

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam upaya mendapatkan pekerjaan (proyek) pada sektor jasa konstruksi hampir selalu melalui proses yang dinamakan pelelangan atau tender. Proses ini menjadi sangat penting bagi pengusaha jasa konstruksi, karena kelangsungan hidupnya sangat tergantung dari berhasil/tidaknya pelelangan atau tender. Penetapan harga pelelangan atau tender ditentukan oleh berbagai pertimbangan dan terkadang hanya berdasarkan naluri bisnis. Hal ini sangat menentukan besar/kecilnya keuntungan yang masih mungkin diperoleh kontraktor dan persentase kemungkinan memenangkan proyek. Kegiatan estimasi merupakan salah satu proses utama dalam proyek konstruksi untuk mengetahui berapa besar dana yang harus disediakan untuk sebuah proyek. Ketersediaan dana dalam proyek konstruksi dibutuhkan dalam jumlah yang besar. Apabila terjadi ketidaktepatan dalam penyediaan dana, maka akan menimbulkan dampak pada pihak-pihak yang terlibat didalamnya.

Kegiatan estimasi merupakan dasar untuk membuat sistem pembiayaan dan jadwal pelaksanaan konstruksi, untuk meramalkan kejadian pada proses pelaksanaan serta memberi nilai pada masing-masing kejadian tersebut.

Kegiatan estimasi dilakukan dengan terlebih dahulu mempelajari gambar rencana dan spesifikasi. Berdasarkan gambar rencana dapat diketahui kebutuhan material yang nantinya akan digunakan. Penghitungan kebutuhan material dapat dilakukan secara teliti dan kemudian ditentukan harganya. Dalam melakukan kegiatan estimasi, seorang estimator harus memahami proses konstruksi secara menyeluruh termasuk jenis dan kebutuhan alat karena faktor tersebut dapat mempengaruhi biaya konstruksi. Dalam penetapan harga jual perlu dipertimbangkan secara mendalam dan teliti guna memperoleh harga jual yang benar-benar sesuai dengan keinginan dan tujuan perusahaan. Perusahaan perlu mengetahui seberapa besar harga jual yang ditentukan agar dapat memberikan imbalan jasa atas usahanya. Oleh karena itu semua biaya yang telah digunakan untuk memproduksi barang dan jasa harus diketahui sehingga tingkat harga minimalnya atau batas bawah suatu harga jual dapat ditentukan. Pada dasarnya, dalam keadaan normal harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa dan menghasilkan laba yang dikehendaki.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis mengambil judul **“Prosedur Penerimaan Jasa Proyek Pada Divisi Konstruksi di PT Barata Indonesia (PERSERO) Gresik”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana Prosedur Penerimaan Jasa Proyek Pada Divisi Konstruksi di PT Barata Indonesia (PERSERO) Gresik?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana Prosedur Penerimaan Jasa Proyek Pada Divisi Konstruksi di PT Barata Indonesia (PERSERO) Gresik. Dari hasil penelitian ini, penulis mengharapkan dapat bermanfaat:

1. Bagi Mahasiswa
 - a. Dapat menambah pengetahuan dan wawasan tentang Prosedur Penerimaan Jasa Proyek.
 - b. Sebagai perbandingan antara teori yang telah didapatkan di bangku perkuliahan dengan kenyataan yang ada dalam perusahaan.

2. Bagi Perusahaan
 - a. Untuk mendapatkan masukan tentang pentingnya Prosedur Penerimaan Jasa Proyek.
 - b. Sebagai masukan yang membangun guna meningkatkan Penerimaan Jasa Proyek.