

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pada analisa dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka pada penelitian ini dapat diambil beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Dari segi perencanaan dapat terlihat bahwa tujuan yang ingin dicapai PT. Muliamukti Sejahtera dalam hal pemasaran adalah dapat meningkatkan lagi pendapatan setiap tahunnya sebesar 25-30% dengan cara semakin sering mengikuti tender-tender pemerintah , diikuti dengan strategi pemberian harga yang bersaing.
 - Dari Segi Pengorganisasian dapat terlihat PT. Muliamukti Sejahtera sudah menjalankan proses pengorganisasian ini dengan baik terlihat dari alokasi pembagian tugas per divisi seperti pada pemasaran yaitu mengikuti lelang atau tender, negosiasi harga dengan konsumen maupun supplier serta membuat suatu penawaran , pada SDM yaitu memperhatikan kesejahteraan karyawan dan mengajukan perhitungan jumlah tenaga kerja yang harus direkrut dalam menghadapi dan mengerjakan satu tender ,pada keuangan harus membuat laporan keuangan setiap bulan dan tahunnya, dan produksi yang harus bertanggung jawab dalam mengerjakan tender-tender yang dimiliki oleh perusahaan.
 - Dari Segi Pengarahan PT. Muliamukti Sejahtera kurang baik karena jadwal untuk pemberian pengarahan kepada masing-masing divisi kurang tersusun dengan baik, jadwal meeting tim per divisi masih seperlunya saja.
 - Dari segi Pengawasan PT. Muliamukti Sejahtera sudah menjalankannya dengan cukup baik, hal ini terlihat dari adanya manajer-manajer inti yang berada di masing- masing divisi, yaitu pemasaran, produksi, SDM, dan keuangan yang melakukan pengawasan kepada masing-masing divisinya,

ditambah tenaga pengawas yang juga biasa disebut mandor untuk proyek-proyek di lapangan.

2. Kesimpulan Internal PT. Muliamukti Sejahtera

- Internal pada PT. Muliamukti Sejahtera dalam hal produksi sudah cukup baik karena selama ini proyek-proyek yang dikerjakan bisa terselesaikan dengan baik dan tepat waktu, perusahaan juga tidak serakah mengambil seluruh tender melainkan mengambil yang sesuai dengan kemampuan dan kapasitasnya agar pengerjaannya dapat dilakukan secara maksimal. Dalam hal produksi PT. Muliamukti Sejahtera sudah memiliki standar kualitas kerja menurut ISO yaitu ISO 9001 14000 18000, ditambah oleh SDM yang bersertifikasi dan berpengalaman serta alat berat yang cukup lengkap sehingga pengerjaan suatu proyek bisa sesuai waktu yang diharapkan.
- Internal PT. Muliamukti Sejahtera dalam hal Sumber Daya Manusia menurut kesimpulan saya masih kurang baik karena HRD hanya menginfokan divisi-divisi apa yang memerlukan tambahan karyawan, seperti contoh bila perusahaan sedang mempunyai suatu tender baru maka pihak SDM dalam hal ini HRD akan mengajukan kualifikasi-kualifikasi sumber daya manusia yang dibutuhkan dalam suatu proyek tersebut kemudian Direktur utama yang mencari orang-orang yang dibutuhkan melalui chanel atau relasi yang ada. Tetapi untuk hal dalam memperhatikan kesejahteraan karyawan saya rasa sudah cukup baik, hal ini dilihat dari adanya THR juga reward-reward khusus yang disediakan perusahaan.
- Internal PT. Muliamukti Sejahtera dalam hal Keuangan sudah cukup baik hal ini dilihat dari perputaran dana di perusahaan ini lancar yang didapat dari tender-tender yang dikerjakan serta laporan keuangan yang disampaikan secara rutin untuk memantau kondisi internal keuangan perusahaan.
- Internal PT. Muliamukti Sejahtera dalam hal Pemasaran sudah cukup baik hal ini dapat terlihat dari sangat efisiennya divisi pemasaran di perusahaan ini, dengan SDM yang terbatas mampu mendapatkan tender-tender yang bernilai

bagus, tentunya divisi pemasaran di perusahaan ini dapat lebih berkembang lagi bila jumlah SDM didalam divisi ini bisa ditingkatkan.

3. Kesimpulan Eksternal PT. Muliamukti Sejahtera
 - Kondisi eksternal perusahaan, ancaman pendatang baru tidak terlalu mengkhawatirkan karena barrier entry untuk masuk ke dunia konstruksi cukup tinggi dan rumit sehingga pemain-pemain baru bila adapun akan masuk ke grade yang berbeda yang cenderung dibawah grade perusahaan sekarang.
 - Tekanan dari Produk Pengganti tidak dimiliki oleh bisnis konstruksi karena bisnis ini tidak memiliki bisnis substitusi yang dapat menggantikan peranan bisnis konstruksi.
 - Kekuatan tawar menawar konsumen memberikan dampak kepada perusahaan untuk selalu memberikan penawaran yang terbaik sehingga baik perusahaan maupun konsumen sama-sama merasa diuntungkan.
 - Kekuatan tawar menawar pemasok memberikan dampak ke perusahaan untuk selalu menjalin hubungan yang baik dengan pemasok agar kebutuhan akan supply bahan baku ke perusahaan selalu dapat berjalan dengan lancar dan bisa memperoleh harga khusus dari pihak supplier.
 - Tingkat persaingan diantara perusahaan pesaing akan selalu menjadi tolak ukur agar kinerja perusahaan tidak kalah dengan perusahaan dengan grade dan kualifikasi sejenis.
4. Startegi pengembangan bisnis menurut kajian SWOT adalah dengan mampu untuk memilah proyek yang bernilai bagus yaitu yang bernilai diatas 10M dan men-subkan proyek “biasa” yang memiliki nilai >5M sehingga penguasaan pasar akan meningkat karena perusahaan bisa bermain di 2 segmen harga. Didukung dengan SDM yang memiliki standar kualitas kerja dan bersertifikat maka pengerjaan proyek-proyek yang ada akan semakin efektif dan efisien. Pemasaran juga bisa merambah ke jenis pekerjaan selain non perumahan karena alat-alat berat yang dimiliki oleh PT. Muliamukti Sejahtera cukup lengkap. Peningkatan ketepatan waktu dan efisiensi harga bahan baku disertai dengan peralatan yang memadai tentu saja bisa meningkatkan omset atau pendapatan PT. Muliamukti

Sejahtera. Berkaca dari hal tersebut dapat terlihat bahwa *Strength* dan *Oportunity* yang dimiliki PT. Muliamukti Sejahtera sebenarnya lebih kuat dan dominan daripada *Weakness* dan *Threat* yang ada sehingga seharusnya perusahaan ini dapat lebih berkembang dengan baik dan cepat, Divisi pemasaran disini memiliki peranan yang cukup vital guna kemajuan yang harus dicapai oleh perusahaan, untuk itu divisi pemasaran harus bekerja semaksimal,secepat,dan seefisien mungkin, memahami setiap hal-hal yang diperlukan seperti kelengkapan surat-surat dan juga harus dapat melihat dan membaca situasi dari pasar.

5.2. Saran

Berdasarkan pada analisa yang telah dilakukan oleh peneliti, maka peneliti ingin memberikan beberapa saran yang diharapkan bisa berguna bagi PT. Muliamukti Sejahtera dalam rangka mengembangkan bisnisnya. Saran tersebut diantaranya adalah:

1. PT. Muliamukti Sejahtera hendaknya bisa menambah sumber daya manusia didivisi pemasaran, agar pekerjaan yang ada dapat terbagi dan tidak tumpang tindih , sehingga fokus tujuan dan target perusahaan dalam mencapai nilai omzet bisa terwujud serta terus menunjukkan peningkatan.
2. PT. Muliamukti Sejahtera hendaknya mulai membuat program untuk pemberian pengarahan atau *meeting*, sehingga pengetahuan dan pemahaman karyawan bisa ditingkatkan untuk mencapai sumber daya manusia yang berkualitas benar-benar dapat terwujud.
3. PT. Muliamukti Sejahtera hendaknya bisa menambah pemasok baru untuk melakukan perbandingan harga dengan pemasok-pemasok yang sudah ada sebelumnya sehingga dapat terlihat margin harga antar supplier dan melakukan kontrak dengan yang bisa memberikan penawaran terbaik.
4. PT. Muliamukti Sejahtera hendaknya serius dalam melebarkan ke konstruksi selain non perumahan, contoh: rumah dinas.