

## **BAB 6**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini akan diuraikan mengenai kesimpulan yang sudah penulis dapatkan dalam melakukan penelitian Analisis Strategi Bersaing PT Bangtelindo dalam Meningkatkan Pangsa Pasar dan akan dijabarkan pula saran dari penulis terhadap kesimpulan yang telah didapatkan.

#### **6.1 Kesimpulan**

Berikut ini merupakan kesimpulan yang didapatkan untuk menjawab pertanyaan pada identifikasi masalah dalam penelitian ini:

1. Pendirian dari anak perusahaan PT. Bangtelindo adalah untuk mendukung kepentingan PT. Telkom sebagai holding company, hal ini terbukti dari sebagian besar proyek PT. Bangtelindo diperoleh dari PT. Telkom. Proyek yang didapatkan oleh PT Bangtelindo dari PT Telkom merupakan proyek dari Kontrak Payung yang didirikan oleh PT Telkom agar rencana pembangunan PT. Telkom dalam satu tahun sudah dapat ditenderkan kepada pemasok internal maupun eksternal, dan kontrak dapat diperpanjang kembali dengan catatan pihak PT. Telkom menganggap pemasok mempunyai prestasi yang baik terhadap penyelesaian kontrak, dan PT Bangtelindo merupakan salah satu perusahaan yang berada di dalam Kontrak Payung tersebut. Selain itu, PT Bangtelindo memiliki visi misi yang bersinerji dengan kebutuhan PT Telkom. Dalam mewujudkan visi misinya, perusahaan membuat RKAP atau

Rancangan Kerja dan Anggaran Perusahaan sebagai pedoman dalam melaksanakan dan mengevaluasi kegiatan Perusahaan.

2. Pesaing yang dimiliki oleh PT Bangtelindo sangatlah banyak, tetapi dengan jasa pelayanan yang didirikan oleh perusahaan ini berbeda dengan jenis bisnis lainnya yaitu menjalankan sebuah proyek, persaingan dalam sektor usaha perusahaan tidak terlalu ketat karena proyek dibuat dalam jangka waktu yang panjang. Selain itu, PT Bangtelindo memiliki kekuatan pemasok yang sangat bagus, pemasok yang bekerjasama dengan perusahaan memiliki komitmen dan dukungan yang penuh agar perusahaan dapat menjalankan proyek nya dengan baik dan tepat waktu. Kastemer dari perusahaannya pun merasa sangat puas dengan hasil dari proyek yang diselesaikan oleh perusahaan, maka kastemer selalu menggunakan layanan dari PT Bangtelindo untuk menyelesaikan proyeknya.
3. Strategi bersaing yang diterapkan oleh PT. Bangtelindo adalah Cost Focus yang berarti perusahaan mencari keunggulan biaya di target segmennya. Selain itu, perusahaan sangat mementingkan kualitas pelayanan yang diberikannya. Untuk selama ini, perusahaan sudah semaksimal mungkin untuk mengurangi kelemahan kelemahan yang dimiliki perusahaan dan menghindari ancaman yang dimiliki oleh perusahaan dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada. PT Bangtelindo dilandasi oleh budaya kerja “Solid, Speed dan Smart “, dengan mengedepankan semangat kerjasama, team work, saling percaya, kesatuan visi , proaktif cepat dan berkualitas serta cara-cara baru yang dapat memberikan nilai terbaik kepada kastemer. Untuk mempertahankan pasar yang telah ada, dan agar tidak diambil oleh pesaing perusahaan PT. Bangtelindo fokus untuk menyelesaikan proyek OSP Granularity, FTTH, IKR/Migrasi,

FTM dan pemeliharaan jasa Akses termasuk kontruksi dan pemeliharaan gedung.

4. Setelah dipaparkannya data pendapatan dan perolehan PO, dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan oleh PT Bangtelindo efektif. Strategi tersebut dapat disebut efektif karena pendapatan selama 3 tahun terus meningkat. Walaupun pada data perolehan PO, terdapat Carry Over dari tahun 2018 ke tahun 2019, hal ini terjadi karena kesalahan dari eksternal misalnya beberapa lokasi masih belum siap untuk dikerjakan, dan dokumen perizinan yang diperlukan belum tersedia.

## 6.2 Saran

Berikut ini adalah beberapa saran yang diberikan, berdasarkan hasil kesimpulan yang didapatkan:

1. Sesuai dengan Filosofi Bisnis dari PT Bangtelindo, perusahaan menggunakan visi misi sebagai acuan atau pedoman dalam melaksanakan proyek sesuai dengan kontrak dan meningkatkan kualitas kinerja yang akan ditawarkan oleh perusahaan. Namun, filosofi perusahaan dapat disempurnakan kembali disesuaikan dengan kebijakan pemerintah dan kondisi pasar global.
2. PT Bangtelindo memiliki banyak pesaing dibidangnya, tetapi hal itu tidak menjadi suatu tekanan dan beban bagi perusahaan, karena perusahaan selama ini memiliki kekuatan pembeli dan kekuatan pemasok yang bagus, hanya saja perusahaan perlu mempertahankan dan meningkatkan kualitas yang dimiliki oleh perusahaan saat ini agar kedudukan perusahaan tidak tergantikan oleh pesaing yang lainnya.

3. Budaya perusahaan yang memfokuskan untuk meningkatkan kualitas dan mengerjakan proyek secara tepat waktu telah memberi manfaat kepada Perusahaan menjadi perusahaan yang maju dan berkembang walaupun memiliki banyak pesaing. Perusahaan harus mempertahankan dan meningkatkan budaya perusahaan secara konsisten dan mencoba untuk menyelesaikan permasalahan yang masih menghambat perusahaan untuk mendapatkan pendapatan yang lebih. Selain itu, perusahaan juga harus selalu melakukan inovasi dalam pelayanan yang ditawarkannya agar kedudukan perusahaan tidak akan digantikan oleh pesaingnya yang lain.
4. Permasalahan yang dimiliki oleh PT Bangtelindo adalah ada beberapa proyek yang tidak dapat diselesaikan dalam waktu setahun dan proyek dilanjutkan pada tahun selanjutnya. Hal ini dikarenakan kesalahan dari eksternal yaitu ketidaksiapan lokasi untuk mengerjakan proyek tersebut. Dengan itu, perusahaan harus memilih proyek atau lokasi proyek yang sudah siap dikerjakan agar proyek dapat diselesaikan dalam waktu setahun atau sesuai dengan kontraknya. Walaupun strategi yang digunakan oleh perusahaan sudah efektif, perusahaan harus tetap meningkatkan dan merancang strategi kembali agar pendapatan dan kualitas dari perusahaan dapat meningkat dan lebih membaik.

## DAFTAR PUSTAKA

B, Sutopo H. (2006). Metodologi Penelitian Kualitatif : Dasar Teori dan Terapannya dalam Penelitian. Surakarta : Universitas Sebelas Maret.

Creswell W John. "Educational Research: Planning, Conducting and Evaluation Quantitative and Qualitative Research (Boston: Pearson, 2011) 465.

David, F. R. (2001). What Is Strategic Management Prentice Hall

David, F.R. (2011). Strategic Management Concepts and Cases Thirteenth Edition. South Carolina: Francis Marion University

Dergisi, U.S.A. (2017). SWOT Analysis: A Theoretical Review. The Journal of International Social Research, 10(51). Dipetik dari [http://www.sosyalarastirmalar.com/cilt10/sayi51\\_pdf/6iksisat\\_kamu\\_isletme/gure\\_1\\_emet.pdf](http://www.sosyalarastirmalar.com/cilt10/sayi51_pdf/6iksisat_kamu_isletme/gure_1_emet.pdf)

Gaspersz, Vincent. (2012). All-in-one Strategic Management : 20 Concepts, Models and Key Analyses in Strategic Management. Bogor : Vinchristo Publication.

Husein Umar, Strategik Manajemen In Action (Jakarta: PT. Gramedia Pustakama, 2003).

Jay B & William S. (2008). Strategic Management and Competitive Advantages Concepts and Cases : Third Edition. Pearson.

Karhi & Winardi (1997). Manajemen Strategik. Bandung : Mandar Maju.

Nazir, M. (1988). Metode Penelitian. Jakarta : Ghalia Indonesia.

Pearce, J. A. & Robinson, R. B. (2013). Strategic Management : Formulation, Implementation, and Control, 13th edition. New York: McGraw Hill.

Porter, Michael (1959).

Porter, M.E. (1998). Competitive Advantage Creating and Sustaining Superior Performance. New York: Simon & Schuster.

Riri Lestari, Ak. 2007. Diklat Penjenjangan Auditor Mengendali Teknis "Interpersonal Skill". Dikeluarkan Oleh Pusat Pendidikan Dan Pelatihan Pengawasan BPKP Dalam Rangka Diklat Sertifikasi JFA Tingkat Penjenjangan Auditor Pengendali Teknis.

[Sugiyono. \(2014\). Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.](#)

Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Evaluasi (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi). Bandung : Alfabeta.

Siagian, P. Sondang. (2005). Fungsi-fungsi Manajemen. Jakarta: Penerbit Bumi Aksara.

Steers & M. Richard. (1985). Efektivitas Organisasi. Jakarta : Erlangga.

Tangkilisan, Nogi Hessel. 2005. Manajemen Publik. PT. Gramedia Widiasarana Indonesia : Jakarta.

Ulum, Ihyaul MD. (2004). Akuntansi Sektor Publi. Malang : UMM Press.

Husein, U. (2011). Metode Penelitian dan Aplikasi Dalam Pemasaran. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Umum.

## **DAFTAR PUSTAKA GAMBAR**

Porter, M.E. (1998). *Competitive Advantage Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Simon & Schuster.