

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5. 1. Kesimpulan

Dari hasil analisa data dan pembahasan pada penelitian ini dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor resiko penawaran dibawah *estimate* yang mempengaruhi kinerja kualitas proyek konstruksi setelah di lakukan identifikasi didapatkan 24 variabel faktor resiko penawaran dibawah *estimate*. Dari hasil analisa yang dilakukan pada 24 variabel tersebut di dapatkan 7 (tujuh) faktor baru yang terbentuk. Faktor ini dapat dilihat berdasarkan nilai korelasi tertinggi dan persen kumulatif dari faktor tersebut. Faktor – faktor baru yang terbentuk tersebut adalah Ketersediaan material, Metode Kerja, dan Quantity System (Xb1), Sumber Daya Manusia (Xb2), Ketersedian Material, Quantity System (Xb3), *Quantity System* (Xb4), Ketersediaan Peralatan (Xb5), Ketersediaan Peralatan, Metode Kerja (Xb6).
2. Dari faktor tersebut di dapatkan nilai korelasi tertinggi pada faktor Xb4 pada variabel X6.1 (Kontraktor tidak mempunyai biaya bergabung dengan *Quality Organization*) dengan nilai korelasi tertinggi sebesar 0,908 sebagai faktor yang paling dominan yang mempengaruhi kualitas proyek di Dinas Pekerjaan Umum Bidang Sumber Daya Air Kabupaten Padang Pariaman.
3. Strategi SO berfokus pada pemanfaatan kekuatan internal untuk meraih peluang yang tersedia di pasar, sambil mengurangi risiko yang bisa muncul akibat penawaran di bawah estimasi yang terlalu rendah. Strategi yang dapat di lakukan adalah :
 - Kontraktor yang memiliki keahlian dan pengalaman luas harus memanfaatkan ini untuk menargetkan proyek-proyek yang memiliki potensi keuntungan tinggi. Dengan menggunakan pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki, kontraktor dapat membuat estimasi biaya yang lebih akurat, meskipun menawarkan harga di bawah estimasi.

Mereka bisa memastikan bahwa penawaran tersebut masih realistis dan menguntungkan.

- Mengadopsi teknologi baru seperti software manajemen proyek atau teknik konstruksi modern yang lebih efisien dapat membantu mengurangi biaya operasional. Dengan demikian, kontraktor dapat menawarkan harga lebih kompetitif tanpa mengorbankan kualitas, memanfaatkan peluang dari proyek-proyek dengan dana besar atau dari ekspansi ekonomi.
- Dengan hubungan baik yang sudah terjalin dengan pemasok dan subkontraktor, kontraktor dapat menegosiasikan harga material yang lebih rendah atau mendapatkan penawaran khusus. Ini memungkinkan mereka untuk tetap menawarkan harga yang kompetitif tanpa harus terlalu mengorbankan margin keuntungan, sehingga dapat memanfaatkan peluang dari proyek besar atau proyek pemerintah.
- Dengan memanfaatkan peluang dalam berbagai jenis proyek dan menggunakan keahlian serta efisiensi operasional, kontraktor dapat mengurangi risiko yang terkait dengan penawaran di bawah estimasi. Diversifikasi portofolio proyek akan memastikan bahwa bahkan jika satu proyek menghadapi masalah biaya, proyek lain dapat tetap berjalan dengan margin keuntungan yang sehat.
- Menggunakan kekuatan dalam manajemen operasional untuk mengoptimalkan penggunaan sumber daya seperti tenaga kerja, material, dan peralatan. Ini akan memungkinkan kontraktor untuk mengurangi biaya langsung dan tidak langsung, memungkinkan mereka untuk bersaing dengan penawaran yang lebih rendah namun tetap menguntungkan.

5.2. Saran

Adapun saran yang dapat diberikan agar menjadi bahan pertimbangan yaitu:

1. Bagi perusahaan yang bergerak di bidang konstruksi agar dapat memperhitungkan perancangan spesifikasi disain pekerjaan sebelum melakukan penawaran untuk mendapatkan pekerjaan dan sebaiknya perusahaan penyedia jasa agar dapat bergabung dengan asosiasi proyek

konstruksi agar dapat mendapatkan informasi yang akurat mengenai pekerjaan konstruksi dan dapat mendapatkan informasi yang akurat mengenai spesifikasi pekerjaan konstruksi.

2. Bagi pemerintah Kabupaten Padang Pariaman agar dapat melakukan pengawasan dengan seksama pada pelaksanaan proyek konstruksi di Kabupaten Padang Pariaman agar terjaganya kualitas hasil proyek.
3. Bagi *owner* agar mempertimbangkan dengan seksama penawaran yang diajukan oleh perusahaan penyedia jasa atau kontraktor yang mengajukan penawaran dibawah *estiamate*.