

Strategi Penawaran Jasa Konstruksi Dalam Proses Estimasi Untuk Meningkatkan Kinerja Lelang Berbasis Risiko = Bidding Strategy In The Estimation Process To Improve Bidding Performance Based On Risk

Cansilia Dwi Ervianti, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20491234&lokasi=lokal>

Abstrak

Menurut Badan Pusat Statistik Indonesia (BPS) dalam sepuluh tahun terakhir (2007-2017) jumlah perusahaan konstruksi relatif meningkat setiap tahun rata-rata 7,82%, kondisi ini mengakibatkan peningkatan daya saing konstruksi perusahaan dalam memenangkan lelang. Kegiatan estimasi yang tepat diharapkan dalam proses lelang untuk memenangkan lelang pada harga yang kompetitif. Sulit bagi kontraktor untuk menentukan harga penawaran karena adanya risiko yang mempengaruhi penentuan harga proyek. Karena itu, strategi penawaran perlu dikembangkan dengan mengidentifikasi hal yang perlu dipertimbangkan dari tahap lelang berbasis risiko. Dalam studi ini, kami mengidentifikasi kegiatan dan output dari setiap proses pada tahap lelang yang perlu dipertimbangkan dalam proses estimasi dan menganalisis risiko yang mungkin timbul dalam setiap proses tender. Data diperoleh melalui studi literatur dan kuesioner, kemudian diolah dengan analisa regresi dan analisa risiko. Hasil dari penelitian ini tahapan menerima informasi tender, keputusan keikutsertaan tender, penentuan tim tender, mengambil dan mempelajari dokumen lelang, mengikuti penjelasan lelang, peninjauan lapangan, penentuan jadwal pelaksanaan, penentuan metode kerja, kebutuhan jaminan penawaran, perhitungan harga penawaran hingga kelengkapan dokumen administrasi dan teknis berpengaruh terhadap kinerja lelang. Dengan 5 variabel berisiko tinggi yaitu data BQ tidak lengkap, kemungkinan kontraktor atau penyedia jasa akan mengalami kerugian, perhitungan volume tidak akurat, dan kurangnya informasi mengenai tender yang akan datang.

Kata kunci: Strategi Penawaran; Penawaran yang kompetitif; Kinerja lelang; Proses estimasi

According to the Indonesian Central Bureau of Statistics (BPS) in the last ten years (2007-2017) the number of construction companies has increased by an average of 7.82% every year, this condition has resulted in an increase in the company's construction competitiveness in winning the auction. Appropriate estimation activities are expected in the auction process to win the auction at competitive prices. It is difficult for contractors to determine the bid price because of the risks that affect project pricing. Therefore, the bidding strategy needs to be developed by identifying things to consider from the risk-based auction stage. In this study, we identify the activities and outputs of each process at the auction stage that need to be considered in the estimation process and analyze the risks that may arise in each tender process. Data obtained through literature study and questionnaire, then processed with regression and risk analysis. The results of this study are stages of receiving tender information, tender participation decisions, determination of tender teams, taking and studying auction documents, following auction explanations, field review, determination of implementation schedule, work method determination, bid guarantee requirements, bid price calculation to administrative documents and technical effect on auction performance. With 5 high risk variables, namely BQ data is incomplete, it is likely that the contractor or service provider will experience losses, inaccurate volume calculations, and lack of information regarding upcoming tenders.

Keywords: Bidding Strategy;

Competitive Bidding; Auction Performance; Estimation Process