

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis kepada PT Pindad (Persero), maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari matrix SWOT yang di tulis oleh penulis peluang PT Pindad (Persero) untuk memasuki industri alat berat infrastruktur dan seluruh penunjang nya sangat terbuka, mengingat PT Pindad (Persero) memiliki peralatan, sumber daya manusia dan potensi pasar yang dapat di optimalkan.
2. Setelah melihat divisi – divisi dari PT Pindad (Persero) untuk memasuki industri baru diperlukan berbagai perubahan baik dalam struktur organisasi, system, skill, style, staff, share value.
3. Keberhasilan PT Pindad (Persero) sangat bergantung dari kemampuan perusahaan tersebut untuk memanfaatkan seluruh kesempatan dan peluang yang ada dengan menerapkan strategi **diversifikasi konsentrik** dengan cara memanfaatkan salah satu anak perusahaan nya dalam memasuki industri alat berat infrastruktur, tanpa memfokuskan bisnis alat berat infrastruktur ke salah satu anak perusahaan akan sulit bagi PT Pindad (Persero) untuk dapat bersaing, hal ini di sebabkan perbedaan karakteristik pasar yang dilayani dan dinamika persaingan di industri tersebut.

4. Dilihat dari kondisi internal yang dihadapi PT Pindad (Persero) sebagai BUMN yang bergerak di industri keamanan dan pertahanan sangat sulit bagi PT Pindad (Persero) untuk mendapatkan sumber – sumber pendaan yang berasal dari lembaga – lembaga yang bersifat non APBN dan bank milik pemerintah. Oleh karena nya *spin off* terhadap PT PEI yang mengkhususkan diri ke divisi non pertahanan dan keamanan menimbulkan peluang bagi PT Pindad (Persero) untuk mendapatkan sumber – sumber pembiayaan alternatif, seperti dari pasar modal, lembaga keuangan asing, maupun dari perbankan nasional.
5. Melihat kondisi external dan internal PT Pindad (Persro) akan perlu adanya pengkajian lebih lanjut perihal positioning dari alat berat infrastuktur PT Pindad (Persero) agar mampu memenangkan persaingan di industri alat berat infrastuktur yang relatif cukup ketat. Hal ini terkait dengan penentuan harga (*pricing strategy*) dukungan spare part dan after sales dan dukungan pembiayaan terhadap prodak alat berat infrastuktur PT Pindad (Persero). Jaringan pelayanan yang efisien dengan menggunakan teknologi informasi dan kemudahan cara pembayaran merupakan pra kondisi bagi PT Pindad (Persero) untuk memenangkan persaingan.

## 6.2 Saran

Setelah menjabarkan kesimpulan-kesimpulan tersebut, peneliti akan mengemukakan beberapa saran untuk perusahaan sebagai masukan sekaligus

bahan pertimbangan bagi perusahaan untuk dapat terus bersaing. Beberapa tindakan dapat dilakukan oleh PT Pindad (Persero) yaitu:

1. Dalam rangka pengembangan korporasi melalui strategi diversifikasi konsentrik maka PT Pindad harus segera melakukan *spin off* divisi alat berat infrastruktur mereka dan menggabungkannya dengan salah satu anak perusahaannya yaitu PT Pindad Engineering Indonesia (PEI).
2. PT PEI harus melepaskan divisi kesehatan mereka agar dapat konsentrasi dengan bisnis yang terkait dengan rekayasa industri dan penunjangnya. PT PEI harus membuat visi, misi, value yang baru yang sesuai dengan industri yang akan dimasuki oleh PT PEI.
3. Diperlukan penajaman dari strategi dan *action plan* baik berupa kegiatan, target waktu dan pejabat yang bertanggung jawab. Diperlukan restrukturisasi organisasi dari PT PEI, evaluasi terhadap system dan prosedur, rekrutmen susunan direksi dan komisaris baru yang berasal dari profesional yang bergerak di industri alat berat infrastruktur yang akan membawa PT PEI dalam memasuki industri baru.
4. Melakukan pemilihan perusahaan management consulting yang dapat membimbing PT PEI dalam membuat perencanaan dan pengendalian terhadap program pengembangan bisnis tersebut. Melakukan restrukturisasi keuangan dengan menunjuk *financial adviser* dalam rangka memasuki tahapan menuju perusahaan public.
5. Mengikuti Expo – Expo yang menunjukkan bahwa produk dari PT Pindad (Persero) sudah melebihi kualitas produk – produk dari China.

## DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, S. (2016). *Strategic Management: Sustainable Competitive Advantage* (2nd ed.). (R. F. Assauri, M. E. Nasution, & D. Nurshaman , Eds.) Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Annual Report PT Pindad (Persero) 2015
- Annual Report PT Pindad (Persero) 2017
- Business Policy: Toward Global Sustainability. 13 th Edition. Pearson Education, Prentice Hall.
- David , F R. Manajemen Strategis (2012). Jilid 1. Jakarta. Salemba Empat.
- David, Fred R (2011). Strategic Management: Concept And Cases. 13 th Edition:
- Fred, D. (2006). *Manajemen Strategis* (10 ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Hamali, A. Y. (2016). *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan* (Edisi Pertama ed.). Jakarta: Prenadamedia Group.
- Kuntjojo, 2009. *Metode Penelitian*. Kediri : Universitas Nusatara PGRI Kediri
- Kotler, P. (2003). *Manajemen Pemasaran* (11 ed.). Jakarta: Gramedia.
- Kotler, Philip. (2001). Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol. Jakarta : PT. Prehallindo
- Nazir (1983:63). Contoh Metode Penelitian
- Porter, M. E. *Strategi Bersaing: Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*. (G. Hutahuruk, Ed., & A. Maulana, Trans.) Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Porter, M. E. (1992). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. I. Ponggoh, Ed., & A. M. A. Dharma, Trans.) Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Pearce John A & Robinson Richard B, Manajemen Strategis (2014), Jilid 1. Salemba Empat
- Porter, Michael, E. *Keunggulan Bersaing ( Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul )*. Alih Bahasa Binarupa Aksara, Binarupa Aksara. Jakarta. 1994
- Pearson Education, Prentince Hall.
- Pearce II, dan Robinson, Richard B. 2011. Strategic Management Formulation, Implementation, and Control. Edisi 12 th Nort America: McGraw-Hill/Irwin.
- Pindad (2017). Polri Belum Tentukan Negara Pemasok. Diakses pada tanggal 1 – Februari – 2019 dari <http://pindad.com>

- Pindad (2018). *Business and Field Development*. Diakses pada tanggal 30 – January – 2019
- Pindad (2017). *Senapan SS2 Bedil Pindad Menembus Pasar Dunia*. Diakses pada tanggal 31 – January – 2019
- Stake (2006). *Strategi Komunikasi Pemasaran*
- Sugiyono, P. D. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Wheelen, Thomas L., dan J. David Hunger (2012). *Strategic Management and*