

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

PT. Pindad telah berhasil mengembangkan strategi bisnis yang kokoh untuk produk non-militer alat berat. Strategi ini mencakup diferensiasi produk, diversifikasi ekonomi, dan pemanfaatan aliansi strategis. Dengan fokus pada pasar non-pemerintah, perusahaan berusaha membedakan diri dan mengurangi risiko ketergantungan pada kontrak militer. Pemanfaatan teknologi dan kerjasama mitra bisnis mendukung daya saing di pasar alat berat. Langkah-langkah strategis melibatkan pemasaran adaptif, kolaborasi dengan Kementerian PUPR, dan evaluasi holistik keberhasilan penjualan. Keseluruhan, PT. Pindad menciptakan fondasi kuat untuk pertumbuhan berkelanjutan di pasar yang kompetitif.

a. Faktor-faktor yang Memengaruhi Pemilihan Strategi Bisnis PT. Pindad Dalam Mengembangkan Produk Non-Militer Alat Berat.

Disimpulkan bahwa PT. Pindad telah berhasil mengembangkan strategi bisnis yang kokoh untuk menghadapi tantangan dalam mengembangkan produk non-militer alat berat. Analisis faktor-faktor yang memengaruhi pemilihan strategi tersebut menunjukkan keterkaitan yang erat dengan konsep-konsep teori bisnis, khususnya teori Michael Porter.

- a. PT. Pindad mengintegrasikan strategi dengan konsep diferensiasi dan rantai nilai, fokus pada pengembangan produk alat berat non-militer untuk membedakan diri di pasar.
- b. Strategi diversifikasi produk non-militer alat berat mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis, sejalan dengan adaptasi terhadap dinamika pasar.
- c. Pemanfaatan aliansi dan kemitraan strategis memberikan keunggulan, mendukung strategi biaya produksi, dan efisiensi operasional sesuai dengan fokus pada rantai nilai.

Tujuan pengembangan produk non-militer alat berat sebagai diversifikasi ekonomi menunjukkan kesinambungan pembiayaan produksi inti perusahaan. Pendekatan holistik "*Ends, Means, and Ways*" dengan komitmen kuat terhadap adaptasi terhadap perubahan permintaan pasar menjadi landasan utama dalam perumusan dan pelaksanaan strategi. Pemanfaatan keunggulan teknologi dan kerjasama mitra bisnis yang sudah mapan adalah langkah yang bijak untuk bersaing di pasar alat berat. Pengelompokan data pada faktor-faktor yang memengaruhi pemilihan strategi bisnis melalui wawancara, studi dokumentasi, dan observasi memudahkan analisis data yang lebih efektif.

Dengan demikian, PT. Pindad berhasil membangun fondasi strategis yang kuat, menciptakan ketahanan, dan memastikan keberlanjutan dalam mengembangkan produk non-militer alat berat di pasar yang kompetitif.

b. PT. Pindad mengidentifikasi peluang pasar produk alat berat dalam strategi bisnis alat berat

Disimpulkan bahwa PT. Pindad telah berhasil merumuskan dan melaksanakan langkah-langkah strategis yang efektif dalam mengidentifikasi peluang pasar untuk produk alat berat dalam konteks strategi bisnisnya. Analisis pada bagian *Ends, Means, dan Ways* memberikan gambaran tentang upaya perusahaan dalam mencapai tujuan identifikasi peluang pasar produk alat berat.

1. *Ends* (Tujuan) PT. Pindad komitmen tingkatkan kehadiran di pasar non-pemerintah, strategi diversifikasi ekonomi, dan peningkatan pangsa pasar sebagai respons terhadap pertumbuhan di luar segmen pemerintah.
2. Dalam *Means*, perusahaan terapkan kebijakan dan strategi pemasaran fokus untuk adaptasi terhadap pasar non-pemerintah, dengan kolaborasi Kementerian PUPR sebagai kemitraan strategis.

3. Langkah-langkah *Ways* PT. Pindad menonjolkan pemasaran adaptif dan kolaborasi dengan Kementerian PUPR, serta evaluasi holistik keberhasilan penjualan dan kepuasan pelanggan.

Dengan demikian, PT. Pindad secara efektif menjalankan strategi bisnis alat beratnya dengan mengidentifikasi dan mengambil peluang pasar dengan langkah-langkah yang terukur dan terarah. Keseluruhan, pendekatan ini menciptakan fondasi yang kokoh bagi perusahaan untuk meraih pertumbuhan yang berkelanjutan dan meningkatkan keberhasilan bisnisnya di pasar non-pemerintah alat berat.

c. Strategi bisnis yang diterapkan oleh PT. Pindad dalam diversifikasi ekonomi produksi Non Militer untuk menopang pembiayaan produksi inti.

Strategi bisnis diversifikasi ekonomi produksi non-militer yang diterapkan oleh PT. Pindad membentuk suatu pendekatan holistik dan terencana untuk mengatasi tantangan pembayaran kontrak militer yang panjang. Melalui analisis pada bagian *Ends*, *Means*, dan *Ways*, kita dapat merinci tujuan, sumber daya, dan langkah-langkah strategis yang diambil oleh perusahaan.

1. Tujuan PT. Pindad menghadapi pembayaran kontrak militer panjang dengan memilih produk non-militer, terutama alat berat, untuk meningkatkan fleksibilitas dan memperpendek siklus pembayaran. Fokus pada efisiensi operasional mendukung diversifikasi dan optimalisasi kinerja, berkontribusi pada pembiayaan produk hankam dan menjaga *cash flow*.
2. Cara PT. Pindad memanfaatkan produk non-militer, khususnya alat berat, untuk fleksibilitas pemasukan, dengan fokus pada efisiensi operasional sebagai sumber daya strategis dalam mengoptimalkan kinerja keseluruhan perusahaan.
3. Langkah-langkah strategis PT. Pindad mencakup pemilihan produk non-militer, khususnya alat berat, untuk meningkatkan fleksibilitas

dan memperpendek siklus pembayaran. Fokus pada efisiensi operasional dianggap sebagai cara untuk meraih keuntungan finansial dan memperkuat posisi adaptif dan berdaya saing di pasar.

Dengan menerapkan prinsip-prinsip teori bisnis diversifikasi ekonomi dan efisiensi operasional, PT. Pindad telah membuktikan keunggulannya dalam merumuskan strategi bisnis yang berkelanjutan. Rekomendasi untuk perusahaan adalah untuk terus memonitor dan mengevaluasi dampak strategi bisnis, memastikan relevansi setiap langkah dalam menghadapi perubahan kondisi pasar, serta menjaga kolaborasi dengan mitra strategis. Dengan demikian, PT. Pindad dapat menjaga daya saing dan meraih keuntungan kompetitif yang berkelanjutan dalam industri.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah disajikan, peneliti akan memberikan beberapa saran terkait dengan penelitian. Diharapkan bahwa saran-saran ini dapat memberikan kontribusi positif dan manfaat bagi penelitian yang akan dilakukan selanjutnya. Oleh karena itu, berikut adalah beberapa saran yang terdiri dari aspek praktis dan teoritis sebagai berikut:

5.2.1 Saran Teoritis

Saran bagi peneliti lain agar dapat melakukan penelitian yang lebih mendalam tentang strategi bisnis PT. Pindad pada produk non militer alat berat guna mendukung kemandirian industri pertahanan. Disarankan kepada peneliti selanjutnya agar dapat melakukan penelitian dengan menambah narasumber dan studi lebih lanjut dan menambah kemitraan strategis narasumber agar hasil penelitian lebih dalam.

5.2.2 Saran Praktis

a. PT. Pindad

Disarankan agar perusahaan tetap mempertahankan keunggulan diferensiasi produk dengan terus fokus pada

pengembangan teknologi dan pengalaman yang unggul, sehingga dapat membedakan produknya di pasar. Selain itu, dianjurkan untuk meningkatkan upaya dalam memperluas kehadiran di pasar non-pemerintah dengan menerapkan strategi pemasaran adaptif yang responsif terhadap kebutuhan pasar yang beragam. Diversifikasi ekonomi ke produk non-militer, terutama alat berat, perlu diteruskan sebagai langkah untuk mengurangi risiko dan mencapai keseimbangan keuangan perusahaan. Fokus yang konsisten pada efisiensi operasional juga sangat penting, dengan menerapkan langkah-langkah efisiensi secara terus-menerus guna mendukung pembiayaan produk hankam dan menjaga kelancaran arus kas perusahaan. Selanjutnya, direkomendasikan untuk melakukan evaluasi sistematis secara rutin guna memastikan efektivitas strategi bisnis, serta mengidentifikasi area perbaikan potensial yang dapat memperkuat posisi perusahaan di pasar yang dinamis. Dengan mengimplementasikan saran-saran ini, PT. Pindad dapat membangun fondasi yang kuat, menjaga daya saing, dan mencapai keberlanjutan bisnis yang diinginkan.

b. Kementerian Pertahanan (Kemhan) dan KKIP

Disarankan untuk terus meningkatkan kolaborasi yang intensif dengan PT. Pindad guna mendukung pengembangan produk dan mengoptimalkan kontribusi industri pertahanan dalam memenuhi kebutuhan militer. Dengan memperkuat hubungan kolaboratif, Kementerian pertahanan dan KKIP dapat memastikan adanya sinergi yang efektif antara kebutuhan militer dan non militer serta kemampuan produksi yang dimiliki oleh PT. Pindad. Selanjutnya, direkomendasikan agar Kementerian memberikan dukungan finansial yang lebih lanjut kepada PT. Pindad dalam rangka penelitian dan pengembangan produk yang inovatif. Dukungan finansial ini

menjadi krusial untuk memastikan bahwa perusahaan dapat terus menghasilkan produk berkualitas tinggi yang sesuai dengan standar pertahanan nasional.. Dengan melakukan evaluasi ini, Kemhan dan KKIP dapat memastikan bahwa produk-produk yang dikembangkan oleh PT. Pindad tetap relevan dengan tuntutan dan perkembangan strategi pertahanan yang terkini. Kementerian pertahanan dapat memastikan bahwa produksi PT. Pindad selalu sesuai dengan visi dan misi pertahanan nasional, sehingga dapat diandalkan dalam memenuhi kebutuhan strategis negara.

c. Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR)

Disarankan untuk terus meningkatkan kolaborasi dengan PT. Pindad guna mengembangkan produk non-militer yang relevan dengan kebutuhan pembangunan infrastruktur. Dengan memperkuat kemitraan ini, Kementerian dapat memastikan adanya sinergi yang efektif antara kebutuhan pembangunan infrastruktur dan kemampuan produksi yang dimiliki oleh PT. Pindad. Selain itu, direkomendasikan agar Kementerian PUPR aktif mendukung pengadaan produk lokal, termasuk alat berat dari PT. Pindad, untuk mendukung pembangunan infrastruktur nasional. Dukungan terhadap produk lokal menjadi kunci dalam mempercepat pertumbuhan ekonomi dan memperkuat ketahanan ekonomi nasional. Melalui pengadaan produk lokal, Kementerian dapat memberikan dorongan positif bagi industri dalam negeri, seperti yang diwakili oleh PT. Pindad, serta memastikan keberlanjutan proyek-proyek pembangunan infrastruktur dengan menggunakan produk-produk berkualitas tinggi dan sesuai dengan standar nasional. Dengan implementasi saran-saran ini, Kementerian PUPR dapat secara

efektif mendukung pembangunan infrastruktur nasional sambil memberikan dorongan bagi pertumbuhan sektor industri lokal.

d. Pemerintah dan Investor

Untuk Pemerintah, sangat disarankan untuk menetapkan kebijakan yang mendukung pengembangan industri pertahanan dan produk non-militer sebagai bagian integral dari strategi diversifikasi ekonomi. Kebijakan ini dapat menciptakan lingkungan yang kondusif untuk pertumbuhan sektor ini, mendorong inovasi, dan memberikan dampak positif pada penguatan ekonomi nasional. Selain itu, memberikan insentif investasi kepada perusahaan seperti PT. Pindad akan menjadi langkah strategis dalam merangsang inovasi, meningkatkan efisiensi operasional, serta memberikan kontribusi yang positif terhadap pertumbuhan ekonomi nasional.

Bagi para Investor, disarankan untuk memberikan dukungan finansial dan investasi yang berkelanjutan terhadap proyek-proyek inovatif yang dilakukan oleh PT. Pindad, terutama dalam pengembangan produk non-militer. Dukungan ini tidak hanya akan mempercepat kemajuan proyek inovatif, tetapi juga dapat memberikan dorongan positif terhadap pertumbuhan sektor industri tersebut. Selain itu, penting untuk secara teratur melakukan evaluasi terhadap keberlanjutan strategi bisnis PT. Pindad. Dengan melakukan evaluasi ini, investor dapat memberikan saran yang konstruktif untuk perbaikan atau perluasan berdasarkan perkembangan pasar dan industri, sehingga investasi mereka dapat menghasilkan hasil yang optimal dalam jangka panjang.

Melalui sinergi antara pemerintah dan investor, bersama-sama dapat mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan industri, menciptakan dampak positif pada perekonomian nasional.