

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dan saran dari hasil praktek kerja lapangan secara keseluruhan penulis kepada pihak perusahaan.

6.1 Kesimpulan

Adapun kesimpulan yang dapat diambil dalam Praktik Kerja Lapangan adalah sebagai berikut :

1. PT. PAL Indonesia (Persero) merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang manufaktur pembuatan dan perbaikan kapal dimana mempunyai sistem kerja *design to order* yaitu perusahaan akan bekerja apabila terdapat pesanan dengan spesifikasi dan rancang bangun sesuai pesanan yang diinginkan *costumer*. PT. PAL Indonesia menerapkan metode *Full Outfitting Block System (FOBS)* dalam pelaksanaan pembangunan kapal dan mengembangkan metode yang lebih advance yakni metode *modular system*.
2. Perencanaan dan pengendalian produksi kapal tingkat korporasi berisi tentang pembuatan budget produksi, kebijakan dasar pembangunan kapal, metode pembangunan kapal, skema *S-Curve*, dan *Integrated Schedule* sebagai acuan dan aturan dasar pembangunan kapal di tingkat divisi.
3. Adanya penurunan penjualan pada tahun 2017 sebesar 54.915.000.000 yang mana mempengaruhi penjualan industri keseluruhan, hal ini disebabkan oleh masih belum maksimalnya promosi yang digunakan serta karena di gunakannya sebahagian dana produksi sebagai dana cadangan perusahaan dalam mengantisipasi kenaikan bahan baku dan penurunan nilai mata uang, dengan demikian perusahaan mengalami penurunan penjualan.
4. Besarnya perluasan pangsa pasar yang dicapai oleh perusahaan sangat tergantung pada persediaan produk kapal yang mana nantinya akan memenuhi permintaan konsumen pada saat dibutuhkan. Oleh karena itu PT. PAL Indonesia (Persero) mempunyai posisi yang cukup kuat dan sangat strategis di pasaran terhadap kemampuan untuk meraih pasar.

5. Untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan maka perusahaan harus mengadakan peningkatan penjualan dan promosi produk
6. secara intensif agar mampu bersaing di pasar yang akan menjadi tujuannya. Karena dengan semakin besarnya perluasan pangsa pasar maka perusahaan mampu menguasai dan mengendalikan pasar. Oleh karena itu perluasan pangsa pasar perusahaan merupakan kriteria ataupun ukuran dalam keberhasilan manajemen perusahaan dalam mencapai kegiatan pemasaran yang dilaksanakan untuk meningkatkan perluasan pangsa pasar dan harus diarahkan kepada pelanggan atau konsumen guna menarik dan mendorong mereka untuk melakukan pembelian

6.2 Saran

Adapun beberapa saran yang dapat penulis berikan sebagai bahan pertimbangan yang mengarah pada perbaikan adalah :

1. Dalam pelaksanaan perencanaan pembangunan kapal sebagai *Lead Integrator* diharapkan PT. PAL Indonesia dapat mengembangkan kembali potensi yang ada dengan mengimplementasikan metode *module outfitting block system* pada semua lini pembangunan kapal.
2. Kegiatan monitoring dan evaluasi agar semakin ditingkatkan guna menjaga kualitas dan kuantitas pemasaran kapal.
3. Dalam perencanaan pembangunan kapal desain menjadi kunci yang sangat penting untuk itu desain kapal yang dibuat harus memiliki inovasi dan menunjang teknologi kapal yang semakin berkembang.