

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1. Kesimpulan

Dari uraian-uraian di depan, diperoleh beberapa kesimpulan, yaitu antara lain :

1. Dari pembahasan yang dilakukan terhadap perusahaan jasa konstruksi, strategi dalam memenangkan penawaran pada proyek-proyek di Jawa

Tengah, dapat disimpulkan :

- a). Nilai harapan optimal : 9,01% – 10,12%
  - b). *Mark-Up* : 14,80% - 16,87%
  - c). Probabilitas : 0,400 dan 0,600;
2. Nilai yang didapatkan oleh para rekanan yang lain adalah ;
    - a). Nilai harapan optimal (NHO) rata-rata : 9,02% – 10,37%
    - b). *Mark-up* rata-rata : 14,82% - 17,28%
    - c). Probabilitas : 0,400 dan 0,600;
  3. Hubungan yang terjadi antara ke-3 variabel tersebut adalah ;
    - a) Antara *Mark-up* dan NHO (Nilai harapan optimal) dari uji regresi yang dilakukan ternyata ternyata terjadi hubungan yang signifikan. Semakin besar nilai *Mark-up*nya maka semakin tinggi pula nilai harapan optimalnya.

- b) Antara *Mark-up* dan Harga Penawaran, tidak terjadi hubungan yang signifikan dari kedua variabel tersebut. Dari sini dilihat bahwa semakin besar harga penawaran maka belum tentu semakin besar pula mark-upnya, begitu pula sebaliknya.
- c) Antara NHO dengan Harga Penawaran, terjadi hubungan yang tidak signifikan. Semakin tinggi harga penawaran yang diajukan belum tentu mengakibatkan Nilai Harapan Optimalnya akan semakin tinggi, begitu pula sebaliknya.
4. Karena nilai-nilai yang didapatkan oleh PT PDP maupun para kompetitor sangat ketat, maka nilai yang digunakan oleh PT PDP tersebut tidak bisa mutlak untuk dijadikan pegangan dalam tender berikutnya.

## 6.2. Saran

Dari analisa yang telah dilakukan dan kesimpulan yang diperoleh, maka ada beberapa saran yang perlu diperhatikan, yaitu :

1. Setiap kontraktor yang akan mengikuti suatu pelelangan/penawaran, sebaiknya menerapkan strategi penawaran.
2. Untuk proyek-proyek, kelas yang sejenis, kontraktor mempunyai model penawaran sendiri.
3. Setiap tahun, sebaiknya model penawaran yang sudah ada diperbaharui lagi untuk mengetahui trend yang berlaku.
4. Untuk membuat model yang diperlukan beberapa informasi, antara lain harga penawaran yang lalu, *owner estimate*, dan nilai proyek yang

sedang dikerjakan. Diusahakan dalam mengestimasi NSPK lebih teliti, guna memperoleh hasil yang paling baik.

5. Dalam perhitungan-perhitungan secara keseluruhan sebaiknya menggunakan lebih dari empat angka dibelakang koma, untuk mendapatkan hasil yang lebih akurat.

