

## Analisis Perbandingan Nilai Penawaran Tender Proyek Konstruksidengan Metode Gates dan Metode Friedman Di Kota Banjarmasin

Dimas Arseno Putra<sup>1</sup>, Akhmad Gazali<sup>2</sup>, Fathurrahman<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Teknik Sipil, 22201, Fakultas Teknik, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad AlBanjari Banjarmasin, NPM 16640148

<sup>2</sup>Teknik Sipil, 22201, Fakultas Teknik, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad AlBanjari Banjarmasin, NIDN 1108088803

<sup>3</sup>Teknik Sipil, 22201, Fakultas Teknik, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad AlBanjari Banjarmasin, NIDN 1122127301

E-mail: [dimasarsenaputra01@gmail.com](mailto:dimasarsenaputra01@gmail.com)

### ABSTRAK

Strategi penawaran tender memegang peranan bagi kontraktor untuk dapat bersaing dalam memenangkan tender dan mendapatkan keuntungan dari suatu proyek konstruksi. Ada beberapa metode strategi penawaran diantaranya yaitu metode Gates, dan metode Friedman. Penelitian ini bertujuan untuk membandingkan kedua strategi penawaran tersebut, yang mengambil studi kasus di Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE) Kota Banjarmasin. Data yang dianalisis yaitu data berita acara hasil pelelangan untuk proyek konstruksi di Kota Banjarmasin Tahun 2018-2020 Berjumlah 12 proyek (Jembatan, Jalan, Rehab Saluran Drainase, Gedung, Taman). Dengan penawar 82 perusahaan. Data yang di dapat kemudian diurutkan berdasarkan nilai *mark-up*, mulai dari nilai *mark-up* terendah sampai data *mark-up* tertinggi untuk kemudian mendapatkan distribusi frekuensi dan distribusi kumulatif pesaing. Dari data tersebut akan bisa ditentukan probabilitas dan keuntungan harapan yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan dalam menentukan *mark-up* dan keuntungan harapan dari masing-masing kontraktor. Hasil analisis menunjukkan bahwa, untuk memperoleh probabilitas menang tender dengan nilai lebih atau sama dengan 60% dengan 1 pesaing diperoleh nilai Markup 18% dan keuntungan harapannya 46,34% untuk kedua metode (metode Gates, dan metode Friedman). Sedangkan untuk memperoleh probabilitas menang tender lebih atau sama dengan 60% dengan lebih dari 1 pesaing, (di ambil contoh 7 pesaing) diperoleh mark-up sebesar 7% dan keuntungan harapannya 3,36% (dengan metode Gates), Mark-up 7% dan keuntungan harapan 2,55 (dengan metode Friedman).

**Kata kunci** : Strategi Penawaran, Tender, Proyek Konstruksi, Gates, dan Friedman

---

### ABSTRACT

The tender offer strategy plays a role for contractors to be able to compete in winning tenders and gain profits from a construction project. There are several methods of bidding strategy including the Gates method, and the Friedman method. This study aims to compare the two bidding strategies, taking a case study in the Electronic Procurement Service (LPSE) Banjarmasin City. The data analyzed is the data on the minutes of the auction results for construction projects in the City of Banjarmasin in 2018-2020. There are 12 projects (Bridges, Roads, Rehab of Drainage Channels, Buildings, Parks). With bidders 82 companies. The obtained data is then sorted based on the mark-up value, starting from the lowest mark-up value to the highest mark-up data to then get the frequency distribution and cumulative distribution of competitors. From this data, it will be possible to determine the probability and expected profit that can be used in decision making in determining the mark-up and expected profit of each contractor. The results of the analysis show that, to obtain a probability of winning a tender with a value greater than or equal to 60% with 1 competitor, a markup value of 18% is obtained and the expected profit is 46.34% for both methods (Gates method and Friedman method). Meanwhile, to obtain a probability of winning a tender more than or equal to 60% with more than 1 competitor, (taking the example of 7 competitors) a mark-up of 7% is obtained and the expected profit is 3.36% (with the Gates method), a mark-up of 7% and an expected gain of 2.55 (by Friedman's method).

**Keywords**: Bidding Strategy, Tenders, Construction Projects, Gates, and Friedman

## DAFTAR PUSTAKA

Arsana, I. P. J. (2016). *Manajemen Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah*. Deepublish.

Dipohusodo, I. (1995). *Manajemen Proyek & Konstruksi, Jilid 1*. Kanisius.

Harry. 1999. Juni. Model Strategi Penawaran. Jurnal Teknik Sipil. Dimensi Teknik Sipil.

Volume 1 no 2 September 1999. Sudjana. 1996. *Metoda Statistika*. Bandung: Tarsito

I Made Satya, P., Mayun, N., & G.A.P Candra, D. (2018). *Analisis Perbandingan Strategi Penawaran Tender Proyek Konstruksi Dengan Metode Gates dan Metode Friedman di Kabupaten Tabanan* (Universitas Udayana Denpasar).

Labombang, M. (2011). Manajemen Risiko Dalam Proyek Konstruksi. *SMARTek*, 9(1).

Lestari, B. A., & Jannah, L. M. (2019). Tinjauan Perubahan Kebijakan Pengadaan Barang Dan Jasa Pemerintah Dalam Perpres Nomor 16 Tahun 2018. *Jurnal Administrasi dan Manajemen*, 9(1), 10-20.

Miranti, A., Indrayadi, M., & Arpan, B. (2013). *Strategi Harga Penawaran pada Tender Proyek Konstruksi dengan Memperhitungkan Faktor Resiko* (Doctoral dissertation, Tanjungpura University).

Nurachmad, M. (2011). *Buku Pintar Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah*. VisiMedia.

Oktaviani, C. Z., Mutiawati, C., & Maulisa, N. (2019). PENENTUAN NILAI MARK-UP PENAWARAN KONTRAKTOR DENGAN MODEL FRIEDMAN. *Portal: Jurnal Teknik Sipil*, 10(2), 7-11.

Prabhamandala, N. R. (2014). Permodelan mark up harga penawaran kontraktor pada proses pelelangan= Bid strategy using mark up modelling of contractor.

Purnamaningrum, Y. I., Sugiyarto, S., & Setiono, S. (2015). Analisis Harga Penawaran Kontraktor pada Proses Pelelangan untuk Mendapatkan Nilai Expected Profit dengan pemodelan Friedman, Gates, dan Carr. *Matriks Teknik Sipil*, 3(2).

Suparno, S., Revantoro, N. B., & Wena, M. (2019). IMPLEMENTASI MANAJEMEN RISKO DALAM PELAKSANAAN PROYEK KONSTRUKSI BAGI PARA KONSULTAN DAN KONTRAKTOR. *Jurnal Graha Pengabdian, 1*(2), 10-16.

Zulis, E., Arpan, B., & Mulyani, R. E. *Strategi Penawaran Untuk Memenangkan Tender Proyek Konstruksi* (Doctoral dissertation, Tanjungpura University).