

Strategi Menambah Keberhasilan Tender Pada Proses Penawaran Harga Proyek Konstruksi EPC Guna Meningkatkan Nilai Omset Kontrak Di Perusahaan Kontraktor PT. X = Strategy to Increase Tender Success in the Price Offering Process for EPC Construction Projects to Increase Contract Revenue at Construction Company X

Deni Prastiko, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920524323&lokasi=lokal>

Abstrak

PT. X merupakan salah satu anak perusahaan BUMN karya terbesar yang ada di Indonesia, dimana mempunyai sub bidang bisnis konstruksi EPC yang target pasarnya adalah proyek proyek EPC warehouse, storage tank, rangka struktur baja, PPC, Instrumet system, Piping system dan Handling material. Berdasarkan data laporan tahunan target omset semakin menurun dari tahun 2018-2022, data perolehan tender proyek EPC 5 tahun terakhir selalu turun dengan statistik 48 % tender kalah disebabkan oleh Kalah penawaran harga. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor dominan yang mempengaruhi proses penawaran harga dalam tender proyek konstruksi EPC PT.X. Metode penelitian yang digunakan adalah studi literature kemudia melakukan validasi factor dominan kepada pakar terkait, selanjutnya dilakukan analisa dengan metode analisa DMAIC dengan FMEA, diagram Pareto untuk Measure dan Fishbone diagram untuk analisi. Hasilnya terdapat eliminasi dan penambahan dimana ada 11 faktor dominan, dimana berdasarkan pareto diagram hanya 7 faktor yang dominan. Tindak lanjut dari masalah yang ada adalah Tim marketing perlu mengumpulkan informasi yang dikumpulkan terkait tender yang dikuti sebelum PQ merekrut dari personal internal perusahaan yang berpengalaman maupun dari eksternal perusahaan, Masing masing risk owner melakukan kajian pada dokumen ITB (Intrtuction to Bidder) atau menggunakan project leason learned sebelumnya, Membuat integrasi sistem database vendor dengan digitalisasi. Bisa dengan SAP, Maximo, Microsoft Axapta Improvementnya adalah Direktur Operasi harus mempertimbangakn ulang dalam pengambilan keputusan biaya overhead,margin dan biaya jasa produksi. Membuat strategi Estimasi Harga Tender Proyek EPC dan strategi proses pelaksanaana Menyusun proposal penawaran harga.

.....Construcion Company X is one of the largest state-owned enterprises subsidiaries in Indonesia and has a sub-sector of the Engineering Procurement and Construction (EPC) business whose target market is EPC warehouse projects, storage tanks, steel structure frames, PPC, instrument systems, piping systems, and material handling. Based on data from the annual report, the turnover target has decreased from 2018–2022. Data on tenders for the EPC project in the last 5 years has always fallen, with a statistic of 48% of tenders being lost due to losing price bids. The main objective of this study is to identify and evaluate the dominant factors that influence the price bidding process in the tender for the Construcion Company X. EPC construction project. The research method used is a literature study followed by validating the dominant factor in the relevant sources and then analyzing it using the DMAIC analysis method with FMEA, Pareto diagrams for measurement, and Fishbone diagrams for analysis. The result is elimination

and addition, where there are 11 dominant factors, whereas based on the Pareto diagram, only 7 factors are dominant. As a follow-up to the existing problem, the marketing team needs to collect information related to the tender that was attended before the Pre Qualification (PQ). Recruit experienced man power in internal company personnel as well as from external companies. Each risk owner conducts a study on ITB (Instruction to Bidder). The improvement is that the Director of Operations must reconsider making decisions on overhead costs, margins, and production service costs. Develop a Tender Price Estimation strategy for the EPC Project and a strategy for the implementation process and Prepare a price bid proposal