

ANALISIS STRATEGI CV. NINI PERMAI DALAM MEMENANGKAN TENDER PADA DINAS PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN PROVINSI MALUKU

Nurlita Welemuly, Jaelani La Masidonda, Muslim, Ahmad Tuhelelu
Program Studi Manajemen, Fakultas Manajemen, Universitas Darussalam Ambon
Email: muslim.sahbi99@gmail.com

Abstract

The purpose of this research was to find out the strategy used by CV.Nini Permai in winning the tender at the Maluku Province Education and Culture Office. Data collection techniques in this study researchers used interactive techniques including observation and interviews. The data analysis technique used in this study was to use a qualitative descriptive method. The results of this research show that CV. Nini Permai in winning the tender for the Maluku Province Education and Culture Office, used several strategies, namely: Communication Strategy, Document Completeness Strategy, Submission Price Strategy, and Risk Management Strategy

Keyword: Communication Strategy, Document Completeness Strategy, Submission Price Strategy, Risk Management Strategy

PENDAHULUAN

Perusahaan selalu berusaha untuk dapat tetap hidup, berkembang dan mampu bersaing. Dalam rangka inilah, maka setiap perusahaan selalu menetapkan strategi dan cara pelaksanaan kegiatan pemasarannya. CV Nini Permai merupakan salah satu perusahaan jasa kontraktor yang bergerak di bidang kontruksi pembangunan di Kota Ambon. Perusahaan berusaha memberikan kualitas jasa yang terbaik bagi konsumen sehingga merasa puas dengan hasil akhir yang diselesaikan. Dalam melaksanakan suatu proyek, CV Nini Permai biasanya mengikuti tender terbuka yang diadakan oleh pihak instansi maupun pihak penyelenggara tender lainnya.

CV Nini Permai memiliki biaya standar dalam menentukan bahan material yang dibutuhkan, tenaga kerja, serta biaya administrasi dan umum untuk suatu pelaksanaan proyek. Perusahaan harus mematuhi standar sehingga dalam prakteknya biaya standar tersebut menjadi acuan bagi perusahaan dalam menetapkan harga satuan barang dan jasa yang diperoleh dari kegiatan suatu proyek konstruksi.

Permasalahan utama kontraktor dalam mengajukan penawaran adalah menempatkan harga penawaran yang kompetitif, artinya bahwa harga penawaran tidak dapat diajukan lebih tinggi dengan harapan untuk mendapatkan profit yang besar, sebaliknya tidak dapat mengajukan harga lebih rendah dengan harapan peluang mendapatkan proyek semakin besar. Hal ini dilakukan mengingat persaingan yang semakin ketat dengan perusahaan yang lain mengakibatkan perusahaan membutuhkan antisipasi

yang tepat dan akurat sehingga perusahaan dapat memasarkan produknya di pasar.

Bertitik dari uraian di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi yang digunakan oleh CV. Nini Permai dalam memenangkan proyek pada Dinas Pendidikan dan Kebudayaan Provinsi Maluku

Prosedur Dan Tata Cara Pelaksanaan Tender Proyek

Salah satu langkah investasi yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah melalui keikutsertaan dalam tender-tender proyek yang diselenggarakan oleh pemerintah dalam bidang sektor pembangunan dan/atau bidang-bidang lainnya. Beberapa karakteristik pelelangan antara lain:

- Formality.* Prosesnya sangat formal, melalui prosedur yang telah ditetapkan sehingga dasar dari keputusan yang diambil menjadi transparan dan dapat diaudit.
- Ethical principles* Pelelangan harus berdasarkan prinsip-prinsip etika yang kuat agar dapat meminimalkan kemungkinan terjadi keberpihakan dan praktik yang tidak adil. Calon rekanan harus dipastikan diperlakukan secara sama (*equaltreatment*).

Promoting competition Proses lelang harus menciptakan kompetisi. Kompetisi merupakan cara yang paling efektif untuk memperoleh pengadaan yang efisien dan efektif (*best value for money*) (Salim, 2012, hal.11)

Tahapan pelaksanaan

Tahapan-tahapan pelaksanaan tender sebagai berikut:

a. Prakualifikasi

Kegiatan prakualifikasi merupakan suatu tahapan yang diadakan untuk menyeleksi peserta pelelangan yang memenuhi persyaratan bagi proyek yang akan ditenderkan. Pengumuman tentang diadakannya prakualifikasi ini biasanya dimuat di media *cedt* yang memiliki jangkauan distribusi luas serta oplah penjualan besar. (IKPI dalam Tamara 2019).

b. Undangan Tender

Ketika Semua peserta lelang yang telah lulus prakualifikasi, mereka akan menerima undangan untuk mengikuti pelelangan dan berhak mengambil dokumen tender dari Panitia Pelelangan. Peserta lelang yang diundang ini tercatat dalam sebuah Daftar Calon Peserta Lelang yang disahkan oleh Panitia. Jumlah peserta lelang tidak boleh kurang dari 3 (tiga) peserta. Apabila tidak diperoleh 3 (tiga) calon peserta lelang, maka Panitia dapat mengusulkan kepada Pengguna Jasa untuk melakukan proses Pemilihan Langsung dengan negosiasi atau penunjukan langsung apabila hanya terdapat satu calon peserta lelang.

c. Rapat Penjelasan

Rapat penjelasan merupakan kesempatan yang sangat berharga dan harus dimanfaatkan sebaik-baiknya oleh peserta tender, terutama untuk mempertanyakan tentang ketentuan dalam dokumen tender yang kurang jelas, dan yang dirasa memberatkan. Hasil rapat ini akan didokumentasikan menjadi risalah rapat (*Minutes of Prebid Meetind*) yang akan bersifat mengikat serta menjadi satu kesatuan dengan Surat Perjanjian Pemborongan Kontrak), apabila peserta ditunjuk sebagai pemenang tender (IKPI dalam Tamara 2019).

d. Penyampaian Dokumen Penawaran.

Tahapan penyampaian dokumen penawaran, peserta yang dinyatakan lolos ditahap sebelumnya akan diberikan waktu untuk penyampaian dokumennya.

e. Evaluasi Dokumen Penawaran.

Tahapan evaluasi dokumen penawaran ini dilakukan dengan memberikan tambahan penjelasan tentang penawaran yang disampaikan biasanya dilakukan pertemuan dengan beberapa peserta tender secara bergantian untuk menjelaskan hal-hal yang dipertanyakan oleh panitia.

f. Penetapan dan Pengumuman Pemenang.

Hasil evaluasi dokumen tersebut nantinya akan menghasilkan putusan mengenai calon pemenang tender dan hasil ini diambil oleh panitia dalam suatu rapat. Untuk hasil selanjutnya akan diumumkan kepada seluruh peserta tender melalui media massa yang telah ditentukan oleh panitia.

g. Sanggah.

Tender proyek setelah diumumkannya calon pemenang tender, peserta tender yang tidak menang berhak mengajukan keberatan sampai dengan batas masa sanggah selambat-lambatnya empat hari setelah pengumuman telah dilakukan oleh panitia pelaksana tender.

h. Surat Penunjukan Pemenang

Setelah tidak ada keberatan atau sanggahan dari peserta tender. Selanjutnya, pemilik proyek mengeluarkan surat keputusan pemenang dan diberikan kepada panitia pelaksana tender.

i. Surat Perintah Kerja

Surat perintah kerja diterbitkan oleh pemimpin proyek kepada kontraktor untuk memulai pekerjaan persiapan. Biasanya dalam kurun waktu tertentu (misalnya tujuh hari) setelah diterbitkannya SPK, kontraktor wajib melakukan kegiatan di lapangan yang dapat berupa persiapan lahan kerja, pemagaran, pembuatan kantor sementara, dan sebagainya (IKPI dalam Tamara 2019).

Tahap Pelaksanaan Proyek Konstruksi

Pembangunan proyek perlu adanya tahap pelaksanaan konstruksi meliputi (Erviyanto, 2005:20) :

a. Tahap studi kelayakan,.

Tahap ini bertujuan meyakinkan pemilik proyek bahwa proyek konstruksi yang diusulkannya layak untuk dilaksanakan, baik dari segi aspek perencanaan dan perancangan, aspek ekonomi maupun aspek lingkungannya.

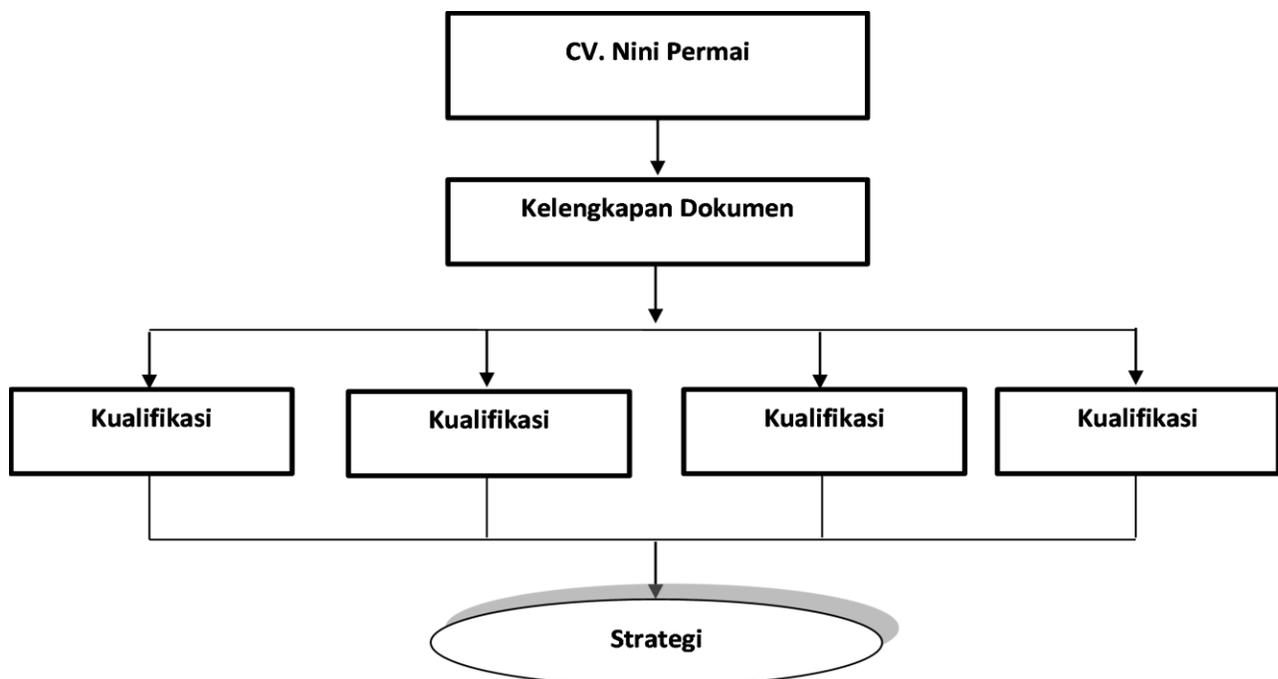
b. Tahap penjelasan

Tujuan tahap penjelasan ini adalah mendapatkan penjelasan dari pemilik proyek mengenai fungsi proyek dan biaya yang diizinkan sehingga konsultan perencana dapat menafsirkan keinginan pemilik proyek dalam membuat taksiran biaya yang diperlukan.

c. Tahap perancangan

Tahap perancangan ini bertujuan melengkapi penjelasan proyek dan menentukan tata letak, rancangan, metode konstruksi dan taksiran biaya agar mendapat persetujuan dari pemilik proyek dan pihak yang berwenang yang terlibat.

- d. Tahap pengadaan/pelelangan
Tahap ini bertujuan untuk menunjuk kontraktor sebagai pelaksana atau sejumlah kontraktor sebagai subkontraktor yang akan melaksanakan konstruksi di lapangan.
 - e. Tahap pelaksanaan
Tahap pelaksanaan ini bertujuan mewujudkan bangunan yang dibutuhkan oleh pemilik proyek dan sudah dirancang oleh konsultsan perencana dalam batasan waktu dan biaya yang disepakati, serta spesifikasi yang di syaratkan.
 - f. Tahap pemeliharaan dan persiapan penggunaan
Tahap pemeliharaan dan persiapan penggunaan ini bertujuan menjamin kesesuaian pekerjaan konstruksi yang telah selesai, sesuai dengan dokumen kontrak dan kinerja fasilitas sebagaimana mestinya.
- Cara Memenangkan Tender Proyek**
- Memenangkan sebuah tender tidaklah selalu mudah terlebih dengan banyaknya pesaing-pesaing bisnis yang bergerak di bidang yang sama. Berikut adalah kiat-kiat supaya memperoleh kemenangan atas tender proyek:
- a. Perencanaan
Membuat jadwal untuk menyelesaikan tanggapan Anda terhadap klien dan pastikan untuk menepatinya. Anda harus memiliki semua dokumentasi yang terbaru dan memastikan ulang sebelum mengirimkan pengajuan tender.
 - b. Mempromosikan manfaat
Hal pertama yang akan Anda harus lakukan saat menulis proposal yaitu menjelaskan apa yang Anda akan lakukan, menjabarkan biaya proyek dan berapa lama proyek akan berlangsung.
 - c. Memberikan dampak positif
Dalam rangka melaksanakan pekerjaan yang diperlukan oleh tender, perusahaan Anda mungkin perlu untuk mempekerjakan staf tambahan supaya proyek dapat selesai tepat waktu, ini berarti Anda menciptakan lapangan kerja yang memiliki dampak sosial yang nyata di tengah masyarakat.
 - d. Membuktikan keunggulan Anda
Pernyataan saja tidaklah cukup, Anda perlu memberikan dengan contoh-contoh, statistik, penghargaan yang telah didapatkan, grafik, informasi pendukung. Seringkali calon pembeli mensyaratkan pemasok harus sudah terakreditasi oleh Organisasi Internasional seperti sudah memiliki Sertifikat ISO.
 - e. Tanggapi secara pribadi
Selalu menyesuaikan tanggapan Anda untuk tawaran tertentu, luangkan waktu Anda untuk membaca dan menjawab pertanyaan mereka karena setiap tender berbeda dan begitu juga setiap klien.
 - f. Membentuk tim
Sebuah tim bersama-sama menangani isu-isu yang akan terjadi. Jelaskan kekuatan tim Anda, mungkin anggota tim Anda memiliki pengalaman bekerja



Gambar 1. Skema Alur Pikir

- sebelumnya dengan otoritas di bidang ini.
- g. Mempertimbangkan harga
Harga di bawah standar benar-benar bisa membahayakan peluang, jika dengan sengaja memberi harga di bawah standar maka pemasok akan memiliki risiko dipandang kurang kredibilitas.
 - h. Kirimkan secara *offline*
Mengirimkan proposal melalui email atau internet tidaklah selalu menguntungkan, seringkali email terlewatkan dibandingkan jika Anda mengirimkannya langsung.
 - i. Pastikan sudah sempurna
Melakukan koreksi atas segala sesuatu sebelum Anda mengirimkan tawaran adalah hal yang baik..
 - j. Pastikan tepat waktu
Pastikan tender disampaikan tepat waktu karena tidak mungkin bahwa organisasi akan mempertimbangkan tawaran Anda jika tiba setelah waktu penutupan. Jangan menunggu sampai menit terakhir untuk mengirimkan proposal, lebih baik mengirimkannya lebih awal (Energi Sukses Solusindo, 2021).

Alur Pikir

Memenangkan tender sangat dipengaruhi oleh strategi yang digunakan oleh perusahaan. CV Nini Permai dalam menentukan strategi terlebih dahulu mengikuti prosedur yang telah dikeluarkan oleh para pelelang. Untuk lebih jelasnya mengenai alur pikir dapat dilihat pada gambar 1

METODE PENELITIAN

Subjek dan Objek

Subjek dalam penelitian ini adalah pihak-pihak yang menjadi informan yaitu Direktur, dan Wakil Direktur. Sedangkan objek penelitian adalah CV. Nini Permai yang mempunyai strategi dalam memenangkan proyek pada Dinas Pendidikan dan Kebudayaan Provinsi Maluku.

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Adapun alasan penggunaan metode ini adalah lebih mampu mendekatkan peneliti dengan objek yang dikaji, sebab peneliti langsung mengamati objek dengan kata lain peneliti bertindak sebagai alat utama riset (*human instrument*).

Sumber Data

Sumber data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari informan. Sedangkan data sekunder

adalah data yang dikumpulkan sebagai pendukung data primer seperti buku, literatur yang relevan

Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi. Observasi merupakan teknik dengan mengamati langsung objek penelitian.
2. Wawancara. Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara menginterview langsung bersama informan dengan tujuan untuk menggali strategi yang digunakan dalam penetapan biaya dalam menghadapi tender

Analisis Data

Teknik analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode deskriptif kualitatif, yaitu analisa data yang bersifat penjelasan dari data-data dan informasi yang kemudian dikaitkan dengan teori dan konsep-konsep yang mendukung pembahasan. Menurut Miles and Huberman (2014) ada tiga serangkaian kegiatan yang dilakukan dalam analisis data yang terdiri dari:

1. Data *Reduction* (Reduksi Data)
Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu..
2. Data *Display* (Penyajian Data)
Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Yang paling sering di gunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.
3. Menarik Kesimpulan
Kesimpulan awal yang dikemukakan bersifat sementara, dan akan berubah bila ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data selanjutnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Penyajian Data

1. Berita Acara Hasil Pemilihan
 - a. Pembukaan Penawaran dari 16 peserta yang mendaftar terdapat 2 peserta yang memasukan dokumen penawaran terendah yaitu CV. Asraf Mandiri dan CV. Nini Permai dengan nilai penawaran Rp. 350.039.660,06
 - b. Evaluasi Dokumen
Setiap tahapan kegiatan pelelangan, dibutuhkan dokumen tertentu sebagai dasar untuk proses evaluasi dokumen selanjutnya serta sebagai

jenis jaminan yang diperlukan sebagai syarat pelelangan dan pelaksanaan pekerjaan (Ervianto, 2005) :

- 1) Dokumen desain. Dokumen desain berupa hasil sebuah perencanaan yang telah diselesaikan oleh konsultan perencana secara lengkap yang nantinya akan berfungsi sebagai dokumen lelang. Isi dokumen lelang antara lain membuat gambar rencana, anggaran biaya, spesifikasi, BOQ, persyaratan pelelangan.
 - 2) Dokumen lelang. Dokumen lelang berupa gambar rencana dari bangunan secara lengkap, spesifikasi dan *Bill of Quality* (BOQ) yang digunakan oleh calon peserta lelang sebagai dasar harga perhitungan penawaran.
 - 3) Evaluasi Kualifikasi. Berdasarkan Evaluasi kualifikasi CV. Nini Permai dan CV. Asraf Mandiri dinyatakan lulus kualifikasi
 - 4) Evaluasi Administrasi. Berdasarkan evaluasi administrasi CV. Nini Permai dan CV. Asraf Mandiri dinyatakan lulus administrasi
 - 5) Evaluasi Teknis. Berdasarkan evaluasi teknis hanya CV. Nini Permai dinyatakan lulus sedangkan CV. Asraf Mandiri dinyatakan tidak lulus dengan keterangan menyampaikan keterangan dan dokumen yang tidak benar untuk memenuhi persyaratan lelang
 - 6) Evaluasi Harga/Biaya. Penawaran yang ditawarkan oleh CV. Nini Permai lulus menjadi penawaran terkoreksi sebesar Rp. 350.039.660,06
 - 7) Pembuktian. CV. Nini Permai dapat membuktikan seluruh dokumen dan dinyatakan lulus dan memenangkan tender proyek
2. Hasil Wawancara

Berikut adalah hasil wawancara dengan dua informan kunci selaku Direktur, dan Engineering CV. Nini Permai :

“Untuk pengajuan penawaran, pertama CV. Nini Permai mendapatkan undangan, kemudian pelelang akan menjelaskan tentang proyek tersebut, setelah itu perusahaan mempersiapkan berkas asli perusahaan, berkas penawaran, dan berkas pengalaman, kemudian perusahaan akan mempresentasikan penawaran yang sesuai dengan proyek tersebut” (Sumiati Wakano Selaku Direktur

CV. Nini Permai, wawancara pada tanggal 15 Mei 2022)

“Sebelum mempersiapkan berkas penawaran, CV. Nini Permai mengumpulkan data-data tentang estimasi perencanaan biaya proyek tersebut serta membuat metode kerja yang cocok, efisien, dan efektif sehingga mendapatkan biaya penawaran yang lebih murah dari perusahaan pesaing, namun tetap menghasilkan pekerjaan dengan kualitas maksimal. “Kami juga membuat manajemen risiko untuk meminimalisir risiko-risiko yang akan terjadi selama proses pengerjaan proyek ketika terpilih, alasan lain CV. Nini Permai mengadakan manajemen risiko selain meminimalisir risiko, tapi juga meminimalisir biaya yang akan dikeluarkan ketika menghadapi risiko tersebut” (Moessadeq Marento Selaku Engineering CV. Nini Permai, wawancara pada tanggal 16 Mei 2022).

“Setelah mempersiapkan berkas penawaran, CV. Nini Permai mempersiapkan metode presentasi yang menarik, serta mudah dipahami, mengacu kepada program-program yang akan ditawarkan, sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan Pelelang dan juga difokuskan kepada pengenalan promosi perusahaan, serta analisa program untuk pelaksanaan tender proyek pembangunan tersebut. Dalam melakukan presentasi kami harus sudah menguasai materi dan bahan yang nantinya akan disampaikan sehingga terjadi komunikasi yang menarik.”(Sumiati Wakano Selaku Direktur CV. Nini Permai, wawancara pada tanggal 15 Mei 2022).

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian, strategi CV. Nini Permai dalam memenangkan tender Dinas Pendidikan dan Kebudayaan yang dimana berfokus terhadap Rehabilitasi Ruang Guru dan Perabotannya SMA Negeri 16 Seram Bagian Barat, dengan menerapkan beberapa strategi, yaitu:

1. Strategi Komunikasi

Strategi pertama yang digunakan CV. Nini Permai untuk memenangkan tender adalah strategi komunikasi. Menurut Priansa (2017) strategi komunikasi merupakan rancangan dari bauran pemasaran yang terdiri dari periklanan, promosi penjualan, dan kegiatan publikasi untuk menyampaikan pesan akan nilai-nilai perusahaan kepada konsumen sehingga konsumen akan tertarik kepada produk kita.

Seperti yang disampaikan oleh Informan kunci selaku Direktur CV. Nini Permai :

“Salah satu tahapan dalam penawaran tender adalah presentasi, jadi kami sangat berusaha semaksimal mungkin pada tahapan presentasi, komunikasi dalam presentasi tersebut yang kami lakukan harus bisa mewakili seperti apa perusahaan kami, dalam menjalankan proyek tersebut dari perencanaan hingga penyelesaian proyek sehingga pelelang tender dapat melihat bagaimana kemampuan perusahaan kami”

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Cahyati, dkk (2022) menjelaskan bahwa komunikasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Lebih lanjut dijelaskan bahwa komunikasi pemasaran yang prima merupakan faktor yang dinilai kemudian nasabah mengevaluasi apakah sesuai dengan harapan mereka.

2. Strategi Kelengkapan Dokumen

Berdasarkan informan kunci selaku Engineering CV. Nini Permai disampaikan bahwa “Kelengkapan dokumen sangat penting ketika pengajuan penawaran, salah satu faktor yang menyebabkan tidak terpilihnya adalah karena kurangnya kelengkapan dokumen. Jadi ketika kami mendapatkan undangan pelelangan, kami segera mempersiapkan dokumen-dokumen yang diperlukan, sehingga pada tahapan evaluasi dokumen perusahaan kami lolos”

Selanjutnya dijelaskan perusahaan menetapkan petugas dalam kelengkapan dokumen harus memeriksa instruksi-instruksi yang diberikan dalam dokumen lelang, dan tidak merubah setiap deskripsi yang telah ditentukan dalam dokumen tersebut.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Subagya (2020) menunjukkan bahwa salah satu factor untuk memenangkan tender adalah memaksimalkan kelengkapan surat dan dokumen yang diminta

3. Strategi Biaya Pengajuan

Menurut Sudaryono (2012) Harga sering menimbulkan berbagai masalah yang terjadi pada perusahaan, Jadi setiap perusahaan harus dapat menetapkan harga untuk produk dan jasanya dengan tepat karena dalam menentukan harga perlu pertimbangan pertimbangan, agar tidak merugikan penjual maupun pembeli.

Berdasarkan wawancara dengan informan kunci selaku Engineering CV. Nini Permai disampaikan:

“Sebelum mempersiapkan kelengkapan berkas-berkas CV. Nini Permai mengumpulkan data-data tentang estimasi perencanaan biaya proyek tersebut serta membuat metode kerja yang cocok, efisien, dan efektif sehingga mendapatkan biaya penawaran yang lebih murah dari perusahaan pesaing”

Selanjutnya dijelaskan penawaran ada baiknya kita mengurangi harga penawaran dengan cara membuat metode kerja yang cocok untuk digunakan, efisien serta efektif sehingga didapatkan harga penawaran yang lebih murah namun tetap menghasilkan pekerjaan dengan kualitas maksimal. Dalam pengajuan penawaran, CV. Nini Permai menghitung biaya tender agar dapat memenangkan lelang serta mendapatkan kontrak pekerjaan memang sebuah teka-teki yang harus terpecahkan oleh CV. Nini Permai sebelum mengikuti tender (Sumiati Wakano).

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Fransisika dan Sudarso (2015) mendapatkan hasil bahwa harga penawaran kontraktor memiliki ranking keempat dalam kriteria yang dapat memengaruhi penilaian kontraktor.

4. Strategi Manajemen Risiko

Menurut Fahmi (2011) manajemen risiko merupakan proses pengendalian risiko yang umumnya bersumber dari masalah internal maupun eksternal perusahaan, risiko ini terjadi disebabkan oleh lemahnya sistem kontrol manajemen (*management control system*) yang dilakukan oleh pihak internal perusahaan.

Berdasarkan informan kunci selaku Engineering CV Nini Permai menyampaikan : “Kami juga membuat manajemen risiko untuk meminimalisir risiko-risiko yang akan terjadi selama proses pengerjaan proyek ketika terpilih, alasan lain CV. Nini Permai mengadakan manajemen risiko selain meminimalisir risiko, tapi juga meminimalisir biaya yang akan dikeluarkan ketika menghadapi risiko tersebut”

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Putri (2010) Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa manajemen risiko sangat berperan penting dalam mencegah perusahaan mengalami masalah.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil dan pembahasan, maka disimpulkan bahwa upaya CV. Nini Permai dalam memenangkan tender di bidang pengadaan barang dan jasa yang diadakan oleh Pemerintah Dinas Pendidikan

dan Kebudayaan yang dimana berfokus terhadap Rehabilitasi Ruang Guru dan Perabotannya SMA Negeri 16 Seram Bagian Barat, dengan menerapkan beberapa strategi, yaitu:

1. Strategi Komunikasi, dimana komunikasi dapat pada saat melakukan presentasi itu akan menentukan hasil yang dicapai oleh perusahaan,
2. Strategi Kelengkapan dokumen, dimana CV. Nini Permai harus memeriksa instruksi-instruksi yang diberikan dalam dokumen lelang. Tidak merubah setiap deskripsi yang telah ditentukan dalam dokumen tersebut.
3. Strategi Harga Pengajuan, dimana CV. Nini Permai menghitung harga tender agar dapat memenangkan lelang serta mendapatkan kontrak pekerjaan memang sebuah teka-teki yang harus terpecahkan oleh CV. Nini Permai sebelum mengikuti tender
4. Strategi Manajemen Risiko, dimana CV. Nini Permai membuat manajemen risiko, agar mengubah sumber risiko menjadi biaya peluang, sehingga bisa digunakan untuk aktivitas yang lebih menguntungkan.

Saran

Berdasarkan hasil dan pembahasan saran yang disampaikan sebagai berikut:

1. Perusahaan harus bekerjasama dengan pihak supplier guna meminimalisir biaya
2. Perusahaan harus menjaga kualitas pekerja dalam proyek sehingga menjadi acuan kepada pihak pemberi tender

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, W. 2012. *Akuntansi Biaya*. Edisi Ketiga. Penerbit Salemba Empat. Depok
- Andi Fahmi Lubis, 2017. *Edisi Kedua Hukum Persaingan Usaha Antar Teks dan Konteks*. Jakarta. KPPU
- Cahyati, Y, Widya, dkk. 2022. Pengaruh Komunikasi Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Produk Arrun Haji PT. Pegadaian (Persero) CPS Istiqlal Manado. *Jurnal Productivity*. Volume 3 Nomor 5. Hal 482-487.
- Farida Hasyim. 2014. *Hukum Dagang*. Jakarta. Sinar Grafika
- Fahmi, Irfan. 2011. *Manajemen Risiko: Teori, Kasus dan solusi*. Bandung: Alfabeta
- Fransiska, Silvia dan Sudarso Indung. 2015. Model Penilaian Kontraktor pada Pelaksanaan Proyek Konstruksi dengan Metode AHP (Analytic Hierarchy Process) Studi Kasus. Proyek Perumahan Developer PT. XYZ.
- Prosiding Seminar Nasional Manajemen Teknologi XXII. Program Studi MMT-ITS, Surabaya.
- H. Salim HS. 2012. *Hukum Pertambangan Di Indonesia*. Jakarta. Rajawali Pers.
- IKAPI. 2003. *Buku Referensi Untuk Kontraktor Bangunan dan Sipil*. Jakarta. Gramedia Pustaka Utama.
- Kautsar Riza Salman, S. A. 2013. *Akuntansi Biaya Pendekatan Product Costing*. Jakarta Barat: Akademia Permata.
- Milles dan Huberman, 1992. *Analisis Data Kualitatif*, Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1992
- Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- Mursyidi. 2010. *Akuntansi Biaya*. cetakan kedua. Refika Aditama, Bandung
- Muslim dan Tuhelelu, Ahmad. 2022. Pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual terhadap Pendapatan Petani Kelapa Kopra di Desa Piru. *Jurnal Agrohut*. Volume 13 Nomor 2. Hal 97-106
- Priansa, Donni Juni. (2017). *Komunikasi Pemasaran Terpadu Pada Masa Era Media Sosial*. Bandung: Pustaka Setia
- Ruslan, Rosady. 2010. *Manajemen Public Relations & Media Komunikasi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Sitty, R.L. 2013. Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Pada PT. Dimembe
- Subagya, Nengah, I. dkk. 2020. Analisis Strategi Penawaran Kontraktor Untuk Memenangkan Tender On-line di Denpasar. *Jurnal Ganec Swara*. Volume 14, Nomor 2. Hal 738-745
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, W. 2015. *Akuntansi Biaya*. Penerbit Pustaka Baru Press. Yogyakarta
- Susanti Adi Nugroho. 2012. *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia Dalam Teori dan Praktis Serta Penerapan Hukumnya*. Jakarta. Kencana
- Sutopo, 2002. Sutopo, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Surakarta: Sebelas Maret University Press
- Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Monopoli dan Persaingan Usaha tidak sehat
- Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik