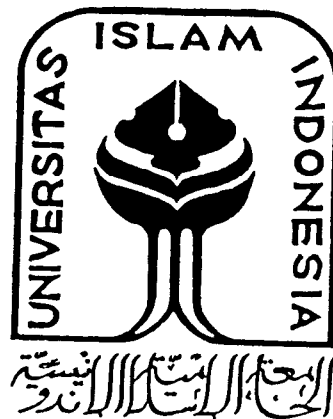


PEPUSTAKAAN FTSP UII	
HADIAH/BELE 3 JUL 2001 19/9/08	
TGL. TERIMA :	
NO. JUDUL :	
NO. INV. :	529/TA/UTS
NO. INDUK :	02000 3343001

TUGAS AKHIR

**STRATEGI PERUSAHAAN JASA KONSTRUKSI KUALIFIKASI C
DALAM MENGHADAPI KENAIKAN HARGA MATERIAL
PADA PROYEK IRIGASI JAWA TIMUR**

(STUDI KASUS BAGIAN PROYEK IRIGASI WILAYAH MADIUN (08))



TA
602-404
40
S
01

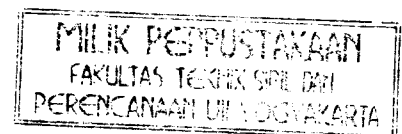
Disusun Oleh :

R. NOOR HIDAYAT

95 310 013

M. CHANDRA KURNIAWAN

96 310 060



**JURUSAN TEKNIK SIPIL
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2001

TUGAS AKHIR

**STRATEGI PERUSAHAAN JASA KONSTRUKSI KUALIFIKASI C
DALAM MENGHADAPI KENAIKAN HARGA MATERIAL
PADA PROYEK IRIGASI JAWA TIMUR**

(STUDI KASUS BAGIAN PROYEK IRIGASI WILAYAH MADIUN (08))


Nama : R. NOOR HIDAYAT
No.Mhs : 95 310 013

Nama : M. CHANDRA KURNIAWAN
No.Mhs : 96 310 060

Telah diperiksa dan disetujui oleh :

Dr. Ir. Edy Purwanto, CES, DEA.
Dosen Pembimbing I

Ir. Albani Musyafa
Dosen Pembimbing II


Tanggal: 22 Mei 2001
Tanggal : 22 - Mei - 2001

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrohim

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Dengan memanjatkan puji syukur atas kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan.

Tugas Akhir ini merupakan salah satu prasyarat yang harus dipenuhi mahasiswa dalam memperoleh derajat kesarjanaan dalam bidang ilmu Teknik Sipil Dan Perencanaan, Universtas Islam Indonesia.

Selama penyelesaian Tugas Akhir yang berjudul “Strategi Perusahaan Jasa Konstruksi Untuk Mengatasi Kenaikan Harga Material Pada Proyek Irigasi Jawa Timur (Bagian Proyek Irigasi Wilayah Madiun (08))” tentunya banyak pihak yang telah membantu. Pada kesempatan ini diucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Ir. Widodo MSCE, PhD, selaku Dekan Fakultas Teknik Sipil Dan Perencanaan, Universitas Islam Indonesia.
2. Ir. Tadjuddin BMA, MS, selaku Ketua Jurusan Teknik Sipil, Fakultas Teknik Sipil Dan Perencanaan, Universitas Islam Indonesia.
3. Dr. Ir. Edy Purwanto CES, DEA, selaku pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan dorongan dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
4. Ir. Albani Musyafa, selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan dorongan dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

5. BPC Gapensi Magetan dan BPC Gapensi Madiun, terima kasih atas saran dan bantuannya.
6. Ir. SUNOKO, CES, Pimpro Proyek Irigasi Jawa Timur Bagian Proyek Wilayah 08, terima kasih sebanyak-banyaknya.
7. Karyawan Departemen Permukiman Dan Pengembangan Wilayah Direktorat Jenderal Pengembangan Perdesaan Proyek Irigasi Jawa Timur Bagian Proyek Wilayah 08, terima kasih atas informasi dan datanya.
8. Para Pimpinan Perusahaan Jasa Konstruksi yang ada di Magetan dan Madiun yang telah memberikan pendapatnya pada kuisisioner dan meluang waktu untuk berdialog, semoga banyak proyek yang didapat.
9. Yang tercinta dan yang kami hormati, ayah, ibu, kakak dan adik-adik serta handai taulan yang telah memberikan dorongan moril maupun materiil pada penyusunan Tugas Akhir ini.
10. Yang tersayang isteriku tercinta Shantie (Mamat), dan teman baik buatku Shantie (Dayat) terima kasih atas kebaikannya.
11. Teman-teman Sawit Sari A-10, Pak Aris yang lucu, Wisnu, Kusno, Leo, Andre dan Mas Warno serta Mbak Warni yang menyediakan air panas, terima kasih semuanya.
12. Teman-teman, Ook, Totok, Mama Ook, Bagong, Panjul, Usman, Andri Kotak, Budi, Wiwit, Fan-Fan, Irvan Kunciir terima kasih semuanya.
13. Semua pihak yang penulis tidak dapat sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

Kami sadari bahwa penyusunan Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan dan jauh dari sempurna. Kritik dan saran sangat kami butuhkan demi kesempurnaan Tugas Akhir ini.

Akhirnya kami harapkan hasil yang disajikan dalam Tugas Akhir ini dapat membawa manfaat bagi pembaca, dan khususnya bagi diri penyusun.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 2001

Penyusun

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	vi
Daftar Tabel	xi
Daftar Lampiran	xviii
Daftar Gambar	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
I.1. Latar Belakang Masalah	1
I.2. Pokok Permasalahan	5
I.3. Tujuan	5
I.4. Manfaat	5
I.5. Batasan Masalah	5
I.6. Metodologi Penelitian	6
I.6.1. Bentuk Penelitian	6
I.6.2. Daerah Penelitian	7
I.6.3. Subyek Penelitian	7
I.6.4. Obyek Penelitian	7
I.6.5. Responden/Sumber Data	7
I.6.6. Metode Pengambilan Sampling	8
I.6.7. Metode Pengumpulan Data	8

I.6.8. Metode Analisis Data	9
I.6.9. Flowchart Penelitian	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	11
II.1. Strategi	11
II.2. Manajemen	11
II.3. Manajemen konstruksi	11
II.4. Manajemen Proyek	12
II.5. Penelitian Budi Mulyono	12
BAB III LANDASAN TEORI	13
III.1. Manajemen Konstruksi	13
III.1.1. Fungsi Manajemen Konstruksi	13
III.1.2. Fungsi Manajemen Konstruksi Pada Setiap Tahap Proyek	13
III.2. Manajemen Proyek	16
III.3. Perusahaan	19
III.3.1. Perusahaan Konstruksi	20
III.3.2. Kualifikasi Jasa Konstruksi/Kontraktor	21
III.3.3. Klasifikasi Jasa Konstruksi	22
III.4. Strategi Perusahaan Jasa Konstruksi	23
III.5. Kontrak	24
III.5.1. Sistem Kontrak	25
III.6. Change Order	27
III.6.1. Proses Change Order	28

III.7. Klaim	29
III.7.1. Menurut Imam Soeharto	29
III.7.1.1. Penyebab Timbulnya Klaim	30
III.7.1.2. Proses Menangani Klaim	31
III.7.2. Menurut Istimawan Dipohusodo	32
III.8. Perubahan Kegiatan Pekerjaan	34
III.8.1. Menurut Istimawan Dipohusodo	34
III.8.2. Menurut Keppres No.18 Th. 2000	35
III.9. Perubahan Kontrak	37
III.10. Metode Analisis Data	38
BAB IV PELAKSANAAN HASIL PENELITIAN	40
IV.1. Pelaksanaan Penelitian	40
IV.2. Hasil Penelitian	41
IV.2.1. Demografi Perusahaan	41
IV.2.2. Langkah Strategi	41
BAB V ANALISIS	48
V.1. Umum	48
V.2. Demografi	49
V.3. Langkah Strategi	52
V.3.1. Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2	52
V.3.2. Langkah Strategi Perusahaan	
Kualifikasi C1	54
V.3.3. Langkah Strategi Perusahaan	

Kualifikasi C2	55
V.4. Langkah Strategi Menurut Umur Perusahaan	57
V.4.1. Langkah Strategi Menurut Umur	
Perusahaan C1 dan C2	57
V.4.2. Langkah Strategi Menurut Umur	
Perusahaan Kualifikasi C1	61
V.4.3. Langkah Strategi Menurut Umur	
Perusahaan Kualifikasi C2	66
V.5. Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Perusahaan	70
V.5.1. Langkah Strategi Menurut Jumlah	
Proyek Perusahaan C1 dan C2	70
V.5.2. Langkah Strategi Menurut Jumlah	
Proyek Perusahaan Kualifikasi C1	75
V.5.3. Langkah Strategi Menurut Jumlah	
Proyek Perusahaan Kualifikasi C2	79
V.6. Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Pengairan	84
V.6.1. Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek	
Pengairan Perusahaan C1 dan C2	84
V.6.2. Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek	
Pengairan Perusahaan Kualifikasi C1	87
V.6.3. Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek	
Pengairan Perusahaan Kualifikasi C2	90
V.7. Rekapitulasi Analisa Rangka Langkah Strategi	94

BAB VI PEMBAHASAN	97
VI.1. Demografi Perusahaan	97
VI.2. Langkah Strategi	98
VI.3. Langkah Strategi Perusahaan Jasa Konstruksi	99
VI.4. Langkah Strategi Menurut Umur Perusahaan	101
VI.4.1. Umur Perusahaan 0-10 Tahun	101
VI.4.2. Umur Perusahaan 10-20 Tahun	101
VI.4.3. Umur Perusahaan Lebih Dari 20 Tahun	102
VI.5. Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Perusahaan	103
VI.5.1 Perusahaan Yang Mengerjakan 3-4 Proyek	103
VI.5.2. Perusahaan Yang Mengerjakan 5-6 Proyek	105
VI.5.3. Perusahaan Yang Mengerjakan Lebih Dari 6 Proyek	106
VI.6. Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Pengairan	107
VI.6.1 Perusahaan Yang Mengerjakan 1-2 Proyek Pengairan	107
VI.6.2. Perusahaan Yang Mengerjakan 3-4 Proyek Pengairan	109
BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN	111
VII.1. Kesimpulan	111
VII.2. Saran	112

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1.	Jumlah Umur Perusahaan C1 dan C2	41
Tabel 4.1.1.	Jumlah Umur Perusahaan Kualifikasi C1	41
Tabel 4.1.2.	Jumlah Umur Perusahaan Kualifikasi C2	41
Tabel 4.2.	Jumlah Pegawai Tetap Dari Level Bawah Sampai Atas Perusahaan C1 dan C2	42
Tabel 4.2.1.	Jumlah Pegawai Tetap Dari Level Bawah Sampai Atas Perusahaan Kualifikasi C1	42
Tabel 4.2.2.	Jumlah Pegawai Tetap Dari Level Bawah Sampai Atas Perusahaan Kualifikasi C2	42
Tabel 4.3.	Bidang Proyek Yang Ditangani Perusahaan C1 dan C2	43
Tabel 4.3.1.	Bidang Proyek Yang Ditangani Perusahaan Kualifikasi C1	43
Tabel 4.3.2.	Bidang Proyek Yang Ditangani Perusahaan Kualifikasi Kualifikasi C2	43
Tabel 4.4.	Jumlah Proyek Yang Dikerjakan Perusahaan C1 dan C2 Dalam 3 Tahun Terakhir Untuk Semua Bidang	44
Tabel 4.4.1.	Jumlah Proyek Yang Dikerjakan Perusahaan Kualifikasi C1 Dalam 3 Tahun Terakhir Untuk Semua Bidang.....	44
Tabel 4.4.2.	Jumlah Proyek Yang Dikerjakan Perusahaan Kualifikasi C2 Dalam 3 Tahun Terakhir Untuk Semua Bidang.....	44
Tabel 4.5.	Jumlah Proyek Pengairan Yang Dikerjakan Perusahaan C1 dan C2 Dalam 3 Tahun Terakhir	45
Tabel 4.5.1.	Jumlah Proyek Pengairan Yang Dikerjakan Perusahaan Kualifikasi C1 Dalam 3 Tahun Terakhir.....	45
Tabel 4.5.2.	Jumlah Proyek Pengairan Yang Dikerjakan Perusahaan Kualifikasi C2 Dalam 3 Tahun Terakhir.....	45
Tabel 4.6.	Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2	46
Tabel 4.6.1.	Langkah Strategi Perusahaan Kualifikasi C1	46

Tabel 4.6.2. Langkah Strategi Perusahaan Kualifikasi C2	47
Tabel 5.1. Umur Perusahaan C1 dan C2	50
Tabel 5.2. Jumlah Pegawai Menurut Kualifikasi Perusahaan	50
Tabel 5.3. Bidang Proyek Yang Ditangani Oleh Perusahaan Jasa Konstruksi	51
Tabel 5.4. Jumlah Proyek Yang Dikerjakan Dalam 3 Tahun Terakhir Untuk Semua bidang	51
Tabel 5.5. Jumlah Proyek Pengairan Yang Dikerjakan Dalam 3 Tahun Terakhir Menurut Kualifikasi Perusahaan	52
Tabel 5.6. Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2	53
Tabel 5.7. Presentase Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2	53
Tabel 5.8. Rangkaing Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2	54
Tabel 5.9. Langkah Strategi Perusahaan Kualifikasi C1	54
Tabel 5.10. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Kualifikasi C1	55
Tabel 5.11. Rangkaing Langkah Strategi Perusahaan Kualifikasi C1	55
Tabel 5.12. Langkah Strategi Perusahaan Kualifikasi C2	56
Tabel 5.13. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Kualifikasi C2	56
Tabel 5.14. Rangkaing Langkah Strategi Perusahaan Kualifikasi C2	57
Tabel 5.15. Langkah Strategi Perusahaan Umur 0-10 Tahun	57
Tabel 5.16. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Umur 0-10	58
Tabel 5.17. Rangkaing Langkah Strategi Perusahaan Umur 0-10	58
Tabel 5.18. Langkah Strategi Perusahaan Umur 11-20 Tahun	59
Tabel 5.19. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Umur 11-20 Tahun	59
Tabel 5.20. Rangkaing Langkah Strategi Perusahaan Umur 11-20 Tahun	60
Tabel 5.21. Langkah Strategi Perusahaan Umur Lebih Dari 20 Tahun	60
Tabel 5.22. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Umur Lebih Dari 20 Tahun	61

Tabel 5.23. Rangking Langkah Strategi Perusahaan Umur Lebih Dari 20 Tahun	61
Tabel 5.24. Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C1 Umur 0-10 Tahun	62
Tabel 5.25. Persentase Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C1 Umur 0-10 Tahun	62
Tabel 5.26. Rangking Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C1 Umur 0-10 Tahun	63
Tabel 5.27. Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C1 Umur 11-20 Tahun	63
Tabel 5.28. Persentase Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C1 Umur 11-20 Tahun	64
Tabel 5.29. Rangking Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C1 Umur 11-20 Tahun	64
Tabel 5.30. Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C1 Umur Lebih Dari 20 Tahun	65
Tabel 5.31. Persentase Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C1 Umur Lebih Dari Tahun	65
Tabel 5.32. Rangking Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C1 Umur Lebih Dari Tahun	66
Tabel 5.33. Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C2 Umur 0-10 Tahun	66
Tabel 5.34. Persentase Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C2 Umur 0-10 Tahun	67
Tabel 5.35. Rangking Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C2 Umur 0-10 Tahun	67
Tabel 5.36. Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C2 Umur 11-20 Tahun	68
Tabel 5.37. Persentase Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C2 Umur 11-20 Tahun	68

Tabel 5.38. Rangking Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C2 Umur 11-20 Tahun	69
Tabel 5.39. Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C2 Umur Lebih Dari 20 Tahun	69
Tabel 5.40. Persentase Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C2 Umur Lebih Dari 20 Tahun	70
Tabel 5.41. Rangking Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C2 Umur Lebih Dari 20 Tahun	70
Tabel 5.42. Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk 3-4 Proyek	71
Tabel 5.43. Persentase Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk 3-4 Proyek	71
Tabel 5.44. Rangking Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk 3-4 Proyek	72
Tabel 5.45. Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk 5-6 Proyek	72
Tabel 5.46. Persentase Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk 5-6 Proyek	73
Tabel 5.47. Rangking Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk 5-6 Proyek	73
Tabel 5.48. Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk Lebih Dari 6 Proyek	73
Tabel 5.49. Persentase Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk Lebih Dari 6 Proyek	74
Tabel 5.50. Rangking Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk Lebih Dari 6 Proyek	74
Tabel 5.51. Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1 Untuk 3-4 Proyek	75
Tabel 5.52. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1 Untuk 3-4 Proyek	76
Tabel 5.53. Rangking Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1 Untuk 3-4 Proyek	76

Tabel 5.54.	Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1	
	Untuk 5-6 Proyek	77
Tabel 5.55.	Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1	
	Untuk 5-6 Proyek	77
Tabel 5.56.	Rangking Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1	
	Untuk 5-6 Proyek	78
Tabel 5.57.	Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1	
	Untuk Lebih Dari 6 Proyek	78
Tabel 5.58.	Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1	
	Untuk Lebih Dari 6 Proyek	79
Tabel 5.59.	Rangking Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1	
	Untuk Lebih Dari 6 Proyek	79
Tabel 5.60.	Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2	
	Untuk 3-4 Proyek	80
Tabel 5.61.	Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2	
	Untuk 3-4 Proyek	80
Tabel 5.62.	Rangking Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2	
	Untuk 3-4 Proyek	81
Tabel 5.63.	Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2	
	Untuk 5-6 Proyek	81
Tabel 5.64.	Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2	
	Untuk 5-6 Proyek	82
Tabel 5.65.	Rangking Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2	
	Untuk 5-6 Proyek	82
Tabel 5.66.	Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2	
	Untuk Lebih Dari 6 Proyek	83
Tabel 5.67.	Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2	
	Untuk Lebih Dari 6 Proyek	83
Tabel 5.68.	Rangking Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2	
	Untuk Lebih Dari 6 Proyek	84

Tabel 5.69.	Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2	
	Untuk 1-2 Proyek Pengairan	84
Tabel 5.70.	Persentase Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2	
	Untuk 1-2 Proyek Pengairan	85
Tabel 5.71.	Rangking Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2	
	Untuk 1-2 Proyek Pengairan	85
Tabel 5.72.	Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2	
	Untuk 3-4 Proyek Pengairan	86
Tabel 5.73.	Persentase Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2	
	Untuk 3-4 Proyek Pengairan	86
Tabel 5.74.	Rangking Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2	
	Untuk 3-4 Proyek Pengairan	87
Tabel 5.75.	Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1	
	Untuk 1-2 Proyek Pengairan	87
Tabel 5.76.	Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1	
	Untuk 1-2 Proyek Pengairan	88
Tabel 5.77.	Rangking Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1	
	Untuk 1-2 Proyek Pengairan	88
Tabel 5.78.	Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1	
	Untuk 3-4 Proyek Pengairan	89
Tabel 5.79.	Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1	
	Untuk 3-4 Proyek Pengairan	89
Tabel 5.80.	Rangking Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1	
	Untuk 3-4 Proyek Pengairan	90
Tabel 5.81.	Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2	
	Untuk 1-2 Proyek Pengairan	91
Tabel 5.82.	Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2	
	Untuk 1-2 Proyek Pengairan	91
Tabel 5.83.	Rangking Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2	
	Untuk 1-2 Proyek Pengairan	92

Tabel 5.84.	Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2	
	Untuk 3-4 Proyek Pengairan	92
Tabel 5.85.	Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2	
	Untuk 3-4 Proyek Pengairan	93
Tabel 5.86.	Rangking Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2	
	Untuk 3-4 Proyek Pengairan	93
Tabel 5.87.	Rekapitulasi Analisa Rangking Langkah Strategi	
	Menurut Jumlah Perusahaan	94
Tabel 5.88.	Rekapitulasi Analisa Rangking Langkah Strategi	
	Menurut Umur Perusahaan 0-10 tahun	94
Tabel 5.89.	Rekapitulasi Analisa Rangking Langkah Strategi	
	Menurut Umur Perusahaan 11-20 tahun	94
Tabel 5.90.	Rekapitulasi Analisa Rangking Langkah Strategi	
	Menurut Umur Perusahaan > 20 tahun	95
Tabel 5.91.	Rekapitulasi Analisa Rangking Langkah Strategi	
	Menurut Jumlah Proyek Untuk 3-4 Proyek	95
Tabel 5.92.	Rekapitulasi Analisa Rangking Langkah Strategi	
	Menurut Jumlah Proyek Untuk 5-6 Proyek	95
Tabel 5.93.	Rekapitulasi Analisa Rangking Langkah Strategi	
	Menurut Jumlah Proyek Untuk > 6 Proyek	96
Tabel 5.94.	Rekapitulasi Analisa Rangking Langkah Strategi	
	Menurut Jumlah Proyek Pengairan Untuk	
	1-2 Proyek Pengairan	96
Tabel 5.95.	Rekapitulasi Analisa Rangking Langkah Strategi	
	Menurut Jumlah Proyek Pengairan Untuk	
	3-4 Proyek Pengairan	96

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuisisioner Demografi Perusahaan.

Lampiran 2. Kuisisioner Langkah Strategi Perusahaan

Lampiran 3. Contoh Hasil Kuisisioner

Lampiran 4. Informasi Kenaikan Harga Semen

Lampiran 5. Daftar Perusahaan Jasa Konstruksi yang mengerjakan Proyek Irigasi Jawa Timur Bagian Proyek Wilayah 08, untuk tahun anggaran 1999 dan 2000.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Flow Chart Penelitian

INTISARI

Sekarang ini dengan kondisi perekonomian kita yang tidak menentu dan diambilnya kebijaksanaan pemerintah yang menaikkan tarif dasar listrik dan bahan bakar menyebabkan kenaikan harga material. Salah satu material yang sangat dipengaruhi oleh tarif dasar listrik dan bahan bakar adalah semen, sebab pabrik semen mengkonsumsi tenaga listrik dalam jumlah sangat besar sehingga mempengaruhi harga semen yang diproduksi. Selain semen, material yang mengalami kenaikan harga adalah pasir. Penelitian Tugas Akhir ini mengambil obyek tentang strategi yang diambil perusahaan jasa konstruksi di Kabupaten Madiun dan Kabupaten Magetan pada pelaksanaan Proyek Irigasi Jawa Timur Bagian Proyek Wilayah Madiun (08) yang mengalami kenaikan harga semen dan pasir. Dengan cara memberikan kuesioner kepada pimpinan perusahaan jasa konstruksi tentang demografi perusahaan dan langkah-langkah strategi yang diambil untuk mengatasi masalah tersebut, selanjutnya menganalisis langkah-langkah strategi yang diambil oleh pimpinan tersebut secara analisis deskriptif.

Penelitian ini menghasilkan langkah strategi yang diambil oleh perusahaan jasa konstruksi adalah melaksanakan pekerjaan tambah-kurang dengan herpersentase 93,3%, sedangkan menurut kualifikasi perusahaan adalah 89,9% untuk kualifikasi C1 dan 95,8% untuk kualifikasi C2. Ditinjau dari segi umur perusahaan, jumlah proyek yang didapat perusahaan dan jumlah proyek pengairan irigasi yang dikerjakannya, langkah strategi untuk melaksanakan pekerjaan tambah-kurang merupakan langkah strategi yang diambil untuk mengatasi masalah tersebut.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Indonesia sebagai salah satu negara berkembang, dewasa ini meningkatkan pembangunan nasional di segala bidang. Salah satu pembangunan nasional yang terus ditingkatkan adalah di sektor pertanian. Karena sektor pertanian memegang peranan yang penting, pembangunan di sektor ini terus di tingkatkan walaupun negara dalam keadaan krisis ekonomi.

Fasilitas pendukung pembangunan di sektor pertanian adalah pembuatan jaringan – jaringan irigasi yang mengairi lahan-lahan pertanian. Pembuatan jaringan irigasi ini diwujudkan dengan adanya proyek-proyek di bidang pengairan.

Proyek-proyek pengairan di Indonesia ditangani oleh Departemen Permukiman dan Pengembangan Wilayah yang dulu bernama Departemen Pekerjaan Umum Pengairan. Proyek dari Departemen Permukiman dan Pengembangan Wilayah ditenderkan kepada Perusahaan Jasa Konstruksi atau yang lebih umum dikenal sebagai kontraktor, yang mempunyai sub bidang pengairan.

Proyek-proyek Irigasi Jawa Timur yang ditangani Departemen Permukiman dan Pengembangan Wilayah Propinsi Jawa Timur dalam pelaksanaan proyek, ditenderkan kepada rekanan atau perusahaan jasa konstruksi untuk wilayah tersebut sesuai dengan klasifikasi dan kualifikasi yang sudah ditentukan. Untuk Proyek Irigasi Jawa Timur Bagian Proyek Irigasi Wilayah 08 yang meliputi Kabupaten Madiun dan

Kabupaten Magetan dalam pelaksanaan proyek hanya ditenderkan kepada perusahaan jasa konstruksi lokal saja khususnya yang berkualifikasi C1 dan C2, karena proyek-proyek di wilayah ini untuk tahun anggaran 1999/2000 dan tahun anggaran 2000 hanya menangani proyek yang nilainya sesuai dengan kualifikasi perusahaan jasa konstruksi kelas C1 dan C2.

Perusahaan Jasa Konstruksi yang ditunjuk sebagai pemenang tender pada Proyek Irigasi Jawa Timur Bagian Proyek Irigasi Wilayah 08, harus melaksanakan proyek yang dimenangkan sesuai dengan syarat-syarat yang sudah ditetapkan. Syarat-syarat tersebut tertuang dalam suatu perjanjian yang mengikat antara kedua belah pihak yang tertuang dalam kontrak pekerjaan.

Syarat-syarat yang harus dipenuhi perusahaan jasa konstruksi meliputi bidang administrasi dan non administrasi. Bidang administrasi mencakup pembuatan penawaran pekerjaan, laporan berkala tentang kemajuan fisik, pengurusan termyn maupun uang muka, dan administrasi keuangan perusahaan itu sendiri. Sedangkan bidang non administrasi mencakup bahan-bahan material, alat-alat pekerjaan, metode kerja, mobilisasi dan lain-lain yang dipakai pada pelaksanaan dilapangan.

Sekarang ini dengan kondisi perekonomian kita yang tidak menentu dan diambilnya kebijaksanaan pemerintah yang menaikkan tarif dasar listrik dan bahan bakar menyebabkan kenaikan harga material. Salah satu material yang sangat dipengaruhi oleh tarif dasar listrik dan bahan bakar adalah semen, sebab pabrik semen mengkonsumsi tenaga listrik dalam jumlah sangat besar sehingga mempengaruhi harga semen yang diproduksi. Selain semen, material yang mengalami kenaikan

harga adalah pasir. Kenaikan harga pasir lebih disebabkan oleh adanya pengambilan pasir yang terlalu jauh dari lokasi proyek, bahkan diluar wilayah proyek itu berada.

Kenaikan harga semen dan pasir tersebut akan berdampak dalam pelaksanaan proyek dilapangan, sebab semen dan pasir cukup memegang peranan penting pada Proyek Irigasi untuk pekerjaan pasangan maupun pekerjaan lainnya. Material semen dan pasir mempunyai kombinasi yang banyak pada pekerjaan tersebut. Untuk material semen yang mengalami kenaikan harga sekitar 20% sampai 25% dari harga penawaran dan kontrak yang sudah disepakati, secara otomatis akan mempengaruhi biaya pekerjaan yang dikerjakan, sedangkan untuk material pasir kenaikan harganya sekitar 30%. Misalnya saja pada Proyek Irigasi Jawa Timur Bagian Proyek Irigasi Wilayah 08 untuk Perbaikan Jaringan Irigasi DAM NITIKAN di Kabupaten Magetan yang dikerjakan oleh CV.TAMAN SARI, Magetan pada pekerjaan pasangan dimana volume untuk pekerjaan pasangan batu kali $847,87 \text{ m}^3$, yang kuantitasnya setiap m^3 membutuhkan 3,257 zak PC (PC 50 kg) dan $0,522 \text{ m}^3$ pasir, total kebutuhan semen sekitar 2762 zak dan 445 m^3 pasir. Sedangkan volume pekerjaan siaran $1558,23 \text{ m}^2$, yang kuantitasnya setiap m^3 membutuhkan 0,105 zak PC (PC 50 kg) dan $0,008 \text{ m}^3$ pasir, total kebutuhan semen sekitar 164 zak dan 13 m^3 pasir, dan volume pekerjaan plesteran 203.80 m^2 , yang kuantitasnya setiap m^3 membutuhkan 0,163 zak PC (PC 50 kg) dan $0,019 \text{ m}^3$ pasir, total kebutuhan semen sekitar 34 zak dan 4 m^3 pasir. Total kebutuhan semen pada pekerjaan pasangan sekitar 2960 zak PC dan 462 m^3 pasir dan harga tiap zak PC pada penawaran yang tertera dalam kontrak Rp.20.600,- per zak dan untuk pasir Rp. 25.100,-. Harga semen sewaktu pelaksanaan mengalami kenaikan sekitar 25% per zak (PC 50 kg) menjadi Rp.25.000,- sedangkan untuk pasir setiap m^3

menjadi Rp.32.500,- (naik sekitar 30%). Harga total kebutuhan semen untuk pekerjaan pasangan yang semula Rp.60.976.000,- menjadi Rp.74.000.000,- dan harga total kebutuhan pasir untuk pekerjaan pasangan yang semula Rp.11.596.200,- menjadi Rp.15.015.000,-.

Fakta di atas merupakan salah satu contoh yang terjadi di Proyek Irigasi Jawa Timur Bagian Proyek Wilayah 08 yang dalam pelaksanaannya mengalami kenaikan harga material semen dan pasir untuk pekerjaan pasangan, belum lagi untuk pekerjaan lainnya yang membutuhkan semen dan pasir. Oleh sebab itu bagi perusahaan jasa konstruksi yang melaksanakan proyek khususnya di bidang pengairan harus memiliki strategi dan cara untuk dapat menyelesaikan proyek yang telah dimenangkan agar dapat selesai sesuai dengan kontrak yang telah disepakati, walaupun dengan situasi yang menyulitkan akibat kenaikan harga material khususnya semen dan pasir.

Untuk itu peneliti ingin mengetahui bagaimana strategi yang diambil oleh perusahaan jasa konstruksi untuk mengalami masalah tersebut, sehingga proyek tetap dilaksanakan dan tetap berjalan walaupun terjadi kenaikan harga semen dan material. Berdasarkan uraian diatas maka peneliti mengambil judul “ ***Strategi Perusahaan Jasa Konstruksi Kualifikasi C Dalam Menghadapi Kenaikan Harga Material Pada Proyek Irigasi Jawa Timur (Studi Kasus Bagian Proyek Irigasi Wilayah Madiun (08)).*** “

1.2. Pokok Permasalahan

Pokok masalah dalam tugas akhir ini adalah bagaimana strategi yang diambil oleh perusahaan jasa konstruksi/kontraktor untuk mengatasi kenaikan harga semen dan pasir pada proyek yang dikerjakannya sehingga proyek dapat selesai.

1.3. Tujuan

Tujuan peneliti dalam tugas akhir adalah untuk menganalisis dan mengetahui strategi yang diambil oleh perusahaan jasa konstruksi/kontraktor untuk dapat menyelesaikan proyek walaupun terjadi kenaikan harga semen dan pasir.

1.4. Manfaat

Manfaat penelitian adalah dapat mengetahui permasalahan yang diteliti dan aplikasi penyelesaian masalah tersebut di lapangan, sedangkan bagi perusahaan jasa konstruksi/kontraktor klasifikasi C1 dan C2 sebagai masukan dalam mengatasi kenaikan harga semen terhadap Proyek Irigasi Jawa Timur Bagian Proyek Wilayah 08 yang meliputi Kabupaten Madiun dan Kabupaten Magetan.

1.5. Batasan Masalah

Pada tugas akhir ini peneliti mengambil batasan masalah sebagai berikut :

1. Lokasi proyek yang diambil di Wilayah 08 yang meliputi Kabupaten Madiun dan Kabupaten Magetan, Jawa Timur.

2. Proyek yang diambil adalah Proyek Irigasi Jawa Timur Bagian Proyek Wilayah 08 yang meliputi Kabupaten Madiun dan Kabupaten Magetan, tahun anggaran 1999/2000 dan tahun anggaran 2000.
3. Perusahaan Jasa Konstruksi yang diteliti berbentuk CV (Perseroan Komanditer) atau Kontraktor yang berkualifikasi C1 dan C2 yang mengerjakan Proyek Irigasi Jawa Timur Bagian Proyek Wilayah 08, yang meliputi Kabupaten Madiun dan Kabupaten Magetan, tahun anggaran 1999/2000 dan tahun anggaran 2000.
4. Sistem kontrak yang dipakai adalah Sistem kontrak harga satuan.
5. Material yang mengalami kenaikan harga adalah semen dan pasir.
6. Pekerjaan yang ditinjau adalah pekerjaan pemasangan.
7. Harga yang ditinjau adalah harga pekerjaan pemasangan pada bahan/material.
8. Kenaikan harga material terlepas dari situasi politik.

1.6. Metodologi Penelitian

1.6.1. Bentuk Penelitian

Bentuk penelitian pada tugas akhir ini adalah penelitian lapangan/penelitian survai yaitu penelitian yang mengambil sampel dari satu populasi dan menggunakan kuisisioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok. Pada umumnya yang merupakan unit analisis dalam penelitian survai adalah individu.

1.6.2. Daerah Penelitian

Untuk penyusunan dan pengumpulan data sehubungan dengan masalah yang dihadapi, penelitian diadakan dengan mengambil daerah penelitian. Daerah penelitian pada tugas akhir ini adalah Proyek Irigasi Wilayah Jawa Timur Bagian Proyek Irigasi Wilayah Madiun (08) yang meliputi Kabupaten Madiun dan Kabupaten Magetan.

1.6.3. Subyek Penelitian

Subyek penelitian di sini adalah Pimpinan Perusahaan Jasa Konstruksi yang berkualifikasi C1 & C2 di Kabupaten Madiun dan Kabupaten Magetan, yang mengerjakan Proyek Irigasi Jawa Timur Bagian Proyek Wilayah Madiun (08) tahun anggaran 1999/2000 dan tahun anggaran 2000.

1.6.4. Obyek Penelitian

Obyek penelitian adalah langkah strategi yang ditempuh perusahaan jasa konstruksi yang mengerjakan proyek irigasi dalam menghadapi kenaikan harga material, khususnya semen dan pasir.

1.6.5. Responden/Sumber Data

Responden pada tugas akhir ini adalah Pimpinan/Direktur Perusahaan Jasa Konstruksi yang berkualifikasi C1 & C2 yang mengerjakan proyek irigasi.

1.6.6. Metode Pengambilan Sampling

Metode sampling yang akan digunakan adalah "*purposive sampling*" yaitu sampling yang pengambilan elemen-elemennya yang dimasukkan dalam sampel dilakukan dengan tujuan khusus (tertentu). Populasi perusahaan jasa konstruksi yang berkualifikasi C1 & C2 di wilayah Kabupaten Madiun dan Magetan \pm 50 perusahaan jasa konstruksi. Pada penelitian ini peneliti hanya mengambil sampel perusahaan jasa konstruksi yang mengerjakan proyek irigasi tahun anggaran 1999/2000 dan tahun anggaran 2000 yaitu sebanyak 30 perusahaan jasa konstruksi (Keterangan dari Departemen Permukiman dan Pengembangan Wilayah Proyek Irigasi Jawa Timur Bagian Proyek Wilayah Madiun (08) dan Pimbagpro Proyek Irigasi Wilayah Madiun (08)), tetapi pada pelaksanaannya hanya 26 perusahaan jasa konstruksi yang mengembalikan kuesioner sedangkan perusahaan jasa konstruksi yang lain tidak bersedia menjadi responden.

1.6.7. Metode Pengumpulan Data

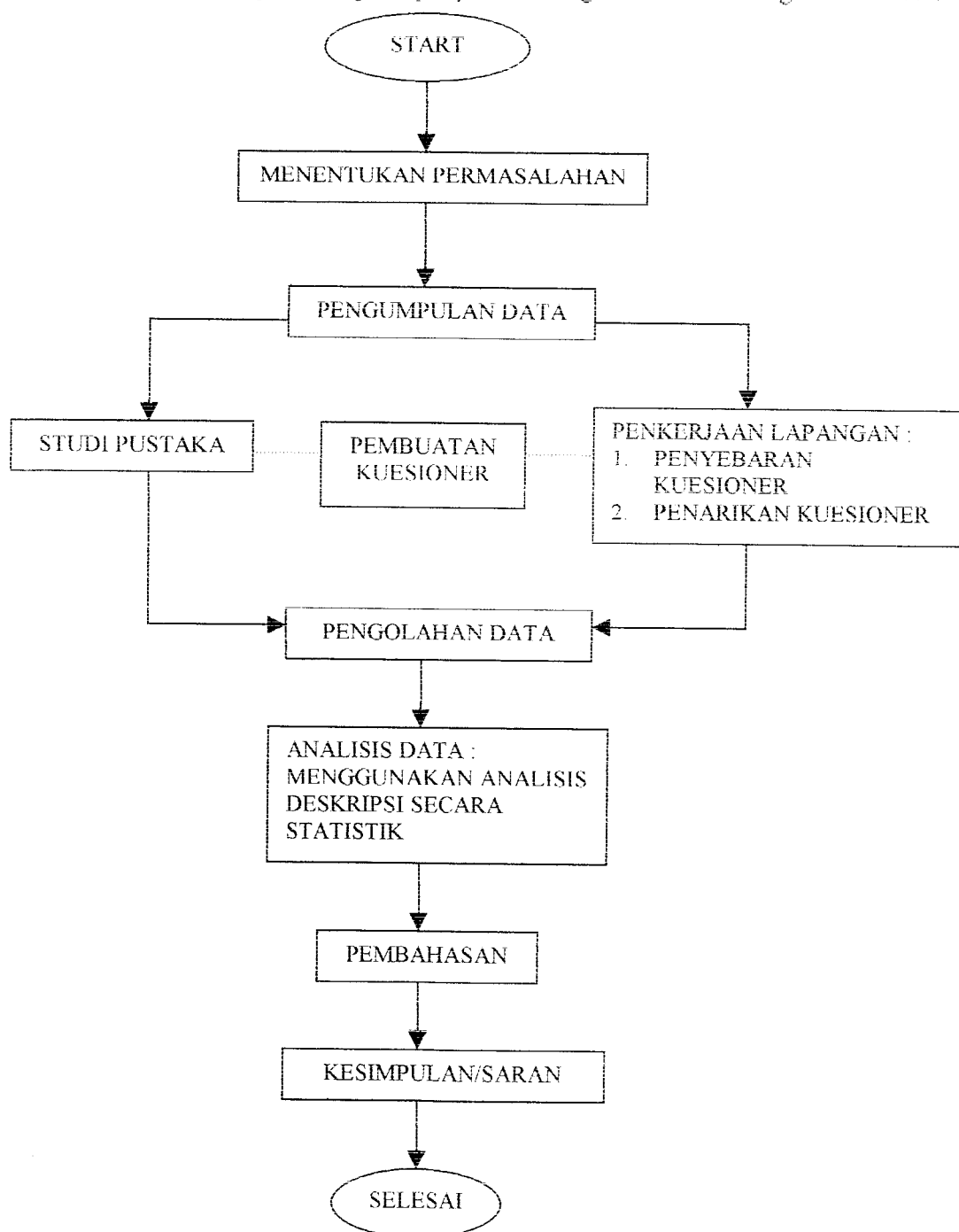
Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, yaitu data yang diperoleh dari jawaban responden (pimpinan) perusahaan jasa konstruksi yang mengerjakan proyek irigasi dimana dalam pelaksanaannya mengalami kenaikan harga material khususnya semen dan pasir. Cara pengumpulan data menggunakan kuesioner, dalam penelitian ini kuesioner dibagi menjadi 2 bagian. Bagian pertama berisi tentang demografi perusahaan dan bagian kedua berisi tentang langkah strategi.

1.6.8. Metode Analisis Data

Pada Tugas Akhir ini digunakan analisis deskripsi secara statistik. Pada pertanyaan masalah demografi untuk persentase (%) didapat dari hasil jumlah jawaban dibagi dengan jumlah total perusahaan, kemudian dirangking (RK) berdasarkan pada persentase terbesar. Pada pertanyaan langkah strategi, jawaban yang masuk akan dihitung berdasarkan nilai setiap jawaban. Untuk jawaban tidak penting (TP) akan dikalikan dengan 1, kurang penting (KP) akan dikalikan dengan 2, penting (P) akan dikalikan dengan 3, sangat penting (SP) akan dikalikan dengan 4 dan untuk jawaban sangat menentukan (SM) akan dikalikan dengan 5. Kemudian hasil perkalian tersebut dijumlahkan (Nt). Dari nilai total (Nt) tersebut untuk memepermudah perhitungan persentase dan perangkingan maka dibagi menjadi skala tiga, yaitu kurang penting (KP) merupakan penjumlahan nilai dari TP dan KP, penting (P) yang berasal dari nilai dari penting, dan sangat penting (SP) yang merupakan penjumlahan SP dan SM. Setelah dibagi menjadi skala tiga, dihitung persentasenya dan dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP).

1.6.9. Flow Chart Penelitian

Dalam penyusunan tugas akhir ini, peneliti menggunakan penelitian survai/lapangan. Langkah-langkah penyusunan tugas akhir ini sebagai berikut :



Gambar 1. Flow Chart Penelitian

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Strategi

Strategi adalah suatu tindakan yang dimiliki oleh suatu organisasi dalam suatu rencana untuk mencapai tujuan organisasi yang ditetapkan. (Robert N. Anthony dan Vijay Govindarajan, 1990).

2.2. Manajemen

Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. (James A.F. Stoner, 1982).

Manajemen adalah proses merencanakan, mengorganisir, memimpin, dan mengendalikan kegiatan anggota serta sumber daya yang lain untuk mencapai sasaran organisasi (perusahaan) yang telah ditentukan. (H. Koontz, 1982).

2.3. Manajemen Konstruksi

Manajemen konstruksi adalah suatu metoda/sistem atau proses pengelolaan proyek (konstruksi) pada seluruh tahap proyek yang meliputi perencanaan, perancangan, tender dan pelaksanaan secara terpadu, sistematis dan efisien untuk

mencapai tujuan dari proyek secara optimal. (Seminar Jurusan Teknik Sipil DIY, Modul Kuliah Manajemen Konstruksi).

2.4. Manajemen Proyek

Manajemen proyek adalah merencanakan, mengorganisir, memimpin, dan mengendalikan sumber daya perusahaan untuk mencapai sasaran jangka pendek yang telah ditentukan. (H. Kerzner, 1982).

2.5. Penelitian Budi Mulyono (1999)

Penelitian yang dilakukan Budi Mulyono, Universitas Atmajaya Yogyakarta 1999, dalam tugas akhirnya yang berjudul “Analisis Dampak Kenaikan Harga Material dan Kerugian Akibat Terhentinya Pekerjaan Pada Proyek Toko dan Kantor Marina Mangga Dua Jakarta”, yang bertujuan untuk menentukan strategi atas kenaikan harga material serta prosedur pengajuannya, menyimpulkan bahwa akibat kenaikan harga material pada proyek tersebut menjadikan biaya proyek meningkat dari rencana anggaran semula, dan terjadi pengajuan tuntutan/negoisasi atas kelebihan biaya konstruksi yang ditujukan kepada pemilik proyek. Dengan kenaikan harga semen dan besi yang merupakan bahan material pokok pada pembangunan proyek konstruksi, mengakibatkan terhentinya pekerjaan struktur beton bertulang, yang pada akhirnya menimbulkan keterlambatan pekerjaan konstruksi secara menyeluruh.

BAB III

LANDASAN TEORI

3.1. Manajemen Konstruksi

Manajemen konstruksi adalah suatu metoda/sistem atau proses pengelolaan proyek(konstruksi) pada seluruh tahap proyek yang meliputi perencanaan, perancangan, tender dan pelaksanaan secara terpadu, sistematika dan efisiensi untuk mencapai tujuan dari proyek secara optimal.

3.1.1. Fungsi Manajemen Konstruksi

Fungsi utama manajemen konstruksi adalah :

1. Melaksanakan berbagai metodologi manajemen secara optimal sesuai dengan tujuan dan kebutuhan proyek untuk waktu, mutu, dan biaya proyek.
2. Mewakili pemilik proyek sebagai tim profesional dalam batas lingkup manajemen konstruksi.

3.1.2. Fungsi Manajemen Konstruksi pada setiap tahap proyek adalah :

Secara rinci fungsi manajemen konstruksi pada setiap tahap proyek adalah :

1. Tahap perencanaan
2. Tahap perancangan
3. Tahap tender
4. Tahap pelaksanaan

Penjelasan fungsi manajemen pada setiap tahap proyek adalah :

1. Tahap Perencanaan

- a. Membantu pemilik proyek menyusun program berdasarkan kebutuhan dan kendala-kendala yang ada pada pemilik proyek.
- b. Membantu memilih unsur-unsur proyek yang akan terlibat sesuai dengan kualifikasi yang diperlukan proyek.
- c. Mengumpulkan, mempersiapkan dan menganalisis data-data yang diperlukan, yang meliputi aspek administrasi, teknis, biaya dan hukum.
- d. Membuat analisis biaya dari usulan sistem yang diajukan konsultan perencanaan dan mengadakan evaluasi secara menyeluruh.

2. Tahap Perancangan

a. Pra Rancangan

- 1). Mengatur jadwal disain sesuai jadwal proyek.
- 2). Memberikan input pada perancang tentang pengaturan paket-paket perancangan agar dimungkinkan pelaksanaan sistem fast track seoptimal mungkin.
- 3). Memberikan input pada perancang tentang situasi dan kondisi metoda pelaksanaan.

b. Pengembangan Disain

- 1). Membuat secara periodik jadwal proyek
- 2). Membuat estimasi biaya proyek dan mengevaluasi serta memperbaiki dan menyempurnakannya.

- 3). Memberikan alternatif-alternatif pemecahan dalam kaitannya dengan detail disain, pelaksanaan dan waktu.
- c. Final Disain dan Dokumen Pelaksanaan
- 1). Melakukan review terhadap gambar-gambar dan spesifikasi sebagai disain akhir dan bahan dokumen tender.
 - 2). Memeriksa tanggung jawab kontraktor terhadap keselamatan proyek, peralatan dan sarana penunjang agar tercakup dalam dokumen.
 - 3). Pengaturan jadwal pemeriksaan bahan dan alat yang membutuhkan waktu perencana lama, yang dikaitkan dengan jadwal persiapan dokumen dari perencana.
 - 4). Memberikan rekomendasi kepada pemilik proyek dan perencana mengenai kelengkapan dokumen kontrak.
3. Tahap Tender
- a. Menyusun metode pemilihan kontraktor
 - b. Menyiapkan kriteria prakualifikasi untuk peserta tender.
 - c. Mengundang minat kontraktor bersama pemilik proyek.
 - d. Melakukan penyaringan kontraktor bersama pemilik proyek.
 - e. Membantu pemilik proyek dalam pelaksanaan tender.
 - f. Menyusun kriteria evaluasi tender.
 - g. Mengevaluasi tender bersama pemilik proyek.
 - h. Mengadakan klasifikasi dan negoisasi dengan kontraktor.
 - i. Menyusun SPK dan kontrak kerja.

4. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap pelaksanaan, proyek dilaksanakan oleh kontraktor pelaksana yang ditunjuk sebagai pemenang tender. Pada tahapan ini harus ada pengendalian proyek, pengendalian biaya dan pengendalian waktu agar proyek berjalan lancar, tepat pada waktunya dan tidak terjadi pembengkakan biaya.

3.2. Manajemen Proyek

Manajemen proyek adalah merencanakan, mengorganisasikan, memimpin dan mengendalikan sumber daya yang dimiliki perusahaan untuk mencapai sasaran jangka pendek yang telah ditentukan.

Dari pengertian diatas, manajemen proyek mengandung hal-hal pokok sebagai berikut :

1. Menggunakan pengertian manajemen berdasarkan fungsinya, yaitu mengendalikan sumberdaya yang ada berupa manusia, dana dan material.
2. Kegiatan yang dikelola berjangka pendek, dengan sasaran yang telah digariskan secara spesifik. Hal ini memerlukan teknik dan metode pengolahan yang khusus, terutama aspek perencanaan dan pengendalian.
3. Memakai pendekatan sistem
4. Mempunyai hirarki (arus kegiatan) horizontal disamping hirarki vertikal.

Dalam menangani kegiatan proyek maka diperlukan teknik dan metoda yang spesifik, diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Merencana

Pada aspek perencanaan, manajemen proyek perlu didukung oleh suatu metode perencanaan yang dapat menyusun secara cermat urutan pelaksanaan kegiatan maupun sumberdaya bagi kegiatan-kegiatan tersebut agar proyek dapat diselesaikan dengan secepatnya dengan penggunaan sumber daya sehemat mungkin. Metode dan teknik yang dimaksud adalah :

- a. Analisis jaringan kerja seperti metode jalur kritis (CPM), teknik pengkajian dan telaah proyek (PERT), dan metode preceden diagram (PDM).
- b. Metode menyusun perkiraan biaya proyek, dilakukan dengan bertahap sesuai dengan keperluan dan informasi yang tersedia pada waktu yang bersangkutan.

2. Mengorganisir

Dibuat susunan organisasi yang mengacu terselenggaranya arus kegiatan horizontal maupun vertikal, dengan tujuan dicapainya penggunaan sumber daya secara optimal. Suatu catatan khusus mengenai arus horizontal yaitu dasar pemikiran ini dimaksudkan untuk memperlancar proses pelaksanaan pekerjaan yang sering kali melibatkan sejumlah organisasi peserta proyek di luar dan di dalam perusahaan. Yang dimaksud arus horizontal adalah pengelola proyek, dalam hal ini para manajer, tenaga ahli, pengawas dan lain-lain yang berhubungan dengan kegiatan pelaksanaan proyek yang dalam rangka melakukan tugasnya, membuka hubungan atau komunikasi satu dengan yang lain agar arus kegiatan mengalir secara horizontal. Arus kegiatan vertikal ini dapat merupakan individu atau kelompok, antara inti proyek

dengan departement fungsional di dalam organisasi perusahaan atupun dengan organisasi dan bagian organisasi di luar perusahaan.

3. Memimpin

Pemimpin tunggal dari kelompok dan bagian organisasi yang disertai tugas khusus/proyek. Jadi memimpin tim dalam bentuk koordinasi dan integrasi yang arus kerjanya vertikal dan horizontal menyilang lini atau struktur fungsional yang telah ada sebelumnya. Pada umumnya digunakan gaya kepemimpinan yang mengarah ke partisipasi meskipun dalam beberapa situasi digunakan gaya orintasi ke tugas. Untuk melengkapi dan menambah otoritas resmi pimpro yang umumnya dianggap kurang dibanding tanggung-jawabnya.

4. Mengendalikan

Dalam kegiatan proyek, diperlukan adanya keterpaduan antarab perencanaan dan pengendalian yang relatif lebih erat dibanding dalam kegiatan yang bersifat rutin. Untuk itu perlu digunakan metode yang sensitif artinya dapat mengungkapkan atau mendeteksi penyimpangan sedini mungkin.

5. Menggunakan Pendekatan Sistem

Pendekatan ini menekankan bahwa proyek adalah bagian dari siklus sistem yang lengkap. Dengan demikian penanganannya hendaknya mengikuti metodologi sistem. Misalnya pada tahap konseptual dan pengendalian proyek, definisi dipakai analisis sebagai sarana dalam mengambil keputusan. Untuk mewujudkan gagasan menjadi kenyataan fisik dipakai engineering sistem, sedangkan pada tahap implementasi dipakai manajemen sistem. Manajemen sistem ditandai oleh upaya mencapai keberhasilan total sistem.

3.3. Perusahaan

Perusahaan adalah suatu unit kegiatan yang diorganisasikan dan dijalankan untuk menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat dengan motif memperoleh keuntungan atau laba.

Bentuk-bentuk perusahaan dibedakan menjadi (Marwan Asri & Joko Suprihanto, 1986) :

1. Perusahaan Perseroan

Perusahaan Perseroan adalah perusahaan yang dikelola dan diawasi oleh seseorang, disatu pihak ia memperoleh semua keuntungan dilain pihak ia juga menanggung semua resiko yang timbul dalam kegiatan perusahaan.

2. Firma

Firma adalah suatu bentuk perkumpulan usaha yang didirikan oleh beberapa orang dengan menggunakan nama bersama. Di dalam Firma semua anggota mempunyai tanggung jawab sepenuhnya baik sendiri-sendiri maupun bersama-sama terhadap hutang-hutang perusahaan.

3. Perseroan Komanditer / CV

Persekutuan Komanditer adalah suatu persekutuan yang didirikan beberapa orang (sekutu) yang menyerahkan dan mempercayakan uangnya yang dipakai dalam perseroan.

4. Perseroan Terbatas

Perseroan Terbatas adalah suatu badan yang mempunyai kekayaan, hak, serta kewajiban sendiri, terpisah dari yang mendirikan terpisah pula dari yang memiliki. Tanda keikutsertaan seorang sebagai pemilik adalah saham dengan

kewajiban-kewajiban finansial perusahaan ditentukan oleh besarnya modal yang diikutsertakan dalam perseroan.

5. Perusahaan Negara

Perusahaan Negara adalah semua perusahaan dalam bentuk apapun yang bergerak dalam bidang usaha apapun yang modal keseluruhan merupakan kekayaan negara, kecuali jika ditentukan lain dengan atau berdasarkan undang-undang.

6. Koperasi

Koperasi adalah suatu bentuk badan usaha yang bergerak dalam bidang ekonomi bertujuan meningkatkan kesejahteraan anggota.

3.3.1. Perusahaan Konstruksi

Perusahaan Konstruksi adalah badan usaha/orang yang disetujui/ditunjuk pemilik untuk melaksanakan pekerjaan fisik proyek konstruksi sesuai dengan perancangan yang telah ditentukan perencana yang tertuang dalam gambar-gambar rencana dan spesifikasi (syarat-syarat), yang telah ditentukan dalam kontrak kemudian menyerahkannya kepada pemilik.

Industri konstruksi dalam garis besarnya dibagi menjadi empat bagian berdasarkan jenis-jenis pekerjaan dan perancangan yang berbeda-beda antara lain, yaitu :

1. Konstruksi Bangunan

Bangunan ini mencakup semua jenis bangunan untuk tempat tinggal dan pabrik.

Upaya pembuatan rancangan dilakukan oleh Arsitek dan lebih ditekankan pada penciptaan lingkungan dan gambar. Sedang pembuatan gedung dilakukan oleh seorang kontraktor umum.

2. Bangunan Rumah

Rumah-rumah pribadi atau unit-unit pemukiman sering kali dibangun oleh kontraktor-kontraktor yang tak tergabung dalam suatu serikat dengan staf Arsitek mereka sendiri. Dimana serikat-serikat diikutsertakan, pekerjaan ditangani oleh serikat setempat yang bekerja sama dengan para pedagang bangunan umumnya.

3. Konstruksi Perteknikan

Pekerjaan dalam bagian ini dirancang oleh seorang insinyur atau ahli teknik dan para kontraktor dengan menggunakan peralatan berat yang memadai. Bagian ini memiliki memiliki dua sub bagian, masing-masing menangani kegiatan yang berbeda-beda. Konstruksi jalan raya mencakup penggalian, pengeringan, pengerasan jalan, jembatan dan lain-lain. Konstruksi berat meliputi pembuatan bendungan-bendungan, saluran-saluran, pekerjaan kelautan, jembatan besar dan jalan kereta api.

4. Konstruksi Industri

Pekerjaan ini seperti pembuatan kilang minyak, pemamfaatan bangunan pabrik, peleburan biji besi, biasanya dikerjakan dan dirancang oleh para ahli teknik khusus dan staf pemilik.

3.3.2. Kualifikasi Jasa Konstruksi / Kontraktor

Kontraktor sebagai pelaksana proyek konstruksi dilapangan digolongkan sebagai berikut (Kepres No.16 tahun 1994) :

1. Kontraktor kelas A

Dapat mengerjakan proyek dalam wilayah nasional dengan nilai pekerjaan diatas 1 milyar.

2. Kontraktor kelas B

Dapat mengerjakan proyek dalam satu provinsi dengan nilai pekerjaan antara Rp. 500 juta sampai dengan 1 milyar.

3. Kontraktor Kelas C

- a. Kelas C1

Hanya dapat mengerjakan proyek dalam satu kabupaten saja dengan nilai pekerjaan Rp. 200 juta sampai dengan Rp. 500 juta.

- b. Kelas C2

Hanya dapat mengerjakan proyek dalam satu kabupaten saja dengan nilai pekerjaan maksimal Rp. 200 juta.

3.3.3. Klasifikasi Jasa Konstruksi

Perusahaan-perusahaan jasa konstruksi, sesuai dengan bidang dan sub bidang pekerjaannya, dibagi ke dalam golongan-golongan sebagai berikut :

1. Sipil
2. Mekanikal Elektrikal
3. Telekomunikasi dan Instrumenasi
4. Logam, kayu dan plastik
5. Pertanian
6. Pertambangan umum

7. Pertambangan minyak, gas bumi dan panas bumi.

Setiap bidang pekerjaan dibagi lagi dalam sub bidang pekerjaan. Dan untuk bidang pekerjaan sipil pembagian tersebut adalah :

1. Drainase, jaringan pengairan
2. Jalan, jembatan, landasan dan lokasi pengeboran darat
3. Jalan dan jembatan kereta api
4. Gedung dan pabrik
5. Bangunan pengolahan air bersih, air limbah
6. Reklamasi dan pengerukan
7. Dermaga, penahan gelombang dan penahan tanah
8. Pengeboran air tanah
9. Bangunan bawah air
10. Pertamanan
11. Perumahan dan Permukiman
12. Pencetakan sawah dan pembukaan lahan
13. Pembukaan areal transmigrasi
14. Bendung dan bendungan
15. Perpipaan
16. Interior.

3.4. Strategi Perusahaan Jasa Konstruksi

Dari definisi di atas, mengenai strategi dan perusahaan jasa konstruksi dapat disimpulkan pengertian Strategi Perusahaan Jasa Konstruksi. Strategi Perusahaan Jasa

Konstruksi adalah adalah suatu tindakan yang dimiliki oleh perusahaan konstruksi dalam suatu rencana untuk mencapai tujuan dan mengatasi berbagai masalah yang timbul untuk melaksanakan pekerjaan fisik proyek konstruksi sesuai dengan perancangan yang telah ditentukan perencana yang tertuang dalam gambar-gambar rencana dan spesifikasi (syarat-syarat), yang telah ditentukan dalam kontrak kemudian menyerahkannya kepada pemilik. Pengertian ini dalam artian semua kondisi dan situasi dalam keadaan normal. Jika terjadi perbedaan dilapangan, misalnya mengenai harga bahan material atau volume fisik yang berbeda dengan berstek, pelaksana proyek dapat mengajukan negoisasi kepada pemilik proyek. (Istimawan Dipohusodo1996).

3.5. Kontrak

Kontrak adalah perjanjian secara tertulis bersifat mengikat secara hukum antara dua pihak atau lebih yang membuat perjanjian tersebut. Kontrak perlu diadakan untuk memberikan jaminan kepada pihak-pihak yang mengadakan perjanjian agar pihak yang bersangkutan melaksanakan hal-hal seperti yang telah disetujui bersama.

Dokumen kontrak sekurang-kurangnya memuat ketentuan sebagai berikut (Kepres No. 18 tahun 2000 tentang Pedoman Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa Instansi Pemerintah, Pasal 27) :

1. Pokok pekerjaan yang diperjanjian dengan urain yang jelas mengenai jenis dan jumlah barang/jasa yang diperjanjikan

2. Hak dan kewajiban para pihak yang terikat dalam perjanjian
3. Nilai atau harga kontrak pekerjaan, serta syarat-syarat pembayaran
4. Persyaratan dan spesifikasi teknis yang jelas dan terperinci
5. Tempat dan jangka waktu penyelesaian/penyerahan dengan disertai jadwal waktu penyelesaian/penyerahan yang pasti serta syarat-syarat penyerahannya.
6. Jaminan teknis/hasil pekerjaan yang dilaksanakan
7. Sangsi dalam hal para pihak tidak memenuhi kewajibannya
8. Penyelesaian perselisihan.

3.5.1. Sistem Kontrak

Sistem kontrak untuk pelaksanaan pengadaan barang/jasa terdiri dari 6 sistem, yaitu :

- a. Lum Sum
 - b. Harga Satuan
 - c. Terima Jadi
 - d. Jangka Panjang
 - e. Pengadaan Bersama
 - f. Persentase
- a. Kontrak Lum Sum adalah kontrak pengadaan barang/jasa atas penyelesaian seluruh pekerjaan tersebut dalam batas waktu tertentu dengan jumlah harga yang pasti dan tetap serta semua resiko yang mungkin terjadi dalam proses penyelesaian pekerjaan tersebut, sepenuhnya ditanggung oleh penyedia barang/jasa.

- b. Kontrak Harga Satuan adalah kontrak pengadaan barang/jasa atas penyelesaian seluruh pekerjaan 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.
- c. Kontrak Terima Jadi adalah kontrak pengadaan barang/jasa pemborongan atas penyelesaian seluruh pekerjaan dalam batas waktu tertentu dengan jumlah harga pasti dan tetap sampai seluruh bangunan/konstruksi, peralatan dan jaringan utama maupun penunjangnya dapat berfungsi dengan baik sesuai dengan kriteria kinerja yang telah ditetapkan.
- d. Kontrak Jangka Panjang adalah kontrak pelaksanaan pekerjaan yang mengikat dana anggaran untuk masa lebih dari 1 (satu) tahun anggaran yang dilakukan atas persetujuan oleh Menteri Keuangan untuk pengadaan yang dibiayai APBN, Gubernur untuk pengadaan yang dibiayai APBD Propinsi, Bupati/Walikota untuk pengadaan yang dibiayai APBD Kabupaten/Kota.
- e. Kontrak Pengadaan Bersama adalah kontrak antara beberapa unit kerja atau beberapa proyek dengan penyedia barang/jasa tertentu untuk menyelesaikan pekerjaan tertentu sesuai dengan kegiatan bersama yang jelas dari masing-masing unit kerja dan pendanaan bersama yang jelas dari masing-masing unit kerja dan pendanaan bersama yang dituangkan dalam kesepakatan bersama.
- f. Kontrak Persentase adalah kontrak pelaksanaan Jasa Konsultasi di bidang konstruksi atau pekerjaan pemborongan tertentu, dimana konsultan yang

bersangkutan menerima imbalan jasa berdasarkan persentase tertentu dari nilai pekerjaan fisik konstruksi/ pemborongan tersebut.

3.6. *Change Order*

Menurut Iman Soeharto yang dimaksud dengan *change order*-CO adalah perubahan (umumnya berupa penambahan atau pengurangan) lingkup proyek setelah kontrak ditandatangani. Hal ini mencerminkan seolah-olah kurang baiknya perencanaan dan kurang tepatnya usaha mengantisipasi berbagai faktor dan permasalahan teknis maupun komersial. Meskipun segala sesuatunya telah diusahakan secara optimal, catatan pengelola proyek menunjukkan bahwa CO tidak dapat dihindari sehingga apa yang harus diusahakan adalah bagaimana mengelola CO sebaik – baiknya.

Mudah diperkirakan bahwa CO yang bersifat penambahan atau pengurangan akan mendorong terjadinya perubahan harga kontrak. Perubahan lingkup proyek dimungkinkan oleh berbagai sebab, di antaranya yang sering terjadi adalah :

1. Adanya informasi baru mengenai spesifikasi atau kriteria desain *engineering*.
Pemilik bermaksud memasukkan hal tersebut karena ingin mengikuti kemajuan teknologi.
2. Diminta oleh calon organisasi operasi pada saat akhir proyek sewaktu prakomisi. Butir-butir yang menyangkut masalah kenyamanan (*convenience*) operasi, sering kali kurang mendapat perhatian dari pihak *engineering* proyek, seperti elevasi *valve*, dan instrumen.

3. Perubahan karena terungkapnya kondisi baru yang berbeda dengan hasil-hasil pengkajian terdahulu. Perubahan ini sering kali terjadi seiring dengan situasi ekonomi.
4. Kurang jelasnya pasal-pasal kontrak, sehingga menimbulkan interpretasi yang berlainan antara kontraktor dengan pemilik.
5. Keinginan mempercepat jadwal. Adanya kondisi baru mengenai keadaan pasar mendorong pemilik memilih mempercepat jadwal penyelesaian proyek meskipun harus menambah biaya.

3.6.1. Proses *Change Order*

Terlepas dari kuat tidaknya alasan yang mendukung suatu CO, kedudukan pemilik terhadap kontraktor di dalam negoisasi biaya dan jadwal tidak sekuat seperti sebelum kontrak ditandatangani. Oleh sebab itu, dalam menghadapi masalah perubahan lingkup kerja, pemilik hendaknya memiliki persiapan yang matang, mulai dari mengkaji perlu atau tidaknya perubahan, dan bila memang menjadi suatu keharusan, diusahakan agar lingkup perubahan berdampak sekecil mungkin terhadap biaya dan jadwal. Prosedur dan langkah-langkah untuk maksud ini meliputi :

1. Evaluasi mendalam tentang perlunya perubahan lingkup kerja.
2. Mengkaji dampak yang diakibatkan oleh adanya perubahan lingkup kerja dalam aspek biaya dan jadwal.
3. Mengajukan persetujuan kepada pimpinan proyek atau pemilik jika lingkup perubahan cukup besar.

4. Mengadakan kegiatan tindak lanjut berupa pengawasan dan laporan khusus untuk meyakinkan bahwa perubahan lingkup kerja telah dijalankan sebaik-baiknya.

Faktor lain yang perlu diperhatikan adalah semakin jauh kemajuan proyek akan semakin besar dampak yang diakibatkan oleh perubahan lingkup kerja, dibandingkan dengan bila perubahan terjadi lebih awal. Untuk mengatasi hal ini, diadakan pengertian bersama antara kontraktor, pemilik, konsultan, dan organisasi operasi bahwa sampai pada titik kemajuan proyek tertentu, mereka bersama-sama setuju untuk mencegah perubahan lingkup kerja.

3.7. Klaim

3.7.1. Menurut Iman Soeharto

Klaim dapat diartikan sebagai permintaan atau tuntutan kompensasi uang atau biaya, atau jadwal di luar kontrak. Di lingkungan proyek, klaim bukanlah sesuatu yang asing dan dapat datang dari pihak pemilik maupun kontraktor atau supplier. Meskipun didalam kontrak terdapat pasal yang mengatur prosedur pemecahan masalah klaim melalui arbitrase atau lembaga hukum, dan lebih disukai penyelesaian melalui negoisasi.

Persamaan antara klaim dengan *change order* adalah keduanya terjadi setelah kontrak ditandatangani. Untuk *change order* lingkungannya telah diketahui terlebih dahulu, kemudian diproses pelaksanaannya sesuai prosedur. Sedangkan untuk klaim subyek yang menjadi persoalan telah terjadi (*after the fact*), sehingga sering kali tidak mudah untuk mencari titik temu pemecahannya.

3.7.1.1. Penyebab Timbulnya Klaim

Pada penyelesaian suatu proyek atau kontrak kerja sering kali terjadi adanya klaim. Penyebab timbulnya klaim yang sering terjadi adalah sebagai berikut :

1. Material atau peralatan yang cacat

Untuk menggantinya atau memperbaikinya memerlukan waktu yang lama sehingga memperlambat jadwal penyelesaian proyek.

2. Hasil kerja di bawah standar

Hasil kerja di bawah standar merupakan hasil kerja yang sangat tidak sesuai dengan mutu yang ditentukan. Misalnya banyak pekerjaan pengelasan yang setelah diperiksa tidak memenuhi persyaratan, sehingga harus di ulang, dan akan memperlambat pekerjaan lain yang sudah menunggu.

3. Keadaan lahan yang di luar perkiraan dan hasil tes yang kurang akurat

Tidak jarang dijumpai bahwa kondisi lahan ternyata di luar estimasi semula, sehingga pekerjaan *site preparation* harus dilaksanakan dengan usaha yang lebih berat. Lebih parah lagi bila hasil tes tanah ternyata kurang akurat, sehingga pondasi penyangga tidak cukup kuat untuk menopang struktur di atasnya dan hal ini baru diketahui setelah uji coba operasi dilakukan. Melesetnya jadwal dan bertambahnya biaya karena hal-hal tersebut akan mendorong timbulnya klaim.

4. Perubahan peraturan yang tidak diduga

Sumber timbulnya klaim yang lain adalah perubahan peraturan yang langsung mempengaruhi atau menaikkan biaya proyek, misalnya kenaikan

harga bahan bakar, kenaikan harga material, peraturan pajak, peraturan ekspor impor, dan lain-lain.

5. Pasal-pasal kontrak yang kurang lengkap dan kurang jelas

Pasal-pasal kontrak yang kurang lengkap dan kurang jelas menerangkan, merumuskan ataupun mendefinisikan sesuatu, atau sifatnya mengambang sehingga mudah menimbulkan tafsiran yang berbeda-beda antara pemilik, kontraktor, konsultan, ataupun supplier, sering kali menjadi sumber adanya klaim.

3.7.1.2. Proses Menangani Klaim

Proses menangani klaim oleh pemilik ditekankan kepada mengkaji alasan klaim yang diajukan. Apabila terdapat cukup alasan, besarnya kompensasi yang akan diberikan berdasarkan atas :

1. Mencari fakta yang sesungguhnya telah terjadi
2. Mengkaji hubungan klaim dengan kontrak
3. Memperkirakan biaya kompensasi
4. Negoisasi

Mencari fakta apa yang sesungguhnya telah terjadi akan dipermudah bila proyek mempunyai catatan terinci tentang kemajuan kegiatan selama implementasi fisik. Dari sini digali fakta apa yang telah terjadi, kemudian menghubungkannya dengan pasal-pasal di dalam kontrak, betulkah pekerjaan yang diklaim tersebut di luar lingkup kerja yang tercantum di dalam kontrak. Adapun perkiraan kompensasi sebagai dasar negoisasi didekati dengan menganalisis biaya tambahan yang timbul,

seandainya lingkup pekerjaan yang diklaim tersebut dikerjakan secara normal. Di sini tidak diperhitungkan pengeluaran tambahan *overhead* atau bunga. Tentu saja akan menjadi lain pertimbangannya, kalau klaim tersebut meliputi pekerjaan dengan biaya yang besar dan memakan waktu lama. Setelah dicapai kesepakatan oleh kedua belah pihak kemudian diterbitkan surat-surat atau dokumen seperti proses *change order*.

3.7.2. Menurut Istimawan Dipohusodo

Klaim atau tuntutan-tuntutan merupakan permasalahan serius dan penting dalam manajemen konstruksi. Pekerjaan tambah dan perubahan yang tidak diselesaikan melalui prosedur perintah yang benar cenderung mengakibatkan munculnya klaim, dan sering kali membawa perselisihan.

Suatu klaim merupakan permohonan kebutuhan berupa kompensasi biaya atau perpanjangan waktu untuk meraih kembali sesuatu kerugian. Kerugian tersebut akibat pelayanan ekstra yang diperlukan untuk menanggulangi situasi atau kondisi yang menyimpang dari spesifikasi atau ketentuan awal. Berbagai situasi yang berpotensi membangkitkan klaim adalah sebagai berikut :

1. Keterlambatan dalam penyerahan gambar-gambar dan klarifikasi
2. Terdapat cacat dalam spesifikasi yang diterima, cacat dalam persetujuan kontrak, atau penyimpangan volume pekerjaan yang ketentuannya tidak terdapat dalam kontrak
3. Keterlambatan dalam penyerahan material, cacat pabrik pada material atau peralatan yang merupakan bagian dari barang-barang yang disediakan dan menjadi kewajiban pihak pemberi tugas

4. Perubahan hukum, tata cara, atau peraturan, yang berhubungan dengan penunjukan pemenang lelang. Perubahan mungkin dapat berupa peningkatan standart bobot upah sesuai dengan peraturan atau perubahan di bidang perpajakan
5. Perubahan atau penyimpangan kondisi lapangan, berbeda dengan yang diinformasikan semula
6. Penundaan atau pemberhentian pekerjaan karena proses pelaksanaan pekerjaan kontraktor lain atau penahanan laju pekerjaan oleh pemberi tugas demi untuk kepentingannya
7. Upaya mempercepat penyelesaian pekerjaan di luar jadwal dalam rangka memenuhi kebutuhan pemberi tugas di luar kesepakatan yang telah disetujui
8. Keterlambatan yang cukup berarti dalam membayar pekerjaan, memberikan izin, persetujuan, keputusan perintah perubahan, dan tanggapan atas klaim
9. Penundaan yang terlalu lama dalam penyerahan lapangan atau keputusan akhir kontrak yang mengambang dari pemberi tugas
10. Kegagalan pemberi tugas dalam menjalankan tugas dan fungsinya
11. Penolakan yang tak beralasan atas hasil pekerjaan yang sudah sesuai dengan spesifikasi atau yang seharusnya sudah dapat diterima
12. Penjadwalan ulang atau perpanjangan waktu pelaksanaan pekerjaan karena alasan penyediaan keuangan atau sebab lain yang semacam
13. Pekerjaan tambah yang muncul selama masa pemeliharaan, yang tidak tercakup sebagai tugas kontraktor
14. Kegagalan kinerja subkontraktor yang ditunjuk oleh pemberi tugas

15. Ketentuan spesifikasi yang tidak tegas, seperti penggunaan kalimat atau yang setara dengan merek tertentu dan sebagaimana mungkin diperlukan yang terkait dengan material, yang mungkin mengundang perselisihan.
16. Ketentuan yang cenderung mengarah pada ketidakmungkinan untuk memenuhi atau tidak sesuai dengan pekerjaan kontrak
17. Tindakan yang diijinkan dan sesuai dengan kontrak tetapi tanpa disertai dengan ketentuan kompensasi yang setara
18. Setiap kondisi atau kejadian dalam bentuk *force majeure* yang di luar kekuasaan dan kendali kontraktor, yang mengakibatkan peningkatan biaya cukup besar.

3.8. Perubahan Kegiatan Pekerjaan

3.8.1. Menurut Istimawan Dipohusodo

Kadang-kadang selama konstruksi muncul pertimbangan untuk meningkatkan atau mengurangi fungsi atau kinerja bangunan sehingga diperlukan perubahan rancangan. Dengan sendirinya perubahan tersebut akan mempengaruhi jumlah masukan sumber daya yang tidak lagi sama dengan apa yang digambarkan dalam kontrak semula, sehingga disebut sebagai perubahan pekerjaan.

Dengan demikian perubahan pekerjaan akan merubah kesepakatan, lingkup, rencana, spesifikasi, atau metode kerja, dan terkait pula dengan perubahan dalam harga dan jadwal waktu. Munculnya perubahan pekerjaan dapat disebabkan oleh hal-hal sebagai berikut :

1. Perubahan dalam perencanaan kontrak

2. Perubahan dalam spesifikasi teknis kontrak
3. Penyesuaian atau perubahan dalam fungsi dan kinerja bangunan
4. Perencanaan yang tidak lengkap
5. Perubahan pokok dalam metode kerja atau urutan pelaksanaan
6. Penyesuaian terhadap kondisi lapangan

3.8.2. Menurut Keppres No.18 tahun 2000

Suatu penyedia barang/jasa dapat mengajukan perubahan kegiatan pekerjaan apabila terdapat perbedaan yang signifikan antara kondisi lapangan pada saat pelaksanaan dengan perjanjian yang terdapat dalam dokumen kontrak. Maka pengguna barang/jasa bersama penyedia barang/jasa dapat melakukan perubahan kontrak.

Perubahan kegiatan pekerjaan harus disampaikan secara tertulis oleh penyedia barang/jasa kepada pengguna barang/jasa yang selanjutnya perintah perubahan kegiatan pekerjaan dibuat oleh pengguna barang/jasa secara tertulis pula kepada penyedia barang/jasa yang ditindaklanjuti dengan negoisasi teknis dan harga dengan tetap mengacu pada ketentuan-ketentuan yang tercantum dalam kontrak awal. Misalnya mengenai pekerjaan tambah, dalam rangka penyelesaian pengadaan barang/jasa lainnya dengan pertimbangan satu-kesatuan tanggung jawab teknis dengan nilai tidak lebih dari 10% (sepuluh persen) dari harga yang tercantum dalam surat perjanjian/kontrak. Hasil negoisasi tersebut dituangkan dalam berita acara sebagai dasar penyusunan Adendum kontrak (Petunjuk Teknis Pelaksanaan Keppres No 18 tahun 2000, mengenai perubahan kegiatan pekerjaan).

Perubahan kegiatan pekerjaan antara lain :

1. Menambah atau mengurangi volume pekerjaan yang tercantum dalam kontrak
2. Mengurangi atau menambah jenis pekerjaan
3. Mengubah spesifikasi pekerjaan sesuai dengan kebutuhan lapangan
4. Melaksanakan pekerjaan tambah yang belum tercantum dalam kontrak yang diperlukan untuk menyelesaikan seluruh pekerjaan
5. Perubahan elevasi, kedudukan dan dimensi dari bagian-bagian pekerjaan
6. Mengubah mutu atau macam pekerjaan.

Perubahan kegiatan pekerjaan juga dipandang perlu oleh penyedia barang/jasa apabila terjadi eskalasi biaya pada waktu pelaksanaan, untuk itu perlu adanya penyesuaian biaya mengenai harga kontrak. Perhitungan penyesuaian biaya harus disesuaikan dengan peraturan yang berlaku termasuk mata uang yang dipakai untuk penyesuaian biaya sesuai dengan kesepakatan para pihak (Petunjuk Teknis Pelaksanaan Keppres No.18 tahun 2000, mengenai ketentuan khusus untuk kontrak jasa pemborongan).

Seiring dengan adanya perubahan kegiatan pekerjaan pada umumnya akan terjadi perubahan/perpanjangan waktu pelaksanaan yang juga dituangkan dalam addendum kontrak. Perpanjangan waktu pelaksanaan terjadi apabila (Petunjuk Teknis Pelaksanaan Keppres No 18 th. 2000, mengenai perpanjangan waktu pelaksanaan) :

1. Pekerjaan tambah
2. Perubahan disain
3. Bencana alam
4. Keterlambatan yang disebabkan pihak pengguna barang/jasa

5. Masalah yang timbul diluar kewenangan penyedia barang/jasa
6. Keadaan kahar (*force majeure*).

Perpanjangan waktu pelaksanaan atas kontrak dapat dilakukan setelah mendapat persetujuan dari pengguna barang/jasa yang sebelumnya melakukan penelitian dan evaluasi terhadap usulan tertulis yang diajukan oleh penyedia barang/jasa.

3.9. Perubahan Kontrak

Perubahan Dokumen Kontrak dilakukan sesuai dengan kesepakatan para pihak apabila terjadi perubahan lingkup pekerjaan, metode kerja, waktu pelaksanaan, sesuai dengan ketentuan yang berlaku. (Kepres No. 18 tahun 2000 tentang Pedoman Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa Instansi Pemerintah, Pasal 32). Perubahan kontrak yang menjadi kesepakatan para pihak akan dilakukan Amendemen dengan dibuat Adendum Kontrak. Amendemen kontrak adalah ketentuan mengenai perubahan kontrak. Perubahan kontrak dapat terjadi apabila :

1. Perubahan pekerjaan karena disebabkan oleh sesuatu hal yang dilakukan oleh para pihak dalam kontrak sehingga merubah lingkup pekerjaan dalam kontrak.
2. Perubahan jadwal pelaksanaan pekerjaan akibat adanya perubahan pekerjaan/pesanan.
3. Perubahan harga kontrak akibat adanya perubahan pekerjaan dan perubahan pelaksanaan pekerjaan.

3.10. Metode Analisis Data

Pada Tugas Akhir ini digunakan analisis deskripsi secara statistik (Zikmund, Wiliam G., *Business Research Methods 9th Edision*, Harcourt College Publishers, 2000). Pada pertanyaan masalah demografi untuk persentase (%) didapat dari hasil jumlah jawaban dibagi dengan jumlah total perusahaan, kemudian dirangking (RK) berdasarkan pada persentase terbesar. Pada pertanyaan langkah strategi, jawaban yang masuk akan dihitung berdasarkan nilai setiap jawaban. Untuk jawaban tidak penting (TP) akan dikalikan dengan 1, kurang penting (KP) akan dikalikan dengan 2, penting (P) akan dikalikan dengan 3, sangat penting (SP) akan dikalikan dengan 4 dan untuk jawaban sangat menentukan (SM) akan dikalikan dengan 5. Kemudian hasil perkalian tersebut dijumlahkan (Nt). Dari nilai total (Nt) tersebut untuk memepermudah perhitungan persentase dan perangkingan maka dibagi menjadi skala tiga, yaitu kurang penting (KP) merupakan penjumlahan nilai dari TP dan KP, penting (P) yang berasal dari nilai dari penting, dan sangat penting (SP) yang merupakan penjumlahan SP dan SM. Setelah dibagi menjadi skala tiga, dihitung persentasenya dan dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP).

Rumus-rumus yang dipakai :

Perhitungan nilai total (1) :

$$Nt = NTP + NKP + NP + NSP + NSM$$

Pembagian ke skala tiga (2) :

$$KP = NTP + NKP$$

$$P = NP$$

$$SP = NSP + NSM$$

Penghitungan Persentase (3) :

$$\% KP = \frac{NTP + NKP}{Nt} \times 100\%$$

$$\% P = \frac{NP}{Nt} \times 100\%$$

$$\% SP = \frac{NSP + NSM}{Nt} \times 100\%$$

Keterangan bobot nilai kuesioner :

TP berbobot (dikalikan) 1

KP berbobot (dikalikan) 2

P berbobot (dikalikan) 3

SP berbobot (dikalikan) 4

SM berbobot (dikalikan) 5

Keterangan singkatan :

TP : Tidak Penting

NKP : Nilai Kurang Penting

KP : Kurang Penting

NP : Nilai Penting

P : Penting

NSP : Nilai Sangat Penting

SP : Sangat Penting

NSM : Nilai Sangat Menentukan

NTP : Nilai Tidak Penting

Nt : Nilai Total

BAB IV

PELAKSANAAN DAN HASIL PENELITIAN

4.1. Pelaksanaan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan memberikan kuisisioner yang ditujukan kepada pimpinan atau direktur perusahaan jasa konstruksi. Kuisisioner berisikan tentang strategi yang diambil untuk mengatasi kenaikan harga material (semen dan pasir) terhadap proyek yang dikerjakan yaitu Proyek Irigasi Jawa Timur di wilayah Madiun (08) yang meliputi Kabupaten Madiun dan Kabupaten Magetan.

Pimpinan akan diminta untuk memberikan pendapatnya tentang strategi yang diambil yang terdiri dari 8 (delapan) strategi. Strategi tersebut akan dinilai menggunakan skala lima mulai tidak penting sampai sangat menentukan.

Selain strategi, peneliti juga menanyakan demografi perusahaan. Pada masalah demografi perusahaan terdapat 7 (tujuh) pertanyaan untuk mengetahui lingkungan perusahaan yang diteliti. Pertanyaan tersebut meliputi nama perusahaan, alamat perusahaan, umur perusahaan, jumlah pegawai tetap, bidang yang ditangani, jumlah proyek yang dikerjakan 3 (tiga) tahun terakhir, dan jumlah proyek pengairan/irigasi yang dikerjakan dalam 3 (tiga) tahun terakhir.

4.2. Hasil Penelitian

4.2.1. Demografi Perusahaan

1. Umur Perusahaan

Umur perusahaan adalah lamanya perusahaan dalam melakukan bisnis di bidang konstruksi. Data yang diperoleh dari survai seperti tabel 4.1; 4.1.1; 4.1.2 :

Tabel 4.1. Jumlah Umur Perusahaan C1 dan C2

Umur Perusahaan	Jumlah	Persentase
0 – 5 tahun	2	7,69
6 – 10 tahun	7	26,92
11 – 20 tahun	12	46,15
lebih dari 20 tahun	5	19,23
	26	100

Tabel 4.1.1. Jumlah Umur Perusahaan Kualifikasi C1

Umur Perusahaan	Jumlah	Persentase
0 – 5 tahun	1	9,1
6 – 10 tahun	1	9,1
11 – 20 tahun	6	54,55
lebih dari 20 tahun	3	27,27
	26	100

Tabel 4.1.2. Jumlah Umur Perusahaan Kualifikasi C2

Umur Perusahaan	Jumlah	Persentase
0 – 5 tahun	1	6,67
6 – 10 tahun	6	40
11 – 20 tahun	6	40
lebih dari 20 tahun	2	13,33
	26	100

2. Jumlah pegawai tetap dari level bawah sampai atas

Jumlah pegawai tetap dari level bawah sampai atas adalah banyaknya pegawai yang dimiliki perusahaan dari jabatan terendah sampai jabatan tertinggi dan statusnya adalah pegawai tetap. Data yang diperoleh dari survai seperti tabel 4.2; 4.2.1; 4.2.2 :

Tabel 4.2. Jumlah Pegawai Tetap Dari Level Bawah Sampai Atas Perusahaan C1 dan C2

Jumlah Pegawai	Jumlah	Persentase
1 – 3	1	3,85
4 – 6	14	53,85
7 – 9	7	26,92
lebih dari 10	4	15,39
	26	100

Tabel 4.2.1. Jumlah Pegawai Tetap Dari Level Bawah Sampai Atas Perusahaan Kualifikasi C1

Jumlah Pegawai	Jumlah	Persentase
1 – 3	1	9,1
4 – 6	2	18,18
7 – 9	4	36,36
lebih dari 10	4	36,36
	26	100

Tabel 4.2.2. Jumlah Pegawai Tetap Dari Level Bawah Sampai Atas Perusahaan Kualifikasi C2

Jumlah Pegawai	Jumlah	Persentase
1 – 3	0	0
4 – 6	12	80
7 – 9	3	20
lebih dari 10	0	0
	26	100

3. Bidang Proyek yang ditangani

Bidang Proyek yang ditangani adalah bidang konstruksi yang ditangani dan sesuai dengan klasifikasi yang dimiliki atau yang tertera dalam TDR (Tanda Daftar Rekanan). Data yang diperoleh dari survai seperti tabel 4.3; 4.3.1; 4.3.2 :

Tabel 4.3. Bidang Proyek Yang Ditangani Perusahaan C1 dan C2

Bidang Proyek	Jumlah	Persentase
Transportasi, Pengairan, Konstruksi Gedung	14	53,85
Pengairan dan Konstruksi Gedung	11	42,31
Konstruksi Gedung dan Transportasi	0	0
Pengairan	1	3,85
	26	100

Tabel 4.3.1. Bidang Proyek Yang Ditangani Perusahaan Kualifikasi C1

Bidang Proyek	Jumlah	Persentase
Transportasi, Pengairan, Konstruksi Gedung	5	45,46
Pengairan dan Konstruksi Gedung	5	45,46
Konstruksi Gedung dan Transportasi	0	0
Pengairan	1	9,1
	26	100

Tabel 4.3.2. Bidang Proyek Yang Ditangani Perusahaan Kualifikasi C2

Bidang Proyek	Jumlah	Persentase
Transportasi, Pengairan, Konstruksi Gedung	9	60
Pengairan dan Konstruksi Gedung	6	40
Konstruksi Gedung dan Transportasi	0	0
Pengairan	0	0
	26	100

4. Jumlah Proyek yang dikerjakan dalam 3 tahun terakhir untuk semua bidang
jumlah Proyek yang dikerjakan dalam 3 tahun terakhir adalah banyaknya proyek

yang dikerjakan untuk semua bidang dalam 3 (tiga) tahun terakhir. Data yang diperoleh dari survai seperti tabel 4.4; 4.4.1; 4.4.2 :

Tabel 4.4. Jumlah Proyek Yang Dikerjakan Perusahaan C1 dan C2 Dalam 3 Tahun Terakhir Untuk Semua Bidang

Jumlah Proyek Semua Bidang	Jumlah	Persentase
1 – 2	2	7,7
3 – 4	12	46,15
5 – 6	3	11,54
lebih dari 6 proyek	9	34,62
	26	100

Tabel 4.4.1. Jumlah Proyek Yang Dikerjakan Perusahaan Kualifikasi C1 Dalam 3 Tahun Terakhir Untuk Semua Bidang

Jumlah Proyek Semua Bidang	Jumlah	Persentase
1 – 2	2	18,18
3 – 4	3	27,27
5 – 6	2	18,18
lebih dari 6 proyek	4	36,36
	26	100

Tabel 4.4.2. Jumlah Proyek Yang Dikerjakan Perusahaan Kualifikasi C2 Dalam 3 Tahun Terakhir Untuk Semua Bidang

Jumlah Proyek Semua Bidang	Jumlah	Persentase
1 – 2	0	0
3 – 4	9	60
5 – 6	1	6,67
lebih dari 6 proyek	5	33,33
	26	100

5. Jumlah Proyek Pengairan yang dikerjakan dalam 3 tahun terakhir

Jumlah Proyek Pengairan yang dikerjakan dalam 3 tahun adalah banyaknya proyek pengairan atau irigasi yang dikerjakan dalam 3 (tiga) tahun terakhir. Data yang diperoleh dari hasil survai seperti tabel 4.5; 4.5.1; 4.5.2 :

Tabel 4.5. Jumlah Proyek Pengairan Yang Dikerjakan Perusahaan C1 dan C2 Dalam 3 Tahun Terakhir

Jumlah Proyek Pengairan	Jumlah	Persentase
1 – 2	12	46,15
3 – 4	14	53,85
5 – 6	0	0
lebih dari 6 proyek	0	0
	26	100

Tabel 4.5.1. Jumlah Proyek Pengairan Yang Dikerjakan Perusahaan Kualifikasi C1 Dalam 3 Tahun Terakhir

Jumlah Proyek Pengairan	Jumlah	Persentase
1 – 2	6	54,55
3 – 4	5	45,55
5 – 6	0	0
lebih dari 6 proyek	0	0
	26	100

Tabel 4.5.2. Jumlah Proyek Pengairan Yang Dikerjakan Perusahaan Kualifikasi C2 Dalam 3 Tahun Terakhir

Jumlah Proyek Pengairan	Jumlah	Persentase
1 – 2	6	40
3 – 4	9	60
5 – 6	0	0
lebih dari 6 proyek	0	0
	26	100

4.2.2. Langkah Strategi

Hasil survai tentang strategi yang diambil oleh pimpinan/direktur perusahaan jasa konstruksi untuk mengatasi kenaikan harga material (semen dan pasir) terhadap Proyek Irigasi Jawa Timur untuk wilayah 08, diperoleh seperti tabel 4.6; 4.6.1; 4.6.2 :



Tabel 4.6. Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2

No	Langkah Strategi	TP	KP	P	SP	SM	Jm
1.	Mengurangi volume pekerjaan	23	1	2	0	0	26
2.	Mengurangi jenis pekerjaan	21	3	1	1	0	26
3.	Mengubah spesifikasi pekerjaan	21	4	0	0	1	26
4.	Mengubah mutu pekerjaan	14	12	0	0	0	26
5.	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	1	2	3	20	26
6.	Mengubah dimensi struktur	16	9	1	0	0	26
7.	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	1	16	4	1	4	26
8.	Penyesuaian harga kontrak	4	3	9	4	6	26

Tabel 4.6.1. Langkah Strategi Perusahaan Kualifikasi C1

No	Langkah Strategi	TP	KP	P	SP	SM	Jm
1.	Mengurangi volume pekerjaan	10	0	1	0	0	11
2.	Mengurangi jenis pekerjaan	8	1	1	1	0	11
3.	Mengubah spesifikasi pekerjaan	9	1	0	0	1	11
4.	Mengubah mutu pekerjaan	8	3	0	0	0	11
5.	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	1	1	1	8	11
6.	Mengubah dimensi struktur	7	4	0	0	0	11
7.	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	6	1	1	3	11
8.	Penyesuaian harga kontrak	2	2	2	2	3	11

Tabel 4.6.2. Langkah Strategi Perusahaan Kualifikasi C2

No	Langkah Strategi	TP	KP	P	SP	SM	Jm
1.	Mengurangi volume pekerjaan	13	1	1	0	0	15
2.	Mengurangi jenis pekerjaan	13	2	0	0	0	15
3.	Mengubah spesifikasi pekerjaan	12	3	0	0	0	15
4.	Mengubah mutu pekerjaan	6	9	0	0	0	15
5.	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	1	2	12	15
6.	Mengubah dimensi struktur	9	5	1	0	0	15
7.	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	1	10	3	0	1	15
8.	Penyesuaian harga kontrak	2	1	7	2	3	15

Keterangan :

TP : Tidak Penting

KP : Kurang Penting

P : Penting

SP : Sangat Penting

SM : Sangat Menentukan

Jm : Jumlah

BAB V

ANALISIS

5.1. Umum

Krisis moneter yang melanda negara kita sangat terasa dampaknya. Krisis moneter yang dimulai tahun 1997 dan sampai sekarang ini belum ada perubahan yang mengarah ke dalam keadaan semula. Berbagai sektor mengalami perubahan-perubahan dan berdampak untuk kelancaran pelaksanaan semua program yang sudah diterapkan oleh pemerintah.

Keadaan politik yang tidak menentu sangat berpengaruh pada sektor lainnya, terutama ekonomi. Dan hal ini, sangat berpengaruh dalam pelaksanaan pembangunan nasional kita. Harga-harga kebutuhan mengalami kenaikan yang cukup tinggi dan diikuti dengan kenaikan harga kebutuhan lainnya.

Di sektor pembangunan pada umumnya dan pada sektor dunia konstruksi juga mengalami hal serupa, bahkan sangat terpuruh. Harga bahan bangunan melambung tinggi. Salah satu harga bahan bangunan yang mengikuti kebijaksanaan pemerintah adalah semen. Mulai tahun 1998 tepatnya pertengahan tahun itu, semen mulai merangkak naik. Harga semen naik karena unsur dollar.

Selain unsur dollar, dengan kebijakan pemerintah menaikkan tarif dasar listrik dan bahan bakar minyak membuat harga semen semakin naik. Kenaikan harga semen tersebut berkisar antara 20 sampai 40 persen. Kenaikan tersebut tidak stabil dan selalu berubah-ubah. Angka 20 sampai 40 persen tersebut merupakan kenaikan rata-rata

tiap tahunnya. Dengan kenaikan harga semen tersebut membuat para kontraktor merasa kesulitan untuk menyelesaikan proyeknya.

Pada permasalahan Tugas Akhir ini digunakan analisis deskripsi secara statistik. Pada pertanyaan masalah demografi untuk persentase (%) didapat dari hasil jumlah jawaban dibagi dengan jumlah total perusahaan, kemudian dirangking (RK) berdasarkan pada persentase terbesar. Pada pertanyaan langkah strategi, jawaban yang masuk akan dihitung berdasarkan nilai setiap jawaban. Untuk jawaban tidak penting (TP) akan dikalikan dengan 1, kurang penting (KP) akan dikalikan dengan 2, penting (P) akan dikalikan dengan 3, sangat penting (SP) akan dikalikan dengan 4 dan untuk jawaban sangat menentukan akan dikalikan dengan 5. Kemudian dihitung persentasenya dengan membaginya menjadi skala tiga dan dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi persentasenya, yaitu kurang penting (hasil penjumlahan nilai dari tidak penting dan kurang penting), penting (hasil nilai penting) dan sangat penting (hasil penjumlahan nilai sangat penting dan sangat menentukan), sesuai dengan urutan rangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari semua jawaban. Rumus-rumus yang digunakan seperti pada metodologi penelitian di depan.

5.2. Demografi

1. Umur Perusahaan

Umur perusahaan adalah lamanya perusahaan dalam melakukan bisnis di bidang konstruksi. Hasil yang diperoleh berdasarkan kualifikasi perusahaan seperti pada tabel 5.1 :

Tabel 5.1. Umur Perusahaan C1 dan C2

Umur Perusahaan	Kelas C1			Kelas C2			Total	
	Jm	%	Rk	Jm	%	Rk	Jm	%
0 – 5 tahun	1	9,1	4	1	6,67	4	2	7,69
6 – 10 tahun	1	9,1	3	6	40	2	7	26,92
11 – 20 tahun	6	54,55	1	6	40	1	12	46,15
lebih dari 20 th	3	27,27	2	2	13,33	3	5	19,24
Total	11	100		15	100		26	100

Sumber : pengolahan data primer

2. Jumlah pegawai tetap dari level bawah sampai atas

Jumlah pegawai tetap dari level bawah sampai atas adalah banyaknya pegawai yang dimiliki perusahaan dari jabatan terendah sampai jabatan tertinggi dan statusnya adalah pegawai tetap. Hasil yang diperoleh berdasarkan kualifikasi perusahaan seperti pada tabel 5.2 :

Tabel 5.2. Jumlah Pegawai Menurut Kualifikasi Perusahaan

Jumlah Pegawai	Kelas C1			Kelas C2			Total	
	Jm	%	Rk	Jm	%	Rk	Jm	%
1 - 3 orang	1	9,1	4	0	0	4	1	3,85
4 - 6 orang	2	18,18	3	12	80	1	14	53,85
7 - 9 orang	4	36,36	2	3	20	2	7	26,92
lebih dari 10 org	4	36,36	1	0	0	3	4	15,38
Total	11	100		15	100		26	100

Sumber : pengolahan data primer

3. Bidang Proyek yang ditangani

Bidang Proyek yang ditangani adalah bidang konstruksi yang ditangani dan sesuai dengan klasifikasi yang dimiliki atau yang tertera dalam TDR (Tanda Daftar Rekanan). Hasil yang diperoleh berdasarkan kualifikasi perusahaan seperti pada tabel 5.3 :

Tabel 5.6. Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	23	23	1	2	2	6	0	0	0	0	26	31
2	Mengurangi jenis pekerjaan	21	21	3	6	1	3	1	4	0	0	26	34
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	21	21	4	8	0	0	0	0	1	5	26	34
4	Mengubah mutu pekerjaan	14	14	12	24	0	0	0	0	0	0	26	38
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	1	2	2	6	3	12	20	100	26	120
6	Mengubah dimensi struktur	16	16	9	18	1	3	0	0	0	0	26	37
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	1	1	16	32	4	12	1	4	4	20	26	69
8	Penyesuaian harga kontrak	4	4	3	6	9	27	4	16	6	30	26	83

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP+NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.7 :

Tabel 5.7. Presentase Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2

No.	Langkah Strategi	Presentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	80.65	19.35	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	79.41	8.82	11.8	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	85.29	0	14.7	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	1.667	5.00	93.3	100
6	Mengubah dimensi struktur	91.89	8.11	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	47.83	17.39	34.8	100
8	Penyesuaian harga kontrak	12.05	32.53	55.4	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.8 :

Tabel 5.8. Rangkang Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	1.667	5.00	93.3	100
2	Penyesuaian harga kontrak	12.05	32.53	55.4	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	47.83	17.39	34.8	100
4	Mengubah spesifikasi pekerjaan	85.29	0	14.7	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	79.41	8.82	11.8	100
6	Mengurangi volume pekerjaan	80.65	19.35	0	100
7	Mengubah dimensi struktur	91.89	8.11	0	100
8	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

5.3.2. Langkah Strategi Perusahaan Kualifikasi C1

Hasil analisa tentang strategi yang diambil oleh pimpinan/direktur perusahaan jasa konstruksi untuk mengatasi kenaikan harga material (semen dan pasir) terhadap Proyek Irigasi Jawa Timur untuk wilayah 08 berdasarkan kualifikasi perusahaan C1, diperoleh seperti tabel 5.9; 5.10; 5.11 :

Tabel 5.9. Langkah Strategi Perusahaan Kualifikasi C1

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	10	10	0	0	1	3	0	0	0	0	11	13
2	Mengurangi jenis pekerjaan	8	8	1	2	1	3	1	4	0	0	11	17
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	9	9	1	2	0	0	0	0	1	5	11	16
4	Mengubah mutu pekerjaan	8	8	3	6	0	0	0	0	0	0	11	14
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	1	2	1	3	1	4	8	40	11	49
6	Mengubah dimensi struktur	7	7	4	8	0	0	0	0	0	0	11	15
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	6	12	1	3	1	4	3	15	11	34
8	Penyesuaian harga kontrak	2	2	2	4	2	6	2	8	3	15	11	35

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.10 :

Tabel 5.10. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Kualifikasi C1

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	76.92	23.08	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	58.82	17.65	23.5	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	68.75	0	31.3	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	4.082	6.12	89.8	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	35.29	8.82	55.9	100
8	Penyesuaian harga kontrak	17.14	17.14	65.7	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.11 :

Tabel 5.11. Rangking Langkah Strategi Perusahaan Kualifikasi C1

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	4.082	6.12	89.8	100
2	Penyesuaian harga kontrak	17.14	17.14	65.7	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	35.29	8.82	55.9	100
4	Mengubah spesifikasi pekerjaan	68.75	0	31.3	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	58.82	17.65	23.5	100
6	Mengurangi volume pekerjaan	76.92	23.08	0	100
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

5.3.3. Langkah Strategi Perusahaan Kualifikasi C2

Hasil analisa tentang strategi yang diambil oleh pimpinan/direktur perusahaan jasa konstruksi untuk mengatasi kenaikan harga material (semen dan pasir) terhadap Proyek Irigasi Jawa Timur untuk wilayah 08 kualifikasi perusahaan C2, diperoleh seperti tabel 5.12; 5.13; 5.14 :

Tabel 5.12. Langkah Strategi Perusahaan Kualifikasi C2

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	13	13	1	2	1	3	0	0	0	0	15	18
2	Mengurangi jenis pekerjaan	13	13	2	4	0	0	0	0	0	0	15	17
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	12	12	3	6	0	0	0	0	0	0	15	18
4	Mengubah mutu pekerjaan	6	6	9	18	0	0	0	0	0	0	15	24
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	1	3	2	8	12	60	15	71
6	Mengubah dimensi struktur	9	9	5	10	1	3	0	0	0	0	15	22
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	1	1	10	20	3	9	0	0	1	5	15	35
8	Penyesuaian harga kontrak	2	2	1	2	7	21	2	8	3	15	15	48

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.13 :

Tabel 5.13. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Kualifikasi C2

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	83.33	16.67	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	4.23	95.8	100
6	Mengubah dimensi struktur	86.36	13.64	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	60	25.71	14.3	100
8	Penyesuaian harga kontrak	8.333	43.75	47.9	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.14 :

Tabel 5.14. Rangkings Langkah Strategi Perusahaan Kualifikasi C2

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	4.23	95.8	100
2	Penyesuaian harga kontrak	8.333	43.75	47.9	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	60	25.71	14.3	100
4	Mengurangi volume pekerjaan	83.33	16.67	0	100
5	Mengubah dimensi struktur	86.36	13.64	0	100
6	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

5.4. Langkah Strategi Menurut Umur Perusahaan

5.4.1. Langkah Strategi Menurut Umur Perusahaan C1 dan C2

Hasil analisa tentang strategi yang diambil oleh pimpinan/direktur perusahaan jasa konstruksi untuk mengatasi kenaikan harga material (semen dan pasir) terhadap Proyek Irigasi Jawa Timur untuk wilayah 08 berdasarkan total umur perusahaan, diperoleh seperti tabel 5.15 s/d 5.23 :

Tabel 5.15 merupakan hasil penilaian langkah strategi untuk umur perusahaan 0-10 tahun berdasarkan total perusahaan.

Tabel 5.15. Langkah Strategi Perusahaan Umur 0-10 Tahun

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	8	8	0	0	1	3	0	0	0	0	9	11
2	Mengurangi jenis pekerjaan	8	8	1	2	0	0	0	0	0	0	9	10
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	8	8	1	2	0	0	0	0	0	0	9	10
4	Mengubah mutu pekerjaan	5	5	4	8	0	0	0	0	0	0	9	13
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	2	6	1	4	6	30	9	40
6	Mengubah dimensi struktur	6	6	2	4	1	3	0	0	0	0	9	13
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	1	1	6	12	2	6	0	0	0	0	9	19
8	Penyesuaian harga kontrak	2	2	1	2	3	9	1	4	2	10	9	27

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut

menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.16 :

Tabel 5.16. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Umur 0-10

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	72.72	27.27	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	15.00	85.0	100
6	Mengubah dimensi struktur	76.92	23.08	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	68.42	31.58	0	100
8	Penyesuaian harga kontrak	14.81	33.33	51.9	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.17 :

Tabel 5.17. Rangking Langkah Strategi Perusahaan Umur 0-10

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	15.00	85.0	100
2	Penyesuaian harga kontrak	14.81	33.33	51.9	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	68.42	31.58	0	100
4	Mengurangi volume pekerjaan	72.72	27.27	0	100
5	Mengubah dimensi struktur	76.92	23.08	0	100
6	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

Tabel 5.15; 5.16; 5.17 diatas hasil pengolahan untuk umur perusahaan 0-10 tahun. Hasil penilaian langkah strategi untuk umur perusahaan 11-20 tahun berdasarkan total perusahaan seperti pada tabel 5.18 :

Tabel 5.18. Langkah Strategi Perusahaan Umur 11-20 Tahun

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	10	10	1	2	1	3	0	0	0	0	12	15
2	Mengurangi jenis pekerjaan	10	10	2	4	0	0	0	0	0	0	12	14
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	10	10	2	4	0	0	0	0	0	0	12	14
4	Mengubah mutu pekerjaan	6	6	6	12	0	0	0	0	0	0	12	18
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	0	0	1	4	11	55	12	59
6	Mengubah dimensi struktur	9	9	3	6	0	0	0	0	0	0	12	15
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	8	16	1	3	0	0	3	15	12	34
8	Penyesuaian harga kontrak	1	1	1	2	6	18	2	8	2	10	12	39

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP+NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.19 :

Tabel 5.19. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Umur 11-20 Tahun

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	80	20.00	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100.0	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	47.05	8.82	44.1	100
8	Penyesuaian harga kontrak	7.69	46.15	46.2	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.20 :

Tabel 5.20. Rangkings Langkah Strategi Perusahaan Umur 11-20 Tahun

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
2	Penyesuaian harga kontrak	7.69	46.15	46.2	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	47.05	8.82	44.1	100
4	Mengurangi volume pekerjaan	80	20.00	0	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
6	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil penilaian langkah strategi untuk umur perusahaan lebih dari 20 tahun berdasarkan total perusahaan seperti tabel 5.21 :

Tabel 5.21. Langkah Strategi Perusahaan Umur Lebih Dari 20 Tahun

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	5	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5
2	Mengurangi jenis pekerjaan	3	3	0	0	1	3	1	4	0	0	5	10
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	3	3	1	2	0	0	0	0	1	5	5	10
4	Mengubah mutu pekerjaan	3	3	2	4	0	0	0	0	0	0	5	7
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	1	2	0	0	1	4	3	15	5	21
6	Mengubah dimensi struktur	2	2	3	6	0	0	0	0	0	0	5	8
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	2	4	1	3	1	4	1	5	5	16
8	Penyesuaian harga kontrak	1	1	1	2	0	0	1	4	2	10	5	17

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.22 :

Tabel 5.22. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Umur Lebih Dari 20 Tahun

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	30	30	40	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	50	0	50	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	9.52	0	90.5	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	25	18.75	56.3	100
8	Penyesuaian harga kontrak	17.64	0	82.4	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.23 :

Tabel 5.23. Rangking Langkah Strategi Perusahaan Umur Lebih Dari 20 Tahun

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	9.52	0	90.5	100
2	Penyesuaian harga kontrak	17.64	0	82.4	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	25	18.75	56.3	100
4	Mengubah spesifikasi pekerjaan	50	0	50	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	30	30	40	100
6	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

5.4.2. Langkah Strategi Menurut Umur Perusahaan Kualifikasi C1

Hasil analisa tentang strategi yang diambil oleh pimpinan/direktur perusahaan jasa konstruksi untuk mengatasi kenaikan harga material (semen dan pasir) terhadap Proyek Irigasi Jawa Timur untuk wilayah 08 berdasarkan umur kualifikasi perusahaan C1, diperoleh seperti tabel 5.24 s/d 5.32 :

Tabel 5.24 merupakan hasil penilaian langkah strategi untuk kualifikasi C1 umur 0-10 tahun.

Tabel 5.24. Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C1 Umur 0-10 Tahun

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
2	Mengurangi jenis pekerjaan	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
4	Mengubah mutu pekerjaan	1	1	1	2	0	0	0	0	0	0	2	3
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	1	3	0	0	1	5	2	8
6	Mengubah dimensi struktur	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	2	4	0	0	0	0	0	0	2	4
8	Penyesuaian harga kontrak	0	0	0	0	1	3	1	4	0	0	2	7

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.25 :

Tabel 5.25. Persentase Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C1 Umur 0-10 Tahun

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	37.50	62.5	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	100	0	0	100
8	Penyesuaian harga kontrak	0	42.86	57.1	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.26 :

Tabel 5.26. Ranging Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C1 Umur 0-10 Tahun

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	37.50	62.5	100
2	Penyesuaian harga kontrak	0	42.86	57.1	100
3	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
5	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
6	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
8	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil penilaian langkah strategi untuk perusahaan kualifikasi C1 umur 11-20 tahun seperti tabel 5.27 di bawah ini :

Tabel 5.27. Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C1 Umur 11-20 Tahun

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	5	5	0	0	1	3	0	0	0	0	6	8
2	Mengurangi jenis pekerjaan	5	5	1	2	0	0	0	0	0	0	6	7
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	5	5	1	2	0	0	0	0	0	0	6	7
4	Mengubah mutu pekerjaan	5	5	1	2	0	0	0	0	0	0	6	7
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	0	0	1	4	5	25	6	29
6	Mengubah dimensi struktur	4	4	2	4	0	0	0	0	0	0	6	8
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	3	6	1	3	0	0	2	10	6	19
8	Penyesuaian harga kontrak	1	1	1	2	1	3	1	4	2	10	6	20

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.28 :

Tabel 5.28. Persentase Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C1 Umur 11-20 Tahun

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	62.5	37.50	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	31.57	15.79	52.6	100
8	Penyesuaian harga kontrak	15	15	70	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.29 :

Tabel 5.29. Rangking Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C1 Umur 11-20 Tahun

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
2	Penyesuaian harga kontrak	15	15	70	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	31.57	15.79	52.6	100
4	Mengurangi volume pekerjaan	62.5	37.50	0	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
6	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil penilaian langkah strategi untuk kualifikasi C1 umur lebih dari 20 tahun seperti tabel 5.30 :

Tabel 5.30. Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C1 Umur Lebih Dari 20 Tahun

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3
2	Mengurangi jenis pekerjaan	1	1	0	0	1	3	1	4	0	0	3	8
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	2	2	0	0	0	0	0	0	1	5	3	7
4	Mengubah mutu pekerjaan	2	2	1	2	0	0	0	0	0	0	3	4
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	1	2	0	0	0	0	2	10	3	12
6	Mengubah dimensi struktur	2	2	1	2	0	0	0	0	0	0	3	4
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	1	2	0	0	1	4	1	5	3	11
8	Penyesuaian harga kontrak	1	1	1	2	0	0	0	0	1	5	3	8

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.31 :

Tabel 5.31. Persentase Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C1 Umur Lebih Dari 20 Tahun

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	12.5	37.50	50	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	28.57	0	71.4	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	16.66	0	83.3	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	18.18	0	81.8	100
8	Penyesuaian harga kontrak	37.5	0	62.5	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.32 :

Tabel 5.32. Rangkings Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C1 Umur Lebih Dari 20 Tahun

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	16.66	0	83.3	100
2	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	18.18	0	81.8	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	28.57	0	71.4	100
4	Penyesuaian harga kontrak	37.5	0	62.5	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	12.5	37.50	50	100
6	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

5.4.3. Langkah Strategi Menurut Umur Perusahaan Kualifikasi C2

Hasil analisa tentang strategi yang diambil oleh pimpinan/direktur perusahaan jasa konstruksi untuk mengatasi kenaikan harga material (semen dan pasir) terhadap Proyek Irigasi Jawa Timur untuk wilayah 08 berdasarkan umur kualifikasi perusahaan C2, diperoleh seperti tabel 5.33 s/d 5.41 :

Hasil penilaian langkah strategi untuk kualifikasi C2 umur 0-10 tahun seperti tabel 5.33 :

Tabel 5.33. Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C2 Umur 0-10 Tahun

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	6	6	0	0	1	3	0	0	0	0	7	9
2	Mengurangi jenis pekerjaan	6	6	1	2	0	0	0	0	0	0	7	8
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	6	6	1	2	0	0	0	0	0	0	7	8
4	Mengubah mutu pekerjaan	4	4	3	6	0	0	0	0	0	0	7	10
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	1	3	1	4	5	25	7	32
6	Mengubah dimensi struktur	4	4	2	4	1	3	0	0	0	0	7	11
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	1	1	4	8	2	6	0	0	0	0	7	15
8	Penyesuaian harga kontrak	2	2	1	2	2	6	0	0	2	10	7	20

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut

menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.34 :

Tabel 5.34. Persentase Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C2 Umur 0-10 Tahun

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	66.66	33.33	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	9.38	90.6	100
6	Mengubah dimensi struktur	72.72	27.27	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	60	40	0	100
8	Penyesuaian harga kontrak	20	30	50	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.35 :

Tabel 5.35. Rangking Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C2 Umur 0-10 Tahun

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	9.38	90.6	100
2	Penyesuaian harga kontrak	20	30	50	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	60	40	0	100
4	Mengurangi volume pekerjaan	66.66	33.33	0	100
5	Mengubah dimensi struktur	72.72	27.27	0	100
6	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil penilaian langkah strategi kualifikasi perusahaan C2 umur 11-20 tahun seperti tabel 5.36 :

Tabel 5.36. Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C2 Umur 11-20 Tahun

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	5	5	1	2	0	0	0	0	0	0	6	7
2	Mengurangi jenis pekerjaan	5	5	1	2	0	0	0	0	0	0	6	7
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	5	5	1	2	0	0	0	0	0	0	6	7
4	Mengubah mutu pekerjaan	1	1	5	10	0	0	0	0	0	0	6	11
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	0	0	0	0	6	30	6	30
6	Mengubah dimensi struktur	5	5	1	2	0	0	0	0	0	0	6	7
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	5	10	0	0	0	0	1	5	6	15
8	Penyesuaian harga kontrak	0	0	0	0	5	15	1	4	0	0	6	19

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.37 :

Tabel 5.37. Persentase Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C2 Umur 11-20 Tahun

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	66.66	0	33.3	100
8	Penyesuaian harga kontrak	0	78.95	21.1	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.38 :

Tabel 5.38. Rangkings Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C2 Umur 11-20 Tahun

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
2	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	66.66	0	33.3	100
3	Penyesuaian harga kontrak	0	78.95	21.1	100
4	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
6	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil penilaian langkah strategi kualifikasi perusahaan C2 umur lebih dari 20 tahun seperti tabel 5.39 :

Tabel 5.39. Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C2 Umur Lebih Dari 20 Tahun

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
2	Mengurangi jenis pekerjaan	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	1	1	1	2	0	0	0	0	0	0	2	3
4	Mengubah mutu pekerjaan	1	1	1	2	0	0	0	0	0	0	2	3
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	0	0	1	4	1	5	2	9
6	Mengubah dimensi struktur	0	0	2	4	0	0	0	0	0	0	2	4
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	1	2	1	3	0	0	0	0	2	5
8	Penyesuaian harga kontrak	0	0	0	0	0	0	1	4	1	5	2	9

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.40 :

Tabel 5.40. Persentase Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C2 Umur Lebih Dari 20 Tahun

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	40	60	0	100
8	Penyesuaian harga kontrak	0	0	100	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.41 :

Tabel 5.41. Ranging Langkah Strategi Kualifikasi Perusahaan C2 Umur Lebih Dari 20 Tahun

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
2	Penyesuaian harga kontrak	0	0	100	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	40	60	0	100
4	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
6	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

5.5. Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Perusahaan

5.5.1. Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Perusahaan C1 dan C2

Hasil analisa tentang strategi yang diambil oleh pimpinan/direktur perusahaan jasa konstruksi untuk mengatasi kenaikan harga material (semen dan pasir) terhadap

Proyek Irigasi Jawa Timur untuk wilayah 08 berdasarkan jumlah proyek total perusahaan, diperoleh seperti tabel 5.42 s/d 5.50 :

Hasil penilaian langkah strategi perusahaan C1 dan C2 untuk 3-4 proyek seperti tabel 5.42 :

Tabel 5.42. Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk 3-4 Proyek

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	14	14	0	0	0	0	0	0	0	0	14	14
2	Mengurangi jenis pekerjaan	13	13	0	0	0	0	1	4	0	0	14	17
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	13	13	1	2	0	0	0	0	1	5	14	20
4	Mengubah mutu pekerjaan	6	6	8	16	0	0	0	0	0	0	14	22
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	1	2	2	6	1	4	10	50	14	62
6	Mengubah dimensi struktur	11	11	2	4	1	3	0	0	0	0	14	18
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	1	1	10	20	0	0	0	0	3	15	14	36
8	Penyesuaian harga kontrak	0	0	1	2	8	24	2	8	3	15	14	49

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.43 :

Tabel 5.43. Persentase Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk 3-4 Proyek

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	76.47	0	23.5	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	75	0	25	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	3.22	9.68	87.1	100
6	Mengubah dimensi struktur	83.33	16.67	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	58.33	0	41.7	100
8	Penyesuaian harga kontrak	4.08	48.98	46.9	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.44 :

Tabel 5.44. Rangking Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk 3-4 Proyek

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	3.22	9.68	87.1	100
2	Penyesuaian harga kontrak	4.08	48.98	46.9	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	58.33	0	41.7	100
4	Mengubah spesifikasi pekerjaan	75	0	25	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	76.47	0	23.5	100
6	Mengubah dimensi struktur	83.33	16.67	0	100
7	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil penilaian langkah strategi berdasarkan total perusahaan untuk 5-6 proyek seperti tabel 5.45 :

Tabel 5.45. Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk 5-6 Proyek

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3
2	Mengurangi jenis pekerjaan	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3
4	Mengubah mutu pekerjaan	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	0	0	0	0	3	15	3	15
6	Mengubah dimensi struktur	1	1	2	4	0	0	0	0	0	0	3	5
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	2	4	1	3	0	0	0	0	3	7
8	Penyesuaian harga kontrak	1	1	2	4	0	0	0	0	0	0	3	5

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.46 :

Tabel 5.46. Persentase Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk 5-6 Proyek

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	57.14	42.86	0	100
8	Penyesuaian harga kontrak	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.47 :

Tabel 5.47. Rangking Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk 5-6 Proyek

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
2	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	57.14	42.86	0	100
3	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
5	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
6	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
8	Penyesuaian harga kontrak	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil penilaian langkah strategi berdasarkan total perusahaan untuk lebih dari 6 proyek seperti tabel 5.48 :

Tabel 5.48. Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk Lebih Dari 6 Proyek

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	6	6	1	2	2	6	0	0	0	0	9	14
2	Mengurangi jenis pekerjaan	5	5	4	8	0	0	0	0	0	0	9	13
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	6	6	3	6	0	0	0	0	0	0	9	12
4	Mengubah mutu pekerjaan	5	5	4	8	0	0	0	0	0	0	9	13
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	0	0	2	8	7	35	9	43
6	Mengubah dimensi struktur	5	5	4	8	0	0	0	0	0	0	9	13
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	4	8	3	9	1	4	1	5	9	26
8	Penyesuaian harga kontrak	3	3	0	0	1	3	2	8	3	15	9	29

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.49 :

Tabel 5.49. Persentase Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk Lebih Dari 6 Proyek

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	57.14	42.86	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	30.76	34.62	34.6	100
8	Penyesuaian harga kontrak	10.34	10.34	79.3	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.50 :

Tabel 5.50. Ranging Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk Lebih Dari 6 Proyek

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
2	Penyesuaian harga kontrak	10.34	10.34	79.3	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	30.76	34.62	34.6	100
4	Mengurangi volume pekerjaan	57.14	42.86	0	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
6	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

5.5.2. Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Perusahaan Kualifikasi C1

Hasil analisa tentang strategi yang diambil oleh pimpinan/direktur perusahaan jasa konstruksi untuk mengatasi kenaikan harga material (semen dan pasir) terhadap Proyek Irigasi Jawa Timur untuk wilayah 08 berdasarkan jumlah proyek untuk perusahaan berkualifikasi C1, diperoleh seperti tabel 5.51 s/d 5.59 :

Hasil penilaian langkah strategi berdasarkan kualifikasi C1 untuk 3-4 proyek seperti tabel 5.51 :

Tabel 5.51. Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1 Untuk 3-4 Proyek

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	5	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5
2	Mengurangi jenis pekerjaan	4	4	0	0	0	0	1	4	0	0	5	8
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	4	4	0	0	0	0	0	0	1	5	5	9
4	Mengubah mutu pekerjaan	4	4	1	2	0	0	0	0	0	0	5	6
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	1	2	1	3	0	0	3	15	5	20
6	Mengubah dimensi struktur	4	4	1	2	0	0	0	0	0	0	5	6
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	3	6	0	0	0	0	2	10	5	16
8	Penyesuaian harga kontrak	0	0	1	2	1	3	2	8	1	5	5	18

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.52 :

Tabel 5.52. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1 Untuk 3-4 Proyek

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	50	0	50	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	44.44	0	55.6	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	10	15	75	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	37.5	0	62.5	100
8	Penyesuaian harga kontrak	11.11	16.67	72.2	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.53 :

Tabel 5.53. Rangking Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1 Untuk 3-4 Proyek

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	10	15	75	100
2	Penyesuaian harga kontrak	11.11	16.67	72.2	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	37.5	0	62.5	100
4	Mengubah spesifikasi pekerjaan	44.44	0	55.6	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	50	0	50	100
6	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil penilaian langkah strategi berdasarkan kualifikasi C1 untuk 5-6 proyek seperti tabel 5.54 :

Tabel 5.54. Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1 Untuk 5-6 Proyek

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
2	Mengurangi jenis pekerjaan	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
4	Mengubah mutu pekerjaan	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	0	0	0	0	2	10	2	10
6	Mengubah dimensi struktur	1	1	1	2	0	0	0	0	0	0	2	3
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	1	2	1	3	0	0	0	0	2	5
8	Penyesuaian harga kontrak	1	1	1	2	0	0	0	0	0	0	2	3

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.55 :

Tabel 5.55. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1 Untuk 5-6 Proyek

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	40	60.00	0	100
8	Penyesuaian harga kontrak	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.56 :

Tabel 5.56. Rangkings Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1 Untuk 5-6 Proyek

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
2	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	40	60	0	100
3	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
5	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
6	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
8	Penyesuaian harga kontrak	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil penilaian langkah strategi berdasarkan kualifikasi C1 untuk lebih dari 6 proyek seperti tabel 5.57 :

Tabel 5.57. Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1 Untuk Lebih Dari 6 Proyek

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	3	3	0	0	1	3	0	0	0	0	4	6
2	Mengurangi jenis pekerjaan	2	2	2	4	0	0	0	0	0	0	4	6
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	3	3	1	2	0	0	0	0	0	0	4	5
4	Mengubah mutu pekerjaan	2	2	2	4	0	0	0	0	0	0	4	6
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	0	0	1	4	3	15	4	19
6	Mengubah dimensi struktur	3	3	1	2	0	0	0	0	0	0	4	5
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	2	4	0	0	1	4	1	5	4	13
8	Penyesuaian harga kontrak	1	1	0	0	1	3	0	0	2	10	4	14

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.58 :

Tabel 5.58. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1 Untuk Lebih Dari 6 Proyek

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	50	50	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	30.76	0	69.2	100
8	Penyesuaian harga kontrak	7.14	21.43	71.4	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.59 :

Tabel 5.59. Rangking Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1 Untuk Lebih Dari 6 Proyek

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
2	Penyesuaian harga kontrak	7.14	21.43	71.4	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	30.76	0	69.2	100
4	Mengurangi volume pekerjaan	50	50	0	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
6	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

5.5.3. Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Perusahaan Kualifikasi C2

Hasil analisa tentang strategi yang diambil oleh pimpinan/direktur perusahaan jasa konstruksi untuk mengatasi kenaikan harga material (semen dan pasir) terhadap Proyek Irigasi Jawa Timur untuk wilayah 08 berdasarkan jumlah proyek untuk perusahaan berkualifikasi C2, diperoleh seperti tabel 5.60 s/d 5.68 :

Hasil penilaian langkah strategi berdasarkan kualifikasi C2 untuk 3-4 proyek seperti tabel 5.60 :

Tabel 5.60. Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2 Untuk 3-4 Proyek

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	9	9	0	0	0	0	0	0	0	0	9	9
2	Mengurangi jenis pekerjaan	9	9	0	0	0	0	0	0	0	0	9	9
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	9	9	1	2	0	0	0	0	0	0	9	11
4	Mengubah mutu pekerjaan	2	2	7	14	0	0	0	0	0	0	9	16
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	1	3	1	4	7	35	9	42
6	Mengubah dimensi struktur	7	7	1	2	1	3	0	0	0	0	9	12
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	1	1	7	14	0	0	0	0	1	5	9	20
8	Penyesuaian harga kontrak	0	0	0	0	7	21	0	0	2	10	9	31

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.61 :

Tabel 5.61. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2 Untuk 3-4 Proyek

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	7.14	92.9	100
6	Mengubah dimensi struktur	75	25	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	75	0	25	100
8	Penyesuaian harga kontrak	0	67.74	32.3	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.62 :

Tabel 5.62. Rangking Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2 Untuk 3-4 Proyek

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	7.14	92.9	100
2	Penyesuaian harga kontrak	0	67.74	32.3	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	75	0	25.0	100
4	Mengubah dimensi struktur	75	25	0	100
5	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
6	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil penilaian langkah strategi berdasarkan kualifikasi C2 untuk 5-6 proyek seperti tabel 5.63 :

Tabel 5.63. Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2 Untuk 5-6 Proyek

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
2	Mengurangi jenis pekerjaan	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
4	Mengubah mutu pekerjaan	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	0	0	0	0	1	5	1	5
6	Mengubah dimensi struktur	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	1	2
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	1	2
8	Penyesuaian harga kontrak	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	1	2

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.64 :

Tabel 5.64. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2 Untuk 5-6 Proyek

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	100	0	0	100
8	Penyesuaian harga kontrak	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.65 :

Tabel 5.65. Rangking Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2 Untuk 5-6 Proyek

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
2	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
3	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
5	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	100	0	0	100
8	Penyesuaian harga kontrak	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil penilaian langkah strategi berdasarkan kualifikasi C2 untuk lebih dari 6 proyek seperti tabel 5.66 :

Tabel 5.66. Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2 Untuk Lebih Dari 6
Proyek

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	3	3	1	2	1	3	0	0	0	0	5	8
2	Mengurangi jenis pekerjaan	3	3	2	4	0	0	0	0	0	0	5	7
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	3	3	2	4	0	0	0	0	0	0	5	7
4	Mengubah mutu pekerjaan	3	3	2	4	0	0	0	0	0	0	5	7
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	0	0	1	4	4	20	5	24
6	Mengubah dimensi struktur	2	2	3	6	0	0	0	0	0	0	5	8
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	2	4	3	9	0	0	0	0	5	13
8	Penyesuaian harga kontrak	2	2	0	0	0	0	2	8	1	5	5	15

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.67 :

Tabel 5.67. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2 Untuk Lebih
Dari 6 Proyek

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	62.5	37.50	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	30.76	69.23	0	100
8	Penyesuaian harga kontrak	13.33	0	86.7	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.68 :

Tabel 5.68. Rangkaing Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2 Untuk Lebih Dari 6 Proyek

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
2	Penyesuaian harga kontrak	13.33	0	86.7	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	30.76	69.23	0	100
4	Mengurangi volume pekerjaan	62.5	37.50	0	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
6	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

5.6. Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Pengairan

5.6.1. Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Pengairan Perusahaan C1 dan C2

Hasil analisa tentang strategi yang diambil oleh pimpinan/direktur perusahaan jasa konstruksi untuk mengatasi kenaikan harga material (semen dan pasir) terhadap Proyek Irigasi Jawa Timur untuk wilayah 08 berdasarkan jumlah proyek pengairan untuk total perusahaan, diperoleh seperti tabel 5.69 s/d 5.74 :

Hasil penilaian langkah strategi berdasarkan total perusahaan untuk 1-2 proyek pengairan seperti tabel 5.69

Tabel 5.69. Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk 1-2 Proyek Pengairan

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	12	12	0	0	1	3	0	0	0	0	13	15
2	Mengurangi jenis pekerjaan	11	11	1	2	0	0	1	4	0	0	13	17
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	11	11	1	2	0	0	0	0	1	5	13	18
4	Mengubah mutu pekerjaan	6	6	7	14	0	0	0	0	0	0	13	20
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	1	2	1	3	1	4	10	50	13	59
6	Mengubah dimensi struktur	10	10	2	4	1	3	0	0	0	0	13	17
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	1	1	8	16	1	3	0	0	3	15	13	35
8	Penyesuaian harga kontrak	1	1	1	2	8	24	1	4	2	10	13	41

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.70 :

Tabel 5.70. Persentase Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk 1-2 Proyek Pengairan

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	80	20	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	76.47	0	23.5	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	72.22	0	27.8	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	3.39	5.08	91.5	100
6	Mengubah dimensi struktur	82.35	17.65	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	48.57	8.57	42.9	100
8	Penyesuaian harga kontrak	7.317	58.54	34.1	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.71 :

Tabel 5.71. Rangking Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk 1-2 Proyek Pengairan

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	3.39	5.08	91.5	100
2	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	48.57	8.57	42.9	100
3	Penyesuaian harga kontrak	7.317	58.54	34.1	100
4	Mengubah spesifikasi pekerjaan	72.22	0	27.8	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	76.47	0	23.5	100
6	Mengurangi volume pekerjaan	80	20	0	100
7	Mengurangi volume pekerjaan	80	20	0	100
8	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil penilaian langkah strategi berdasarkan perusahaan C1 dan C2 untuk 3-4 proyek pengairan seperti tabel 5.72

Tabel 5.72. Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk 3-4 Proyek Pengairan

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	11	11	1	2	1	3	0	0	0	0	13	16
2	Mengurangi jenis pekerjaan	10	10	2	4	1	3	0	0	0	0	13	17
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	10	10	3	6	0	0	0	0	0	0	13	16
4	Mengubah mutu pekerjaan	8	8	5	10	0	0	0	0	0	0	13	18
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	1	3	2	8	10	50	13	61
6	Mengubah dimensi struktur	7	7	6	12	0	0	0	0	0	0	13	19
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	8	16	3	9	1	4	1	5	13	34
8	Penyesuaian harga kontrak	3	3	2	4	1	3	3	12	4	20	13	42

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.73 :

Tabel 5.73. Persentase Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk 3-4 Proyek Pengairan

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	81.25	18.75	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	82.35	17.65	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	4.92	95.1	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	47.06	26.47	26.5	100
8	Penyesuaian harga kontrak	16.67	7.14	76.2	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.74 :

Tabel 5.74. Ranging Langkah Strategi Perusahaan C1 dan C2 Untuk 3-4 Proyek Pengairan

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	4.92	95.1	100
2	Penyesuaian harga kontrak	16.67	7.14	76.2	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	47.06	26.47	26.5	100
4	Mengurangi volume pekerjaan	81.25	18.75	0	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	82.35	17.65	0	100
6	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

5.6.2. Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Pengairan Perusahaan

Kualifikasi C1

Hasil analisa tentang strategi yang diambil oleh pimpinan/direktur perusahaan jasa konstruksi untuk mengatasi kenaikan harga material (semen dan pasir) terhadap Proyek Irigasi Jawa Timur untuk wilayah 08 berdasarkan jumlah proyek pengairan untuk perusahaan berkualifikasi C1, diperoleh seperti tabel 5.75 s/d 5.80 :

Hasil penilaian langkah strategi berdasarkan kualifikasi perusahaan C1 untuk 1-2 proyek pengairan seperti tabel 5.75 :

Tabel 5.75. Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1 Untuk 1-2 Proyek

Pengairan

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	6	6	0	0	0	0	0	0	0	0	6	6
2	Mengurangi jenis pekerjaan	5	5	0	0	0	0	1	4	0	0	6	9
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	5	5	0	0	0	0	0	0	1	5	6	10
4	Mengubah mutu pekerjaan	4	4	2	4	0	0	0	0	0	0	6	8
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	1	2	0	0	0	0	5	25	6	27
6	Mengubah dimensi struktur	5	5	1	2	0	0	0	0	0	0	6	7
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	3	6	1	3	0	0	2	10	6	19
8	Penyesuaian harga kontrak	1	1	1	2	2	6	1	4	1	5	6	18

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.76 :

Tabel 5.76. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1 Untuk 1-2
Proyek Pengairan

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	55.56	0	44.4	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	50	0	50	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	7.407	0	92.6	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	31.58	15.79	52.6	100
8	Penyesuaian harga kontrak	16.67	33.33	50	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.77 :

Tabel 5.77. Rangking Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1 Untuk 1-2
Proyek Pengairan

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	7.407	0	92.6	100
2	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	31.58	15.79	52.6	100
3	Penyesuaian harga kontrak	16.67	33.33	50	100
4	Mengubah spesifikasi pekerjaan	50	0	50	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	55.56	0	44.4	100
6	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil penilaian langkah strategi berdasarkan kualifikasi perusahaan C1 untuk 3-4 proyek pengairan seperti tabel 5.78 :

Tabel 5.78. Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1 Untuk 3-4 Proyek Pengairan

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	4	4	0	0	1	3	0	0	0	0	5	7
2	Mengurangi jenis pekerjaan	3	3	1	2	1	3	0	0	0	0	5	8
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	4	4	1	2	0	0	0	0	0	0	5	6
4	Mengubah mutu pekerjaan	4	4	1	2	0	0	0	0	0	0	5	6
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	1	3	1	4	3	15	5	22
6	Mengubah dimensi struktur	3	3	2	4	0	0	0	0	0	0	5	7
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	3	6	0	0	1	4	1	5	5	15
8	Penyesuaian harga kontrak	1	1	1	2	0	0	1	4	2	10	5	17

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.79 :

Tabel 5.79. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1 Untuk 3-4 Proyek Pengairan

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	57.14	42.86	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	62.5	37.50	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	13.64	86.4	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	40	0	60.0	100
8	Penyesuaian harga kontrak	17.65	0	82.4	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.80 :

Tabel 5.80. Rangking Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C1 Untuk 3-4 Proyek Pengairan

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	13.64	86.4	100
2	Penyesuaian harga kontrak	17.65	0	82.4	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	40	0	60	100
4	Mengurangi volume pekerjaan	57.14	42.86	0	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	62.5	37.50	0	100
6	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

5.6.3. Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Pengairan Perusahaan

Kualifikasi C2

Hasil analisa tentang strategi yang diambil oleh pimpinan/direktur perusahaan jasa konstruksi untuk mengatasi kenaikan harga material (semen dan pasir) terhadap Proyek Irigasi Jawa Timur untuk wilayah 08 berdasarkan jumlah proyek pengairan untuk perusahaan berkualifikasi C2, diperoleh seperti tabel 5.80 s/d 5.86 :

Hasil penilaian langkah strategi berdasarkan kualifikasi perusahaan C2 untuk 1-2 proyek pengairan seperti tabel 5.81 :

Tabel 5.81. Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2 Untuk 1-2 Proyek Pengairan

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	6	6	0	0	1	3	0	0	0	0	7	9
2	Mengurangi jenis pekerjaan	6	6	1	2	0	0	0	0	0	0	7	8
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	6	6	1	2	0	0	0	0	0	0	7	8
4	Mengubah mutu pekerjaan	2	2	5	10	0	0	0	0	0	0	7	12
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	1	3	1	4	5	25	7	32
6	Mengubah dimensi struktur	5	5	1	2	1	3	0	0	0	0	7	10
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	1	1	5	10	0	0	0	0	1	5	7	16
8	Penyesuaian harga kontrak	0	0	0	0	6	18	0	0	1	5	7	23

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.82 :

Tabel 5.82. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2 Untuk 1-2 Proyek Pengairan

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	66.67	33.33	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	9.38	90.6	100
6	Mengubah dimensi struktur	70	30	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	68.75	0	31.3	100
8	Penyesuaian harga kontrak	0	78.26	21.7	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.83 :

Tabel 5.83. Rangkang Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2 Untuk 1-2
Proyek Pengairan

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	9.38	90.6	100
2	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	68.75	0	31.3	100
3	Penyesuaian harga kontrak	0	78.26	21.7	100
4	Mengurangi volume pekerjaan	66.67	33.33	0	100
5	Mengubah dimensi struktur	70	30	0	100
6	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil penilaian langkah strategi berdasarkan kualifikasi perusahaan C2 untuk 3-4 proyek pengairan seperti tabel 5.84 :

Tabel 5.84. Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2 Untuk 3-4 Proyek
Pengairan

No.	Langkah Strategi	TP		KP		P		SP		SM		Jmt	Nt
		Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N	Jm	N		
1	Mengurangi volume pekerjaan	7	7	1	2	0	0	0	0	0	0	8	9
2	Mengurangi jenis pekerjaan	7	7	1	2	0	0	0	0	0	0	8	9
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	6	6	2	4	0	0	0	0	0	0	8	10
4	Mengubah mutu pekerjaan	4	4	4	8	0	0	0	0	0	0	8	12
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	0	0	0	0	1	4	7	35	8	39
6	Mengubah dimensi struktur	4	4	4	8	0	0	0	0	0	0	8	12
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	0	5	10	3	9	0	0	0	0	8	19
8	Penyesuaian harga kontrak	2	2	1	2	1	3	2	8	2	10	8	25

Sumber : pengolahan data primer

Dari hasil kuisioner dan hasil penilaian (N) serta penjumlahan nilai (Nt) menggunakan rumus 1, kemudian dibagi menjadi skala tiga. Pembagian tersebut menjadi KP (NTP+NKP), P (NP), dan SP (NSP +NSM). Kemudian dihitung persentasenya, menggunakan rumus 3. Hasil perhitungan persentase seperti tabel 5.85 :

Tabel 5.85. Persentase Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2 Untuk 3-4
Proyek Pengairan

No.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
2	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
3	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
4	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
5	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
6	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	52.63	47.37	0	100
8	Penyesuaian harga kontrak	16	12.00	72	100

Sumber : pengolahan data primer

Hasil persentase diatas dirangking berdasarkan nilai persentase tertinggi dari jawaban sangat penting (SP), penting (P) dan kurang penting (KP). Hasil perangkingan seperti tabel 5.86 :

Tabel 5.86. Rangking Langkah Strategi Perusahaan Berkualifikasi C2 Untuk 3-4
Proyek Pengairan

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)			
		KP	P	SP	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
2	Penyesuaian harga kontrak	16	12	72	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	52.63	47.37	0	100
4	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
6	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100

Sumber : pengolahan data primer

5.7. Rekapitulasi Analisa Rangkaian Langkah Strategi

Tabel 5.87. Rekapitulasi Analisa Rangkaian Langkah Strategi Perusahaan

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)						Langkah Strategi						Langkah Strategi						Persentase (%)					
		Perusahaan C1 & C2			Langkah Strategi			Perusahaan C1			Langkah Strategi			Perusahaan C2			Langkah Strategi			Kualifikasi C1			Kualifikasi C2		
		KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	1.667	5.00	93.3	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	4.082	6.12	89.8	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	37.50	62.5	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	9.38	90.6	100	0	4.23	95.8	100	
2	Penyesuaian harga kontrak	12.05	32.53	55.4	100	Penyesuaian harga kontrak	17.14	17.14	65.7	100	Penyesuaian harga kontrak	0	42.86	57.1	100	Penyesuaian harga kontrak	20	30	50	100	8.333	43.75	47.9	100	
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	47.83	17.39	34.8	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	35.29	8.82	55.9	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	100	0	0	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	60	40	0	100	60	25.71	14.3	100	
4	Mengubah spesifikasi pekerjaan	85.29	0	14.7	100	Mengubah spesifikasi pekerjaan	68.75	0	31.3	100	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100	Mengurangi volume pekerjaan	66.66	33.33	0	100	83.33	16.67	0	100	
5	Mengurangi jenis pekerjaan	79.41	8.82	11.8	100	Mengurangi jenis pekerjaan	58.82	17.65	23.5	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100	Mengurangi jenis pekerjaan	72.72	27.27	0	100	86.36	13.64	0	100	
6	Mengurangi volume pekerjaan	80.65	19.35	0	100	Mengurangi volume pekerjaan	76.92	23.08	0	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100	100	0	0	100	
7	Mengubah dimensi struktur	91.89	8.11	0	100	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah jenis pekerjaan	100	0	0	100	100	0	0	100	
8	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	100	0	0	100	

Tabel 5.88. Rekapitulasi Analisa Rangkaian Langkah Strategi Menurut Umur Perusahaan 0-10 tahun

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)						Langkah Strategi						Langkah Strategi						Persentase (%)					
		Perusahaan C1 & C2			Langkah Strategi			Perusahaan C1			Langkah Strategi			Perusahaan C2			Langkah Strategi			Kualifikasi C1			Kualifikasi C2		
		KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	15.00	85.0	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	37.50	62.5	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	37.50	62.5	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	9.38	90.6	100	0	4.23	95.8	100	
2	Penyesuaian harga kontrak	14.81	33.33	51.9	100	Penyesuaian harga kontrak	17.14	17.14	65.7	100	Penyesuaian harga kontrak	0	42.86	57.1	100	Penyesuaian harga kontrak	20	30	50	100	8.333	43.75	47.9	100	
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	68.42	31.58	0	100	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	60	40	0	100	60	25.71	14.3	100	
4	Mengurangi volume pekerjaan	72.72	27.27	0	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100	Mengurangi volume pekerjaan	66.66	33.33	0	100	83.33	16.67	0	100	
5	Mengubah dimensi struktur	76.92	23.08	0	100	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100	Mengurangi jenis pekerjaan	72.72	27.27	0	100	86.36	13.64	0	100	
6	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100	100	0	0	100	
7	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100	Mengubah jenis pekerjaan	100	0	0	100	100	0	0	100	
8	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	100	0	0	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	100	0	0	100	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	100	0	0	100	

Tabel 5.89. Rekapitulasi Analisa Rangkaian Langkah Strategi Menurut Umur Perusahaan 11-20 tahun

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)						Langkah Strategi						Langkah Strategi						Persentase (%)					
		Perusahaan C1 & C2			Langkah Strategi			Perusahaan C1			Langkah Strategi			Perusahaan C2			Langkah Strategi			Kualifikasi C1			Kualifikasi C2		
		KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100	0	0	100	100	
2	Penyesuaian harga kontrak	7.69	46.15	46.2	100	Penyesuaian harga kontrak	15	15	70	100	Penyesuaian harga kontrak	15	15	70	100	Penyesuaian harga kontrak	66.66	0	33.3	100	66.66	0	33.3	100	
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	47.05	8.82	44.1	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	31.57	15.79	52.6	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	31.57	15.79	52.6	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	0	78.95	21.1	100	0	78.95	21.1	100	
4	Mengurangi volume pekerjaan	80	20.00	0	100	Mengurangi volume pekerjaan	62.5	37.50	0	100	Mengurangi volume pekerjaan	62.5	37.50	0	100	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100	100	0	0	100	
5	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100	100	0	0	100	
6	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100	100	0	0	100	
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	100	0	0	100	
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100	100	0	0	100	

Tabel 5.90. Rekapitulasi Analisa Rangkings Langkah Strategi Menurut Umur Perusahaan > 20 tahun

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)						Langkah Strategi	Persentase (%)						Persentase (%)		
		Perusahaan C1 & C2			Langkah Strategi				Kualifikasi C1			Langkah Strategi			Kualifikasi C2		
		KP	P	Jm	KP	P	Jm		KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	9.52	0	90.5	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	16.66	0	83.3	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100		
2	Penyesuaian harga kontrak	17.64	0	82.4	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	18.18	0	81.8	100	Penyesuaian harga kontrak	0	0	100	100		
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	25	18.75	56.3	100	Mengubah spesifikasi pekerjaan	28.57	0	71.4	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	40	60	0	100		
4	Mengubah spesifikasi pekerjaan	50	0	50	100	Penyesuaian harga kontrak	37.5	0	62.5	100	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100		
5	Mengurangi jenis pekerjaan	30	30	40	100	Mengurangi jenis pekerjaan	12.5	37.50	50	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100		
6	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100		
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100		
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100		

Tabel 5.91. Rekapitulasi Analisa Rangkings Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Untuk 3-4 Proyek

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)						Langkah Strategi	Persentase (%)						Persentase (%)		
		Perusahaan C1 & C2			Langkah Strategi				Kualifikasi C1			Langkah Strategi			Kualifikasi C2		
		KP	P	Jm	KP	P	Jm		KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	3.22	9.68	87.1	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	10	15	75	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	7.14	92.9	100		
2	Penyesuaian harga kontrak	4.08	48.98	46.9	100	Penyesuaian harga kontrak	11.11	16.67	72.2	100	Penyesuaian harga kontrak	0	67.74	32.3	100		
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	58.33	0	41.7	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	37.5	0	62.5	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	75	0	25.0	100		
4	Mengubah spesifikasi pekerjaan	75	0	25	100	Mengubah spesifikasi pekerjaan	44.44	0	55.6	100	Mengubah dimensi struktur	75	25	0	100		
5	Mengurangi jenis pekerjaan	76.47	0	23.5	100	Mengurangi jenis pekerjaan	50	0	50	100	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100		
6	Mengurangi volume pekerjaan	83.33	16.67	0	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100		
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100		
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100		

Tabel 5.92. Rekapitulasi Analisa Rangkings Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Untuk 5-6 Proyek

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)						Langkah Strategi	Persentase (%)						Persentase (%)		
		Perusahaan C1 & C2			Langkah Strategi				Kualifikasi C1			Langkah Strategi			Kualifikasi C2		
		KP	P	Jm	KP	P	Jm		KP	P	Jm	KP	P	Jm	KP	P	Jm
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100		
2	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	57.14	42.86	0	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	40	60	0	100	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100		
3	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100		
4	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100		
5	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100		
6	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100		
7	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100	Penyesuaian harga kontrak	100	0	0	100	Penyesuaian harga kontrak	100	0	0	100		
8	Penyesuaian harga kontrak	100	0	0	100	Penyesuaian harga kontrak	100	0	0	100	Penyesuaian harga kontrak	100	0	0	100		

Tabel 5.93. Rekapitulasi Analisa Rangkings Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Untuk Lebih Dari 6 Proyek

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)						Langkah Strategi	Persentase (%)								
		Perusahaan C1 & C2			Langkah Strategi				Kualifikasi C1			Langkah Strategi					
		KP	P	Jm	KP	P	Jm		KP	P	Jm	KP	P	Jm			
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
2	Penyesuaian harga kontrak	10.34	10.34	79.3	100	100	Penyesuaian harga kontrak	7.14	21.43	71.4	100	100	Penyesuaian harga kontrak	13.33	0	86.7	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	30.76	34.62	34.6	100	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	30.76	0	69.2	100	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	30.76	69.23	0	100
4	Mengurangi volume pekerjaan	57.14	42.86	0	100	100	Mengurangi volume pekerjaan	50	50	0	100	100	Mengurangi volume pekerjaan	62.5	37.50	0	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
6	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100	100	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100	100	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	100	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	100	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100	100	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100	100	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100

Tabel 5.94. Rekapitulasi Analisa Rangkings Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Pengairan Untuk 1-2 Proyek Pengairan

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)						Langkah Strategi	Persentase (%)								
		Perusahaan C1 & C2			Langkah Strategi				Kualifikasi C1			Langkah Strategi					
		KP	P	Jm	KP	P	Jm		KP	P	Jm	KP	P	Jm			
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	3.39	5.08	91.5	100	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	7.407	0	92.6	100	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	9.38	90.6	100
2	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	48.57	8.57	42.9	100	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	31.58	15.79	52.6	100	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	68.75	0	31.3	100
3	Penyesuaian harga kontrak	7.317	58.54	34.1	100	100	Penyesuaian harga kontrak	16.67	33.33	50	100	100	Penyesuaian harga kontrak	0	78.26	21.7	100
4	Mengubah spesifikasi pekerjaan	72.22	0	27.8	100	100	Mengubah spesifikasi pekerjaan	50	0	50	100	100	Mengurangi volume pekerjaan	66.67	33.33	0	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	76.47	0	23.5	100	100	Mengurangi jenis pekerjaan	55.56	0	44.4	100	100	Mengurangi jenis pekerjaan	70	30	0	100
6	Mengurangi volume pekerjaan	80	20	0	100	100	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100	100	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100
7	Mengurangi mutu pekerjaan	80	20	0	100	100	Mengurangi mutu pekerjaan	100	0	0	100	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	100	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100	100	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100

Tabel 5.95. Rekapitulasi Analisa Rangkings Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Pengairan Untuk 3-4 Proyek Pengairan

Rk.	Langkah Strategi	Persentase (%)						Langkah Strategi	Persentase (%)								
		Perusahaan C1 & C2			Langkah Strategi				Kualifikasi C1			Langkah Strategi					
		KP	P	Jm	KP	P	Jm		KP	P	Jm	KP	P	Jm			
1	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	4.92	95.1	100	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	13.64	86.4	100	100	Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang	0	0	100	100
2	Penyesuaian harga kontrak	16.67	7.14	76.2	100	100	Penyesuaian harga kontrak	17.65	0	82.4	100	100	Penyesuaian harga kontrak	16	12	72	100
3	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	47.06	26.47	26.5	100	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	40	0	60	100	100	Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu	52.63	47.37	0	100
4	Mengurangi volume pekerjaan	81.25	18.75	0	100	100	Mengurangi volume pekerjaan	57.14	42.86	0	100	100	Mengurangi volume pekerjaan	100	0	0	100
5	Mengurangi jenis pekerjaan	82.35	17.65	0	100	100	Mengurangi jenis pekerjaan	62.5	37.50	0	100	100	Mengurangi jenis pekerjaan	100	0	0	100
6	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100	100	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100	100	Mengubah spesifikasi pekerjaan	100	0	0	100
7	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	100	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100	100	Mengubah mutu pekerjaan	100	0	0	100
8	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100	100	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100	100	Mengubah dimensi struktur	100	0	0	100

BAB VI

PEMBAHASAN

6.1. Demografi Perusahaan

Dari hasil penelitian terhadap 26 perusahaan jasa konstruksi dapat diketahui bahwa perusahaan-perusahaan yang mempunyai umur di bawah 10 tahun adalah 34,61 % dan di atas 10 tahun adalah 65,39 %. Untuk jumlah pegawai dari level bawah sampai level atas, perusahaan yang memiliki pegawai di bawah 10 orang adalah 84,62 % dan perusahaan yang memiliki pegawai diatas 10 adalah 15,38 %. Perusahaan jasa konstruksi dalam mengikuti tender dan mengerjakan proyek harus memiliki kualifikasi dan klasifikasi yang tertera dalam TDR (Tanda Daftar Rekanan). Penelitian yang kami laksanakan hanya berorientasi pada kualifikasi C1 dan C2. Dari hasil penelitian terhadap perusahaan jasa konstruksi yang kami teliti, perusahaan jasa konstruksi berkualifikasi C (C1 dan C2) yang berklasifikasi transportasi, pengairan, dan konstruksi gedung sebanyak 53,85 %. Untuk klasifikasi pengairan dan konstruksi gedung sebanyak 42,50 %. Sedangkan yang berklasifikasi pengairan saja sebanyak 3,85 %. Perusahaan-perusahaan jasa konstruksi yang mengerjakan proyek dalam 3 tahun terakhir, menurut penelitian kami perusahaan jasa konstruksi yang mengerjakan lebih dari 6 proyek adalah 34,62 %. Sedangkan yang mengerjakan proyek di bawah 6 adalah 65,38 %. Proyek –proyek yang dikerjakan oleh perusahaan jasa konstruksi tersebut merupakan proyek pemerintah yang ditenderkan dan dilaksanakan menurut Keppres No.16 Tahun 1994 dan masa transisi

penerapan/perubahan Keppres No.18 Tahun 2000 dan Undang-Undang Jasa Konstruksi No.17 Tahun 1999. Untuk proyek pengairan pada khususnya, di lingkungan Proyek Irigrasi Jawa Timur Wilayah 08 yang meliputi kabupaten Magetan dan Madiun, perusahaan jasa konstruksi yang mengerjakan di bawah 2 proyek pengairan sebanyak 46,56 % dan yang mengerjakan proyek lebih dari 2 maksimal 4 buah proyek sebanyak 53,85 %.

6.2. Langkah Strategi

Perusahaan-perusahaan jasa konstruksi yang kami teliti untuk mengatasi kenaikan harga material khususnya semen dan pasir harus mempunyai strategi. Strategi tersebut diambil untuk mengatasi masalah yang dihadapi agar proyek yang dikerjakannya dapat berjalan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang sudah ada. Pada umumnya strategi yang diambil berdasarkan pengalaman-pengalaman yang sudah ada tetapi tetap mengacu pada peraturan-peraturan yang berlaku. Strategi yang diambil tidak dapat diselesaikan atau diputuskan secara sepihak/pihak perusahaan jasa konstruksi tetapi meliputi pihak konsultan perencana dan pengawas serta pemilik proyek. Sebab masalah yang dihadapi merupakan masalah yang wajar tetapi sangat sulit pemecahannya jika diselesaikan sendiri oleh perusahaan jasa konstruksi. Material semen dan pasir merupakan material yang mutlak disediakan sebab menurut item-item pekerjaan proyek pengairan yang kami teliti, material yang tercantum adalah semen, pasir, dan batu gunung. Ketiga material tersebut tidak dapat diganti dengan material lain yang fungsinya sama.

6.3. Langkah Strategi Perusahaan Jasa Konstruksi

Dalam pembahasan ini, peneliti hanya membahas 3 langkah strategi mulai dari rangking pertama sampai rangking ketiga. Untuk rangking 4 sampai 8 dapat dilihat pada daftar rekapitulasi analisa rangking langkah strategi pada bab V.

1. Pekerjaan Tambah Kurang

Berdasarkan hasil penelitian bahwa pekerjaan tambah kurang menempati urutan pertama dengan persentase jawaban sangat penting 93,3 % (lihat tabel 5.8). Sedangkan menurut kualifikasi perusahaan bahwa pekerjaan tambah kurang menempati pertama dengan jawaban sangat penting 89,8 %, untuk kualifikasi C1 (lihat tabel 5.11) dan 95,8 % untuk kualifikasi C2 (lihat tabel 5.14).

Pekerjaan tambah kurang adalah pekerjaan tambah atau pekerjaan kurang untuk mencapai harga kontrak semula. Jadi, misalnya terjadi kenaikan harga bahan baku dapat ditempuh dengan strategi ini. Pekerjaan tambah kurang tidak merubah nilai kontrak yang sudah disepakati. Pekerjaan tambah kurang ini tertuang dalam addendum kontrak yang mana prosedur negoiasinya, diajukan secara tertulis oleh perusahaan jasa konstruksi atau kontraktor yang mengerjakan proyek kepada pemilik proyek dan disampaikan pula secara tertulis oleh pemilik proyek kepada pihak yang mengerjakan proyek tentang jawaban atau persetujuan yang diajukan oleh pihak yang mengerjakan proyek.

2. Penyesuaian Harga Kontrak

Penyesuaian harga kontrak atau negoiasasi harga kontrak biasanya disesuaikan dengan kondisi lapangan dan sering dilaksanakan pada proyek yang persentase fisiknya masih kecil. Penyesuaian harga kontrak ini menyesuaikan nilai kontrak yang

persentase jawaban sangat penting 55,9 % (lihat tabel 5.11) dan persentase jawaban sangat penting 14,3 % untuk kualifikasi C2 (lihat tabel 5.14).

6.4. Langkah Strategi Menurut Umur Perusahaan

6.4.1. Umur Perusahaan 0 – 10 Tahun

1. Melaksanakan Pekerjaan Tambah Kurang

Dari hasil penelitian dilapangan untuk perusahaan jasa konstruksi yang berumur 0-10 tahun bahwa strategi yang diambil adalah melaksanakan pekerjaan tambah kurang menempati urutan pertama dengan persentase jawaban sangat penting 85 % (lihat tabel 5.17) sedang kan menurut kualifikasi perusahaan, untuk kualifikasi C1 persentase jawaban sangat penting 62,5 % (lihat tabel 5.26) dan persentase jawaban sangat penting 90,6 % untuk kualifikasi C2 (lihat tabel 5.35).

2. Penyesuaian Harga Kontrak

Dari hasil penelitian dilapangan untuk perusahaan jasa konstruksi yang berumur 0-10 tahun bahwa penyesuaian harga kontrak menempati urutan kedua dengan persentase jawaban sangat penting 51,9 % (lihat tabel 5.17) sedang kan menurut kualifikasi perusahaan, untuk kualifikasi C1 dengan persentase jawaban sangat penting 57,1 % (lihat tabel 5.26) dan persentase jawaban sangat penting 50 % untuk kualifikasi C2 (lihat tabel 5.35).

6.4.2. Umur Perusahaan 0 – 20 Tahun

1. Melaksanakan Pekerjaan Tambah Kurang

Langkah strategi yang banyak dipakai oleh perusahaan jasa konstruksi untuk umur 0-20 tahun, yang menempati urutan pertama dengan persentase jawaban sangat penting 100 % (lihat tabel 5.20) sedangkan menurut kualifikasi perusahaan, untuk kualifikasi C1 persentase jawaban sangat penting 100 % (lihat tabel 5.29) dan persentase jawaban sangat penting 90,6 % untuk kualifikasi C2 (lihat tabel 5.38).

2. Penyesuaian Harga Kontrak

Penyesuaian harga kontrak merupakan langkah strategi yang menempati urutan kedua dan dipakai oleh perusahaan jasa konstruksi untuk umur 0-20 tahun dengan persentase jawaban sangat penting 46,2 % (lihat tabel 5.20) sedangkan menurut kualifikasi perusahaan, untuk kualifikasi C1 persentase jawaban sangat penting 70 % (lihat tabel 5.29) dan langkah strategi ini tidak menempati urutan kedua untuk perusahaan yang berkualifikasi C2

3. Perubahan Waktu/Perpanjangan Waktu

Dari hasil penelitian dilapangan untuk perusahaan jasa konstruksi yang berumur 0-20 tahun bahwa perubahan waktu/perpanjangan waktu menempati urutan ketiga dengan persentase jawaban sangat penting 44,1 % (lihat tabel 5.20), dan untuk perusahaan yang berkualifikasi C1 langkah strategi yang ketiga ini mempunyai persentase jawaban sangat penting 52,6 %, sedangkan untuk perusahaan berkualifikasi C2 langkah strategi ini tidak menempati urutan ketiga.

6.4.3. Umur Perusahaan Lebih Dari 20 Tahun

Perusahaan jasa konstruksi yang umurnya lebih dari 20 tahun tentunya lebih berpengalaman dalam menghadapi masalah di lapangan. Dari hasil penelitian kami di

lapangan langkah strategi yang banyak dipakai oleh perusahaan jasa konstruksi untuk mengatasi kenaikan harga material, khususnya semen dan pasir, perusahaan tersebut mengambil langkah strategi melaksanakan pekerjaan tambah kurang. Pekerjaan tambah kurang ini menempati urutan pertama dengan persentase jawaban sangat penting 90,5 % (lihat tabel 5.23), begitu menurut kualifikasi perusahaan. Untuk perusahaan yang berkualifikasi C1, langkah strategi ini mempunyai persentase jawaban sangat penting 83,3 % (lihat tabel 5.32), sedangkan perusahaan berkualifikasi C2 mempunyai persentase jawaban sangat penting 100 % (lihat tabel 5.41).

Langkah strategi yang menempati urutan kedua yang ketiga, berdasarkan total perusahaan dan berdasarkan kualifikasi perusahaan tidak sama. Tetapi pada prinsipnya semuanya sama, perusahaan tersebut mengutamakan melaksanakan pekerjaan tambah kurang untuk mengatasi kenaikan harga material pada proyek yang dikerjakannya. Prosedur tentang pelaksanaan pekerjaan tambah kurang sama seperti diatas, yaitu dituangkan di dalam Adendum kontrak, dimana pengajuan dan hasil jawabannya disampaikan secara tertulis.

6.5. Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Perusahaan

6.5.1. Perusahaan Yang Mengerjakan 3 sampai 4 Proyek

1. Pekerjaan Tambah Kurang

Perusahaan jasa konstruksi yang mengerjakan jumlah proyek banyak dan yang mengerjakan jumlah proyek sedikit tentunya akan langkah yang berbeda dalam menghadapi permasalahan. Apalagi disaat kondisi perekonomian negara kita yang

tidak stabil yang disertai kenaikan harga material yang melambung cukup tinggi, maka setiap perusahaan jasa konstruksi yang mengerjakan proyek bahkan lebih dari satu proyek mempunyai langkah strategi untuk mengatasi kenaikan harga material pada proyek yang dikerjakannya. Pekerjaan tambah kurang sering menjadi pilihan untuk mengatasi masalah tersebut, sebab hal ini sudah lazim di tempuh oleh perusahaan jasa konstruksi. Dari hasil analisa kami, pekerjaan tambah kurang banyak dipilih dan menempati urutan pertama dengan persentase jawaban sangat penting 87,1% (lihat tabel 5.44). Di lihat secara kualifikasi perusahaan pekerjaan tambah kurang ini menempati urutan pertama dengan persentase jawaban sangat penting 75% untuk kualifikasi C1 (lihat tabel 5.53). Sedangkan untuk kualifikasi C2 mempunyai persentase 92,9 % (lihat tabel 5.62).

2. Penyesuaian Harga Kontrak

Penyesuaian harga kontrak merupakan langkah strategi yang menempati urutan kedua. Secara total perusahaan bahwa penyesuaian harga kontrak mempunyai persentase jawaban sangat penting 46,9 % (lihat tabel 5.44), sedangkan menurut kualifikasi perusahaan mempunyai persentase jawaban sangat penting 72,2 % untuk kualifikasi C1 (lihat tabel 5.53) dan 32,3 % untuk kualifikasi C2 (lihat tabel 5.62).

3. Perubahan Waktu/Perpanjangan Waktu

Selain melaksanakan pekerjaan tambah kurang yang menempati urutan pertama dan penyesuaian harga kontrak yang menempati urutan kedua, langkah strategi yang menempati urutan ketiga berdasarkan jumlah proyek yang dikerjakan oleh perusahaan jasa konstruksi adalah pengajuan perpanjangan waktu, sebab untuk mengganti proses negoisasi yang dilakukan perusahaan jasa konstruksi pada pemilik

proyek. Berdasarkan analisa kami pengajuan perpanjangan waktu mempunyai mempunyai persentase jawaban sangat penting 41,7 % (lihat tabel 5.44) dan 72,2 % menurut kualifikasi perusahaan C1 (lihat tabel 5.53) serta 25 % untuk kualifikasi perusahaan C2 (lihat tabel 5.62).

6.5.2. Perusahaan Yang Mengerjakan 5 sampai 6 Proyek

1. Melaksanakan Pekerjaan Tambah Kurang

Dari hasil penelitian kami langkah strategi yang diambil perusahaan jasa konstruksi yang mengerjakan 5 sampai 6 proyek langkah strategi yang menempati urutan pertama adalah melaksanakan pekerjaan tambah kurang. Langkah strategi ini berdasarkan total perusahaan yang kami teliti maupun secara kualifikasi perusahaan C1 dan C2 mempunyai persentase jawaban sangat penting 100 % (lihat tabel 5.47, tabel 5.56, dan tabel 5.65)

2. Mengajukan Perubahan/Perpanjangan Waktu

Mengajukan perubahan/perpanjangan waktu merupakan langkah kedua yang di pilih oleh perusahaan jasa konstruksi walaupun langkah strategi ini menempati jawaban penting. Langkah strategi ini tidak merupakan pilihan kedua bagi perusahaan kualifikasi C2. Secara total perusahaan bahwa mengajukan perubahan/perpanjangan waktu mempunyai persentase jawaban penting 42,86 % (lihat tabel 5.47) dan menurut kualifikasi C1 mempunyai persentase jawaban penting 60 % (lihat tabel 5.56).

Untuk langkah strategi ketiga dan selanjutnya, berdasarkan hasil analisa kami terhadap perusahaan jasa konstruksi berdasarkan jumlah proyek yang dikerjakan

5 sampai 6 proyek, semua perusahaan jasa konstruksi memberikan jawaban tidak penting selain kedua strategi di atas.

6.5.3. Perusahaan Yang Mengerjakan Lebih Dari 6 Proyek

1. Melaksanakan Pekerjaan Tambah Kurang

Dari hasil penelitian kami berdasarkan perusahaan yang mengerjakan lebih dari 6 proyek bahwa melaksanakan pekerjaan tambah kurang untuk mengatasi kenaikan harga material khususnya semen dan pasir, langkah strategi ini menempati urutan pertama dengan persentase jawaban sangat penting 100 % (lihat tabel 5.50), begitu juga secara kualifikasi perusahaan C1 dan C2 mempunyai persentase jawaban sangat penting 100 % (lihat tabel 5.59 dan tabel 5.68).

2. Penyesuaian Harga Kontrak

Dari penelitian kami bahwa penyesuaian harga kontrak merupakan langkah strategi yang menempati urutan kedua dengan persentase jawaban sangat penting 79,3% (lihat tabel 5.50) dan secara kualifikasi perusahaan mempunyai persentase jawaban sangat penting 71,4 % untuk kualifikasi C1 (lihat tabel 5.59) sedangkan untuk kualifikasi C2 mempunyai persentase jawaban sangat penting 86,7 % (lihat tabel 5.68).

3. Perubahan Waktu/Perpanjangan Waktu

Langkah strategi yang menempati urutan ketiga berdasarkan jumlah proyek lebih dari 6 (enam) proyek adalah perubahan/perpanjangan waktu. Langkah ketiga ini mempunyai persentase jawaban sangat penting 34,6 % (lihat tabel 5.50), dan 69,2 % untuk perusahaan berkualifikasi C1 (lihat tabel 5.59) sedangkan untuk perusahaan

berkualifikasi C2 langkah strategi ketiga ini mempunyai persentase jawaban penting 69,23 % (lihat tabel 5.68).

6.6. Langkah Strategi Menurut Jumlah Proyek Pengairan

6.6.1. Perusahaan Yang Mengerjakan 1 sampai 2 Proyek Pengairan

1. Melaksanakan Pekerjaan Tambah Kurang

Proyek-proyek di lingkungan Proyek Irigrasi Jawa Timur Bagian Proyek Irigrasi Wilayah Madiun (08) yang meliputi Kabupaten Magetan dan Madiun dikerjakan oleh perusahaan jasa konstruksi atau kontraktor setempat. Proyek-proyek ini hanya bernilai untuk perusahaan jasa konstruksi yang berkualifikasi C1 dan C2. Mengingat keadaan politik dan ekonomi negara kita yang tidak stabil proyek-proyek yang bernilai kecil tersebut di bagi merata kepada kontraktor setempat yang mempunyai klasifikasi di bidang pengairan. Pada saat pengerjaan proyek khususnya 3 tahun terakhir para perusahaan jasa konstruksi mengalami masalah mengenai kenaikan harga material khususnya semen dan pasir. Padahal menurut berstek proyek pengairan material tersebut merupakan material pokok yang mau tidak mau harus disediakan. Oleh sebab itu kontraktor yang mengerjakan proyek pengairan tersebut harus mempunyai langkah strategi untuk mengatasi masalah tersebut. Mungkin saja antara perusahaan jasa konstruksi yang satu dengan yang lainnya langkah strateginya berbeda, begitu juga perusahaan jasa konstruksi yang mengerjakan satu proyek dengan yang mengerjakan lebih dari satu proyek juga berbeda. Dari hasil penelitian kami untuk perusahaan jasa konstruksi yang mengerjakan satu sampai dua proyek pengairan memberikan jawaban bahwa melaksanakan pekerjaan tambah kurang

pemilik proyek yang disini disebut Departemen Permukiman Dan Pengembangan Wilayah Direktorat Jenderal Pengembangan Perdesaan Proyek Irigrasi Jawa Timur Bagian Proyek Irigrasi Wilayah Madiun (08). Jawaban disampaikan tertulis pula kepada kontraktor yang mengerjakan proyek. Negoisasi-negoisasi yang diajukan tertuang di dalam addendum kontrak yang mengikat pada semua pihak yang terkaitan.

6.6.2. Perusahaan Yang Mengerjakan 3 sampai 4 Proyek Pengairan

1. Pekerjaan Tambah Kurang

Pekerjaan tambah kurang merupakan langkah strategi yang banyak dipilih oleh perusahaan jasa konstruksi yang mengerjakan 3 sampai 4 proyek pengairan. Berdasarkan analisa kami bahwa pekerjaan tambah kurang menempati urutan pertama dengan persentase jawaban sangat penting 95,1 % (lihat tabel 5.73) dan secara kualifikasi perusahaan C1 mempunyai jawaban sangat penting 86,4 % (lihat tabel 5.79) sedangkan kualifikasi C2 mempunyai persentase jawaban 100 % (lihat tabel 5.85).

2. Penyesuaian Harga Kontrak

Penyesuaian haraga kontrak adalah suatu langkah yang diambil oleh kontraktor dengan cara tetap mempertahankan jenis-jenis pekerjaan sesuai dengan perjanjian tetapi menyesuaikan harga yang sesuai dengan kondisi pada saat pengerjaan proyek. Dari penelitian yang kami laksanakan dilapangan bahwa penyesuaian harga kontrak berdasarkan kontraktor yang mengerjakan tiga sampai empat proyek pengairan menempati urutan kedua dengan persentase jawaban sangat penting 76,2 % (lihat tabel 5.73) dan persentase jawaban sangat penting 82,4 % untuk

kualifikasi perusahaan C1 (lihat tabel 5.79) serta persentase jawaban sangat penting 72 % untuk kualifikasi perusahaan C2 (lihat tabel 5.85).

3. Perubahan Waktu/Perpanjangan Waktu

Dari hasil penelitian peneliti untuk perusahaan jasa konstruksi yang mengerjakan tiga sampai empat proyek pengairan ternyata bahwa pengajuan perubahan waktu/perpanjangan waktu menempati urutan ketiga dengan persentase jawaban sangat penting 26,5 % (lihat tabel 5.73) sedangkan berdasarkan kualifikasi perusahaan C1 mempunyai persentase jawaban sangat penting 60 % (lihat tabel 5.79) dan untuk perusahaan kualifikasi C2 mempunyai persentase jawaban penting 47.37 % (lihat tabel 5.85).

Prosedur tentang negoisasi untuk melaksanakan pekerjaan tambah kurang, penyesuaian harga kontrak dan pengajuan perubahan waktu sama seperti tersebut diatas. Prosedur tersebut disampaikan secara tertulis dan di beri jawaban secara tertulis pula.

BAB VII

KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Dari pembahasan pada Tugas Akhir ini dapat disimpulkan bahwa :

1. Langkah strategi yang menempati rangking pertama adalah melaksanakan pekerjaan tambah-kurang (93,3%), sedangkan perusahaan kualifikasi C1 adalah 89,9% dan 95,8% untuk kualifikasi C2.
2. Langkah strategi ditinjau dari segi umur perusahaan yang menempati rangking pertama adalah melaksanakan pekerjaan tambah kurang (91,83%), sedangkan perusahaan kualifikasi C1 81,93% dan perusahaan kualifikasi C2 96,86%.
3. Langkah strategi ditinjau dari jumlah proyek yang didapat oleh perusahaan jasa konstruksi, yang menempati rangking pertama adalah melaksanakan pekerjaan tambah-kurang (95,7%), sedangkan perusahaan kualifikasi C1 91,6% dan 97,6% untuk kualifikasi C2.
4. Langkah strategi ditinjau dari jumlah proyek pengairan/irigasi yang dikerjakan perusahaan jasa konstruksi yang menempati rangking pertama adalah pekerjaan tambah kurang (93,3%), sedangkan perusahaan kualifikasi C1 89,5% dan 95,3 untuk kualifikasi C2.

7.2. Saran

Saran-saran yang dapat diberikan dari Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Dapat dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai solusi untuk mengatasi kenaikan harga material pada proyek secara umum.
2. Melakukan koordinasi dengan instansi terkait agar pelaksanaan pekerjaan dapat berjalan cepat, tepat, bermutu tinggi sesuai dengan spesifikasi teknik.
3. Sebisa mungkin, kontraktor mempercepat pekerjaan, mengoptimalkan semaksimal mungkin penggunaan material dengan catatan tidak melanggar spesifikasi yang sudah ditentukan dan memaksimalkan tenaga kerja yang ada.
4. Pembelian material bisa dilakukan sedini mungkin atau langsung membeli DO ke pabrik khusus untuk semen, sedangkan untuk pasir harus sering mengecek harga dilapangan.

DAFTAR PUSTAKA

1. Antony, Robert N., Vijay Govindarajan, *Management Control System*, The McGraw Hill Companies Inc, 1990.
2. AF Stoner, James, *Management*, 1982
3. Dipohusodo, Istimawan, *Manajemen Proyek & Konstruksi*, Kanisius, 1996.
4. Koontz H., *Essential of Management*, McGraw-Hill Book Company, 1982.
5. Kerzner H., *Project Management for Executives*, Van Nostrand Reinhold Company, 1982.
6. Keppres No.16 Tahun 1994, *Pedoman Pelaksanaan Pengadaan Barang / Jasa Instansi Pemerintah*, Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, 1994.
7. Keppres No.18 Tahun 2000, *Pedoman Pelaksanaan Pengadaan Barang / Jasa Instansi Pemerintah*, Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, 2000.
8. Keppres No.18 Tahun 2000, *Petunjuk Teknis Pengadaan Barang / Jasa Instansi Pemerintah*, Departemen Keuangan dan Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, 2000.
9. Mulyono, Budi, *Analisis Dampak Kenaikan Harga Material dan Kerugian Akibat Terhentinya Pekerjaan Pada Proyek Toko dan Kantor Marina Mangga Dua Jakarta*, Universitas Atmajaya Yogyakarta, 1999.

10. Seminar Jurusan Teknik Sipil Wilayah DIY, *Draft Modul Kuliah Manajemen Konstruksi*, FTSP UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
11. Soeharto, Imam, *Manajemen Proyek*, Erlangga, 1997.
12. Saleh, Samsubar, *Statistik Deskriptif*, UUP AMP YKPN, 1990
13. Zikmund, Wiliam G., *Business Research Methods 9th Edision*, Harcourt College Publishers, 2000.

KARTU PESERTA TUGAS AKHIR

NO.	N A M A	NO. MHS.	BID.STUDI
1	M.CANDRA	96 310 060	MANKON
2	R.NOOR HIDAYAT	95 310 013	MANKON

JUDUL TUGAS AKHIR :
ANALISA KENAIKAN HARGA SEMEN PADA PROYEK KONSTRUKSI KABUPATEN
MAGETAN JATIM.

PERIODE 1 : SEPTEMBER – PEBRUARI
TAHUN : 2000/2001

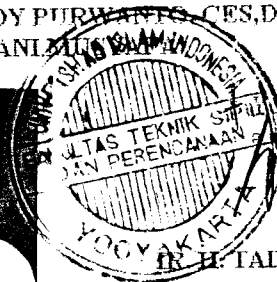
No.	Kegiatan	Bulan Ke :					
		Sept.	Okt.	Nop.	Des.	Jan.	Feb.
1.	Pendaftaran						
2.	Penentuan Dosen Pembimbing						
3.	Pembuatan Proposal						
4.	Seminar Proposal						
5.	Konsultasi Penyusunan TA.						
6.	Sidang-Sidang						
7.	Pendadaran						

DOSEN PEMBIMBING I
 DOSEN PEMBIMBING II

DR.IR.EDY PURWANTO, CES,DEA
 IR. ALBANUS



semua
 Sidang
 Pendadaran

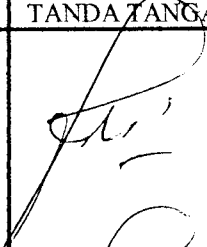
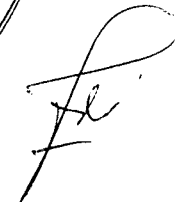


Yogyakarta, 12 Oktober, 2000
 Dekan,

(Signature)

DR. H. TADJUDDIN BM ARIS, MS

CATATAN KONSULTASI TUGAS AKHIR

No.	TANGGAL	CATATAN KONSULTASI	TANDA TANGAN
10	17/10/01	- Catatan yg terapan & terapan untuk Giday TA	
11	22/10/01	- Terapan untuk Giday TA	

Hal : Kuisisioner

**STRATEGI PERUSAHAAN JASA KONSTRUKSI UNTUK MENGATASI
KENAIKAN HARGA MATERIAL PADA PROYEK IRIGRASI
JAWA TIMUR
(BAGIAN PROYEK IRIGRASI WILAYAH MADIUN (08))**

Jawaban yang bapak/ibu berikan, kami jamin kerahasiaannya dan digunakan hanya untuk kepentingan penelitian guna penyusunan Tugas Akhir (TA) strata satu Universitas Islam Indonesia Yogyakarta. Untuk itu kami sangat mengharapkan kerjasama dari Bapak/Ibu sekalian. Atas perhatiannya kami mengucapkan banyak terima kasih.

I

DEMOGRAFI PERUSAHAAN

Petunjuk Pengisian :

Berilah tanda X atau \surd untuk menentukan pilihan pada kotak yang telah disediakan.

1. Nama Kontraktor dan Kelas :
2. Alamat :
3. Umur perusahaan / kontraktor (tahun) :

<input type="checkbox"/> 0 – 5	<input type="checkbox"/> 6 – 10	<input type="checkbox"/> 11 - 20	<input type="checkbox"/> > 20
--------------------------------	---------------------------------	----------------------------------	-------------------------------
4. Jumlah pegawai tetap dari level bawah sampai atas :

<input type="checkbox"/> 1 – 3	<input type="checkbox"/> 4 -- 6	<input type="checkbox"/> 7 – 9	<input type="checkbox"/> > 10
--------------------------------	---------------------------------	--------------------------------	-------------------------------
5. Bidang Proyek yang ditangani :

<input type="checkbox"/> Transportasi	<input type="checkbox"/> Pengairan	<input type="checkbox"/> Konstruksi Gedung
---------------------------------------	------------------------------------	--
6. Jumlah Proyek yang dikerjakan dalam 3 tahun terakhir untuk semua bidang :

<input type="checkbox"/> 1 - 2	<input type="checkbox"/> 3 - 4	<input type="checkbox"/> 5 - 6	<input type="checkbox"/> > 6
--------------------------------	--------------------------------	--------------------------------	------------------------------
7. Jumlah Proyek Pengairan yang dikerjakan dalam 3 tahun terakhir :

<input type="checkbox"/> 1 - 2	<input type="checkbox"/> 3 - 4	<input type="checkbox"/> 5 - 6	<input type="checkbox"/> > 6
--------------------------------	--------------------------------	--------------------------------	------------------------------

II

LANGKAH STRATEGI

Bagaimana langkah anda untuk mengatasi kenaikan harga material (semen & pasir) pada proyek yang anda kerjakan (Proyek Pengairan) ?

Petunjuk Pengisian :

Berilah tanda X atau \surd untuk menentukan pilihan pada kotak yang telah disediakan.

LANGKAH STRATEGI	Tidak	Kurang	Sangat	Sangat	Rangking
	Penting	Penting	Penting	Penting Menentukan	
1. Mengurangi volume pekerjaan	0	0	0	0	-----
2. Mengurangi jenis pekerjaan	0	0	0	0	-----
3. Mengubah spesifikasi pekerjaan	0	0	0	0	-----
4. Mengubah mutu pekerjaan	0	0	0	0	-----
5. Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang yang belum ada di kontrak	0	0	0	0	-----
6. Mengubah dimensi struktur	0	0	0	0	-----
7. Mengajukan perubahan atau perpanjangan waktu	0	0	0	0	-----
8. Penyesuaian harga kontrak	0	0	0	0	-----

Sumber : Petunjuk Teknis Pelaksanaan Keppres No.18 th. 2000 dan Keppres No.16 th.1994.

Hal : Kuisisioner

**STRATEGI PERUSAHAAN JASA KONSTRUKSI UNTUK MENGATASI
KENAIKAN HARGA MATERIAL PADA PROYEK IRIGRASI
JAWA TIMUR
(BAGIAN PROYEK IRIGRASI WILAYAH MADIUN (08))**

Jawaban yang bapak/ibu berikan, kami jamin kerahasiaannya dan digunakan hanya untuk kepentingan penelitian guna penyusunan Tugas Akhir (TA) strata satu Universitas Islam Indonesia Yogyakarta. Untuk itu kami sangat mengharapkan kerjasama dari Bapak/Ibu sekalian. Atas perhatiannya kami mengucapkan banyak terima kasih.

I

DEMOGRAFI PERUSAHAAN

Petunjuk Pengisian :

Berilah tanda X atau \surd untuk menentukan pilihan pada kotak yang telah disediakan.

1. Nama Kontraktor dan Kelas : **CV. TUNAS JATI (C2)**
2. Alamat : **JL. RAYA SOLO 60.**
3. Umur perusahaan / kontraktor (tahun) :

<input checked="" type="checkbox"/> 0 - 5	<input type="checkbox"/> 6 - 10	<input type="checkbox"/> 11 - 20	<input type="checkbox"/> > 20
---	---------------------------------	----------------------------------	-------------------------------
4. Jumlah pegawai tetap dari level bawah sampai atas :

<input type="checkbox"/> 1 - 3	<input checked="" type="checkbox"/> 4 - 6	<input type="checkbox"/> 7 - 9	<input type="checkbox"/> > 10
--------------------------------	---	--------------------------------	-------------------------------
5. Bidang Proyek yang ditangani :

<input checked="" type="checkbox"/> Transportasi	<input checked="" type="checkbox"/> Pengairan	<input checked="" type="checkbox"/> Konstruksi Gedung
--	---	---
6. Jumlah Proyek yang dikerjakan dalam 3 tahun terakhir untuk semua bidang :

<input type="checkbox"/> 1 - 2	<input type="checkbox"/> 3 - 4	<input type="checkbox"/> 5 - 6	<input checked="" type="checkbox"/> > 6
--------------------------------	--------------------------------	--------------------------------	---
7. Jumlah Proyek Pengairan yang dikerjakan dalam 3 tahun terakhir :

<input checked="" type="checkbox"/> 1 - 2	<input type="checkbox"/> 3 - 4	<input type="checkbox"/> 5 - 6	<input type="checkbox"/> > 6
---	--------------------------------	--------------------------------	------------------------------

II

LANGKAH STRATEGI

Bagaimana langkah anda untuk mengatasi kenaikan harga material (semen & pasir) pada proyek yang anda kerjakan (Proyek Pengairan) ?

Petunjuk Pengisian :

Berilah tanda X atau \checkmark untuk menentukan pilihan pada kotak yang telah disediakan.

LANGKAH STRATEGI	Tidak	Kurang	Sangat	Sangat	Rangking	
	Penting	Penting	Penting	Penting Menentukan		
1. Mengurangi volume pekerjaan	0	0	\checkmark	0	0	-----
2. Mengurangi jenis pekerjaan	0	\checkmark	0	0	0	-----
3. Mengubah spesifikasi pekerjaan	0	\checkmark	0	0	0	-----
4. Mengubah mutu pekerjaan	0	\checkmark	0	0	0	-----
5. Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang yang belum ada di kontrak	0	0	0	\checkmark	0	-----
6. Mengubah dimensi struktur	0	\checkmark	0	0	0	-----
7. Mengajukan perubahan atau perpanjangan waktu	0	\checkmark	0	0	0	-----
8. Penyesuaian harga kontrak	0	0	0	0	\checkmark	-----

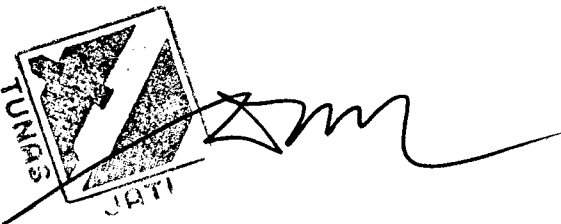
Sumber : Petunjuk Teknis Pelaksanaan Keppres No.18 th. 2000 dan Keppres No.16 th.1994.

III KOMENTAR DAN SARAN

Langkah - langkah lain untuk mengatasi masalah kenaikan harga material (semen dan pasir) pada proyek irigrasi yang anda kerjakan :

1. Mempercepat pelaksanaan pekerjaan.
2. Mengefisiensikan semaksimal mungkin penggunaan bahan/material.
3. Memaksimalkan kerja tenaga kerja yang ada.

PIMPINAN PERUSAHAAN



(IRWAN TAUFAN .)

* Terima kasih atas partisipasi anda

Hal : Kuisisioner

**STRATEGI PERUSAHAAN JASA KONSTRUKSI UNTUK MENGATASI
KENAIKAN HARGA MATERIAL PADA PROYEK IRIGRASI
JAWA TIMUR
(BAGIAN PROYEK IRIGRASI WILAYAH MADIUN (08))**

Jawaban yang bapak/ibu berikan, kami jamin kerahasiaannya dan digunakan hanya untuk kepentingan penelitian guna penyusunan Tugas Akhir (TA) strata satu Universitas Islam Indonesia Yogyakarta. Untuk itu kami sangat mengharapkan kerjasama dari Bapak/Ibu sekalian. Atas perhatiannya kami mengucapkan banyak terima kasih.

I

DEMOGRAFI PERUSAHAAN

Petunjuk Pengisian :

Berilah tanda X atau \surd untuk menentukan pilihan pada kotak yang telah disediakan.

1. Nama Kontraktor dan Kelas : **S.V. AHMAD UTOMO. (0.1)**.
2. Alamat : **Jl. Selak No: 144 Magetan (JAWA TIMUR)**.
3. Umur perusahaan / kontraktor (tahun) :
 0 - 5 6 - 10 11 - 20 > 20
4. Jumlah pegawai tetap dari level bawah sampai atas :
 1 - 3 4 - 6 7 - 9 > 10
5. Bidang Proyek yang ditangani :
 Transportasi Pengairan Konstruksi Gedung
6. Jumlah Proyek yang dikerjakan dalam 3 tahun terakhir untuk semua bidang :
 1 - 2 3 - 4 5 - 6 > 6
7. Jumlah Proyek Pengairan yang dikerjakan dalam 3 tahun terakhir :
 1 - 2 3 - 4 5 - 6 > 6



II

LANGKAH STRATEGI

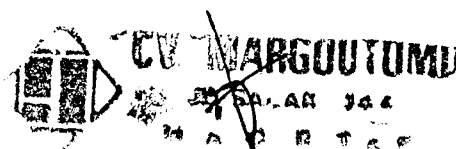
Bagaimana langkah anda untuk mengatasi kenaikan harga material (semen & pasir) pada proyek yang anda kerjakan (Proyek Pengairan) ?

Petunjuk Pengisian :

Berilah tanda X atau \surd untuk menentukan pilihan pada kotak yang telah disediakan.

LANGKAH STRATEGI	Tidak	Kurang	Sangat	Sangat	Rangking
	Penting	Penting	Penting	Penting Menentukan	
1. Mengurangi volume pekerjaan	0	0	0	0	-----
2. Mengurangi jenis pekerjaan	0	0	0	0	-----
3. Mengubah spesifikasi pekerjaan	0	0	0	0	-----
4. Mengubah mutu pekerjaan	0	0	0	0	-----
5. Melaksanakan pekerjaan tambah-kurang yang belum ada di kontrak	0	0	0	0	-----
6. Mengubah dimensi struktur	0	0	0	0	-----
7. Mengajukan perubahan atau perpanjangan waktu	0	0	0	0	-----
8. Penyesuaian harga kontrak	0	0	0	0	-----

Sumber : Petunjuk Teknis Pelaksanaan Keppres No.18 th. 2000 dan Keppres No.16 th.1994.



Hal : Kuisioner

**STRATEGI PERUSAHAAN JASA KONSTRUKSI UNTUK MENGATASI
KENAIKAN HARGA MATERIAL PADA PROYEK IRIGRASI
JAWA TIMUR
(BAGIAN PROYEK IRIGRASI WILAYAH MADIUN (08))**

Jawaban yang bapak/ibu berikan, kami jamin kerahasiaannya dan digunakan hanya untuk kepentingan penelitian guna penyusunan Tugas Akhir (TA) strata satu Universitas Islam Indonesia Yogyakarta. Untuk itu kami sangat mengharapkan kerjasama dari Bapak/Ibu sekalian. Atas perhatiannya kami mengucapkan banyak terima kasih.

I

DEMOGRAFI PERUSAHAAN

Petunjuk Pengisian :

Berilah tanda X atau \checkmark untuk menentukan pilihan pada kotak yang telah disediakan.

1. Nama Kontraktor dan Kelas : CV. ANEKA-TEHNIK. (L)
2. Alamat : DS. GENENGAN, KAWEDANAN
3. Umur perusahaan / kontraktor (tahun) : MABETRA
- 0 - 5 6 - 10 11 - 20 > 20
4. Jumlah pegawai tetap dari level bawah sampai atas :
- 1 - 3 4 - 6 7 - 9 > 10
5. Bidang Proyek yang ditangani :
- Transportasi Pengairan Konstruksi Gedung
6. Jumlah Proyek yang dikerjakan dalam 3 tahun terakhir untuk semua bidang :
- 1 - 2 3 - 4 5 - 6 > 6
7. Jumlah Proyek Pengairan yang dikerjakan dalam 3 tahun terakhir :
- 1 - 2 3 - 4 5 - 6 > 6

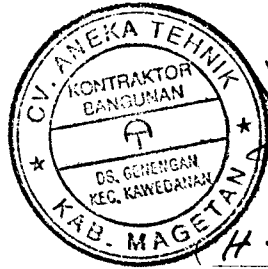
III

KOMENTAR DAN SARAN

Langkah – langkah lain untuk mengatasi masalah kenaikan harga material (semen dan pasir) pada proyek irigrasi yang anda kerjakan :

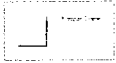
1. Pembelian. lebih awal jadwal. proyek dengan DO, PABRIK umpama PE. (tanpa mengurangi kekuatan).
2. Kita mempunyai armada. (kendaraan seudeki, tenaga di bayar secara cepat (bahan alam.) Pasir, batu ds
3. KITA cepai dulu memilih jarak yang paling dekat dan. Harga lebih rendah, mutu & unggul. (urangi postbi muh)

PIMPINAN PERUSAHAAN



[Handwritten signature] 4/1 2001
H. SOETOPU, BE.)

* Terima kasih atas partisipasi anda



Lampiran 4

Selasa, 10 Februari 1998

Harga Semen Naik karena Unsur Dollar

Jakarta, Kompas

Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI, Tunky Ariwibowo menyatakan, harga semen yang melonjak karena ada unsur-unsur biaya produksi yang menggunakan mata uang asing. Biasanya dihitung berapa persen di dalam struktur biaya produksi yang ada hubungannya dengan dollar AS. Meski tergantung mekanisme pasar, pemerintah tetap meminta tanggung jawab moral para produsen.

Menperindag Tunky menegaskan ini berkaitan dengan kenaikan harga semen yang melonjak tajam. Di Jakarta, harga semen mencapai Rp 16.000 per zak, sementara di Sidoarjo, Jatim, harga semen hari Senin (9/2) mencapai Rp 18.000 per zak untuk Semen Gresik.

Kalangan pedagang yang dihubungi memperkirakan, harga akan terus membubung karena akan terjadi kelangkaan. Apalagi jika pasokan semen lebih diprioritaskan ke pasar ekspor. Harga semen yang sebelum Lebaran masih Rp 13.000 per zak bahkan sempat turun menjadi Rp 11.000 per zak, kini terus membubung.

"Jika mayoritas struktur biaya produksinya dalam rupiah, saya minta supaya menawarkan produk kepada industri hilirnya juga dalam rupiah," ucap Tunky usai acara pelantikan pejabat eselon I dan II, sekaligus halal bi-halal di lingkungan Depperindag, Senin kemarin.

Sedangkan pedagang mengatakan, kecenderungan harga naik ini agak aneh karena sebenarnya pembeli semen juga sepi sehubungan lesunya proyek pembangunan menyusul krisis moneter. Pedagang mengakui, sebenarnya harga tidak naik pun pembeli sudah sepi. Apalagi dengan kenaikan ini pasti akan lebih sepi," katanya.

Juga ditegaskan, semen tidak mungkin ditimbun karena terlalu lama akan jadi batu. Pemilik UD Agus, di kompleks Pondok Jati Sidoarjo mengemukakan, sebagai pedagang kecil dia sulit menahan persediaan semen karena modal terbatas. Tetapi diakui, tanda-tanda akan terjadi kelangkaan semen sudah ada. Misalnya, kini jumlah pengambilan di distributor sudah dibatasi.

Susahnya lagi, tiap pengambilan harus dibayar tunai. Padahal dulu bisa dibayar sepekan atau dua pekan kemudian. "Tetapi saya tidak tahu apakah tanda-tanda kelangkaan ini karena semakin banyak semen yang di ekspor," katanya. (ff/ano)



- [MAIN PAGE](#)
- [BUSINESS](#)
- [ENTERTAINMENT](#)
- [HEALTH](#)
- [INFORMATION TECH](#)
- [INTERNATIONAL NEWS](#)
- [INTERNET](#)
- [LIFESTYLE](#)
- [SPORTS](#)

- [SPECIAL OFFER](#)
- [CLASSIFIED ADS](#)
- [E-CARDS](#)
- [JOB VACANCY](#)
- [NEWS BY EMAIL](#)
- [SHOPPING](#)

- [SPECIAL TOPICS](#)
- [ACEH](#)
- [CURRENCY RATE](#)
- [EAST TIMOR](#)
- [Y2K REPORT](#)
- [CABINET 1999-2004](#)
- [KOMPAS POLLING](#)

- [NEWSPAPER](#)
- [BANJARMASIN POST](#)
- [BERNAS](#)
- [MUDA](#)
- [POS KUPANG](#)
- [SRIWIJAYA POST](#)
- [SERAMBI](#)
- [SWARA](#)
- [THE JAKARTA POST](#)

- [MAGAZINES](#)
- [ANGKASA](#)
- [BOLA](#)
- [INFO KOMPUTER](#)
- [INTISARI](#)
- [KONTAN](#)
- [TIARA](#)
- [ASSOCIATED PRESS](#)

Jumat, 31 Maret 2000, 18:34 WIB

Harga Bahan Bangunan Ikut-ikutan Naik

Jakarta, Kompas

Oleh: Winarto H, Pascal S

Rencana kenaikan harga bahan bakar minyak (BBM)--yang kemudian ditunda itu--selain mengerek kenaikan harga bahan pokok ternyata juga memicu kenaikan harga bahan-bahan bangunan. Hampir semua harga bahan bangunan naik antara 16-25 persen dibandingkan harga lama. Harga bahan bangunan yang relatif stabil hanya pada bahan kayu seperti balok, papan dan kaso. Itu pun para pedagang memasang kuda-kuda untuk menaikkannya pekan depan.

Demikian pantauan Kompas di beberapa toko bahan bangunan di berbagai wilayah di Ibu Kota, Jumat (31/3). "Wah jangan tanya harga Mas, sudah tidak jelas lagi patokannya. Malah bikin pusing," ujar Ny Lina, pemilik toko bangunan "Sahabat Baru" di Petamburan, Jakarta Barat.

Kenaikan harga terutama sangat terasa pada harga paku, tripleks, dan semen. Harga paku seri ini Rp 5.000/kg, lebih mahal dari sebelumnya Rp 4.500/kg; tripleks ukuran 4 mm Rp 30.000 per lembar, tripleks ukuran 3 mm Rp 26.000/lembar. Begitu pula harga semen. Semen Tiga Roda kini dijual Rp 28.000/zak, lebih mahal dibanding harga sebelumnya yang Rp 26.000/zak, semen Kujang Rp 27.500/zak.

Harga batu bata pun sami mawon. Harga bata yang semula masih Rp 130/biji, kini sudah Rp 165 per biji. Menurut Lina, kenaikan harga bata ini sudah keduanya kalinya dalam sebulan ini. Awal Maret lalu naik dari Rp 125 menjadi Rp 150/biji. "Kenaikan harga bata juga karena banyak daerah yang sedang panen padi. Saat panen itulah susah mendapatkan pasokan bata dari kampung," katanya.

Tak terkendali

Para pedagang mengatakan, sudah lima hari ini harga bahan bangunan seolah tidak terkendali. Akibatnya, pedagang kini kehilangan patokan karena antara harga jual dengan harga belinya sudah berbeda. Menurut mereka, isu kenaikan harga BBM sering memicu kenaikan harga kebutuhan lain termasuk bahan bangunan.

Di toko "Central Bangunan" di Jalan Brigjen Katamso, Jakarta Barat, pemiliknya Jacky mengaku kebingungan dalam menentukan patokan harga saat ini. "Ya terpaksa kita membatalkan pembelian barang untuk memenuhi stok," katanya.

Ber

Amr
Bee
Dr
Depn

31/3/
Angg

31/3/
Bt
BR
antar

31/3/
Kl
Spec
Tas

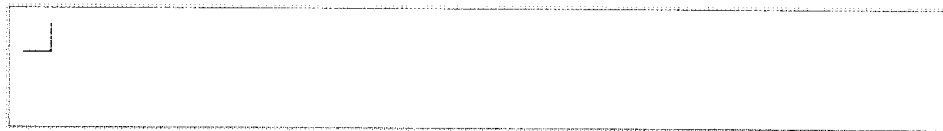
31/3/
Kase
1
1

"Kita masih minat-minat dulu, tetapi memang ada rencana menaikkan harga barang-barang ini," kata Kristin, bagian penjualan UD Sumber Cipta Mandiri, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan.

Menurut Jacky, naik turunnya harga bukan saja membingungkan pedagang melainkan juga membuat konsumen sering sewot. Naik turun harga ini juga mempengaruhi omzet tokonya yang biasanya mampu meraih Rp 500.000 per hari, kini hanya separuhnya.

Danang, pemilik rumah di Kelurahan Grogol Utara yang ingin merenovasi kamar mandi saat ditemui mengatakan, kenaikan harga bahan bangunan sangat tidak wajar dan melonjak-lonjak. Semen misalnya, pekan lalu masih Rp 22.000/zak, namun kini sudah berubah Rp 26.000 per zak. Padahal, dia masih perlu sekitar 20 zak semen. "Akibat harga toko yang tidak sama itu, tukang saya perlu membandingkan harga di tiga-empat toko kalau mau beli semen. Kalau harganya murah baru dibeli," ujarnya. Harga bahan bangunan yang relatif stabil adalah kayu. Menurut Kristin, hal itu karena pasar kayu sedang sepi.

Sementara di Bandarlampung, harga semen juga mulai naik. Semen Padang dan semen Baturaja yang mendominasi pasaran semen di kota itu, dijual Rp 17.500/kg dan Rp 18.000/kg. "Harga itu naik Rp 500/zak, dan kemungkinan akan dinaikkan lagi Senin depan," kata seorang pedagang di Bandarlampung.





Rabu, 4 Oktober 2000

Ekonomi

Harga Semen Naik Lagi

SURABAYA-Baru tiga hari kenaikan harga BBM, warga mulai merasakan dampaknya. Harga kebutuhan sehari-hari mulai naik, termasuk di antaranya harga bahan bangunan. Misalnya Semen Gresik, setelah sebelumnya masih dijual di tingkat eceran Rp 20.000 - Rp 21.000, sejak pengumuman BBM langsung naik menjadi Rp 24.000 - Rp 25.000 per sak.

"Ini tidak masuk akal, sebab katanya kenaikan harga barang lain tidak boleh lebih dari 3 persen. Nyatanya Semen Gresik malah naik begitu tinggi Rp 4.000 per sak. Berarti naik 20 persen," kata Heru, salah seorang warga di Surabaya, kemarin.

Dia yang saat ini sedang menyelesaikan pembangunan rumahnya mengaku resah. Apalagi kenaikan itu jauh melebihi patokan pemerintah yang memberikan toleransi 3 persen. Dia menagih janji pemerintah untuk menertibkan masalah ini.

Semula Heru dan beberapa warga lain mengira hal itu sebagai ulah spekulasi. Namun ternyata harga itu memang resmi di tingkat pengecer.

"Kami mengambil dari distributor juga sudah naik. Jadi, apa kami tidak boleh menaikkan harga," kata salah seorang pengecer di Jl Ketintang.

Di tingkat distributor ternyata memang sudah naik. Harga Semen Gresik mencapai Rp 22.500 per sak. Karena itu, tidak salah jika pengecer menjual antara Rp 24.000 dan Rp 25.000.

Menurut staf bagian Pemasaran Dalam Negeri PT Semen Gresik, kenaikan harga itu dibenarkan dan masih wajar, sebab sejak kenaikan tarif dasar listrik April lalu, PT SG tidak pernah menaikkan harga jual. Padahal, semestinya sudah melakukannya.

"Kita saat itu terpaksa mempertahankan harga lama. Namun setelah kenaikan harga BBM ini, perusahaan mau tidak mau harus menyesuaikan harga. Sebab perusahaan menghitung biaya yang ditanggung. Karena itu, kalau di pengecer mencapai Rp 24.000 per sak, memang wajar dan benar," katanya.

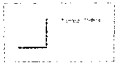
Di tingkat distributor, dia membenarkan harganya Rp 22.500 per sak. Karena itu, sampai di pengecer, wajar harganya mencapai Rp 25.000 per

sak. Yang pasti, kenaikan itu memunculkan keresahan warga. Mereka berharap pemerintah bisa menertibkan, karena sudah melebihi toleransi.

"Karena menyangkut kebutuhan sehari-hari, seharusnya harga semen dikendalikan. Kalau bebas, bisa jadi menciptakan keresahan sosial," kata Heru. (an-64t)

[Berita Utama](#) | [Semarang](#) | [Sala](#) | [Jawa Tengah](#) | [Budaya](#) | [Olahraga](#)
[Internasional](#) | [Opini](#) | [Ekonomi](#) | [Pokus](#) | [English](#) | [Prakiraan Cuaca](#) | [Menu Utama](#)

Copyright© 1996 SUARA MERDEKA



Selasa, 10 Februari 1998

Harga Semen Naik karena Unsur Dollar

Jakarta, Kompas

Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI, Tunky Ariwibowo menyatakan, harga semen yang melonjak karena ada unsur-unsur biaya produksi yang menggunakan mata uang asing. Biasanya dihitung berapa persen di dalam struktur biaya produksi yang ada hubungannya dengan dollar AS. Meski tergantung mekanisme pasar, pemerintah tetap meminta tanggung jawab moral para produsen.

Menperindag Tunky menegaskan ini berkaitan dengan kenaikan harga semen yang melonjak tajam. Di Jakarta, harga semen mencapai Rp 16.000 per zak, sementara di Sidoarjo, Jatim, harga semen hari Senin (9/2) mencapai Rp 18.000 per zak untuk Semen Gresik.

Kalangan pedagang yang dihubungi memperkirakan, harga akan terus membubung karena akan terjadi kelangkaan. Apalagi jika pasokan semen lebih diprioritaskan ke pasar ekspor. Harga semen yang sebelum Lebaran masih Rp 13.000 per zak bahkan sempat turun menjadi Rp 11.000 per zak, kini terus membubung.

"Jika mayoritas struktur biaya produksinya dalam rupiah, saya minta supaya menawarkan produk kepada industri hilirnya juga dalam rupiah," ucap Tunky usai acara pelantikan pejabat eselon I dan II, sekaligus halal bi-halal di lingkungan Depperindag, Senin kemarin.

Sedangkan pedagang mengatakan, kecenderungan harga naik ini agak aneh karena sebenarnya pembeli semen juga sepi sehubungan lesunya proyek pembangunan menyusul krisis moneter. Pedagang mengakui, sebenarnya harga tidak naik pun pembeli sudah sepi. Apalagi dengan kenaikan ini pasti akan lebih sepi," katanya.

Juga ditegaskan, semen tidak mungkin ditimbun karena terlalu lama akan jadi batu. Pemilik UD Agus, di kompleks Pondok Jati Sidoarjo mengemukakan, sebagai pedagang kecil dia sulit menahan persediaan semen karena modal terbatas. Tetapi diakui, tanda-tanda akan terjadi kelangkaan semen sudah ada. Misalnya, kini jumlah pengambilan di distributor sudah dibatasi.

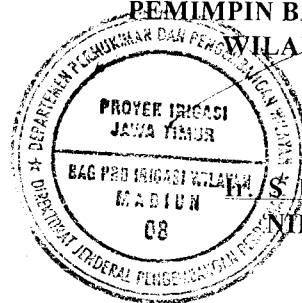
Susahnya lagi, tiap pengambilan harus dibayar tunai. Padahal dulu bisa dibayar sepekan atau dua pekan kemudian. "Tetapi saya tidak tahu apakah tanda-tanda kelangkaan ini karena semakin banyak semen yang di ekspor," katanya. (ff/ano)

**DAFTAR NAMA REKANAN
PADA PROYEK IRIGASI JAWA TIMUR
BAGIAN PROYEK IRIGASI WILAYAH MADIUN (08)
TAHUN ANGGARAN : 1999/2000**

NO	PAKET PEKERJAAN/LOKASI	NAMA KONTRAKTOR	KET
01	02	03	04
I	PERB JAR. IRG. (O E C F)		
1	DI. JABUNG Cs - 01	Kab. Magetan	CV. RAHAYU MULYO
2	DI. JABUNG Cs - 02	Kab. Magetan	CV. ANEKA TEHNIK
3	DI. NGUNUT Cs - 01	Kab. Magetan	CV. AMRGO UTOMO
4	DI. NGUNUT Cs - 02	Kab. Magetan	CV. SAPTA PUTRA
II	PERB JAR. IRG. (PABA)		
1	DI. DEWAN	Kab. Mdn&Mgt	CV. ANEKA TEHNIK
2	DI. SONO TARTE	Kab. Madiun	CV. DWI DAYA
3	DI. SEDAH	Kab. Madiun	CV. HANDAYANI
4	DI. CRAKEN	Kab. Madiun	CV. ARTO GUNO
III	PERB JAR. IRG. KECIL (PIK)		
1	DI. BLODRO Cs - 01	Kab. Madiun	CV. ADHI JAYA
2	DI. BLODRO Cs - 02	Kab. Madiun	CV. TENAGA JAYA
3	DI. BLODRO Cs - 03	Kab. Madiun	CV. ANDHIKA
4	DI. BLODRO Cs - 04	Kab. Madiun	CV. WAHYU
5	DI. BLODRO Cs - 05	Kab. Madiun	CV. TUNAS JATI
6	DI. BLODRO Cs - 06	Kab. Madiun	CV. DWI TUNGGAL SJT
7	DI. BLODRO Cs - 07	Kab. Madiun	CV. DAYA UTAMA
8	DI. BLODRO Cs - 08	Kab. Madiun	CV. B A R I T O
9	DI. BLODRO Cs - 09	Kab. Madiun	CV. KUSUMA JAYA
10	DI. BLODRO Cs - 10	Kab. Madiun	CV. NUSA BUNGA
11	DI. BLODRO Cs - 11	Kab. Madiun	CV. NUGROHO
12	DI. BLODRO Cs - 12	Kab. Madiun	CV. MADIUN PUTRA
13	DI. BLODRO Cs - 13	Kab. Madiun	CV. S A T I V A
14	DI. BLODRO Cs - 14	Kab. Madiun	CV. DWI ATMAJA

Madiun, Tgl. 30 Nopember 2000

**PEMIMPIN BAGIAN PROYEK IRIGASI
WILAYAH MADIUN (08)**



S U N O K O, CES
NIP. 510 087 574

**DAFTAR NAMA REKANAN
PADA PROYEK IRIGASI JAWA TIMUR
BAGIAN PROYEK IRIGASI WILAYAH MADIUN (08)
TAHUN ANGGARAN : 2000**

NO	PAKET PEKERJAAN/LOKASI	NAMA KONTRAKTOR	KET
01	02	03	04
I	PERB JAR. IRG. (O E C F)		
1	EMBUNG BANYUDONO Pkt. 1 Kab. Magetan	CV. ANEKA TEHNIK	
2	EMBUNG BANYUDONO Pkt. 2 Kab. Magetan	CV. MARGO UTOMO	
II	PERB JAR. IRG. (PABA)		
1	DI. SONO NGETAL Baku Sawah : 860 Ha Kab. Madiun	CV. NUGROHO	
2	DAM NITIKAN Baku Sawah : 692 Ha Kab. Magetan	CV. TAMAN SARI	
3	DAM BONDOT Baku Sawah : 990 Ha Kab. Magetan	CV. AWAN INDAH	
4	DAM KROWE Baku Sawah : 120 Ha Kab. Magetan	CV. TOTAL	
5	SAL. BULUNGAN Baku Sawah : 70 Ha Kab. Magetan	CV. BUDI LUHUR	

Madiun, Tgl. 30 Nopember 2000



**PEMIMPIN BAGIAN PROYEK IRIGASI
WILAYAH MADIUN (08)**

H. SUNOKO, CES
NIP. 510 087 574