



Strategi Penetapan Harga (*Pricing Strategy*) CV. Pusaka untuk Memenangkan Tender Proyek Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah Kota Tasikmalaya

Sugih Mochamad Ramdhan^{1*}, Agus Fatah Hidayat², Teguh Heri Widodo³

^{1,2,3} Administrasi Niaga/Bisnis, STIA YPPT Priatim Tasikmalaya, Indonesia

ARTICLE INFO

Article history:

Received February 06, 2026

Revised March 25, 2026

Accepted March 27, 2025

Available online March 27, 2026

Kata Kunci :

Strategi Penetapan Harga,
Pengadaan Barang dan Jasa, Tender

Keywords:

*Pricing Strategy, Procurement of
Goods and Services, Tender*



This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.

Copyright ©2026 by Author. Published by
CV. Rifainstitut

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan merumuskan strategi penetapan harga (*pricing strategy*) yang efektif bagi CV. Pusaka dalam memenangkan tender pengadaan barang dan jasa di Pemerintah Kota Tasikmalaya. Menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, penelitian ini mengeksplorasi fenomena penetapan harga dari sudut pandang internal perusahaan dan regulasi pengadaan. Fokus analisis mencakup identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman melalui metode SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa CV. Pusaka perlu mengintegrasikan efisiensi biaya operasional dengan pemahaman mendalam terhadap standar biaya daerah Kota Tasikmalaya serta pemanfaatan sistem e-katalog. Strategi yang dihasilkan mencakup pendekatan *cost-plus pricing* yang dimodifikasi dengan analisis kompetitor secara berkala. Simpulan penelitian menegaskan bahwa strategi penetapan harga yang adaptif terhadap regulasi dan kondisi pasar lokal adalah kunci utama meningkatkan *win-rate* proyek pemerintah. Integrasi kebijakan Produk Dalam Negeri (PDN) dan sertifikasi Tingkat Komponen Dalam Negeri (TKDN) juga menjadi variabel krusial dalam memenangkan persaingan di era digitalisasi pengadaan.

ABSTRACT

This research aims to analyze and formulate an effective pricing strategy for CV. Pusaka in its efforts to win goods and services procurement tenders within the Tasikmalaya City Government. Using a descriptive qualitative approach, this study explores pricing phenomena from the perspective of internal company dynamics and current government procurement regulations. The main focus of the analysis includes identifying strengths, weaknesses, opportunities, and threats through the SWOT method to produce a competitive pricing strategy while maintaining sustainable profitability. The results indicate that CV. Pusaka needs to integrate operational cost efficiency with a deep understanding of regional cost standards set by the Tasikmalaya City Government. Additionally, the utilization of e-catalog and e-purchasing systems serves as an essential variable in final price calculations. The resulting strategy involves a modified cost-plus pricing approach with periodic competitor analysis to ensure bids remain within a reasonable range and meet technical qualifications. The study concludes that a pricing strategy adaptive to regulatory changes and local market conditions is the primary key for CV. Pusaka to increase its win rate for various government project packages in the Tasikmalaya region.

1. PENDAHULUAN

Pengadaan barang dan jasa pemerintah merupakan instrumen yang sangat vital dalam memutar roda perekonomian di tingkat daerah, khususnya di wilayah Kota Tasikmalaya. Melalui mekanisme belanja publik yang transparan dan akuntabel, pemerintah daerah mampu menstimulasi pertumbuhan sektor swasta serta menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat setempat secara berkelanjutan. Bagi perusahaan lokal seperti CV. Pusaka, keterlibatan dalam proyek pemerintah bukan hanya soal mencari keuntungan semata,

*Corresponding author

E-mail addresses: sugihramdhan57@gmail.com (Sugih Mochamad Ramdhan)

melainkan juga merupakan kontribusi nyata dalam pembangunan infrastruktur dan pelayanan publik yang berdampak luas bagi kesejahteraan sosial masyarakat Tasikmalaya.

Di tengah dinamika pasar yang terus berubah, CV. Pusaka menghadapi realitas persaingan usaha yang semakin ketat sehingga menuntut adanya keunggulan kompetitif yang kuat dan terukur. Salah satu aspek yang paling krusial dalam memenangkan persaingan tersebut adalah ketepatan dalam menyusun strategi penawaran harga yang rasional namun tetap menguntungkan bagi perusahaan. Keunggulan kompetitif ini tidak hanya dibangun melalui efisiensi biaya, tetapi juga melalui peningkatan nilai tambah pada layanan yang diberikan agar mampu membedakan diri dari kompetitor lain yang bergerak di bidang usaha sejenis di wilayah Jawa Barat.

Penting untuk dipahami bahwa strategi penetapan harga dalam tender pemerintah bukanlah sekadar upaya menyajikan angka terendah untuk memenangkan proyek secara instan. Harga yang ditawarkan harus menjadi cerminan dari kualitas kerja yang prima dan kepatuhan penuh terhadap spesifikasi teknis yang telah ditetapkan oleh Pejabat Pembuat Komitmen dalam dokumen pemilihan. Hal ini sejalan dengan pandangan dari Sudaryono (2020) yang menyatakan bahwa harga merupakan satu-satunya unsur dalam bauran pemasaran yang memberikan pendapatan bagi perusahaan, sementara unsur lainnya justru menimbulkan beban biaya operasional.

Dalam konteks pengadaan barang dan jasa pemerintah yang diatur secara ketat oleh regulasi, ketidakmampuan perusahaan dalam merumuskan harga yang akurat sering kali berujung pada konsekuensi fatal. Kegagalan dalam proses tender atau bahkan kerugian finansial yang mendalam saat pelaksanaan kontrak sering terjadi akibat kesalahan estimasi biaya pada tahap perencanaan penawaran. Oleh karena itu, CV. Pusaka harus memiliki tim estimator yang handal dan teliti agar dapat menghitung setiap komponen biaya dengan presisi tinggi demi menjaga stabilitas arus kas dan kesehatan keuangan perusahaan dalam jangka panjang.

Fenomena "perang harga" yang tidak sehat di kalangan penyedia jasa sering kali menjadi jebakan batman yang justru menurunkan standar kualitas pekerjaan secara drastis di lapangan. Praktik banting harga yang tidak rasional cenderung mendorong perusahaan untuk melakukan pemotongan biaya pada material atau tenaga kerja, yang pada akhirnya membahayakan reputasi perusahaan di mata pemberi kerja. Menurut Pratama (2021), menjaga integritas harga adalah kunci untuk mempertahankan kepercayaan publik dan memastikan bahwa setiap proyek yang dikerjakan memiliki usia pakai yang panjang sesuai dengan standar keamanan yang berlaku.

Sebagai langkah antisipasi, CV. Pusaka perlu memahami secara mendalam mengenai Standar Satuan Harga (SSH) yang berlaku di lokalitas Kota Tasikmalaya sebagai acuan utama dalam penyusunan anggaran. Selain mematuhi regulasi lokal, perusahaan juga dituntut untuk mampu mengelola efisiensi internal pada seluruh rantai pasok material, mulai dari pemilihan vendor hingga proses distribusi ke lokasi proyek. Sugiyono (2018) menekankan bahwa efisiensi operasional yang dikelola dengan baik akan memberikan ruang bagi perusahaan untuk tetap kompetitif tanpa harus mengorbankan margin keuntungan yang telah ditargetkan sebelumnya.

Aspek hukum terkait eskalasi harga juga merupakan hal yang sangat penting untuk dipahami oleh manajemen CV. Pusaka guna melindungi keberlangsungan usaha dari ancaman fluktuasi pasar yang tidak menentu. Kenaikan harga material konstruksi atau bahan bakar yang tiba-tiba dapat menggerus modal kerja jika tidak diantisipasi melalui klausul kontrak yang tepat. Sutedi (2012) mengingatkan bahwa pemahaman mengenai perlindungan hukum dalam kontrak pengadaan akan memberikan rasa aman bagi penyedia jasa dalam menghadapi dinamika ekonomi global yang sering kali berdampak pada harga-harga komoditas di tingkat nasional.

Penelitian ini bertujuan untuk menjembatani kebutuhan praktis perusahaan dengan teori manajemen strategi yang relevan agar tercipta sinergi yang optimal dalam operasional bisnis. Dengan melakukan analisis mendalam terhadap faktor internal dan eksternal, CV. Pusaka dapat merumuskan langkah-langkah strategis yang lebih saintifik dan tidak hanya mengandalkan intuisi semata dalam mengambil keputusan bisnis. Integrasi antara teori akademis dan praktik lapangan ini diharapkan dapat memberikan kerangka kerja yang solid bagi perusahaan untuk terus berkembang menjadi entitas bisnis yang lebih profesional dan tangguh.

Sejalan dengan kebijakan pemerintah mengenai optimalisasi penggunaan produk dalam negeri, CV. Pusaka harus cerdas dalam memanfaatkan sertifikat Tingkat Komponen Dalam Negeri (TKDN). Penggunaan produk dengan nilai TKDN yang tinggi akan memberikan preferensi harga yang sangat menguntungkan dalam proses evaluasi tender, sehingga memperbesar peluang kemenangan bagi perusahaan. Langkah ini tidak hanya memberikan keuntungan kompetitif secara teknis, tetapi juga menunjukkan dukungan penuh perusahaan terhadap kemandirian industri nasional sesuai dengan semangat kedaulatan ekonomi yang dicanangkan oleh pemerintah pusat.

Terakhir, keunggulan geografis yang dimiliki oleh CV. Pusaka di wilayah Tasikmalaya seharusnya dapat dimanfaatkan secara maksimal untuk memangkas biaya logistik dan transportasi secara signifikan. Kedekatan lokasi dengan sumber daya material dan tenaga kerja lokal memberikan fleksibilitas operasional yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan dari luar daerah. Menurut Setiawan (2022), optimalisasi logistik berbasis wilayah merupakan salah satu strategi kunci dalam menekan biaya overhead, sehingga perusahaan dapat menawarkan harga yang lebih bersaing tanpa mengurangi kualitas hasil pekerjaan akhir yang diserahkan kepada pemerintah.

2. KAJIAN LITERATUR

Beberapa studi terdahulu memberikan fondasi yang sangat kokoh bagi pelaksanaan penelitian ini secara menyeluruh. Berbagai literatur tersebut membantu peneliti dalam memetakan variabel-variabel kritis yang sangat memengaruhi peluang kemenangan kontraktor dalam proses pelelangan proyek. Pemahaman mendalam terhadap teori dan temuan sebelumnya menjadi modal utama untuk mengembangkan kerangka berpikir yang lebih komprehensif dan relevan dengan kondisi pasar saat ini.

Mahendra (2023) menyimpulkan bahwa strategi penawaran terbaik dalam dunia konstruksi adalah dengan menentukan harga terendah yang tetap mampu memberikan keuntungan maksimal bagi perusahaan. Konsep ini menekankan pada efisiensi biaya operasional tanpa harus mengorbankan kualitas hasil pekerjaan yang telah direncanakan sebelumnya. Keseimbangan antara daya saing harga dan keberlanjutan margin profit menjadi fokus utama yang harus dikelola secara profesional oleh manajemen estimasi biaya.

Model Gates juga dijelaskan sebagai sebuah alat bantu yang sangat krusial bagi kontraktor saat menghadapi pesaing yang bersifat tidak dikenal dalam sebuah lelang (Zulis, 2015). Melalui pendekatan probabilitas matematika, model ini memungkinkan para pengambil keputusan untuk memprediksi perilaku lawan yang tidak memiliki data riwayat penawaran sebelumnya. Penggunaan model ini memberikan landasan logis dalam menetapkan nilai mark-up yang paling optimal di tengah ketidakpastian informasi pasar yang sangat tinggi.

Dalam konteks transformasi digital yang pesat, kemenangan tender secara online kini sangat bergantung pada ketelitian dalam pemenuhan seluruh kelengkapan administrasi serta dokumen teknis yang dipersyaratkan. Kealpaan kecil dalam mengunggah berkas seringkali menjadi penyebab utama gugurnya peserta lelang pada tahap awal evaluasi sebelum masuk ke tahap penilaian harga. Digitalisasi menuntut kedisiplinan tinggi dalam manajemen dokumen agar perusahaan tetap memiliki peluang untuk bersaing secara sehat di platform elektronik.

Selain aspek dokumen, Savitri et al. (2019) mengungkapkan bahwa rata-rata penawaran harga yang berhasil memenangkan tender berada pada kisaran angka sebesar delapan puluh persen dari Harga Perkiraan Sendiri (HPS). Angka ini menunjukkan adanya tren persaingan harga yang cukup ketat di mana para kontraktor dituntut untuk melakukan penghematan biaya secara signifikan. Penawaran yang berada jauh di atas atau di bawah rata-rata tersebut cenderung sulit untuk memenangkan persaingan dalam sistem gugur.

Ketajaman Analisis Harga Satuan Pekerjaan (AHSP) menjadi faktor penentu utama keberhasilan dalam memenangkan tender pada berbagai instansi pemerintah di Indonesia (Wardana & Utami, 2023). Analisis yang presisi mencerminkan kemampuan kontraktor dalam memetakan kebutuhan sumber daya secara mendetail dan akurat sesuai dengan kondisi lapangan yang sebenarnya. Tanpa analisis harga yang tajam, sebuah penawaran seringkali tidak realistis dan berisiko mengalami kerugian besar saat pelaksanaan proyek berlangsung.

Integrasi antara pemikiran Mahendra mengenai profitabilitas dan pendekatan Zulis tentang ketidakpastian kompetitor menciptakan sebuah paradigma baru dalam manajemen strategi tender modern. Kontraktor tidak hanya dituntut untuk berani mengambil risiko, tetapi juga harus memiliki dasar perhitungan yang dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah dan sistematis. Kombinasi kedua teori ini membantu dalam memitigasi potensi kerugian akibat kesalahan estimasi atau agresivitas harga yang tidak terukur dengan baik.

Relevansi temuan Savitri mengenai batas atas penawaran sebesar delapan puluh persen memberikan gambaran mengenai peta persaingan yang sangat kompetitif di sektor pengadaan barang dan jasa publik. Fenomena ini memaksa perusahaan untuk melakukan inovasi dalam metode pelaksanaan konstruksi guna menekan biaya produksi tanpa mengurangi standar mutu yang ditetapkan. Efisiensi pada setiap lini pekerjaan menjadi kunci utama untuk tetap bertahan di tengah tekanan harga yang sangat kompetitif.

Pentingnya aspek administrasi dalam tender online sebagaimana ditekankan dalam studi terdahulu menunjukkan bahwa teknologi informasi telah mengubah pola interaksi antara penyedia jasa dan pengguna jasa. Proses verifikasi yang dilakukan secara otomatis oleh sistem mengharuskan kontraktor untuk lebih teliti dan detail dalam mempersiapkan proposal teknis mereka. Transparansi dalam sistem digital ini pada akhirnya bertujuan untuk menciptakan iklim usaha yang lebih adil dan akuntabel bagi semua pihak.

Penerapan Analisis Harga Satuan Pekerjaan yang mendalam oleh Wardana dan Utami juga menggarisbawahi bahwa penguasaan data material dan upah tenaga kerja lokal sangat memengaruhi keakuratan estimasi. Kontraktor yang memiliki basis data harga yang diperbarui secara berkala akan lebih mudah dalam menyusun penawaran yang kompetitif namun tetap aman secara finansial. Hal ini membuktikan bahwa penguasaan informasi pasar lokal adalah keunggulan kompetitif yang tidak dapat diabaikan begitu saja.

Secara keseluruhan, tinjauan terhadap studi-studi terdahulu ini memberikan gambaran yang utuh mengenai kompleksitas variabel yang ada dalam dunia pelelangan proyek konstruksi saat ini. Mulai dari pemodelan statistik, kepatuhan administratif di era digital, hingga ketajaman analisis teknis semuanya saling berkaitan satu sama lain secara integral. Keberhasilan memenangkan proyek bukan lagi sekadar faktor keberuntungan, melainkan hasil dari perencanaan strategi yang sangat matang dan terstruktur.

Melalui fondasi literatur yang telah dipaparkan di atas, penelitian ini akan mencoba menggali lebih dalam mengenai bagaimana variabel-variabel tersebut berinteraksi dalam lingkungan proyek yang lebih spesifik. Peneliti berharap dapat menemukan pola baru yang dapat memperkaya khazanah ilmu manajemen konstruksi, khususnya dalam strategi memenangkan tender pemerintah. Dengan demikian, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis yang nyata bagi para pelaku industri konstruksi nasional.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini secara komprehensif menerapkan pendekatan kualitatif deskriptif untuk membedah fenomena yang terjadi di lapangan secara mendalam. Proses pengumpulan data primer dilakukan melalui teknik wawancara mendalam yang melibatkan jajaran direktur serta manajer estimasi pada CV. Pusaka yang berlokasi di Kota Tasikmalaya. Selain interaksi langsung tersebut, peneliti juga melakukan observasi sistematis terhadap berbagai dokumen penawaran terdahulu yang tersimpan di dalam sistem SPSE untuk memperkuat bukti empiris. Lokasi penelitian di Kota Tasikmalaya dipilih secara sengaja guna menangkap dinamika spesifik yang ada pada lingkungan pengadaan barang dan jasa di wilayah tersebut secara akurat.

Prosedur analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik triangulasi yang ketat guna memastikan tingkat keabsahan dan validitas informasi yang diperoleh. Peneliti kemudian melakukan tahapan reduksi data dengan memberikan fokus perhatian pada komponen struktur biaya, pemetaan analisis kompetitor, serta tinjauan terhadap pengaruh regulasi pemerintah yang berlaku. Seluruh temuan tersebut selanjutnya dipetakan lebih lanjut melalui analisis SWOT yang mendalam guna merumuskan sebuah strategi penetapan harga yang kompetitif. Tujuan akhirnya adalah menciptakan model harga yang paling sesuai dengan ekosistem pengadaan di Kota Tasikmalaya sehingga dapat meningkatkan peluang kemenangan dalam proses tender.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Lahirnya Peraturan Presiden Nomor 12 Tahun 2021 tentang Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah membawa angin segar sekaligus transformasi besar bagi ekosistem bisnis di Indonesia. Regulasi ini secara eksplisit mewajibkan instansi pemerintah untuk mengalokasikan minimal 40% dari anggaran belanja mereka khusus untuk produk usaha mikro, kecil, dan koperasi. Bagi CV. Pusaka, aturan ini bukan sekadar landasan hukum formal, melainkan sebuah peluang emas untuk memperluas pangsa pasar di sektor publik. Kebijakan tersebut memberikan kepastian hukum bahwa perusahaan kecil memiliki ruang yang setara dalam memenangkan kontrak pemerintah, asalkan mampu memenuhi kualifikasi yang dipersyaratkan oleh penyelenggara negara secara profesional.

Implementasi sistem e-katalog lokal di lingkungan Pemerintah Kota Tasikmalaya menuntut CV. Pusaka untuk melakukan adaptasi teknologi secara cepat dan menyeluruh dalam proses bisnisnya. Kehadiran platform ini memaksa setiap vendor untuk menampilkan struktur harga yang jauh lebih transparan dan dapat dipertanggungjawabkan secara terbuka kepada publik maupun instansi terkait. Pejabat Pembuat Komitmen (PPK) kini memiliki kemampuan untuk membandingkan harga antar penyedia jasa hanya dalam satu klik, sehingga akurasi perhitungan menjadi sangat krusial. Jika CV. Pusaka gagal menyajikan data harga yang kompetitif namun tetap logis, risiko kehilangan kepercayaan dari pihak pengguna anggaran akan meningkat secara signifikan dalam jangka panjang.

Melalui analisis SWOT yang mendalam, terlihat jelas bahwa kekuatan utama CV. Pusaka terletak pada penguasaan jaringan pemasok lokal yang kuat serta pemahaman mendalam terhadap medan geografis Tasikmalaya. Keunggulan lokalitas ini memungkinkan perusahaan untuk memangkas biaya logistik dan merespons kebutuhan proyek dengan jauh lebih cepat dibandingkan perusahaan dari luar daerah. Pengetahuan terhadap kondisi lapangan memberikan rasa aman bagi pemberi kerja karena risiko keterlambatan pengiriman material dapat diminimalisir. Namun, kekuatan ini harus dikelola dengan baik agar tetap menjadi daya tawar unik yang sulit ditiru oleh para kompetitor yang baru memasuki pasar lokal tersebut.

Di sisi lain, CV. Pusaka masih menghadapi tantangan internal yang cukup serius, terutama terkait keterbatasan modal kerja yang menghambat ekspansi skala besar. Ketergantungan yang tinggi pada tenaga ahli lepas juga menjadi kelemahan strategis karena

dapat memengaruhi konsistensi kualitas pengerjaan proyek dari waktu ke waktu. Tanpa adanya struktur modal yang kuat, perusahaan mungkin akan mengalami kendala dalam membiayai operasional awal sebelum pembayaran termin dari pemerintah cair. Oleh karena itu, manajemen perlu melakukan restrukturisasi keuangan dan mulai mempertimbangkan skema kerja sama atau rekrutmen tenaga ahli tetap demi menjaga stabilitas performa perusahaan di masa depan.

Peluang yang sangat menjanjikan muncul dari adanya kebijakan preferensi harga bagi produk yang memiliki tingkat komponen dalam negeri atau sering disebut dengan nilai TKDN. Pemerintah saat ini sangat memprioritaskan penyedia jasa yang mampu membuktikan bahwa material dan tenaga kerja yang digunakan berasal dari sumber daya domestik. CV. Pusaka harus mampu memanfaatkan momentum ini dengan mendokumentasikan setiap penggunaan produk lokal dalam setiap penawaran yang mereka ajukan kepada panitia pengadaan. Dengan mengoptimalkan nilai TKDN, CV. Pusaka berpotensi mendapatkan poin tambahan dalam proses evaluasi teknis, sehingga peluang memenangkan tender menjadi jauh lebih besar dibandingkan perusahaan yang mengandalkan material impor.

Meskipun memiliki peluang besar, ancaman eksternal berupa strategi *predatory pricing* dari perusahaan luar daerah tetap harus diwaspadai secara seksama oleh manajemen. Perusahaan besar sering kali berani membanting harga di bawah standar pasar demi mematikan persaingan lokal dan mendominasi pasar di suatu wilayah dalam jangka pendek. Selain itu, fluktuasi harga material global yang sulit diprediksi juga menjadi ancaman nyata yang dapat menggerus margin keuntungan yang telah direncanakan sebelumnya. Ketidakstabilan harga bahan baku seperti baja atau semen memerlukan strategi manajemen risiko yang matang agar perusahaan tidak terjebak dalam kontrak yang merugikan akibat kenaikan harga yang tiba-tiba.

Strategi penetapan harga yang direkomendasikan untuk CV. Pusaka adalah kombinasi antara *Competition-Based Pricing* yang dipadukan dengan pendekatan *Cost-Plus Pricing* secara saksama. Perusahaan wajib menghitung seluruh biaya riil secara mendetail, mulai dari biaya material, upah tenaga kerja, hingga biaya tak terduga, kemudian menyesuaikannya dengan pola penawaran kompetitor. Melalui metode ini, CV. Pusaka dapat menetapkan harga yang tetap menguntungkan namun masih berada dalam rentang harga yang kompetitif di pasar e-katalog. Efisiensi pada biaya overhead serta optimalisasi penggunaan tenaga kerja lokal menjadi kunci utama untuk menekan harga jual tanpa harus mengorbankan kualitas hasil pekerjaan.

Terakhir, CV. Pusaka harus selalu menjaga prinsip kewajaran harga dengan memastikan penawaran tidak jatuh di bawah 80% dari Harga Perkiraan Sendiri atau HPS. Penawaran yang terlalu rendah sering kali memicu kecurigaan dari Kelompok Kerja (Pokja) pemilihan mengenai kemampuan perusahaan dalam menyelesaikan pekerjaan sesuai standar teknis. Dengan menjaga harga pada level yang wajar dan transparan, CV. Pusaka menunjukkan kredibilitasnya sebagai mitra pemerintah yang profesional dan bertanggung jawab. Kepatuhan terhadap ambang batas kewajaran ini sangat penting agar perusahaan tidak gugur secara administrasi pada tahap evaluasi harga, sehingga kelangsungan bisnis dapat terus terjaga dengan sehat.

5. KESIMPULAN

Strategi penetapan harga CV. Pusaka harus didasarkan pada integrasi efisiensi operasional dan pemahaman regulasi pengadaan, khususnya terkait preferensi produk dalam negeri (TKDN). Dengan mengoptimalkan keunggulan geografis dan jaringan pemasok lokal, perusahaan dapat menawarkan harga yang kompetitif dan wajar. Pendekatan *competition-based pricing* yang didukung database AHSP yang akurat merupakan kunci untuk meningkatkan peluang menang tender secara berkelanjutan di Pemerintah Kota Tasikmalaya.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada:

1. Direktur CV. Pusaka Kota Tasikmalaya
2. Manajer Keuangan CV. Pusaka Kota Tasikmalaya.
3. Dosen Pembimbing STIA YPPT Priatim Tasikmalaya

7. REFERENSI

- Atmaja, I. M. D., Ali, S., & Subagja, G. (2022). Strategi Penetapan Harga dalam Upaya Mempertahankan Keberlangsungan Bisnis Grosir pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Perspektif Bisnis*, 5(1), 52-62.
- Mahendra, R. (2023). *Strategi Penetapan Harga Penawaran dalam Tender Proyek Pengadaan Barang dan Jasa Bangunan Gedung di Kota Jambi*. Skripsi. Universitas Batanghari Jambi.
- Peraturan Presiden Republik Indonesia. Nomor 12 Tahun 2021 tentang Perubahan Atas Peraturan Presiden Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. Jakarta: Sekretariat Negara.
- Pratama, A. (2021). Analisis Strategi Bersaing Penyedia Jasa Konstruksi dalam Memenangkan Tender Pemerintah. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 9(2), 145-160.
- Savitri, A., Sudiasa, I. W., & Suardika, I. N. (2019). Analisis Strategi Penawaran Kontraktor untuk Memenangkan Tender Online di Bali Tahun Anggaran 2018 – 2019. *Prosiding Seminar Nasional Ketekniksipilan Bidang Vokasional*, 1(1).
- Setiawan, H. (2022). *Optimalisasi Rantai Pasok Material Lokal dalam Meningkatkan Daya Saing Kontraktor di Daerah*. Bandung: Alfabeta.
- Sudaryono. (2020). *Manajemen Pemasaran: Teori dan Implementasi*. Jakarta: Andi Offset.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Suhairi, Adelika, Iswanti, P., & Sari, C. D. P. (2023). Analisis Pricing Global dalam Pemasaran Internasional: Strategi dan Faktor Penetapan Harga. *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 8(4), 1082-1088.
- Sutedi, A. (2012). *Aspek Hukum Pengadaan Barang & Jasa dan Berbagai Permasalahannya*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Wardana, M., & Utami, R. (2023). Efektivitas Analisis Harga Satuan Pekerjaan (AHSP) dalam Penentuan Harga Penawaran Tender Konstruksi. *Jurnal Teknik Sipil dan Ekonomi*, 14(1), 22-35.
- Zulis, E. (2015). Strategi Penawaran untuk Memenangkan Tender Proyek Konstruksi. *Jurnal Edukasi dan Sains Terapan (JELAST)*, 2(2).