

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari analisis yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. PT Pembangunan Perumahan didirikan pada tahun 1953. Hingga tahun 2016 Perseroan telah melakukan berbagai strategi pertumbuhan yaitu *market development*, strategi pembiayaan, strategi menambah kapasitas atau ekspansi, *product development* dan *related diversification*. Strategi tersebut dilakukan untuk mencapai visi Perseroan yaitu “Menjadi perusahaan konstruksi dan investasi terkemuka di Indonesia yang berdaya saing Internasional”. Strategi *market development* dilakukan dengan membuka cabang di beberapa Pulau. Strategi pembiayaan dilakukan dengan cara melaksanakan Penawaran Umum Obligasi dan Penyertaan Modal Negara guna memperkuat struktur modal Perseroan dalam mengembangkan usahanya. Strategi ekspansi yang dilakukan Perseroan adalah dengan mengakuisisi PT PP Dirganeka menjadi PT PP Pracetak dan PT Prima Jasa Aldo menjadi PT PP Peralatan. Kemudian strategi *related diversification* yang dilakukan Perseroan adalah dengan aksi Perseroan dalam melakukan *spin off* divisi Divisi Bisnis Properti menjadi PT PP Properti, Divisi Bisnis Energi menjadi PT PP Energi, dan Divisi Bisnis Infrastruktur menjadi PT PP Infrastruktur. Sedangkan dalam strategi *product development*, Perseroan memiliki program unggulan yaitu program Green Construction.
2. Kinerja Perseroan dianalisis dari sisi finansial dan non-finansial. Hasil dari analisis pada sisi keuangan, kinerja Perseroan cenderung fluktuatif dari tahun 2012 hingga tahun 2016. Proses evaluasi dilakukan dengan melihat dari beberapa aspek seperti:
 - a. Tinjauan Kinerja Operasi

Jumlah nilai kontrak mengalami peningkatan dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2016 yaitu sebesar Rp19.473 miliar menjadi Rp32.596 miliar. Dengan jumlah nilai kontrak yang meningkat maka jumlah kapasitas Perseroan juga. Kualitas juga menjadi salah satu pertimbangan Perseroan. Dilihat dari *track record* dari tahun 2012 hingga tahun 2016, Perseroan tidak mengalami adanya masalah atau keluhan ketika pengerjaan maupun setelah pengerjaan. Sehingga menciptakan *customer satisfaction* yang baik. Dengan begitu dapat dikatakan kualitas Perseroan cukup baik selama ini.

b. Total Aset

Total Aset yang dimiliki Perseroan mengalami peningkatan dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2016 yaitu sebesar Rp8.550.850.524.674 menjadi Rp31.232.766.567.390. Kenaikan Total Aset disebabkan adanya kenaikan pada aset lancar yang banyak dipengaruhi oleh peningkatan kas dan setara kas akibat aktifitas operasi dan piutang usaha akibat adanya proses penagihan piutang usaha pada pihak ketiga dan pihak-pihak berelasi Perseroan dan kenaikan pada aset tidak lancar yang banyak dipengaruhi oleh peningkatan aset tetap dan akibat aktifitas operasi, tanah yang dikembangkan akibat aksi akuisisi Perseroan pada anak perusahaan, dan revaluasi aset tetap untuk kegiatan investasi.

c. Pendapatan

Total penjualan Perseroan dari tahun 2012 hingga tahun 2016 mengalami peningkatan. Peningkatan penjualan tertinggi berada pada tahun 2013 yang naik sebesar 46% atau Rp3,42 triliun jika dibanding tahun 2012. Pendapatan usaha Perseroan dibagi berdasarkan segmen usaha yaitu, Jasa Konstruksi, *Engineering, Procurement & Construction* (EPC), Properti dan Realti, Energi, Pracetak, Peralatan, dan Energi. Untuk pendapatan usaha per segmen usaha mengalami peningkatan yang fluktuatif.

Penyumbang pendapatan usaha terbesar dipegang oleh segmen jasa konstruksi.

d. Rasio Keuangan

Secara keseluruhan margin laba bersih, penganda tingkat keuangan, HAA, dan HAE mengalami trend yang berfluktuatif dari tahun 2012 hingga tahun 2016. Hasil yang didapat dari analisis rasio keuangan ini adalah perputaran total aktiva mengalami penurunan tiap tahunnya, Lalu tingkat penganda keuangan mengalami peningkatan di tahun 2013 hingga 2014 tetapi mengalami penurunan di tahun 2015 dan 2016. Kemudian terdapat penurunan pada tahun 2013 dan kemudian mengalami kenaikan di tahun 2014 dan 2015, tetapi mengalami penurunan kembali pada tahun 2016 pada margin laba bersih, HAA, dan HAE.

e. Kinerja Pemasaran

Dari seluruh penghargaan yang didapat oleh PT Pembangunan Perumahan Tbk. menunjukkan Perseroan memiliki prestasi yang cukup banyak dan selalu bertambah. Selain itu Perseroan juga mendapatkan banyak penghargaan pada program *Green Construction*. *Green Construction* memang menjadi program unggulan yang dimiliki oleh Perseroan dan merupakan salah satu keunggulan bersaing Perseroan dalam berkompetisi dengan perusahaan jasa konstruksi lainnya. Kinerja pemasaran PT PP. menunjukkan hasil yang positif, hal itu dibuktikan dengan meningkatnya pendapatan, citra perusahaan yang baik, *customer satisfaction*, dan *customer loyalty*. Hal itu menunjukkan keberhasilannya dengan strategi *Customer Experience Excellence*.

f. Kinerja Sumber Daya Manusia

Jumlah pegawai Perseroan tiap tahunnya jumlahnya meningkat. Jumlah pegawai Perseroan pada tahun 2012 adalah 1430 orang kemudian mengalami peningkatan setiap tahunnya hingga tahun 2016 yang berjumlah 1896 orang. Jumlah pegawai meningkat

disebabkan oleh kebutuhan Perseroan akan pemenuhan jumlah pegawai di bisnis utama dan entitas-entitas yang dimiliki oleh Perseroan. Jenjang pendidikan S-1 dan S-2 merupakan jenjang yang paling banyak dibutuhkan oleh Perseroan dibandingkan jenjang pendidikan SLTA dan Sarjana Muda. Ini merupakan salah satu strategi sumber daya manusia PT PP dalam mengurangi jumlah pegawai sesuai dengan jenjang pendidikannya. Hal ini disebabkan, karena Perseroan memikirkan bahwa *future skills* atau kemampuan masa depan itu sangat penting dan Perseroan membutuhkan pegawai yang siap akan masa depan.

3. Berbagai strategi pertumbuhan yang dilakukan Perseroan memberikan dampak besarnya ukuran Perseroan. Ukuran tersebut terlihat dari peningkatan jumlah nilai kontrak dan kapasitas Perseroan yang semakin bertambah tiap tahunnya yang pada tahun 2012 hingga tahun 2016 Perseroan telah melakukan 2 kali akuisisi perusahaan dan 3 kali *spin off* divisi menjadi sebuah PT. Dalam menunjang pertumbuhan kapasitas, Perseroan memperkuat struktur keuangannya dengan cara melakukan Penawaran Umum Obligasi dan Penyertaan Modal Negara. Selain itu pula Perseroan terus menjalani program unggulan Perseroan yaitu Program *Green Construction*. Secara keseluruhan Perseroan, strategi pertumbuhan Perseroan akan menguntungkan Perseroan secara bertahap di tahun-tahun yang akan mendatang, dan dapat membantu Perseroan mencapai tujuan jangka panjangnya dengan kondisi persaingan yang ketat. Total aset Perseroan tumbuh dari Rp8.550.850.524.674 pada tahun 2012 menjadi Rp31.232.766.567.390 pada tahun 2016. Total aset Perseroan mengalami peningkatan akibat pertumbuhan Perseroan pada penambahan kapasitas sehingga menimbulkan biaya yang cukup besar. Hal ini dapat terlihat dari Marjin Laba Bersih, Hasil Atas Aset, dan Hasil Atas Ekuitas yang berfluktuatif dari tahun 2012 hingga tahun 2016. Kinerja pemasaran PT PP. menunjukkan hasil yang positif, hal itu dibuktikan dengan meningkatnya pendapatan, citra perusahaan yang baik, *customer*

satisfaction, dan *customer loyalty*. Hal itu menunjukkan keberhasilannya dengan strategi *Customer Experience Excellence*. Selain itu sumber daya manusia Perseroan yang saling berintegrasi dan bekerja sama dalam matriks Perseroan yang kompleks dapat memberikan dampak positif. Secara keseluruhan strategi bertumbuh Perseroan dapat memberikan dampak yang positif karena Perseroan mampu bertahan ditengah persaingan yang ketat walaupun Perseroan selama tahun 2012 hingga tahun 2016 telah melakukan investasi yang cukup banyak.

5.2 Saran

1. Dari semua strategi pertumbuhan yang dilakukan, seharusnya Perseroan lebih memperhatikan produk utamanya. tetap menjadi produk utamanya. Perseroan dapat melakukan konsolidasi usaha dan kembali fokus pada bisnis utama PT PP yaitu jasa konstruksi karena kalau perusahaan itu sudah cukup besar dapat mengakibatkan kehilangan fokus dan menjadi tidak fleksibel.
2. Untuk tantangan kedepannya akan banyak perubahan-perubahan yang terjadi seperti persaingan, perkembangan teknologi, dan lain-lain. Sehingga Perseroan disarankan untuk mempersiapkan tantangan kedepannya seperti mempersiapkan sumber daya manusianya, teknologi yang semakin canggih, dan lain-lainnya.
3. Untuk dapat meningkatkan penjualan produk PT PP selain jasa konstruksi, Perseroan dapat meningkatkan kinerja pemasarannya dengan menaikkan citra perusahaannya seperti memperbanyak sertifikat dan penghargaan dan menjalin hubungan yang baik dengan konsumen agar dapat menjadi perusahaan jasa konstruksi pilihan.

DAFTAR PUSTAKA

- Chatzkel. (2004). The Impact of Human Capital Incorporation on Economic Value Added of Large Scale Organizations: A Conceptual Managerial Decision Making Approach. *European Management Journal of Business and Management*, vol. 5.
- David, F. R. (2011). *Strategic Management Concepts (13th Edition)*. United States: Pearson.
- Gentile, Chiara & Spiller, Nicola & Noci, Giuliano, (2007). How to Sustain the Customer Experience: An Overview of Experience Components that Co-create Value With the Customer. *European Management Journal*, Elsevier. vol. 25(5), pp. 395-410.
- Gitman, L. J. (2012). *Principles of Managerial Finance*. Massachusetts: Adison Wesley.
- Heizer, J., & Render, B. (2012). *Operation Management (11th Edition)*. Edinburgh: Pearson.
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson, R. E. (2015). *Strategic Management Competitiveness & Globalization*. Canada: Cenage Learning.
- Kotler, P., Armstrong, G. (1991). *Principles of Marketing (4th Edition)*. Edinburgh: Prentice Hall.
- Kotler, P., et al. (2012). *Principles of Marketing (14th Edition)*. Edinburgh: Pearson.
- Kotler, Phillip. (2003). *Marketing Management (11th Edition)*. New Jersey: Prentice Hall.
- Montgomery, D. C. (2009). *Introduction to Statistical Quality Control. (6th Edition)*. United States: Wiley.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2013). *Research Methods for Business (6th edition)*. United Kingdom: Wiley.
- Sundjaja, R. S., Barlian, I., dan Sundjaja, D. P. (2012). *Manajemen Keuangan 1*.

Jakarta: Literata Lintas Media.

Van Horne, J. C., & Wachowicz, J.M. (2008). *Fundamentals of Financial Management (13th Edition)*. Edinburgh: Pearson.

Wheelen, T. L., & Hunger, D. J. (2012). *Strategic Management and Business Policy Toward Global Sustainability (13th Edition)*. Edinburgh: Pearson.

Wild, J. J., Subramanyam, K. R., dan Halsey, R. F. (2009). *Financial Statement Analysis (10th Edition)*. New York: McGraw-Hill.

Internet dan Laporan Tahunan Perusahaan:

<http://www.pp.com>, diakses pada 11 Januari 2018.

PT Pembangunan Perumahan (Persero) Tbk., *Annual Report Tahun 2012-2016*, diakses pada tanggal 11 Januari 2018.