



BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil kerja praktek yang penulis lakukan, di PT. Dirgantara Indonesia pada SBU-Helikopter bagian Comercial Afairs, maka penulis dapat menarik kesimpulan mengenai Aktivitas Penjualan Produk-Produk SBU-Helikopter antara lain sebagai berikut:

1. Produk

Ditinjau dari produk, keuntungan produk-produk SBU-Helikopter adalah dibuat berdasar lisensi dengan kontrak seperti BO 105, BELL 412 dan Super Puma AS 332. Setiap produk memiliki perbedaan kelas dan segmentasi pasarnya.

2. Layanan

Layanan helikopter yang dapat di layani oleh SBU-Helikopter adalah modifikasi, perawatan dan perbaikan, produk support, join operation dan layanan lainnya.

3. Strategi bisnis

Penerapan harga dari produk dan layanan tentunya di sesuaikan pada pasar Internasional dan tidak boleh lebih tinggi dari penawaran produsen lain pada kategori yang sama.

4.2 Saran-Saran

Dengan selesainya Praktek Kerja Lapangan yang penulis laksanakan di PT. Dirgantara Indonesia, maka penulis mengemukakan saran-saran sebagai berikut :

1. Setelah mengetahui sistem pembayaran yang di terapkan SBU-Helikopter, seharusnya SBU-Helikopter sadar akan pasar Helikopter dunia dan situasi permintaan khususnya di Indonesia, dimana para konsumen tidak cukup dana untuk membeli helikopter dengan sistem pembayaran 20% dibayar di muka dan 80% di bayar setelah produk di terima, yaitu dengan menawarkan konsep baru dalam sistem pembayaran.
2. Tingkatkan hubungan dengan konsumen dan relasi, oleh karena itu pelayanan serta kualitas produk harus tetap di jaga dan di tingkatkan agar mereka puas.
3. Sesuai perkembangan *sains* dan teknologi, maka penulis sangat berharap model produk-produknya harus segera di tambah atau di ganti dengan produk-produk dengan model mutakhir, caranya boleh melisensi kembali dari perusahaan-perusahaan asing atau malah lebih baik merancang model sendiri, penulis yakin *resources* yang di miliki SBU-Helikopter cukup baik.

