

APLIKASI PEMBUATAN DOKUMEN PENAWARAN KONTRAKTOR DI KOTA SEMARANG UNTUK MEMENANGKAN PELELANGAN

Oleh : Marchus Budi Utomo

Staf Pengajar Jurusan Teknik Sipil Politeknik Negeri Semarang
Jalan Prof. Soedarto. SH. Tembalang, Semarang, 50274

Abstrak

Kontraktor dalam membuat dokumen penawaran dipengaruhi oleh beberapa komponen yang harus disesuaikan dengan persyaratan yang terdapat dalam rencana kerja dan syarat-syarat, yang terdiri dari faktor usulan biaya, faktor syarat teknis dan faktor syarat administrasi. Dari hasil pengolahan data dihasilkan bahwa: Pertama usulan biaya (nilai penawaran) mempunyai peluang menjadi pemenang lelang sebesar 58,02% terhadap penawaran itu sendiri. Kedua Faktor usulan teknis (ustek) mempunyai peluang untuk memenangkan pelelangan sebesar 10,22% terhadap penawaran itu sendiri Ketiga Faktor administrasi mempunyai peluang untuk memenangkan pelelangan sebesar 31,75 % terhadap penawaran itu sendiri. Dengan demikian para penyedia jasa konstruksi secara umum dapat disimpulkan bahwa dalam pembuatan dokumen penawaran untuk memenangkan pelelangan selalu berkonsentrasi pada ketiga hal tersebut.

Kata Kunci : Kontraktor, Dokumen Penawaran, Pemenang Lelang.

1. Pendahuluan

Di Indonesia industri konstruksi mungkin merupakan industri yang paling diwarnai persaingan ketat dengan rata-rata tingkat keberhasilan mencapai keuntungan (*profit*) yang diharapkan relatif tinggi. Dugaan tersebut bersumber dari fenomena pertumbuhan industri yang sangat pesat, hal ini terjadi karena ada anggapan bahwa bisnis paling mudah, sehingga setiap orang yang tidak berkompeten sekalipun dapat memasukinya. (Dipohusodo 2 1996).

Pertumbuhan perusahaan industri konstruksi yang begitu pesat di Indonesia tidak seimbang dengan jumlah pekerjaan/proyek yang ada terlebih sejak terjadi krisis ekonomi yang melanda Indonesia pada tahun 1997 dan disusul krisis global pada tahun ini 2012. Kondisi ini menyebabkan persaingan dalam mendapatkan pekerjaan / proyek semakin ketat.

Persaingan yang semakin ketat, menuntut suatu perusahaan harus dapat mempertahankan hidup dan mendapatkan keuntungan melalui usahanya, tidak terkecuali usaha jasa konstruksi sebagai suatu perusahaan penyedia barang/jasa harus dapat pula mempertahankan hidupnya, salah satu cara untuk kelangsungan hidupnya perusahaan penyedia barang/jasa

harus dapat mendapatkan pekerjaan/proyek, sehingga dalam mengikuti pelelangan / tender perusahaan tersebut harus mempunyai strategi guna memenangkan lelang.

Industri jasa konstruksi telah mengalami perkembangan seiring dengan pasang surutnya pembangunan di Indonesia. Bidang usaha industri konstruksi telah mampu menarik perhatian para pengusaha sehingga baik pada skala nasional maupun internasional pertumbuhan jumlahnya sangat meyakinkan. (Dipohusodo 2 1996). Apabila dilakukan pengamatan terhadap jumlah perusahaan penyedia barang/jasa (kontraktor) pada akhir-akhir ini mulai tahun 2009, 2010 dan 2011 sebagai indikator sulitnya mempertahankan perusahaan sehingga perkembangan industri konstruksi di Jawa Tengah khususnya dapat disimpulkan mengalami penurunan yang signifikan bahwa dari tahun ke tahun mengalami penurunan jumlahnya, dapat dilihat pada tabel 01 dibawah.

Tabel perkembangan jumlah perusahaan kontraktor dr tahun 2010 s.d. tahun 2011.

Gol.	Thn. 2010 Perus.	Thn. 2011 Perus.	Jmlh Perus.
Kecil	6.407	3.989	10396
Sedang	472	279	751
Besar	58	31	89
Jmlah	6.937	4.229	11236

Kementrian Pekerjaan Umum thn. 2011

Dalam menjalankan usaha industri jasa konstruksi dan sekaligus agar roda usahanya bergerak produktif serta untuk menghasilkan karya yang bermutu, jelas tidak cukup hanya dengan bermodalkan keberanian, optimisme, ataupun kemauan untuk bekerja keras saja, tetapi harus mempunyai pendidikan dan kemampuan yang memadai. Untuk dapat masuk kedalam dunia industri konstruksi tidak bisa hanya dengan sikap coba-coba atau untung-untungan saja. Tetapi harus disadari sepenuhnya bahwa yang digeluti adalah suatu usaha profesi mengandung banyak risiko yang harus dihadapi dengan penuh perhitungan serta memerlukan pengertian dan pengetahuan yang cukup akan beberapa hal pokok seperti berikut : (Dipohusodo 1. 1996).

Keadaan tersebut menyebabkan persaingan untuk mendapatkan pekerjaan khususnya proyek-proyek pemerintah sangat ketat, untuk satu proyek pemerintah pada kondisi tertentu akan diperebutkan puluhan bahkan ratusan perusahaan jasa konstruksi. Hal ini menjadi dorongan bagi perusahaan penyedia barang / jasa untuk mengetahui :

(a) yang harus mendapat perhatian yang lebih sehingga penyedia barang / jasa dapat memenangkan pelelangan.

(b). Langkah-langkah apa yang seharusnya dilakukan / dipakai oleh perusahaan penyedia barang / jasa dalam mengikuti pelelangan sehingga dapat memenangkan suatu pelelangan.

2. Metodologi Penelitian.

Secara umum, penelitian dilakukan dengan beberapa langkah sebagai berikut :

- a. Menguraikan masalah *Analytical Hierarchy Proses (AHP)* dan menjelaskan landasan aksiomatik, tahapan-tahapan dalam pengambilan keputusan dan prinsip-prinsip dasar *Analytical Hierarchy Proses (AHP)*
- b. Menjelaskan analisis sensitivitas pada *Analytical Hierarchy Proses (AHP)* dan pengaruhnya terhadap urutan prioritas
- c. Menyelesaikan contoh permasalahan pengambilan keputusan *Analytical Hierarchy Proses (AHP)* dan melakukan analisis sensitivitas pada keputusan sementara,
- d. Menarik kesimpulan dari hasil penelitian

Dalam usaha memperoleh dan melengkapi data yang diperlukan, peneliti dalam hal ini menggunakan beberapa teknik dalam pengumpulan data. Adapun teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah sebagai berikut :

- a. Metode Survei / Observasi (*field research*)
Metode ini merupakan cara pengumpulan data secara langsung ke lapangan dengan melihat objek penelitian dari sejumlah individu dalam jangka waktu yang bersamaan.
- b. Metode Wawancara (*Interview*)
Metode ini dilakukan dengan melakukan proses tanya jawab, dengan beberapa narasumber dilokasi dimana obyek penelitian dilakukan.
- c. Metode Dokumentasi (*library research*)
Metode ini digunakan untuk mendapatkan data skunder yaitu dengan melihat buku-buku, jurnal di internet dan sumber-sumber lainnya untuk dijadikan literatur – literatur yang bersifat teoritis maupun berupa data-data yang relevan yang mendukung proses analisis ini.

Dalam penyusunan hierarki strategi pemenang lelang, kita ketahui bahwa dalam pembuatan suatu dokumen penawaran terdapat tiga komponen utama antara lain usulan biaya, syarat administrasi, dan

usulan teknis (ustek). Ketiga komponen tersebut masing-masing dipengaruhi oleh subkomponen antara lain, untuk usulan biaya dipengaruhi oleh subkomponen biaya bahan, biaya upah, biaya alat, biaya bunga, dan keuntungan (profit). Untuk komponen syarat administrasi dipengaruhi oleh kelengkapan administrasi, urutan kelengkapan, dan keakuratan data administrasi. Sedangkan untuk komponen usulan teknis dipengaruhi teknis pelaksanaan, peralatan yang dipakai, dan ketrampilan tenaga kerja. Seperti dapat dilihat pada gambar berikut.

3. Hasil dan Pembahasan.

3.1. Pengumpulan Data

Proses pengumpulan data dilakukan kepada 36 responden dengan cara melakukan wawancara langsung kepada para responden dengan memberikan pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan proses pembuatan penawaran yang telah dituangkan kedalam tabel kuesioner yang kemudian dibuat suatu bobot variabel yang antara lain berisi variabel-variabel yang mempengaruhi suatu penawaran dan syarat lainnya seperti: usulan biaya, syarat administrasi dan usulan teknis, dapat kita sajikan seperti pada lampiran.

3.2. Pembahasan

Dari hasil pengolahan data, dapat disimpulkan bahwa untuk memenangkan pelelangan khususnya pada proyek-proyek pemerintah daerah kota Semarang dan sekitarnya dimana pemenangan pelelangan dipengaruhi oleh 3 (tiga) yaitu.

a. Nilai penawaran (usulan biaya) sebesar 58,02 %, merupakan nilai persentasi yang cukup besar, nilai penawaran ini dipengaruhi pula oleh sub antara lain: biaya bahan sebesar 41,14 % , biaya upah 42,13 %, biaya alat 9,0 % dan profit sebesar 7,8 % terhadap nilai penawaran itu sendiri. Dilihat dari penawaran yang cukup besar 58,02 % persentase tersebut merupakan bobot perhatian penyedia jasa dalam menentukan penawaran dalam hal ini

usulan biaya. Nilai penawaran / usulan biaya merupakan peluang terbesar bagi penyedia jasa konstruksi dalam memenangkan pelelangan sehingga penyedia jasa konstruksi dalam menentukan usulan biaya / nilai penawaran harus mendapat perhatian yang lebih, baik terhadap penentuan biaya bahan, biaya upah maupun biaya peralatan.

- b. Komponen usulan teknis (teknis pelaksanaan) adalah proposal yang dibuat oleh penyedia jasa dalam melaksanakan pekerjaan dari awal pekerjaan dimulai, selama pelaksanaan sampai akhir pekerjaan selesai, mempunyai peluang untuk memenangkan pelelangan sebesar 10,23 %, yang dipengaruhi oleh subkomponen antara lain : teknis pelaksanaan pekerjaan sebesar 43,71%, komponen kualitas tenaga kerja sebesar 11,96 %, dan komponen peralatan yang digunakan sebesar 44,33 %, persentase ini terhadap komponen usulan teknis itu sendiri. Komponen usulan teknis mempunyai nilai yang paling kecil (10,23 %). Dilihat dari komponen usulan teknis mempunyai persentase yang paling kecil 10,23 % merupakan peluang yang paling kecil bagi penyedia jasa konstruksi dalam memenangkan pelelangan dibanding komponen usulan biaya dan syarat administrasi, meskipun demikian penyedia jasa konstruksi dalam membuat usulan teknis harus mendapat perhatian yang serius jangan sampai penawaran menjadi tidak memenuhi syarat diakibatkan oleh usulan teknis yang tidak menunjukkan keahlian perusahaan yang dapat mengakibatkan tidak sahnya penawaran.
- c. Komponen syarat administrasi mempunyai peluang untuk memenangkan pelelangan sebesar 31,75 %, yang dipengaruhi oleh subkomponen sebagai berikut: kelengkapan administrasi sebesar 61,46%, urutan kelengkapan sebesar 11,37%, dan keakuratan data sebesar 27,17%

persentase ini terhadap komponen administrasi itu sendiri. Dilihat dari komponen administrasi mempunyai persentase yang cukup besar 31,75 % bagi penyedia jasa konstruksi untuk memenangkan pelelangan dibanding komponen usulan teknis, sehingga dalam pembuatan syarat administrasi harus mendapat perhatian yang serius, jangan sampai suatu penawaran menjadikan tidak sah hanya karena persyaratan administrasi.

4. Analisis

Analisis data dilakukan dengan metoda *Analytical Hierarchy Process (AHP)* dari hasil koesioner dimasukan kedalam program *matrik resiprok* sebagai berikut:

Matrik resiprok berpasangan kriteria pemenang lelang

Pemenang lelang	Nilai penw.	Usulan teknis	Syarat adm
Nilai penawaran	1.00	5.12	2.04
Usulan teknis	0.20	1.00	0.29
Syarat administrasi	0.49	3.47	1.00
Sum	1.69	9.59	3.33

Normalized matrik				Sum normal	Prio vector
Nilai penawrn	0.59	0.53	0.61	1.741	58.%
Usulan teknis	0.12	0.10	0.09	0.307	10.%
Syarat adm.	0.29	0.36	0.30	0.953	32%
Sum	1.00	1.00	1.00	3.000	100%
		n =	3		
		lambda max	3.015		

5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process (AHP)* maka dapat ditarik kesimpulan bahwa untuk memenangkan pelelangan 100%, dapat dipengaruhi oleh 3 faktor dengan persentase masing-masing sebagai berikut: Faktor usulan biaya (nilai penawaran) mempunyai peluang menjadi pemenang lelang sebesar 58,02% (lima

puluh delapan koma kosong dua persen). Faktor administrasi mempunyai peluang untuk memenangkan pelelangan sebesar 31,75% (tiga puluh satu koma tujuh puluh lima persen). Faktor usulan teknis (ustek) mempunyai peluang untuk memenangkan pelelangan sebesar 10,23% (sepuluh koma dua puluh tiga persen). Sedangkan masing-masing faktor tersebut ditentukan pula oleh subfaktor yang mendukung / berpeluang untuk memenangkan pelelangan yang persentasinya sebagai berikut:

Untuk faktor usulan biaya (nilai penawaran) yang ditentukan oleh subfaktor antara lain: Biaya bahan sebesar 41,14% (empat puluh satu koma empat belas persen) terhadap persentase usulan biaya / nilai penawaran. Biaya upah tenaga kerja sebesar 42,13 % (empat puluh dua koma tiga belas persen) terhadap persentase usulan biaya / nilai penawaran. Biaya alat sebesar 9,0% (sembilan persen) terhadap persentase usulan biaya / nilai penawaran. Biaya profit / keuntungan sebesar 7,8 % (tujuh koma delapan persen) terhadap persentase usulan biaya / nilai penawaran. Untuk faktor administrasi (adm) yang dipengaruhi oleh subfaktor antara lain : Kelengkapan administrasi sebesar 61,46% (enam puluh satu koma empat puluh enam persen) terhadap persentase administrasi.

Urutan kelengkapan administrasi sebesar 11,37% (sebelas koma tiga puluh tujuh persen) terhadap persentase faktor administrasi.

Keakuratan data administrasi sebesar 27,17% (dua puluh tujuh koma tujuh belas persen) terhadap persentase faktor administrasi.

Untuk faktor usulan teknis (USTEK) yang ditentukan oleh subfaktor antara lain : Teknis pelaksanaan pekerjaan sebesar 43,71 % (empat puluh tiga koma tujuh puluh satu persen) terhadap persentase usulan teknis. Sumber daya manusia / keterampilan tenaga kerja (SDM) sebesar 11,96 %

(sebelas koma sembilan puluh enam persen) terhadap persentase usulan teknis. Peralatan yang dipergunakan sebesar 44,33 % (empat puluh empat koma tiga puluh tiga persen) terhadap persentase usulan teknis.

DAFTAR PUSTAKA

- David, R. Fred, Manajemen Strategi Konsep, edisi ke – 7, Jakarta PT. Pren Halindo 2002
- Ismiyati, Statistik dan aplikasinya Buku Ajar Magister Teknik Sipil Program Pascasarjana Universitas Diponegoro Semarang edisi pertama tahun 2003.
- Istimawan Dipohusodo, Manajemen Peoyek dan Konstruksi jilid 1 tahun 1996.
- Istimawan Dipohusodo, Manajemen Peoyek dan Konstruksi jilid 2 tahun 1996.
- Masri Singarimbun. Sofian Effendi , Metode Penelitian Survay, PT Pustaka LP#ES Indonesia Jakarta 2000.
- Peraturan Presiden nomor 8 tentang Pedoman Pelaksanaan Pengadaan Barang dan Jasa 2008.
- Proseding, Seminar Nasional “ The 5 tahun. Indonesia Symposium On Analytic Hierarchy Proses (insahp5)” Teknik Industri Universitas Diponegoro.2008.
- Supriharyono, Intisari Materi Kuliah Metodologi Penelitian Magister Teknik Sipil Program Pascasarjana Universitas Diponegoro Semarang 2008.
- Suripin, Metodologi Penelitian Buku Ajar Magister Teknik Sipil Program Pascasarjana Universitas Diponegoro Semarang tahun 2008.
- Sutrisno Hadi, Metodologi Researg 3 Penerbit Andi Offset Yogyakarta 1990.
- Thomas L. Saaty Pengambilan Keputusan “ Proses Hierarki Analitik Untuk Pengambilan Keputusan dalam Strategi yang Kompleks. 1993.

Wulfram I. Ervianto, Manajemen Proyek Konstruksi, Penerbit Andi Offset Yogyakarta 2002.

Wulfram I. Ervianto, Teory - Aplikasi Manajemen Proyek Konstruksi, Penerbit Andi Offset Yogyakarta 2004.