelesaian seluruh pekerjaan dalam batas waktu tertentu, dengan jumlah harga yang pasti dan tetap, dan semua risiko yang mungkin terjadi dalam proses penyelesaian pekerjaan sepenuhnya ditanggung penyedia jasa.

Menurut Peraturan Pemerintah (PP) No. 29/2000 tentang Penyelenggaraan Jasa Konstruksi memberikan batasan/definisi bentuk kontrak kerja konstruksi dengan bentuk imbalan *lump sum* sebagaimana tersebut dalam pasal 21 ayat (6) sebagai berikut:

“Kontrak kerja konstruksi dengan bentuk imbalan *lump sum* sebagaimana dimaksud dalam pasal 20 ayat (3) huruf a angka 1 merupakan kontrak jasa atas penyelesaian seluruh pekerjaan dalam jangka waktu tertentu dengan jumlah harga pasti dan tetap serta semua resiko yang mungkin terjadi dalam proses penyelesaian pekerjaan yang sepenuhnya ditanggung oleh penyedia jasa sepanjang gambar dan spesifikasi tidak berubah”.

Selanjutnya dalam penjelasan mengenai Pasal 21 ayat (1) tertulis :

“Pada pekerjaan dengan bentuk *lump sum* dalam hal terjadi pembetulan perhitungan perincian harga penawaran, karena adanya kesalahan aritmatik maka harga penawaran total tidak boleh diubah. Perubahan hanya boleh dilakukan pada salah satu atau volume atau harga satuan, dan semua resiko akibat perubahan karena adanya koreksi aritmatik menjadi tanggung jawab sepenuhnya penyedia jasa, selanjutnya harga penawaran menjadi harga kontrak atau harga

pekerjaan”.

Menurut Imam Soeharto (2001) *fixed lump sum price contract* adalah kontrak yang dibuat dengan ketentuan kontraktor melaksanakan semua pekerjaan yang telah dicantumkan dengan imbalan uang (harga) yang jumlahnya tetap. Seringkali dilengkapi dengan pasal yang mengatur denda bilamana pihak kontraktor menanggung semua risiko kemungkinan kenaikan biaya yang tidak dapat diduga selama proyek berlangsung. Biasanya kontrak ini digunakan untuk jenis pekerjaan/bangunan kecil.

Menurut Sulistijo SM. (2002), kontrak *lump sum* adalah kontrak pengadaan barang/jasa atas penyelesaian seluruh pekerjaan tersebut dalam batas waktu tertentu dengan jumlah harga yang pasti dan tetap serta semua risiko yang mungkin terjadi dalam proses penyelesaian pekerjaan tersebut, sepenuhnya ditanggung oleh penyedia barang/jasa.

Menurut W. I. Ervianto (2003), dalam kontrak biaya menyeluruh (*lump sum contract*) ini menyatakan bahwa kontraktor akan membangun proyek sesuai dengan rancangan pada suatu biaya tertentu. Jika dilakukan perubahan dalam kontrak, negosiasi antara pemilik dan kontraktor akan menetapkan pembayaran yang akan diberikan kepada kontraktor untuk perubahan pekerjaan tersebut. Biaya untuk setiap pekerjaan tambah kurang harus dinegoisasikan antara pemilik dan kontraktor.

Kontrak biaya menyeluruh (*lump sum contract*) ini dapat diterapkan jika perencanaan benar-benar telah selesai sehingga kontraktor dapat melakukan estimasi kuantitas secara akurat. Pemilik dengan anggaran terbatas akan memilih

jenis kontrak ini karena merupakan satu-satunya yang memberi nilai pasti terhadap biaya yang akan dikeluarkan. Pekerjaan konstruksi yang tepat untuk kontrak jenis ini antara lain ialah pembangunan gedung.

Salah satu kelemahan pemakaian kontrak jenis ini yaitu proses konstruksi akan tertunda karena menunggu selesainya perencanaan. Kesalahan dalam perencanaan akan berakibat fatal, karena dapat menimbulkan biaya ekstra yang tidak sedikit. Untuk itu kiranya perlu ada pertimbangan yang matang sehingga tidak terjadi pelaksanaan konstruksi yang terburu-buru yang dapat menyebabkan kesalahan dalam perancangan dan pembuatan spesifikasi.

Menurut Nazarkhan Yasin (2003) *fixed lump sum price contract* (kontrak harga pasti) adalah suatu kontrak di mana volume pekerjaan yang tercantum dalam kontrak **tidak boleh** diukur ulang atau dalam bahasa inggris: “*A Fixed Lump Sum Price Contract is a contract where the Bill of Quantity is not subject to remeasurement*”.

Dalam kontrak bentuk ini penyedia jasa memikul risiko cukup besar, misalnya volume pekerjaan yang sesungguhnya (setelah diukur ulang) ternyata lebih besar daripada yang tercantum dalam kontrak. Apabila hal ini terjadi maka yang dibayarkan kepada penyedia jasa adalah berdasarkan volume kontrak. Apabila terjadi hal sebaliknya, maka penyedia jasa mendapatkan keuntungan (*windfall profit*). Selanjutnya dalam menghitung pekerjaan tambah/kurang harus benar-benar dipahami bahwa penambahan atau pengurangan dihitung terhadap volume yang tercantum dalam kontrak dan bukan volume yang sebenarnya (hasil pengukuran ulang).

#### **2.4.2. Unit rate contract / unit price (Kontrak Harga Satuan)**

Menurut buku Pedoman Penyelenggaraan Kontrak Jasa Pelaksanaan Konstruksi (pemborongan) tahun 2004, Kontrak Harga Satuan (*unit price*) adalah kontrak pengadaan jasa pelaksanaan pekerjaan konstruksi atas penyelesaian seluruh pekerjaan dalam batas waktu tertentu berdasarkan harga satuan untuk setiap satuan/unsur pekerjaan dengan spesifikasi teknis tertentu, yang volume pekerjaannya masih bersifat sementara, sedangkan pembayarannya didasarkan pada hasil pengukuran bersama atas volume pekerjaan yang telah dilaksanakan oleh penyedia jasa.

Menurut Peraturan Pemerintah (PP) No. 29/2000 tentang Penyelenggaraan Jasa Konstruksi memberikan batasan/definisi bentuk kontrak kerja konstruksi dengan bentuk imbalan Harga Satuan sebagaimana tersebut dalam pasal 21 ayat (2) sebagai berikut:

“Kontrak kerja konstruksi dengan bentuk imbalan harga satuan sebagaimana dimaksud dalam pasal 20 ayat (3) huruf a angka 2 merupakan kontrak jasa atas penyelesaian seluruh pekerjaan dalam jangka waktu tertentu berdasarkan harga satuan yang pasti dan tetap untuk setiap satuan/unsur pekerjaan dengan spesifikasi teknis tertentu yang volume pekerjaannya didasarkan pada hasil pengukuran bersama atas volume pekerjaan yang benar-benar telah dilaksanakan penyedia jasa”.

Selanjutnya dalam penjelasan ayat ini tertulis :

“Pada pekerjaan dengan bentuk imbalan harga satuan, dalam hal ini terjadi pembetulan perhitungan perincian harga penawaran dikarenakan adanya kesalahan aritmatik, harga penawaran total dapat berubah, akan tetapi harga satuan tidak boleh diubah. Koreksi aritmatik hanya boleh dilakukan pada perkalian antara volume dengan harga satuan. Semua resiko akibat perubahan karena adanya koreksi aritmatik menjadi tanggung jawab sepenuhnya penyedia jasa. Penerapan pemenang lelang berdasarkan harga penawaran terkoreksi.

Selanjutnya harga penawaran terkoreksi menjadi harga kontrak (nilai Pekerjaan). Harga Satuan juga menganut prinsip *lump Sum*".

Menurut Imam Soeharto (2001), *unit rate contract / unit price* adalah kontrak yang didasarkan pada harga satuan atau jenis pekerjaan dan spesifikasinya dapat jelas ditentukan, sedangkan besar dan jumlah pekerjaan belum dapat diketahui secara tepat. Kontraktor mengajukan penawaran berdasarkan volume pekerjaan dan harga satuan. Biasanya kontrak ini digunakan pada pekerjaan pembuatan jalan raya, pekerjaan pengerukan pelabuhan dan pekerjaan tanah untuk lokasi.

Menurut Sulistijo SM. (2002), kontrak harga satuan (*unit price*) adalah kontrak pengadaan barang/jasa atas penyelesaian seluruh pekerjaan tersebut dalam batas waktu tertentu berdasarkan harga satuan yang pasti dan tetap untuk setiap satuan/unsur pekerjaan dengan spesifikasi teknis tertentu, yang volume pekerjaannya masih bersifat perkiraan sementara, sedangkan pembayarannya akan didasarkan pada hasil pengukuran bersama atas volume pekerjaan yang benar-benar telah dilaksanakan oleh penyedia barang/jasa.

Menurut W. I. Ervianto (2003), hal utama mengenai kontrak harga satuan adalah penilaian harga setiap unit pekerjaan telah dilakukan sebelum konstruksi dimulai. Pemilik telah menghitung jumlah unit yang terdapat dalam setiap elemen pekerjaan.

Dalam menggunakan kontrak jenis ini kontraktor hanya perlu menentukan harga satuan yang akan ditawarkan untuk setiap item dalam kontrak. Kontraktor harus berhati-hati agar semua biaya yang mungkin dikeluarkan telah diperhitungkan



dalam item penawaran, seperti biaya *overhead* dan keuntungan. Kelemahan dari penggunaan kontrak jenis ini, yaitu pemilik tidak dapat mengetahui secara pasti biaya aktual proyek hingga proyek selesai, maka untuk mencegah ketidakpastian ini, perhitungan kuantitas tiap unit perlu dilakukan secara akurat.

Melihat karakteristik kontrak harga satuan ini, maka jenis-jenis proyek yang kiranya sesuai untuk kontrak jenis ini adalah proyek dengan estimasi kuantitas yang tidak dapat dilakukan dengan akurat, seperti pekerjaan tanah, jalan raya, pemasangan pipa, dan sebagainya. Pada proyek-proyek seperti ini, sangat penting bagi kontraktor untuk mengetahui dan memahami batas-batas *pay item* dan *pay line* yang ada dalam kontrak.

Menurut Nazarkhan Yasin (2003) *unit price* (kontrak harga satuan) adalah kontrak di mana volume pekerjaan yang tercantum dalam kontrak hanya merupakan perkiraan dan akan diukur ulang untuk menentukan volume pekerjaan yang benar-benar dilaksanakan, atau dalam bahasa Inggris: "*A Unit Price Contract is a contract where the Bill of Quantity is subject to remeasurement*".

Bentuk kontrak harga satuan tidak mengandung resiko pengguna jasa membayar lebih karena volume pekerjaan yang tercantum dalam kontrak lebih besar daripada kenyataan sesungguhnya sehingga penyedia jasa mendapat keuntungan tak terduga.

Sebaliknya, penyedia jasa juga tidak menanggung risiko rugi apabila volume pekerjaan sesungguhnya lebih besar daripada yang tercantum dalam kontrak karena yang dibayarkan kepada penyedia jasa adalah pekerjaan yang benar-benar dilaksanakan.

Yang menjadi masalah dalam bentuk kontrak semacam ini adalah banyaknya pekerjaan pengukuran ulang yang harus dilakukan bersama antara pengguna jasa dan penyedia jasa untuk menetapkan volume pekerjaan yang benar-benar terlaksana.

Adanya opname hasil pekerjaan secara bersama-sama ini menimbulkan peluang kolusi antara petugas pengguna jasa dan petugas penyedia jasa. Disamping itu, hal ini akan merepotkan pengguna jasa karena harus menyediakan tenaga dan biaya untuk melakukan pengukuran ulang (*remeasurement*).

Barangkali inilah salah satu pertimbangan mengapa pengguna jasa, baik pemerintah maupun sektor swasta, lebih suka memilih bentuk kontrak *fixed lump sum price contract* (kontrak harga pasti). Namun mungkin saja kedua bentuk kontrak ini digabungkan. Hal ini secara hukum dapat dibenarkan karena PP No.29/2000 Pasal 20 ayat (3) huruf a angka 4 dan Pasal 21 ayat (4) mengatur hal ini. Secara teknis hal ini tak terhindarkan karena dalam suatu pekerjaan / proyek besar yang kompleks mungkin saja beberapa bagian pekerjaan belum dapat ditentukan volumenya pada awalnya sehingga untuk pekerjaan ini diberlakukan bentuk harga satuan.

## **2.5. Faktor-faktor Kunci yang Mempengaruhi Keputusan Kontraktor untuk Mengikuti Penawaran (Tender)**

Keputusan untuk mengikuti penawaran adalah sebuah proses pembuatan keputusan yang kompleks yang dipengaruhi oleh sejumlah faktor. Untuk

mempelajari bagaimana keputusan penawaran dibuat, maka penting untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang mendasarinya.

Menurut W. I. Ervianto (2004), tahap awal dalam perkara penawaran (*bidding*) adalah menentukan keputusan untuk ikut atau tidak ikut dalam sebuah pelelangan. Keputusan ini sangat tergantung dari 4 aspek, yaitu aspek dari proyek itu sendiri (jenis proyek, pemilik proyek, keuntungan yang mungkin dicapai, lokasi proyek, ukuran proyek, tingkat resiko); aspek internal perusahaan (kebutuhan akan pekerjaan, kemampuan perusahaan); aspek pasar (kondisi ekonomi, kompetisi antar penawar); dan aspek sumberdaya yang dimiliki (estimator, subkontraktor).

Menurut D. K. H. Chua dan D. Li (*Journal of Construction Engineering and Management*, 2000), faktor-faktor yang biasanya mempengaruhi adalah kompetisi atau persaingan, risiko, kebutuhan akan pekerjaan dan posisi perusahaan dalam penawaran. Dalam proses memutuskan, kontraktor mengambil faktor yang berhubungan dengan pekerjaan, sosial, lingkungan ekonomi dan perusahaan.

#### 1. Kompetisi (persaingan)

Penilaian level kenaikan harga yang tepat untuk perkiraan dasar adalah bagian strategi kontraktor yang penting. Agar penawaran dengan kenaikan harga yang tinggi, akan terjadi peningkatan keuntungan jika penawaran dapat dimenangkan, tetapi dapat menurunkan kemungkinan untuk menang. Kemungkinan memenangkan penawaran berhubungan dengan level atau tingkat kompetisi (persaingan), yang umumnya direfleksikan oleh jumlah dan kompetensi

dari kompetitor. Untuk proyek dan level atau tingkat risiko tertentu, semakin hebat kompetisi, maka semakin rendah kemungkinan memenangkan penawaran. Level atau tingkat kompetisi (persaingan) dapat dinilai dari faktor eksternal yang bersangkutan dengan sifat dari proyek, persyaratan penawaran, dan kondisi sosial dan ekonomi, serta faktor internal yang berhubungan dengan faktor perusahaan.

Menurut Vincent G. Bush (1983) menyatakan bahwa popularitas konsep manajemen konstruksi akan menimbulkan persaingan atau kompetisi di antara kontraktor satu dengan kontraktor yang lain.

Faktor eksternal adalah faktor yang berhubungan dengan pekerjaan atau hal yang tidak dapat dikontrol oleh kontraktor. Hal ini mencakup faktor-faktor yang berhubungan dengan sifat pekerjaan, persyaratan penawaran, dan kondisi sosial dan ekonomi. Faktor yang berkaitan dengan sifat pekerjaan, seperti jenis proyek, ukuran proyek, teknologi yang dipakai dalam proyek konstruksi, kebutuhan arus kas yang memadai, dan lain sebagainya, merefleksikan fitur yang berkaitan dengan proyek. Faktor yang berhubungan dengan persyaratan penawaran, seperti hal-hal yang diperlukan untuk pembuatan surat perjanjian atau jaminan, hal-hal yang diperlukan saat prakualifikasi, metoda penawaran yang digunakan, dan lain sebagainya, adalah persyaratan klien untuk kelengkapan dalam penawaran. Faktor kondisi sosial dan ekonomi merefleksikan status dunia di sekeliling kita, terutama yang berhubungan dengan kondisi sosial dan ekonomi, termasuk ketersediaan untuk proyek lain, ketersediaan pekerja yang berkualitas, ketersediaan peralatan yang memadai, dan lain sebagainya. Faktor yang berkaitan dengan sifat pekerjaan tergantung pada proyek yang spesifik, sementara faktor

yang berhubungan dengan persyaratan penawaran tergantung pada proyek dan klien. Akan tetapi, faktor kondisi sosial dan ekonomi berkembang seiring berjalannya waktu dan tidak tergantung pada pekerjaan.

Faktor internal adalah faktor yang berhubungan dengan perusahaan, termasuk tingginya pemahaman tentang lokasi proyek, tingginya kemampuan keuangan atau finansial, adanya beban kerja dalam persiapan penawaran, dan lain sebagainya. Faktor-faktor tersebut merefleksikan kemampuan perusahaan dan status mereka saat ini. Mereka berkembang sejalan dengan waktu, tetapi tidak tergantung pada pekerjaan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi kompetisi (persaingan) untuk faktor eksternal adalah sebagai berikut ini.

(1). Jenis proyek

Dalam industri konstruksi terdapat jenis proyek yang berbeda-beda antara lain konstruksi rekayasa berat, konstruksi bangunan gedung, konstruksi industri, konstruksi tempat pemukiman (Barrie dan Paulson, 1995).

(2). Ukuran proyek

Disamping jenis proyek, kontraktor juga akan menginginkan ukuran yang setara dengan proyek yang akan ditangani, karena sumber daya yang dimiliki (peralatan, staf penyelia, dan lain-lain) dipersiapkan untuk skala itu (Soeharto, 2001).

(3). Teknologi yang dipakai dalam proyek konstruksi

Kecanggihan teknologi akan sangat membantu dalam pelaksanaan proyek konstruksi. Dengan teknologi yang baru dan mutakhir maka perencanaan proyek konstruksi akan lebih cepat diselesaikan.

(4). Kebutuhan arus kas yang memadai

Arus kas untuk proyek konstruksi diperkirakan dari perkiraan pendahuluan dan rencana ringkasannya.

(5). Ketersediaan jumlah pekerja yang memadai

Tersedianya jumlah pekerja sangat penting. Dengan jumlah pekerjaan yang memadai maka dapat mempertahankan pangendalian produktivitasnya.

(6). Ketersediaan jumlah peralatan yang dipakai

Peralatan digunakan untuk membantu pelaksanaan proyek agar dapat selesai sesuai dengan waktunya. Dengan peralatan yang memadai maka memudahkan pekerjaan yang akan dilaksanakan (Soekoto, 1984).

(7). Kemudahan akses ke tempat proyek konstruksi

Akses termasuk dalam perencanaan awal suatu proyek konstruksi. Kemudahan akses membuat semua kebutuhan suatu proyek konstruksi akan terpenuhi (Soeharto, 2001).

(8). Tingkat ketenaran proyek terhadap masyarakat

Masyarakat mengetahui proyek apa yang akan dibuat di sekitar lingkungannya.

- (9). Penetapan skala waktu pengerjaan proyek dan sanksi untuk keterlambatan

Penyelesaian yang tepat waktu berhubungan dengan pendekatan biaya kerja yang membantu seperti pengukuran secara keseluruhan dari persaingan yang menyesuaikan durasi jadwal. Penyesuaian waktu yang tepat menentukan jika konstruksi menghasilkan kesesuaian jadwal. Penentuan waktu yang optimum diperlukan untuk menyelesaikan proyek (Bush, 1983).

- (10). Adanya informasi identitas pemilik dan konsultan

Adanya informasi tentang identitas pemilik dan konsultan sehingga memudahkan kontraktor untuk memberikan keputusan untuk mengikuti penawaran.

- (11). Terjaminnya keamanan yang baik

Sangat erat hubungannya dengan keselamatan kerja. Keselamatan kerja merupakan pertimbangan utama selama perencanaan dan perancangan proyek konstruksi (Bush, 1983).

- (12). Adanya pembatasan ruang lingkup pekerjaan

Dibuat ruang lingkup yang sesuai dengan pekerjaan masing-masing personel dan tiap-tiap personel mempunyai tanggung jawab dan wewenang masing-masing.

- (13). Tingginya pemahaman konsultan tentang proyek yang akan dikerjakan
- Peran konsultan sangat penting dalam suatu proyek konstruksi. Konsultan memberikan pemikiran-pemikiran yang baik apabila pekerjaan kontraktor salah dalam pelaksanaannya.
- (14). Adanya waktu untuk penundaan pembayaran
- Dalam tahap perancangan konstruksi sering terjadi penundaan pembayaran. Dibutuhkan waktu atau tenggang untuk melunasi pembayaran.
- (15). Hal-hal yang diperlukan untuk pembuatan surat perjanjian atau jaminan.
- Dalam pembuatan surat perjanjian dibutuhkan syarat-syarat. Syarat-syarat yang telah ditentukan harus dipenuhi untuk penentuan pemenang dalam penawaran.
- (16). Hal-hal yang diperlukan saat prakualifikasi
- Diperlukan untuk mencegah kesulitan yang timbul dalam proses penentuan pemenang dalam penawaran yang mencakup aspek teknik dan manajemen dan aspek finansial (Socharto, 2001).
- (17). Metoda penawaran yang digunakan (terbuka/tertutup)
- Metoda yang ditawarkan harus jelas, apakah itu bersifat terbuka atau bersifat tertutup. Pada era saat ini lebih sering digunakan metoda penawaran yang bersifat terbuka, karena lebih transparan.
- (18). Penentuan waktu untuk persiapan penawaran
- Jadwal penawaran diperlukan agar proses penawaran dilakukan sesuai dengan rencana.



(19). Penyelesaian gambar dan spesifikasi dengan baik

Mempersiapkan gambar dan spesifikasi dengan baik dan bersaing dengan kontraktor lainnya dalam desain dan inovasi.

(20). Ketersediaan untuk proyek lain

Adanya semangat untuk mendapatkan proyek konstruksi lain dan akan menimbulkan persaingan antar kontraktor.

(21). Ketersediaan pekerja yang berkualitas

Tenaga kerja merupakan faktor utama bagi pihak kontraktor untuk melaksanakan pekerjaan konstruksi. Adanya pekerja yang berkualitas memberikan nilai lebih dalam masalah persaingan antar pihak kontraktor dan dengan pekerja yang berkualitas maka pengerjaan dan penyelesaian proyek konstruksi akan menjadi lebih baik.

(22). Ketersediaan peralatan yang memadai

Peralatan konstruksi merupakan alat yang diperlukan untuk melakukan pekerjaan konstruksi secara mekanis. Dengan tersedianya peralatan yang memadai maka pada proses pelaksanaan konstruksi akan berjalan sesuai dengan jadwal yang telah direncanakan.

(23). Ketersediaan subkontraktor yang berkualitas

Subkontraktor dibutuhkan untuk membantu mengatasi keadaan-keadaan yang belum diperhitungkan dan spesifikasi yang tidak jelas. Pemilihan subkontraktor juga akan mempengaruhi hasil akhir dalam penyelesaian proyek konstruksi.

(24). Adanya peraturan pemerintah

Dengan adanya peraturan dari pemerintah membuat pihak kontraktor harus mematuhi segala sesuatu yang berkaitan dengan proyek konstruksi yang akan dilaksanakan.

(25). Kemudahan mendapatkan pinjaman dari bank

Memberikan kemudahan bagi kontraktor untuk mendapatkan suatu proyek.

(26). Terjadinya fluktuasi harga

Bila terjadi perubahan harga maka akan terjadi persaingan antara pihak kontraktor untuk mengikuti penawaran proyek konstruksi.

Faktor-faktor yang mempengaruhi kompetisi (persaingan) untuk faktor internal adalah faktor perusahaan yang meliputi hal-hal sebagai berikut ini.

(27). Memiliki kemampuan dalam mengkoordinasi dan *me-manage*

Adanya kemampuan mengkoordinasi dan mengatur perusahaan, membuat pelaksanaan proyek konstruksi berjalan sesuai dengan jadwal yang telah direncanakan.

(28). Adanya kemiripan dalam pengalaman

Pengalaman memberikan masukan untuk pengerjaan proyek sehingga memudahkan kontraktor untuk mengajukan penawaran.

(29). Tingginya pemahaman tentang lokasi proyek

Sebelum melakukan penawaran, pihak kontraktor harus memahami lokasi dan kondisi proyek yang akan dibangun.

(30). Tingginya kemampuan subkontraktor

Subkontraktor membantu kontraktor utama untuk melaksanakan seluruh pekerjaan pada proyek konstruksi (Austen dan Neale, 1991).

(31). Adanya beban kerja dalam persiapan penawaran

Pihak kontraktor harus mempersiapkan kebutuhan yang akan diperlukan pada saat penawaran sehingga sesuai dengan syarat-syarat yang dibutuhkan.

(32). Tingginya kemampuan untuk menaksir

Kemampuan untuk menaksir sangat penting dalam kelangsungan proyek konstruksi karena akan mempengaruhi biaya konstruksi. Seorang penaksir atau estimator tidak hanya mampu melakukan kuantifikasi dari semua yang disajikan dalam gambar kerja dan spesifikasi, tetapi juga harus mampu mengantisipasi semua kegiatan konstruksi yang akan terjadi (Ervianto, 2003).

(33). Kecukupan informasi harga material

Informasi memberikan masukan untuk penaksiran biaya yang akan digunakan pada pembangunan proyek konstruksi.

(34). Adanya beban kerja pada proyek

Memiliki tanggung jawab pada pekerjaan dan pada proyek yang akan dibangun.

(35). Adanya promosi reputasi dari perusahaan

Reputasi perusahaan sangat diperlukan dan diperhitungkan, karena perusahaan dengan reputasi yang tinggi mudah untuk mendapatkan proyek.

(36). Cukupnya kebutuhan untuk pengembalian investasi

Investasi digunakan untuk membiayai kegiatan proyek konstruksi. Setiap kegiatan proyek konstruksi harus memerlukan investasi yang harus dibayar kembali dengan hasil yang memuaskan.

(37). Adanya pemulihan beban kantor yang besar

Adanya pengembalian dana yang telah dikeluarkan kantor dalam memenuhi kebutuhan selama proses penawaran.

(38). Pemenuhan keberlangsungan karyawan dan kekuatan kerja

Karyawan menerima pembayaran sesuai dengan pekerjaannya. Karyawan merupakan bagian yang sangat penting dan merupakan kekuatan kerja dalam kelangsungan proyek konstruksi.

(39). Terciptanya hubungan baik dengan pemilik

Dengan membina hubungan baik dengan pemilik proyek maka mempermudah kontraktor untuk mengajukan penawaran proyek konstruksi.

(40). Kemampuan untuk penguasaan pasar

Mengetahui harga-harga pasar dengan baik untuk sumber-sumber yang akan dipergunakan dalam proses produksi maupun hasil-hasil produksi

dari proyek. Menggunakan harga-harga yang disesuaikan untuk menggambarkan nilai ekonomi dari barang atau jasa

(41). Tingginya kemampuan keuangan

Kemampuan keuangan (*financial*) sangat diperlukan oleh kontraktor dalam mencari proyek konstruksi. Dengan keuangan (*financial*) yang tinggi atau besar maka kontraktor akan mencari dan melaksanakan proyek-proyek konstruksi dengan kelas kualifikasi besar.

(42). Adanya kekuatan hubungan dengan rekanan bisnis

Dengan membina hubungan baik dengan rekanan bisnis maka mempermudah kontraktor untuk bekerja sama dalam mengajukan penawaran proyek konstruksi.

(43). Ketersediaan pekerja yang berkualitas

Tenaga kerja merupakan faktor utama bagi pihak kontraktor untuk melaksanakan pekerjaan konstruksi. Adanya pekerja yang berkualitas memberikan nilai lebih dalam masalah persaingan antar pihak kontraktor dan dengan pekerja yang berkualitas maka pengerjaan dan penyelesaian proyek konstruksi akan menjadi lebih baik.

(44). Kepemilikan subkontraktor yang berkualitas

Subkontraktor dibutuhkan untuk membantu mengatasi keadaan-keadaan yang belum diperhitungkan dan spesifikasi yang tidak jelas. Pemilihan subkontraktor juga akan mempengaruhi hasil akhir dalam penyelesaian proyek konstruksi. Subkontraktor membantu kontraktor untuk

mempertanggungjawabkan pengaturan dan penyelesaian pekerjaan (Austen dan Neale, 1991).

(45). Kepemilikan peralatan yang memadai

Memiliki peralatan yang akan digunakan untuk pembangunan proyek konstruksi. Peralatan konstruksi merupakan alat yang diperlukan untuk melakukan pekerjaan konstruksi secara mekanis. Dengan tersedianya peralatan yang memadai maka pada proses pelaksanaan konstruksi akan berjalan sesuai dengan jadwal yang telah direncanakan.

(46). Kemampuan perusahaan dalam desain dan inovasi

Membuat desain dan inovasi sesuai dengan kondisi yang diperlukan dan memberikan ketertarikan bagi pemilik untuk memilih kontraktor saat terjadinya penawaran (Bush, 1983).

(47). Kemampuan perusahaan dalam mendapatkan proyek konstruksi

Kontraktor harus bersaing untuk mendapatkan proyek agar bisa menunjukkan kemampuan mereka masing-masing.

## 2. Risiko

Biaya yang diperkirakan akan membentuk dasar dalam mengevaluasi atau mengkaji suatu harga agar mencapai penawaran akhir. Akan tetapi, dikarenakan elemen atau tingkat risiko yang tidak dapat dikontrol atau terkendali, maka biaya konstruksi yang sebenarnya, tidak pernah akan sama persis dengan biaya konstruksi yang diperkirakan. Ketentuan konstingensi biasanya termasuk dalam perkiraan elemem tersebut. Akan tetapi, jika hal tersebut tidak mencukupi, maka

hasil dalam kelebihan biaya akan dipotong dalam harga, dan dalam kasus ini menghasilkan kerugian pada akhir proyek kontraktor tersebut. Faktor yang mempengaruhi risiko adalah faktor risiko selama persiapan penawaran dan faktor risiko selama pelaksanaan penawaran.

Faktor risiko selama persiapan penawaran meliputi hal-hal sebagai berikut ini.

(1). Adanya beban kerja selama estimasi

Beban kerja merupakan risiko dalam persiapan penawaran. Adanya beban kerja disebabkan karena kurang tepatnya pengendalian dan perencanaan lingkup, biaya, jadwal, mutu, kurang tepatnya penentuan struktur organisasi, kurang tepatnya pemilihan personil (Soeharto, 2001).

(2). Ketersediaan waktu untuk menyiapkan penawaran

Penetapan waktu untuk persiapan penawaran didasarkan pada jadwal perkembangan/kemajuan dan satuan harga yang telah ditetapkan (Soeharto, 2001).

(3). Kemampuan pemeriksa untuk menaksir biaya

Penaksir harus bisa menaksir biaya yang akan dikeluarkan untuk pembangunan proyek konstruksi. Taksiran-taksiran dan tawaran-tawaran yang berdasar pada sejumlah pembayaran tunai dipersiapkan sesuai dengan volume pekerjaan

(4). Penyelesaian gambar dan spesifikasi dengan baik

Bila gambar dan spesifikasi salah maka dapat berakibat fatal karena tingginya biaya perbaikan dan penundaan jadwal proyek.

(5). Kecukupan tentang informasi harga pasar

Adanya informasi harga pasar akan mengurangi risiko dalam persiapan penawaran.

Faktor risiko selama pelaksanaan penawaran meliputi hal-hal sebagai berikut ini.

(6). Ketetapan dalam waktu pengerjaan proyek

Pelaksanaan proyek konstruksi harus sesuai dengan jadwal yang telah direncanakan. Bila pelaksanaan proyek tidak sesuai dengan rencana maka kontraktor akan membayar denda kepada pemilik.

(7). Tingginya tingkat kesulitan teknologi

Untuk mengurangi risiko, teknologi yang dipakai harus dikuasai oleh kontraktor.

(8). Kemudahan akses ke tempat lokasi proyek

Kemudahan akses merupakan hal yang dipertimbangkan dalam pelaksanaan penawaran. Bila akses untuk mencapai lokasi sulit maka biaya yang dimasukkan dalam penawaran akan tinggi.

(9). Adanya pembatasan ruang lingkup pekerjaan

Ruang lingkup pekerjaan yang sudah terstruktur membuat tim kerja akan bekerja sesuai dengan tanggung jawab dan wewenang masing-masing.



(10). Adanya kesediaan keamanan yang baik

Adanya perlindungan selama pelaksanaan proyek, termasuk dalam hal jaminan keselamatan. Peraturan dapat dikembangkan dan dibuat tegas (Soekoto, 1984).

(11). Kemampuan dalam mengatur dan mengkoordinasi perusahaan

Perlu adanya pemimpin yang mampu mengatur dan mengkoordinasi tim kerja sehingga proyek yang akan dilaksanakan berjalan lancar.

(12). Adanya kemiripan dalam pengalaman proyek konstruksi

Adanya kemiripan pengalaman pada proyek yang lalu mengurangi risiko pengerjaan proyek yang akan ditangani.

(13). Pemahaman yang cukup tentang lokasi proyek

Risiko yang timbul akibat lokasi proyek cukup besar. Risiko ini menyangkut hal-hal seperti kelembekan tanah, kekompakan, kadar air, tekstur maupun obstruksi yang sulit diduga. Sebelum terjadinya pelaksanaan proyek biasanya dilakukan penelitian tanah (Soeharto, 2001).

(14). Tingginya kemampuan sub kontraktor

Penunjukan subkontraktor sering kali menimbulkan tanggung jawab yang tidak jelas karena itu dibutuhkan pemahaman tentang hubungan kontrak dan perlu ditegaskan jalur komunikasi yang dipakai (Austen dan Neale, 1991).

(15). Interpretasi konsultan terhadap spesifikasi kontrak

Konsultan yang dipilih harus memahami isi perjanjian kontrak dan melaksanakan dengan baik tugas dan kewajibannya (Austen dan Neale, 1991).

(16). Adanya waktu untuk penundaan pembayaran

Pemilik mengusahakan terpenuhinya jumlah dana untuk proyek. Tugas konsultan yaitu memberikan konsultasi kepada pemilik untuk mempertimbangkan sebaik-baiknya waktu penundaan pembayaran.

(17). Adanya fluktuasi harga

Bila terjadi fluktuasi harga maka taksiran harga yang diajukan dalam penawaran akan berubah dan mengakibatkan adanya tambahan biaya.

(18). Ketersediaan pekerja yang berkualitas

Memiliki pekerja yang mampu bertanggung jawab pada pekerjaannya sehingga mengurangi risiko selama pelaksanaan penawaran.

(19). Ketersediaan peralatan yang memadai

Kemampuan alat-alat konstruksi yang akan dipakai harus disesuaikan dengan jenis pekerjaannya. Bila peralatan digunakan melebihi kemampuannya maka akan menyebabkan kerusakan dan juga bisa menyebabkan kecelakaan (Soeharto, 2001).

(20). Ketersediaan sub kontraktor

Pemilihan subkontraktor ditekankan pada jenis pekerjaan dan lingkup (volume) yang terbatas. Oleh karena lingkup kerja yang terbatas, maka

terjadi selisih antara angka proposal dan pembanding saat pelaksanaan penawaran. (Soeharto, 2001).

(21). Adanya peraturan dari pemerintah

Peraturan yang dikeluarkan oleh pemerintah bisa mengakibatkan risiko dalam pelaksanaan penawaran karena dapat mempengaruhi harga penawaran yang ditawarkan.

3. Kebutuhan akan Pekerjaan

Untuk harga tertentu, keuntungan yang diharapkan dapat ditentukan berdasarkan kepada level atau tingkat kompetisi (persaingan) dan penilaian atau tingkat resiko. Harga yang optimal dapat dipastikan untuk memaksimalkan keuntungan yang diharapkan. Akan tetapi, hal ini menyimpulkan pandangan tentang preferensi linear terhadap nilai uang. Menurut Willenbrock (1973) dalam penelitian yang dilakukan oleh D. K. H. Chua dan D. Li, 2000, memperkenalkan teori utilitas dalam model kenaikan harga penawaran untuk menggabungkan keinginan linear dari kontraktor pada nilai uang. Dan menurut Neufville dan King (1991), dalam penelitian yang dilakukan oleh D. K. H. Chua dan D. Li 2000, dalam survei mereka, menetapkan bahwa kontraktor mengambil sikap yang berbeda atau berfikir ulang di dalam situasi yang berbeda. Saat kebutuhan yang tinggi akan pekerjaan dan proyek yang beresiko rendah, biasanya kontraktor berpikir positif dan siap untuk menerima kenaikan atau penambahan harga (*markup*) kurang dari nilai uang yang diharapkan. Sebaliknya kontraktor akan mempertimbangkan penambahan harga atau biaya pada penawaran untuk

memperhitungkan resiko proyek dan kurangnya antusiasme atau semangat kerja terhadap pekerjaan.

*Markup* adalah selisih antara harga penawaran dengan rencana anggaran biaya pekerjaan, yaitu biaya langsung ditambah dengan biaya tak langsung (Ervianto, 2004).

Faktor yang mempengaruhi kebutuhan akan pekerjaan meliputi hal-hal sebagai berikut ini.

- (1). Adanya beban kerja perusahaan dalam penyiapan penawaran  
Seluruh tim kerja menyiapkan kebutuhan (syarat-syarat dan volume/ruang lingkup pekerjaan) yang diperlukan selama masa penyiapan penawaran.
- (2). Adanya beban kerja perusahaan dalam pelaksanaan proyek  
Tim kerja melaksanakan pekerjaan sesuai dengan tanggung jawab yang telah diberikan.
- (3). Adanya promosi reputasi perusahaan  
Promosi perusahaan harus dilakukan untuk memudahkan mendapatkan proyek konstruksi.
- (4). Kemampuan untuk pengembalian modal  
Adanya pelunasan pinjaman yang digunakan untuk membiayai modal yang telah dipinjam.
- (5). Kemampuan untuk penambahan biaya tambahan  
Tersedianya dana yang cukup untuk memenuhi kebutuhan yang diperlukan dalam proses penawaran.

- (6). Adanya kebutuhan untuk menjaga kemampuan pekerja dan pekerjaan  
Membuat keseimbangan antara jumlah kebutuhan kerja dengan jumlah pekerja dari waktu ke waktu (Soeharto, 2001)
- (7). Terjadinya hubungan baik dengan pemilik  
Menciptakan hubungan yang baik dengan pemilik supaya terjadi keharmonisan dalam pelaksanaan kerja.
- (8). Tingginya penguasaan pasar  
Mengetahui harga-harga pasar saat ini dan memudahkan menaksir harga penawaran.

#### 4. Posisi Perusahaan dalam Penawaran

Berdasarkan situasi pada saat penawaran, proyek tertentu mungkin terlihat sangat sesuai dengan spesialisasi dan sumber daya perusahaan. Perusahaan akan mempunyai pengaruh yang menguntungkan dalam kompetisi dibandingkan dengan pesaingnya atau kompetitornya. Posisi yang kuat dalam kompetisi akan membuat perusahaan bersikap lebih positif terhadap resiko.

Faktor yang mempengaruhi posisi perusahaan dalam penawaran meliputi hal-hal sebagai berikut ini.

- (1). Mampu dalam mengatur dan mengkoordinasi perusahaan  
Mampu mengatur dan mengkoordinasi perusahaan dengan terorganisir sehingga dapat menciptakan sistem kerja yang baik.

(2). Adanya kemampuan keuangan yang baik

Memberi gambaran total biaya secara keseluruhan untuk pembangunan proyek .

(3). Adanya hubungan baik dengan pemilik

Memiliki hubungan baik dengan pemilik mengakibatkan penawaran yang diajukan dipertimbangkan lagi.

(4). Adanya kekuatan hubungan rekanan bisnis

Bila memiliki hubungan baik dengan rekanan bisnis maka timbul kerja sama yang cukup baik juga.

(5). Kepemilikan pekerja berkualitas

Pekerja yang berkualitas sangat dibutuhkan selama pembangunan. Harga penawaran untuk pekerja dilihat dari segi taksiran mengenai jam kerja (Austen dan Neale, 1991).

(6). Kepemilikan subkontraktor yang berkualitas

Subkontraktor yang berkualitas sangat dibutuhkan selama pembangunan. Karena dengan subkontraktor yang berkualitas, maka pekerjaan yang diserahkan dapat selesai tepat waktu dengan hasil yang memuaskan.

(7). Kepemilikan peralatan yang memadai

Peralatan yang memadai sangat dibutuhkan selama pembangunan. Penyediaan peralatan yang memadai termasuk dalam harga penawaran. Harga penawaran untuk pekerja dilihat dari segi taksiran mengenai jam kerja (Austen dan Neale, 1991).

(8). Kemampuan perusahaan dalam desain dan inovasi

Mencakup kemampuan dalam desain dan inovasi akan menimbulkan ketertarikan dari pemilik untuk memilih kontraktor tersebut.

(9). Kemampuan perusahaan dalam memahami teknik konstruksi

Mencakup kemampuan untuk memahami teknik konstruksi. Tingginya pemahaman teknik konstruksi memberikan kemudahan saat pelaksanaan proyek.

(10). Adanya kemiripan dalam pengalaman

Kemiripan pengalaman pada proyek yang lalu memberikan kemudahan dalam penyampaian penawaran.

## 2.6. Memilih Jenis Kontrak

Beberapa faktor mempengaruhi pemilihan jenis kontrak, sebelum menentukan pilihan hendaknya dipertimbangkan hal-hal berikut ini.

### 1. Lengkap atau tidaknya definisi lingkup kerja

Lengkap atau tidaknya definisi lingkup kerja proyek yang disusun oleh pemilik pada waktu lelang akan menjadi factor utama pemilihan bentuk kontrak. Bisa dibayangkan bagaimana sulitnya kontraktor menghitung perkiraan jumlah biaya penawaran yang harus dicantumkan dalam proposal (suatu kontrak biaya tetap) bila definisi lingkup kerja di dokumen pengadaan masih dalam taraf garis besar atau masih dalam tingkatan konseptual (perkiraan kasar). Seandainya kontraktor tersebut memenangkan lelang dengan jumlah biaya yang didasarkan atas perkiraan

kasar, maka secara potensial kedua belah pihak, kontraktor dan pemilik akan mengalami kesukaran untuk melakukan implementasi proyek. Oleh sebab itu dihindari kontrak *Lump sum* kalau definisi lingkup kerja belum lengkap dan terinci.

## 2. Sistem insentif yang diberikan

Memasukkan unsur insentif di dalam kontrak seperti bonus (positif) dan penalty (negatif) terhadap pencapaian jadwal, biaya dan mutu. Adanya insentif tersebut sering kali mencambuk kontraktor untuk berusaha lebih keras.

## 3. Eskalasi harga

Eskalasi yang dirancang untuk melindungi kontraktor dari kenaikan harga karena inflasi akan membuat ketenangan bekerja. Terutama untuk kontrak jangka panjang (*multi years*). Dalam pada itu, pemilik dapat mengharap harga yang wajar karena proposal (kontrak *Lump sum*) dari kontraktor sudah tidak mencerminkan adanya resiko eskalasi. Hal ini disebabkan karena pada kontrak *Lump sum* (harga pasti) kontraktor menanggung resiko atas segala sesuatu di luar kontrak, seperti kenaikan harga dan upah akibat inflasi.

## 4. Kurun Waktu Pelaksanaan Proyek

Makin panjang kurun waktu proyek, terutama proyek-proyek berukuran besar, makin banyak faktor ketidakpastian yang dihadapi oleh kontraktor. Mereka lebih condong untuk tidak memilih bentuk kontrak *Lump sum*.



## 5. Sifat Proyek

Proyek dengan lingkup kerja yang masih asing belum pernah dikenal atau dikerjakan dan dipraktekkan misalnya yang berhubungan dengan proses dan produk baru, akan lebih sesuai untuk kontrak harga tidak tetap.

Menurut Victor G. Hajek (1984), pemilihan jenis kontrak yang akan dipergunakan dan pendekatan sistem pengadaan (*procurement approach*) dipengaruhi oleh beberapa faktor.

1. kerumitan rancang bangun dari jenis peralatan yang dipakai
2. besaran risiko yang harus ditanggung oleh kontraktor
3. jangka waktu kontrak
4. tingkat persaingan antar rekanan yang diundang
5. kepastian spesifikasi

selain faktor-faktor diatas, terdapat faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi pemilihan jenis kontrak, misalnya reputasi rekanan, tingkat kesulitan dalam menaksir harga penawaran, kemendesakan waktu dan prosedur akunting yang dipakai pada suatu perusahaan jasa konstruksi (kontraktor).

Menurut Pudjihardjo H. S. (1998), sebelum menentukan pilihan jenis kontrak apakah itu *lump sum* atau *unit price* perlu dipertimbangkan hal-hal sebagai berikut.

1. lengkap tidaknya definisi lingkup kerja
2. adanya pasal-pasal dalam dokumen kontrak mengenai eskalasi kenaikan harga karena inflasi

3. kurun waktu pelaksanaan proyek-proyek besar, hal ini berkaitan dengan manajemen yang kuat dan matang, keamanan keuangan dari semua pihak baik untuk pemilik proyek maupun kontraktor
4. perlunya pemahaman dari kontraktor mengenai pasal-pasal yang ada dalam dokumen kontrak mengingat risiko yang akan terjadi pada waktu pelaksanaan proyek
5. para kontraktor ikut berpartisipasi dalam penyusunan perjanjian antara pihak-pihak yang bersangkutan

Selanjutnya menurut Pudjihardjo, jika kontraktor memilih jenis kontrak berdasarkan tingkat kesulitan struktur bangunan, maka untuk pekerjaan atau jenis proyek-proyek besar seperti bendung dan bendungan, drainase dan jaringan pengairan, dermaga dan penahan gelombang, jalan raya dan jembatan, bangunan gedung dengan desain menurut spesifikasi yang unik atau moderen (misal bangunan hotel, bangunan perkantoran, mall, bangunan lain dengan ukuran besar) dan pekerjaan tanah, kontraktor lebih cenderung untuk memilih jenis kontrak *unit price* (kontrak harga satuan). Kontrak *unit price* adalah perjanjian kerja pemborong dimana harga satuan pekerjaan (*unit price*) telah disepakati kedua belah pihak sedang volume pekerjaan dihitung bersama sesuai dengan realisasi pekerjaan, sehingga nilai nominal kontrak akan terjadi pada akhir proyek. Kontrak jenis *unit price* dipilih kontraktor karena berhubung kuantitas tiap jenis atau macam pekerjaan tidak dapat ditetapkan secara pasti. Dalam kontrak *unit price* ini yang mengikat adalah harga satuan pekerjaan dan dalam kontrak *unit price*

menyatakan bahwa gambar, spesifikasi teknis tidak harus lengkap dan teliti, sedang perhitungan tiap jenis pekerjaan ditentukan berdasarkan harga satuan yang dibuat oleh kontraktor. Penawaran *unit price* dipakai bilamana jenis pekerjaan dan spesifikasinya dapat secara jelas ditentukan, sedang jumlah atau besarnya pekerjaan belum dapat diketahui secara tepat. Risiko dapat terjadi pada Kontrak *unit price* bila dalam penentuan harga satuan (masing-masing macam pekerjaan) lebih rendah.

Sedangkan untuk pekerjaan atau proyek bangunan gedung dengan desain menurut spesifikasi normal (sederhana) dan bangunan lain dengan ukuran kecil, maka kontraktor lebih cenderung untuk memilih jenis kontrak *lump sum*. Dengan kondisi diatas perhitungan-perhitungan kuantitas tiap jenis pekerjaan dan penentuan harga satuan dapat dibuat sebaik mungkin. Hasil perkalian kuantitas dengan harga satuan (termasuk didalamnya biaya-biaya tak terduga) merupakan jumlah taksiran *lump sum* yang dimasukkan oleh kontraktor dalam penawaran untuk proyek bersangkutan. Harga taksiran ini akan mengikat dari awal dan akhir pekerjaan. Kompleksitas permasalahan konstruksi yang ada dan mungkin akan dihadapi oleh kontraktor di lapangan nantinya akan menentukan pemilihan jenis kontrak yang ditawarkan oleh pemilik. Pemilihan jenis kontrak oleh kontraktor ini tentunya dengan harapan risiko yang terjadi seminimal mungkin dengan melihat komponen utama risiko konstruksi dalam lingkup waktu, sifat proyek, persetujuan-persetujuan, struktur pemilik, pemberian proyek dan kontrak proyek. Risiko dapat terjadi pada kontrak *lump sum* apabila pemilik ingin mengadakan perubahan-perubahan gambar atau tambahan selama pelaksanaan. Risiko lain

dapat terjadi apabila proyek makin panjang kurun waktu proyek, terutama proyek-proyek berukuran besar, maka makin banyak faktor ketidakpastian yang dihadapi oleh kontraktor (misal harga material naik).

Penerapan *fixed price lump sum contract* akan efektif apabila berada pada kondisi :

1. terdapat persaingan yang bersih dan jujur
2. terdapat dokumen perencanaan yang jelas, informatif dan akurat
3. tidak terdapat celah untuk melakukan negoisasi ulang
4. jangka waktu pelaksanaan tidak terlalu panjang
5. harga bahan dan upah tenaga tetap dan tidak mengalami fluktuasi yang tajam
6. proyek tidak rumit, eksperimental dan tidak pasti

## **2.7. Jenis Kontrak yang dianjurkan pada Proyek Konstruksi milik Negara**

Berdasarkan Surat keputusan (SK) Dirjen Cipta Karya No. 295/KPTS/CK/1997 menyebutkan bahwa

“Kecuali ditentukan lain maka pada dasarnya hubungan kerja antara pemimpin proyek dengan pihak pelaksana proyek masing-masing; manajemen konstruksi/pengawas, perencana dan pemborong dilakukan secara kontraktual dalam bentuk kontrak *lump sum / lump sum fixed price contract* / pasti akan mengikat”. Berdasarkan ketentuan tersebut, di lapangan pekerjaan konstruksi, khususnya gedung memakai bentuk *fixed price lump sum contract*.

Secara spesifik Undang-Undang No. 18 tahun 1999 tentang jasa konstruksi tidak menjelaskan tentang pemakaian jenis kontrak tertentu untuk pekerjaan

tertentu, kecuali keharusan pembuatan kontrak dan alokasi risiko yang jelas antara pihak-pihak yang terkait, sesuai ketugasan dan kewenangannya.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 29 tahun 2000 membedakan jenis kontrak sesuai bentuk imbalan, yaitu (1). *lump sum*; (2). Harga satuan (*unit price*); (3). Biaya tambah imbalan jasa; (4). Gabungan *lump sum* dan harga satuan (*unit price*) atau aliansi; (5). Jangka waktu pelaksanaan dan tata cara pembayaran. Peraturan Pemerintah (PP) No. 29 tahun 2000 tidak mengatur atau mengajurkan pemakaian jenis kontrak tertentu.

Implementasinya di propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dijabarkan melalui Surat Keputusan (SK) No. 23 tahun 2000. Pada SK tersebut tertulis tiga jenis kontrak yang dapat dipilih, yaitu :

1. Kontrak *lump sum (fixed price lump sum contract)*

Kontrak yang ditetapkan untuk pengadaan barang dan jasa atas penyelesaian seluruh pekerjaan yang sudah diketahui dengan jelas volume dan spesifikasi teknisnya berdasarkan dokumen kerja. Pekerjaan harus diselesaikan dalam waktu tertentu dan dengan harga yang pasti dan tetap. Harga yang mengikat dalam sistem *lump sum* adalah total penawaran harga *bill of quantities* (BQ) yang dilampirkan dalam dokumen penawaran bersifat ancar-ancar (prediksi) tidak mengikat dalam kontrak dan tidak dapat dijadikan dasar perhitungan untuk melakukan pembayaran. Tahap pembayaran dilakukan berdasarkan prestasi kerja dan berdasarkan criteria yang diatur sesuai kontrak. Semua risiko yang mungkin terjadi dalam

proses penyelesaian pekerjaan tersebut sepenuhnya ditanggung oleh pemborong.

## 2. Kontrak harga satuan (*unit price contract*)

Kontrak ini ditetapkan untuk pengadaan barang atau jasa pemborongan atas penyelesaian seluruh pekerjaan dalam batas waktu tertentu berdasarkan harga satuan yang pasti dan tetap untuk setiap unsur pekerjaan dengan spesifikasi teknis tertentu. Volume pekerjaan masih bersifat perkiraan sementara. Pembayaran berdasarkan hasil pengukuran bersama atas volume pekerjaan yang telah benar-benar dilakukan oleh pemborong. Pekerjaan tambah kurang dimungkinkan dan dihitung berdasarkan hasil pengukuran bersama atas pekerjaan yang diperlukan tersebut.

Pemakaian kontrak dengan cara ini didasarkan atas pertimbangan :

- (1). adanya gambar detail, sample yang cukup dan kepastian spesifikasi
- (2). adanya ukuran volume pekerjaan yang akurat berdasarkan survei dan pengukuran yang komprehensif
- (3). pengukuran volume dapat secara mudah dilakukan di lapangan
- (4). volume pekerjaannya sangat besar sehingga memerlukan waktu penyelesaian lama dengan biaya yang cukup besar.
- (5). pekerjaan bersifat mendesak untuk segera dilaksanakan

## 3. Sistem *Turn key contract*

Kontrak pengadaan barang atau jasa yang harus diselesaikan dalam kurun waktu tertentu, dengan jumlah harga tertentu (pasti dan tetap), penyelesaian pekerjaan bersifat menyeluruh (misal seluruh pabrik/jaringan

utama dan penunjang) sehingga dapat dioperasikan (berfungsi) dengan baik sesuai *output performance* yang telah ditetapkan. Kontraktor melaksanakan seluruh jenis pekerjaan meliputi survei lokasi, desain, pengadaan peralatan, pengangkutan, pemasangan, pengawasan, pengujian, pengoperasian, pelatihan dan pemeliharaan.

Kontrak *Turn key* dianjurkan untuk pembelian suatu barang atau industri jadi yang hanya diperlukan satu kali dan tidak mengutamakan kepentingan transfer teknologi lebih lanjut.

Dalam Surat Keputusan (SK) tersebut dikatakan bahwa pemerintah propinsi melarang pemakaian kontrak dengan cara *cost plus fee*. Meskipun terikat dengan jangka waktu penyelesaian namun volume dan jenis pekerjaannya belum dapat dipastikan. Pembayaran dilakukan berdasarkan pada pengeluaran biaya yang dipakai ditambah dengan *fee* yang telah disepakati.