

2. LANDASAN TEORI

2.1. Tinjauan Teoritis

Dalam tender suatu proyek kontraktor – kontraktor harus mengajukan harga penawaran kepada *owner*. Harga tersebut didapat dari proses estimasi yang dilakukan berdasar spesifikasi dan informasi – informasi lain, baik dari *owner* atau dari hasil pengamatan kontraktor sendiri. Estimasi biaya yang dilakukan meliputi estimasi biaya langsung, yang meliputi material, tenaga kerja serta peralatan, dan biaya tidak langsung. Biaya langsung dapat dihitung dengan mengukur volume kemudian mengalikannya dengan harga satuan. Hasil akhir estimasi biaya langsung antara peserta tender cenderung sama, yang membedakan harga akhir penawaran antar kontraktor adalah besarnya *mark up* yang ditambahkan.

Mark-up atau *margin* adalah penambahan biaya pada akhir proses estimasi atau uang tambahan sebagai keuntungan yang diambil kontraktor yang juga meliputi *overhead* dan *contingency*.(Clough dan Sears, 1994) Ada juga yang memasukkan eskalasi sebagai bagian dari *mark up*.(Ahuja, 1980) *Overhead* adalah biaya yang diperlukan kontraktor dalam menjalankan usahanya. Ada dua macam *overhead* yaitu *overhead* proyek, antara lain meliputi biaya personil di lapangan, fasilitas sementara di proyek, ijin bangunan, kontrol kualitas (mis : tes kubus, sondir), dan *overhead* kantor yang antara lain meliputi biaya sewa kantor, gaji pegawai kantor dan ijin – ijin usaha. *Contingency* adalah sejumlah uang yang ditambahkan dalam biaya konstruksi untuk mengatasi masalah yang mungkin terjadi. Kesimpulan akan kemungkinan terjadinya masalah didapat dari hasil pengamatan kontraktor di lapangan atau dari pertemuan sebelum tender. Ada berbagai macam bentuk *contingency* misalnya terhentinya pekerjaan karena kondisi cuaca yang sangat buruk atau karena kehabisan material sebagai akibat kurang koordinasi dengan penyedia material. (Berger dan Godel, 1977) Profit atau keuntungan tidaklah sama dengan gaji, profit adalah balasan atau imbalan atas resiko yang diambil dan atas kemampuan manajerial kontraktor dalam melakukan pekerjaan. (Sutjipto, Nugraha, dan Natan, 1985) Eskalasi adalah imbalan atau persetujuan penyesuaian harga

kontrak terhadap fluktuasi pada biaya pekerja dan atau material yang terjadi selama periode pelaksanaan konstruksi.

Dilema yang selalu dihadapi kontraktor ketika mengikuti tender atau akan mengajukan harga penawaran kepada *owner* adalah menentukan besarnya *mark up*. Jika harga penawaran yang diajukan cukup tinggi sehingga kontraktor pasti akan mendapat keuntungan maka kemungkinan besar kontrak konstruksi tersebut akan diberikan kepada kontraktor lain dengan harga yang lebih rendah. Sebaliknya jika harga yang diajukan direndahkan dengan tujuan memenangkan tender maka jumlah keuntungan yang mungkin didapat menjadi kecil. (Dozzi, AbourRizk dan Schroeder, 1996)

Penentuan besarnya *mark up* meliputi penilaian secara luas terhadap kondisi yang melingkupi situasi tender. Secara tradisional keputusan besarnya *mark up* tidak dilakukan berdasar prosedur standard atau formal melainkan dengan prinsip – prinsip yang diperoleh dari pengalaman bertahun – tahun. (Fayek, 1996) Penentuan *mark up* dapat dilakukan dengan mengukur kekuatan lawan dalam tender (Sutjipto, Nugraha, dan Natan, 1985). Selain itu perlu juga diperhatikan pengalaman tender masa lalu serta kebutuhan akan pekerjaan. Seiring dengan dilakukannya penelitian tentang *mark up* maka diketahui faktor – faktor yang harus dipertimbangkan kontraktor dalam penentuan *mark up*.

2.2. Pengidentifikasian faktor - faktor

Penelitian tentang faktor – faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan besarnya *mark up* dilakukan pertama kali oleh Ahmad dan Minkarah. Ada 31 faktor yang dianggap mempengaruhi keputusan untuk mengikuti tender atau tidak serta keputusan dalam menentukan besarnya *mark up*. Penelitian ini kemudian diikuti dengan penyelidikan tentang faktor-faktor serupa di negara yang berbeda, yaitu di Saudi Arabia (Shash dan Hadi, 1993), di Inggris (Shash, 1992), di India (Iyer dan Neeraj, 2003), dan di Singapura (Dulaimi dan Shan, 2002). Penelitian – penelitian ini menghasilkan banyak faktor yang secara umum dapat dibedakan menjadi dua, yaitu faktor – faktor yang mempengaruhi dari dalam (intrinsik) dan dari luar kontraktor (ekstrinsik). Faktor intrinsik adalah karakteristik perusahaan, seperti jumlah modal, tenaga kerja dan peralatan yang dimiliki, beban kerja

perusahaan saat ini serta pengalaman dalam mengerjakan proyek sejenis. Faktor ekstrinsik meliputi karakteristik proyek, situasi tender, situasi ekonomi dan dokumentasi proyek.

Penelitian tentang faktor – faktor yang mempengaruhi *mark up* dilakukan terhadap kontraktor di Surabaya pada tahun 1999 dengan menggunakan 34 faktor hasil dari penelitian Schroeder, survei Minkarah ditambah dengan faktor – faktor lain hasil wawancara dengan beberapa praktisi. (Ratnasari dan Chandra, 1999) Berdasar survey tersebut lima faktor yang menempati posisi teratas adalah *owner*, cara pembayaran, *cash flow*, kondisi ekonomi negara dan resiko. Penelitian tersebut dilakukan terhadap kontraktor secara umum tanpa melihat tipe kontraktor.

Ada empat macam tipe proyek konstruksi, yaitu proyek perumahan, bangunan gedung, bangunan industri dan proyek infrastruktur. (Fisk, 1997) Perumahan atau rumah, sebagai kebutuhan primer manusia adalah bangunan yang sangat banyak ditemui dimana – mana. Rumah berdasar luas tanah dan bangunan, desain arsitektural serta bahan bangunan yang digunakan, dapat dibedakan menjadi rumah sederhana, menengah dan mewah. Seiring makin sempit dan mahalnnya lahan untuk dijadikan tempat usaha maka banyak rumah yang semula hanya berfungsi sebagai tempat tinggal mulai difungsikan juga sebagai tempat usaha. Rumah yang digunakan juga sebagai tempat usaha, khususnya perdagangan disebut dengan rumah toko (ruko). Bangunan ruko memiliki beberapa karakteristik khas antara lain desainnya yang umumnya bangunan bertingkat dua atau tiga dengan lantai dasar digunakan sebagai toko dan lantai di atasnya sebagai rumah tinggal dan gudang. Ruko umumnya dibangun secara berkelompok dalam suatu komplek dimana desain dalam satu komplek tersebut sama. Dalam pelaksanaan pembangunan ruko dan perumahan tentu terdapat perbedaan sesuai dengan karakteristik masing – masing. Dalam pembangunan rumah khususnya rumah mewah, desain arsitekturalnya cenderung lebih rumit dibanding ruko. Hipotesa dalam penelitian ini adalah dengan adanya perbedaan karakteristik pada ruko dan perumahan maka akan berbeda pula faktor – faktor yang menjadi pertimbangan kontraktor dalam penentuan *mark up*.

Tabel 2.1. Faktor-Faktor menurut Dulaimi dan Shan (2002)

Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya <i>mark-up</i>
Karakteristik Proyek :
1. Ukuran proyek
2. Durasi proyek
3. <i>Cash flow</i> proyek
4. Lokasi Proyek
5. <i>Owner</i>
6. Tingkat kesulitan proyek
7. Tingkat keamanan proyek
Karakteristik Perusahaan
8. Ketersediaan dana
9. Ketidakpastian estimasi biaya
10. Kebutuhan akan pekerjaan
11. Keuntungan proyek sebelumnya
12. Beban kerja saat ini
13. Overhead secara umum
14. Bagian yang disubkontraktor
15. Pengalaman pada proyek sejenis
16. Motivasi untuk sarana promosi
17. Hubungan dengan <i>client</i>
18. Ketersediaan tenaga kerja
Situasi tender :
19. Metode tender
20. Durasi tender
21. Persyaratan pra-kualifikasi
22. Harga dokumen penawaran
23. Adanya proyek lain
24. Jumlah pesaing tender
25. Identitas pesaing tender
26. Permintaan jaminan (<i>bond</i>)
Keadaan Ekonomi:
27. Keadaan ekonomi secara umum
28. Resiko investasi
29. Antisipasi terhadap tingkat pengembalian modal
30. Ketersediaan tenaga kerja/peralatan yang dibutuhkan di Indonesia
31. Persyaratan khusus pemerintah
32. Pajak

Tabel 2.1. Faktor-Faktor menurut Dulaimi dan Shan (2002) (sambungan)

Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya <i>mark-up</i>
Dokumentasi Kontrak:
33. Tipe kontrak
34. Metode penawaran
35. Kelengkapan dokumen kontrak
36. Permintaan khusus <i>owner</i>
37. Pilihan penggunaan subkontraktor
38. Antisipasi terhadap keterlambatan proyek
39. Resiko terhadap fluktuasi harga material
40. Prosentase Premi Asuransi

2.3. Penjelasan faktor –faktor yang digunakan

Berangkat dari hasil penelitian Dulaimi dan Shan serta studi literatur tentang karakteristik ruko dan perumahan maka dalam kuesioner penelitian ini digunakan 58 faktor yang terbagi dalam 5 faktor umum, yaitu karakteristik proyek, karakteristik perusahaan, situasi tender, situasi ekonomi dan dokumentasi kontrak. Masing – masing faktor umum tersebut dibagi lagi menjadi faktor – faktor khusus.

Terdapat beberapa perbedaan antara faktor – faktor Dulaimi dan Shan dengan faktor pada penelitian ini. Beberapa faktor diperinci menjadi faktor yang lebih khusus dan beberapa faktor baru ditambahkan. Pada karakteristik proyek faktor ukuran kontrak diperinci lagi menjadi luas area, volume bangunan, banyaknya unit bangunan dalam area proyek, dan nilai / total biaya proyek. Faktor lokasi proyek dibagi menjadi jarak lokasi dengan penyedia material dan tenaga kerja, kondisi lalu lintas serta respon masyarakat di sekitar proyek. Faktor *owner* juga diperinci menjadi reputasi cara kerja, laku tidaknya produk yang dijual *owner*, loyalitas dan kebutuhan perusahaan untuk menjalin hubungan jangka panjang dengan *owner*. Pembagian atau perincian faktor – faktor ini didasarkan dari studi literatur tentang faktor yang bersangkutan. Faktor – faktor yang ditambahkan adalah cara dan bentuk pembayaran, metode pelaksanaan, cuaca, resiko kehilangan properti atau peralatan dan trend model desain ruko / rumah. Penambahan faktor dirasa perlu sehubungan dengan adanya faktor pada penelitian lain yang tidak dicantumkan pada penelitian Dulaimi dan Shan serta faktor yang berkaitan dengan karakteristik ruko dan perumahan.

Pada karakteristik perusahaan faktor hubungan dengan klien diperinci menjadi hubungan dengan pengawas, arsitek/ perencana dan kualitas desainnya. Faktor ketidakpastian estimasi biaya dianggap sudah tercakup dalam faktor lain yaitu tingkat kesulitan proyek, kelengkapan dokumen kontrak, durasi tender dan resiko fluktuasi harga material. Sementara faktor *overhead* dihilangkan dengan alasan bahwa *overhead* adalah bagian dari *mark up*. Faktor yang ditambahkan adalah jumlah peralatan yang dimiliki perusahaan dan kebiasaan pergantian tenaga kerja.

Faktor yang terdapat pada Situasi Tender dianggap sudah cukup sesuai dan mewakili maka tidak diadakan penyesuaian dari faktor Dulaimi dan Shan.

Tingkat suku bunga bank dan inflasi nilai mata uang rupiah adalah hasil perincian dari faktor keadaan ekonomi secara umum. Sementara tingkat permintaan konsumen terhadap ruko dan perumahan, kondisi politik adalah faktor-faktor yang ditambahkan pada penelitian Dulaimi dan Shan. Faktor ketersediaan tenaga kerja dianggap sudah terwakili di faktor jumlah tenaga kerja yang dimiliki perusahaan.

Faktor resiko terhadap fluktuasi harga material yang oleh Dulaimi dan Shan digolongkan dalam Dokumentasi Kontrak dirasa lebih tepat menjadi bagian Keadaan Ekonomi.

Tabel 2.2. Faktor – faktor yang digunakan pada penelitian ini

I	Karakteristik Proyek :	Referensi
1	Luas Area	Oppenheimer (1971)
2	Volume Bangunan	Oppenheimer (1971)
3	Banyaknya unit bangunan dalam area proyek	Oppenheimer (1971)
4	Nilai/total biaya proyek	Oppenheimer (1971)
5	Durasi proyek (batas waktu yang diberikan <i>owner</i> , jumlah hari libur yang terdapat dalam rentang waktu tersebut)	Dennis & Alan (1999)
6	<i>Cash flow</i> proyek	Dulaimi & Shan (2002)
7	Cara pembayaran (berdasarkan prestasi atau berdasarkan waktu)	Berger & Godel (1977)

Tabel 2.2. Faktor – faktor yang digunakan pada penelitian ini (sambungan)

I	Karakteristik Proyek :	Referensi
8	Bentuk pembayaran (kontan atau cek)	Shash & Hadi (1993) Shash & Hadi (1993) Oppenheimer (1971) Shash & Hadi (1993)
9	Jarak lokasi proyek dengan lokasi penyedia material	
10	Jarak lokasi proyek dengan lokasi penyedia tenaga kerja	
11	Kondisi lalu lintas di daerah lokasi proyek (tersedia tidaknya jalan menuju proyek, sepi atau padatnya jalan, ukuran jalan,peraturan beban jalan)	Sutjipto, Nugraha, dan Natan (1985) Denis dan Alan (1999)
12	Respon masyarakat/lingkungan di sekitar lokasi proyek	
13	Reputasi <i>owner</i> tentang cara kerjanya (sulit tidaknya mengeluarkan uang, <i>change order, change in work</i>)	Sutjipto, Nugraha, dan Natan (1985) Wallwork (1999)
14	Reputasi terhadap laku tidaknya ruko/perumahan yang dijual <i>owner</i>	
15	Tingkat kesulitan proyek (jenis tanah, contour, tinggi muka air)	Sutjipto, Nugraha, dan Natan (1985) Ahmad & Minkarah (1988)
16	Metode pelaksanaan pembangunan yang diterapkan	
17	Tingkat keamanan dan keselamatan proyek	Ratnasari dan Chandra (1999) Berger & Godel (1977) Ahmad & Minkarah (1988)
18	Kondisi cuaca	
19	Resiko kehilangan/kerusakan barang property/peralatan yang dipakai	Sutjipto, Nugraha, dan Natan (1985) Chandra (2003)
20	Trend model (design) ruko/real estate	
21	Kebutuhan perusahaan untuk menjalin hubungan jangka panjang dengan <i>owner</i>	Chandra (2003)
22	Loyalitas <i>owner</i> terhadap kontraktor	
II Karakteristik Perusahaan		
1	Jumlah modal (uang) yang dimiliki perusahaan	Dulaimi dan Shan (2002) Dulaimi dan Shan (2002)
2	Jumlah tenaga kerja yang dimiliki perusahaan	
3	Jumlah peralatan yang dimiliki perusahaan	Dulaimi dan Shan (2002) Dulaimi dan Shan (2002) Berger & Godel (1977) Shash dan Hadi (1992)
4	Kebutuhan perusahaan akan pekerjaan	
5	Keuntungan proyek sebelumnya	Dulaimi dan Shan (2002) Oppenheimer (1971) Shash dan Hadi (1992)
6	Beban kerja saat ini	
7	Besar bagian yang disubkontraktorkan	Shash dan Hadi (1992) Jac de Jong (2003) Oppenheimer (1971) Chandra (2003)
8	Pengalaman pada proyek sejenis	
9	Kebiasaan pergantian tenaga kerja (<i>turnover</i>)	O'Brien & Zilly (1971) O'Brien & Zilly (1971) O'Brien & Zilly (1971)
10	Kebutuhan perusahaan untuk mempromosikan diri	
11	Kualitas design konsultan perencana/arsitek	O'Brien & Zilly (1971) O'Brien & Zilly (1971) O'Brien & Zilly (1971)
12	Hubungan dengan konsultan perencana/arsitek	
13	Hubungan dengan pengawas	

Tabel 2.2. Faktor – faktor yang digunakan pada penelitian ini (sambungan)

III	Situasi tender :	
1	Metode tender	Shash & Hadi (1993)
2	Durasi tender	Shash & Hadi (1993)
3	Persyaratan pra-kualifikasi	Shash & Hadi (1993)
4	Harga dokumen penawaran	Shash & Hadi (1993)
5	Adanya tender proyek yang lain	Shash & Hadi (1992)
6	Jumlah pesaing tender	Oppenheimer (1971)
7	Tipe pesaing tender	Oppenheimer (1971)
8	Permintaan jaminan (performance bond)	Jac de Jong (2003) Oppenheimer (1971)
IV	Keadaan Ekonomi:	
1	Pertumbuhan ekonomi negara	Jaselkis & Talukhaba (1998)
2	Tingkat suku bunga bank	Jac de Jong (2003)
3	Inflasi nilai mata uang rupiah	Jac de Jong (2003)
4	Pajak	Jaselkis & Talukhaba (1998)
5	Tingkat permintaan konsumen terhadap ruko/real estate	Sutjipto, Nugraha, dan Natan (1985)
6	Peraturan pemerintah berkaitan dengan industri konstruksi	Jaselkis & Talukhaba (1998)
7	Kondisi politik	Jaselkis & Talukhaba (1998)
8	Antisipasi terhadap tingkat pengembalian modal	Jaselkis & Talukhaba (1998)
9	Resiko terhadap fluktuasi harga material	Oppenheimer (1971)
V	Dokumentasi Kontrak:	
1	Tipe kontrak	Shash & Hadi (1992)
2	Kelengkapan Dokumen Kontrak	Sutjipto, Nugraha, dan Natan (1985)
3	Permintaan-permintaan khusus <i>Owner</i>	Denis dan Alan (1999)
4	Ada tidaknya denda untuk keterlambatan proyek	Oppenheimer (1971)
5	Permintaan <i>owner</i> terhadap daftar pilihan subkontraktor yang dinominasikan kontraktor	Denis dan Alan (1999)
6	Asuransi (asuransi jiwa tenaga kerja, peralatan)	Jac de Jong (2003)

2.3.1. Karakteristik Proyek

Ukuran suatu pekerjaan merupakan salah satu faktor penting dalam menentukan besarnya mark up. Semakin besarnya ukuran proyek, dibanding dengan ukuran pekerjaan rata – rata, akan berarti semakin sedikitnya pesaing dalam tender proyek tersebut. Semakin sedikitnya pesaing dalam tender berarti kesempatan menang bertambah besar. Besar kecilnya ukuran proyek dapat dilihat dari luas area, volume bangunan, banyaknya unit bangunan serta nilai total biaya proyek. Selain itu

besarnya ukuran proyek yang dikerjakan akan menjadi sarana promosi bagi kontraktor. (Oppenheimer , 1971)

Durasi proyek harus direncanakan dan dikontrol secara seksama. Proyek yang selesai lebih awal dapat menambah keuntungan sedang keterlambatan proyek, dimana ada perjanjian penalty, akan mengurangi keuntungan. Pengendalian waktu dapat dilakukan dengan menyusun jadwal dan melakukan kontrol secara seksama. Proyek dengan durasi yang lama juga akan memberi kesempatan kontraktor memperbesar mark up untuk menutup resiko fluktuasi harga. Salah satu yang mempengaruhi ketepatan terlaksananya jadwal adalah *cash flow* proyek. Pada kontraktor dengan kapasitas keuangan yang relatif terbatas, *cash flow* proyek sangatlah penting karena faktor ini akan menentukan kondisi keuangan mereka supaya dapat berfungsi dan mendapatkan keuntungan. (Dulaimi dan Shan,2002)

Cara pembayaran juga berpengaruh dalam menentukan besarnya mark up. Pembayaran berdasar jumlah pekerjaan yang diselesaikan atau jumlah material yang dibeli akan mempengaruhi harga penawaran. Jika kontraktor harus membeli material dengan membayar di depan untuk kemudian diganti oleh *owner* maka tingkat suku bunga untuk pembayaran ini harus diperhitungkan dalam harga penawaran. Hal ini khususnya terjadi pada kontraktor yang tidak memiliki modal yang banyak. Ketersediaan uang tunai akan sangat berpengaruh dalam kelangsungan proyek karena jika kontraktor harus pinjam uang pada bank untuk membiayai proyek maka akan dihitung bunga terhadap uang tersebut.(Berger dan Godel,1977)

Kontraktor besar tidak begitu menaruh perhatian terhadap lokasi proyek, baik jaraknya dengan penyedia tenaga kerja atau material maupun kondisi lalu lintas di daerah tersebut karena mereka biasanya memiliki kantor cabang di daerah lain yang memudahkan pengaturan suatu proyek. Lain halnya dengan kontraktor menengah atau kecil dimana lokasi yang berada jauh dari tempat mereka akan menambah biaya untuk pengiriman material. (Shash dan Abdul-Hadi,1993)

Dampak terhadap lingkungan hidup dan sosial harus dipelajari untuk mencegah pengaruh – pengaruh negatif yang dapat timbul di kemudian hari. Metode pelaksanaan yang salah dapat memicu masyarakat di sekitar lokasi untuk melakukan tindakan yang menghambat jalannya proyek tersebut. Selain itu harus diperhatikan

peraturan pemerintah berkaitan dengan Analisis Mengenai Dampak Lingkungan. (Sutjipto, Nugraha, dan Natan, 1985)

Reputasi *owner* juga menjadi pertimbangan dalam menentukan besarnya mark up. *Owner* dengan reputasi pembayaran tepat waktu serta bersikap kooperatif dengan kontraktor tentu akan mendukung kelancaran proyek. Sementara *owner* yang sulit mengeluarkan uang tentu akan mempengaruhi *cash flow* dan menghambat kelancaran proyek. Karena itu pada *owner* dengan reputasi jelek kontraktor seharusnya memasang harga lebih tinggi guna menutup resiko terhambatnya proyek. (Wallwork, 1999)

Dalam melihat aspek pasar dan pemasaran harus dipertimbangkan kebutuhan serta permintaan jasa dan barang produknya pada masa lalu hingga kini dan masa mendatang. Jadi reputasi terhadap laku tidaknya produk yang dijual *owner* harus diperhatikan. Jika *owner* membangun ruko atau perumahan dengan model atau desain yang tidak sesuai tren saat ini maka kemungkinannya proyek itu tidak laku dijual. Tidak lakunya produk yang dijual dapat berimbas pada kelancaran pembayaran *owner*. (Sutjipto, Nugraha, dan Natan, 1985)

Beberapa kontraktor lebih memilih pekerjaan yang sama dan berulang – ulang sehingga tingkat kesulitan akan mengecil karena mereka akan mendapat dari keuntungan dari naiknya tingkat produktivitas tenaga kerja. Sementara ada kontraktor lain yang lebih memilih proyek dengan tingkat kesulitan tinggi karena mereka memiliki keunggulan dalam perencanaan, pengkoordinasian serta pelaksanaan proyek. Bagi kontraktor dengan peralatan dan pengalaman yang tidak memadai, proyek dengan tingkat kesulitan tinggi dapat berarti pembengkakan biaya akibat terjadinya hal-hal yang tak terduga diluar kapasitas perusahaan. (Wallwork, 1999)

Suatu proyek memiliki ciri khasnya masing – masing dimana metode pelaksanaan konstruksi proyek satu dengan lainnya tidak ada yang sama persis. Metode pelaksanaan yang diterapkan dapat berpengaruh terhadap efektifitas pekerjaan. Pengalaman bekerja akan nampak dari metode pelaksanaan yang efektif. (Sutjipto, Nugraha, dan Natan, 1985)

Tingkat keamanan dan keselamatan proyek merupakan faktor utama yang mendapat perhatian kontraktor dalam penentuan *mark up*. (Ahmad dan Minkarah,

1988) Pada proyek dengan tingkat keselamatan dan keamanan yang rendah harus diadakan penyesuaian harga untuk dapat menutup resiko terjadinya hal – hal yang tidak diinginkan.

Salah satu faktor yang dianggap berpengaruh terhadap mark up oleh kontraktor – kontraktor di Surabaya adalah cuaca. (Ratnasari dan Chandra, 1999) Cuaca yang buruk dapat mengakibatkan turunnya produktifitas tenaga kerja dan bahkan terhentinya suatu proyek.

Kontraktor dengan tujuan mengikuti tender yang berbeda akan memberikan penawaran harga yang berbeda pula. Kontraktor yang tidak mempertimbangkan prospek untuk mendapatkan proyek lagi di masa mendatang akan cenderung menawarkan harga yang lebih tinggi dibanding kontraktor yang lebih mengutamakan keuntungan yang akan di dapat dengan memperoleh proyek – proyek selanjutnya, walaupun keuntungan saat ini sedikit. (Chandra, 2003)

2.3.2. Karakteristik Perusahaan

Perusahaan kontraktor dengan modal besar, jumlah tenaga kerja yang banyak dan peralatan yang lengkap akan memberikan pertimbangan yang berbeda dalam menentukan mark up dibanding kontraktor menengah atau kecil. Peralatan yang dimiliki tentu membutuhkan biaya untuk perawatan, lain dengan peralatan yang disewa. Sedangkan jumlah tenaga kerja yang banyak, khususnya tenaga di kantor akan memperbesar *overhead*. Kontraktor besar akan lebih mempertimbangkan keadaan dari proyek sementara kontraktor menengah akan lebih mempertimbangkan keadaan finansial perusahaan mereka. (Dulaimi dan Shan, 2002)

Perbandingan antara nilai pekerjaan yang di kerjakan sendiri dan yang di serahkan ke subkontraktor serta jumlah keuntungan yang bisa didapat dari masing – masing pekerjaan merupakan hal yang sangat penting. Harga yang diajukan saat tender antara kontraktor yang mengerjakan sendiri pekerjaannya dengan yang bekerjasama dengan sub kontraktor akan berbeda. Pada pekerjaan yang disubkontraktorkan akan timbul suatu margin antara harga yang diajukan subkontraktor ke kontraktor dengan harga dari kontraktor ke *owner*. Hal ini untuk menutup resiko adanya keterlambatan proyek akibat tidak lancarnya pelaksanaan kerja subkontraktor . (Dennis dan Alan, 1999)

Pengalaman pada proyek sejenis akan membantu kontraktor memperkirakan hal – hal apa saja yang dapat terjadi khususnya yang berkaitan dengan keluar atau masuknya uang. Selain itu semakin banyak pengalaman semakin meningkat pula produktifitas tenaga kerja. Pengalaman pada proyek sejenis merupakan modal berharga yang dapat membantu perkiraan apa yang akan terjadi pada proyek tersebut. Hal ini akan sangat membantu kontraktor dalam perencanaan, estimasi biaya serta penyusunan jadwal.

Proyek konstruksi biasanya merupakan proyek yang independen satu sama lain dan tidak berlanjut terus menerus. Karena itulah sering terjadi *turn over* tenaga kerja. Hal ini menuntut perusahaan konstruksi untuk dapat menambah dan mengurangi jumlah pekerja secara efisien, dengan tetap mempertahankan kestabilan kerja perusahaan. Pengurangan tenaga kerja dapat berarti keluarnya biaya yang diberikan sebagai ongkos pesangon. (Jong, 2003)

Strategi perusahaan termasuk strategi penentuan harga berkaitan langsung dengan tujuannya. Perusahaan yang relatif baru berdiri tentu akan membutuhkan promosi guna kelanjutan proyek di masa mendatang. Agar mendapat promosi maka perusahaan akan berusaha memenangkan tender dengan tidak memandang pemaksimalan keuntungan. (Chandra, 2003)

Dalam hubungan dengan pengawas atau arsitek ada hal - hal yang harus dipertimbangkan. Bagaimana pengalaman kerja kita dengan pengawas dan arsitek di masa lalu? Bagaimana kualitas desain arsitek tersebut? Jawaban dari pertanyaan – pertanyaan tersebut akan mempengaruhi keputusan besarnya mark up. Pengawas yang menyulitkan atau arsitek dengan kualitas desain yang tidak bagus seharusnya menjadi catatan sehingga jika suatu saat kontraktor bekerjasama dengan mereka lagi kontraktor akan dapat memasang harga yang tepat sehubungan dengan resiko terhambatnya pelaksanaan akibat dua faktor di atas.

2.3.3. Situasi Tender

Metode tender secara umum dapat dibedakan menjadi tender terbuka dan tertutup. Dalam tender terbuka pesertanya cenderung lebih banyak daripada tender tertutup. Hal ini tentu mempengaruhi keputusan kontraktor dalam penentuan mark up. Waktu yang diberikan kepada kontraktor untuk mengajukan harga penawaran

merupakan hal yang penting. Waktu yang terlalu pendek akan mengakibatkan estimasi biaya yang kurang tepat. Hal ini tentu menjadi pertimbangan penentuan besarnya mark up.

Persyaratan prakualifikasi dapat memberikan informasi berharga bagi kontraktor dalam melakukan evaluasi untuk memperkirakan jumlah dan tipe pesaing tender. Dalam persyaratan prakualifikasi yang menyebutkan kelas kontraktor yang dapat mengikuti tender akan membantu kontraktor memperkirakan jumlah pesaing.

Dokumen tender biasanya akan dijual kepada kontraktor – kontraktor dan penggantian biaya pembelian itu hanya akan didapat oleh kontraktor yang memenangkan tender. Hal ini cukup memberi pengaruh pada kontraktor dalam penentuan besarnya mark up. (Shash dan Hadi, 1993)

Banyaknya tender proyek yang dapat diikuti kontraktor berkaitan erat dengan beban kerja saat ini dan kebutuhan kontraktor akan pekerjaan. Ketika hanya sedikit tender proyek yang bisa diikuti maka kebutuhan kontraktor akan pekerjaan akan membuatnya memasang harga yang rendah dengan tujuan menjaga kelangsungan perusahaan. Sementara jika beban kerja saat ini tinggi dan tender proyek – proyek masih banyak maka kontraktor dapat memasang harga yang lebih tinggi dari biasanya. (Shash dan Hadi, 1992)

Jumlah pesaing tender akan memiliki pengaruh yang besar dalam penentuan harga akhir. Jika jumlah pesaing banyak maka harga akan lebih rendah dibanding dengan jumlah pesaing tender yang sedikit. Identitas pesaing juga hal yang sama pentingnya. Ada perusahaan yang menginginkan banyak pekerjaan dengan keuntungan yang sedikit untuk tiap pekerjaan. Sebaliknya ada perusahaan yang lebih memprioritaskan besarnya keuntungan daripada jumlah proyek yang didapat. (Oppenheimer, 1977)

Performance Bond berarti adanya sejumlah uang yang akan dikeluarkan kontraktor jika pelaksanaan proyek tidak sesuai dengan kontrak yang telah disetujui dengan *owner*. Hal ini tentu menjadi pertimbangan dalam penentuan *mark up* harga dimana kontraktor harus mempehitungkan resiko ketidaksesuaian pelaksanaan dengan kontrak.

2.3.4. Keadaan Ekonomi

Inflasi dan tingkat suku bunga adalah dua hal yang sulit diprediksi, terutama pada proyek dengan durasi yang lama. Karena itu kedua hal ini harus dipertimbangkan dalam menentukan harga.

Pertimbangan aspek pemasaran dalam penentuan besar mark up tidak hanya melihat reputasi penjualan *owner* di masa lalu tetapi juga melihat trend permintaan saat ini. (Sutjipto, Nugraha, dan Natan, 1985)

Pemerintah, khususnya pada negara berkembang, mempengaruhi dunia konstruksi secara langsung dengan membuat peraturan berkaitan dengan pelaksanaan dan kontrak konstruksi. Seorang kontraktor perlu paham betul akan hukum, terutama peraturan dalam dunia konstruksi yang dapat mempengaruhi keuntungan mereka seperti perijinan, upah minimum regional, pajak. Selain itu juga perlu diperhatikan situasi politik saat ini. Dalam kondisi politik yang tidak stabil kontraktor perlu menaikkan harga guna menutup resiko yang mungkin terjadi.(Jaselskis dan Talukhaba, 1998)

Estimasi biaya proyek juga harus memperhitungkan resiko – resiko yang dapat terjadi. Salah satu resiko yang harus diperhatikan adalah resiko fluktuasi harga material seiring dengan berjalannya waktu.

2.3.5. Dokumentasi Kontrak

Tipe kontrak menjadi pertimbangan kontraktor dalam penentuan *mark up* karena berpengaruh terhadap perubahan rencana (*change order*) yang diperkirakan akan terjadi. Pada tipe kontrak *lump sum* perubahan biasanya diselesaikan melalui negosiasi dengan *owner*, karena tipe ini sangat kaku dan tidak flexibel dalam menghadapi perubahan. Perubahan umumnya berakibat banyaknya uang yang harus dikeluarkan *owner* dan bertambahnya keuntungan yang diterima kontraktor. Sementara dalam *unit price contract*, perubahan serta penalti dapat ditentukan jumlahnya dengan mudah. (Shash dan Hadi,1992)

Salah satu bagian dari dokumen kontrak adalah spesifikasi proyek. Makin lengkap spesifikasi ini maka makin tepat estimasi yang dapat dilakukan. Selain itu kelengkapan dokumen kontrak yang lain juga akan memperkecil kemungkinan salah paham dan pertikaian.

Jika dalam kontrak terdapat pasal yang mengatur tentang bonus dan denda terhadap waktu penyelesaian proyek maka hal ini akan menjadi resiko yang harus ditambahkan pada harga penawaran.

Permintaan *owner* akan daftar subkontraktor yang bekerjasama dengan kontraktor akan menekan resiko *owner* dari terlalu tingginya harga yang dicantumkan kontraktor pada pekerjaan yang disubkontrakkan. Kontraktor dengan permintaan untuk mencantumkan daftar subkontraktor akan memasang harga yang lebih rendah dibanding yang tidak. (Dennis & Alan, 1999)

Asuransi merupakan sejumlah uang yang dibayar ke perusahaan asuransi dimana jika terjadi hal – hal yang tidak diinginkan seperti rusak atau hilangnya alat maka perusahaan asuransi akan mengeluarkan uang untuk biaya perbaikan sesuai dengan kontrak.