

ABSTRAK

Di dunia jasa konstruksi diketahui bahwa dalam setiap tender atau pelelangan selalu terjadi persaingan yang sangat ketat di antara beberapa perusahaan jasa konstruksi. Mereka saling berlomba-lomba untuk memenangkan pelelangan dengan strateginya masing-masing. Tentu saja untuk memenangkan pelelangan itu setiap jasa konstruksi yaitu PT. Putra Daya Perkasa dari Batang, Jawa Tengah, mempunyai rencana dan strategi sendiri dalam mengajukan penawaran-penawaran pelelangan.

Selanjutnya data-data yang didapat dianalisis untuk mencari besarnya nilai *mark-up*, Nilai Harapan Optimal (NHO), dan probabilitas. Setelah nilai-nilai tersebut diketahui, maka dapat dibuat grafik untuk memperjelas dan mengetahui hubungan yang terjadi di antara nilai-nilai *mark-up*, NHO dan harga penawaran.

Dari 15 contoh tender serta dari data-data lain yang didapat dari PT. Putra Daya Perkasa seperti *owner estimate*(OE) masing-masing proyek dan juga data nilai yang sedang dikerjakan sekarang (NPSK) akan dianalisis dengan menggunakan rumus umum statistik .

Setelah dianalisis diperoleh hasil yakni PT PDP menggunakan strategi nilai *mark-up* yang diterapkan antara 14,80% - 16,87%. Selain itu diketahui Nilai Harapan Optimal yang mereka terapkan yaitu antara 9,01% - 10,12%. Sedangkan probabilitasnya adalah 0,400 & 0,600. Dan nilai yang diterapkan oleh para rekanan adalah antara ; untuk *mark-up* ; 14,82-17,28. untuk nilai NHO nya adalah ; 9,02-10,37 dan nilai probabilitasnya adalah ; 0,400 & 0,600 kemudian dapat diketahui juga hubungan antara *mark-up*, NHO, HP. Untuk *mark-up* dan NHO, hubungan yang didapat, semakin tinggi nilai NHO nya maka semakin tinggi nilai *mark-up* nya. Untuk *mark-up* dan HP, semakin tinggi nilai HP nya maka belum tentu semakin tinggi nilai *mark-up* nya, begitu juga sebaliknya. Untuk NHO dan HP hubungan yang didapat semakin tinggi nilai HP nya maka belum tentu semakin tinggi pula nilai NHO nya, begitu pula sebaliknya.