

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah diperoleh maka penulis dapat mengambil kesimpulan Prosedur Marketing pada PT. Rekayasa Engineering sudah cukup baik dan terlaksana dengan baik. Dapat dilihat dari hal-hal sebagai berikut :

1. Rincian prosedur yang dilakukan sebagai berikut :
 - Registrasi dan Prakualifikasi (PQ)
 - Mereview Inquiry
 - Pre Bid Review and Analysis
 - Pembentuk Tim Proposal
 - Rencana Pembuatan Proposal
 - Pembuatan Proposal Tiap Fungsi
 - Post Bid Review and Analysis
2. Hambatan atau kendala saat mengikuti tender.

Kendala yang di hadapi saat mengikuti tender oleh staff marketing PT. Rekayasa Engineering, masih adanya kesalahan perhitungan pada volume atau jenis item pekerjaan dalam penyusunan harga terutama pada tender-tender yang tidak menyebutkan nilai OE (owner estimate) atau HPS (nilai perkiran sendiri) sehingga terkadang nilai penawaran terlalu kecil/besar. Upaya yang dilakukan perusahaan atau instansi Strateginya adalah mengasah marketing intelligent dalam menggali informasi-informasi yang berkaitan dengan tender yang berkaitan dengan tender yang sedang di ikuti dan mempertajam skill estimator dalam penghitungan harga.

4.2 Saran

Berdasarkan dari kesimpulan diatas, saran dan penulisan staff marketing adalah sebagai berikut:

- a. Prosedur yang mengatur jalannya alur kegiatan bertujuan untuk mengatasi kesalahan dalam mempersiapkan dokumen dan syarat, oleh karena itu staff marketing harus menjalankan setiap ketentuan prosedur yang disiapkan manajer dan staff terkait lain sehingga dapat membangun hubungan kerja yang baik, komunikatif, kinerja yang lebih efektif, efisien dan mampu mencapai tujuan.

Untuk mengantisipasi masih adanya kesalahan perhitungan pada volume atau jenis item pekerjaan dalam penyusunan harga terutama pada tender-tender yang tidak menyebutkan nilai OE (Owner Estimate) atau HPS (nilai perkiraan sendiri) sehingga terkadang nilai penawaran terlalu kecil/besar. Maka harus melakukan komunikasi yang baik pada pihak intelligent dalam menggali informasi yang berkaitan dengan tender atau calon client yang sedang di ikuti dan mempertajam skill estimator dalam perhitungan harga agar tidak terlalu kecil atau terlalu besar.

