

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 PENGENALAN BAB

Dalam bab ini peneliti akan membahas mengenai kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan. Kesimpulan ini diperoleh berdasarkan analisa yang telah dilakukan sebelumnya oleh peneliti dengan melakukan wawancara kepada pihak terkait serta menggunakan beberapa dokumen yang berisi data-data spesifik yang dimiliki oleh perusahaan untuk menjawab rumusan masalah. Dalam bab ini juga menyampaikan beberapa saran yang diberikan oleh peneliti untuk PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk dalam mengevaluasi strateginya untuk dapat terus bersaing secara kompetitif.

5.2 KESIMPULAN PENELITIAN

Dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa:

Pada dasarnya PT Telkom merupakan perusahaan yang termasuk perusahaan BUMN, dimana perusahaan tersebut dengan statusnya sebagai perusahaan milik negara yang sahamnya diperdagangkan di bursa saham, dan mayoritas pemegang saham perusahaan adalah Pemerintah Republik Indonesia sedangkan sisanya dikuasai oleh publik. PT Telkom merupakan suatu perusahaan yang memiliki banyak macam produk oleh karena itu Strategi yang diterapkan oleh Telkom tergantung pada produk dan kasusnya masing-masing.

1. Strategi untuk meningkatkan bisnis yang digunakan perusahaan yaitu :

a. Melakukan inovasi (pengembangan produk) untuk meningkatkan volume penjualan dengan cara:

- menciptakan produk dan layanan yang mampu mengantisipasi perkembangan yang semakin pesat di masa yang akan datang, dimana perusahaan memberikan layanan *Triple Play* dengan menggabungkan komunikasi suara, layanan data via internet (*High Speed*) serta IPTV (*UseTV Cable*).

b. Menjalinkan Kerjasama dengan Mitra Kerja untuk dapat memenangkan atau mempertahankan kondisi pasar dengan cara:

- Menjalinkan kemitraan dengan pihak-pihak yang berkepentingan bukan hanya pada bidang yang sesuai dengan Telkom (telekomunikasi) melainkan semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung yang dapat mempengaruhi kinerja Telkom sendiri.

c. Melakukan ekspansi di pasar global untuk dapat mengembangkan bisnis Telekomunikasi dengan cara:

- Mengandalkan anak usaha PT Telekomunikasi Indonesia Internasional (Telin) sebagai mesin pertumbuhan pasar luar negeri.

2. Pada penelitian ini analisis SWOT digunakan sebagai dasar penelitian, SWOT secara signifikan tidak terjadi perubahan karena *strengths* masih menjadi *strengths*, *weaknesses* menjadi *weaknesses*, *opportunity* menjadi

opportunity, dan *threats* menjadi *threats* selama tahun 2017 sampai sekarang.

3. Kinerja keuangan perusahaan :

a. *Net profit margin* yang diperoleh pada tahun 2017 dan 2018 dari siklus ke siklus mengalami penurunan. Semakin kecil *net profit Margin* maka kinerja perusahaan kurang baik.

b. *Return on Asset* yang diperoleh pada tahun 2017 dan 2018 dari siklus ke siklus mengalami penurunan. Jika ROA mengalami penurunan itu artinya bahwa kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari setiap rupiahnya yang ada di dalam asset buruk.

c. Harga saham yang ditunjukkan pada tahun 2017 dan 2018 mengalami penurunan. jika harga saham menurun maka dapat dikatakan bahwa perusahaan memiliki tingkat pertumbuhan yang cukup rendah.

Oleh karena itu dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian ini tidak terjadi perubahan signifikan pada SWOT, karena SWOT yang diterapkan pada tahun ke tahun masih sama dan melanjutkan strategi *paradox marketing* yang sebelumnya telah digunakan dengan menambahkan beberapa strategi yang dapat memacunya.

4. Perubahan Strategi yang cocok :

- Memberikan reward atau penghargaan serta bonus kepada pihak yang berhasil mencapai target yang ditetapkan oleh perusahaan.

- Mengembangkan *Digital Telecommunication Company* yang berkomitmen tinggi untuk memperkuat kapabilitas bisnis digital dalam melayani berbagai kebutuhan layanan digital para pelanggan.
- Melakukan perubahan fundamental dalam hal organisasi dan budaya kerja untuk meningkatkan kualitas kinerja perusahaan.

5.3 SARAN PENELITIAN

Saran yang dapat diberikan setelah melaksanakan penelitian yaitu Telkom sebaiknya mempertahankan strategi yang sudah di terapkan diperusahaan, dan terus melakukan inovasi-inovasi dengan terus meluncurkan produk baru dan memberikan kualitas produk yang tidak pernah terkalahkan oleh para pesaingnya. selain itu Telkom juga harus terus melakukan promosi menarik dan menurunkan tarif untuk para penggunanya. Strategi-strategi ini diharapkan dapat terus menunjang kemajuan perusahaan dan dapat terus meningkat penjualan dan profit perusahaan.