

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

Direktorat Produk komersial (DITPRODUKKOM) merupakan bagian organisasi dari PT. PINDAD (Persero) yang mempunyai tugas pokok menyusun strategi dan program pemasaran dari produk komersial.

Sehubungan dengan kegiatan kerja praktek di PT. PINDAD (Persero) , penulis dapat mengutarakan hal – hal berikut :

1. Riset Pemasaran yang dilakukan oleh PT. PINDAD (Persero) adalah jenis riset konklusif, yaitu riset yang tujuan dan data yang akan dikumpulkannya sudah didefinisikan dengan jelas dan mampu menghasilkan kesimpulan dan saran tidak lanjut bagi pengambilan keputusan.
2. Langkah – Langkah Riset Pemasaran PT. Pindad (Persero) Unit Ditprodukkom. adalah sebagai berikut :
 - a. Menentukan Manfaat Riset
 - b. Menentukan tujuan Riset
 - c. Identifikasi Kebutuhan data
 - d. Menentukan sumber dan Mengumpulkan data
 - e. Kendala – kendala yang terjadi pada pelaksanaan Riset pemasaran PT.PINDAD
 - Terbatasnya data – data yang akurat tentang PLTMH baik di PLN atau di Lembaga – lembaga lain.
 - Sulitnya menghubungi Pemda – Pemda di daerah yang memiliki potensi PLTMH

4.2. SARAN

1. Kepada pihak PT.PINDAD (Persero) agar lebih proaktif lagi untuk mencari Berbagai alternatif pembiayaan dari sumber – sumber lainnya, sehingga Investasi /dana bantuan lebih ditingkatkan lagi.
2. Kepada pihak PT.PINDAD (Persero) agar dapat lebih meningkatkan penguasaan Teknologi dalam bidang PLTMH, sehingga PT.PINDAD dapat merancang dan membuat sistem PLTMH yang lebih Efisien.