



**UNIVERSITAS ANDALAS**

**PENGELOLA BIDANG DISTRIBUSI  
PADA JASA TRANSPORTASI DI PT SEMEN PADANG**

**TUGAS AKHIR**

**YOSSLRAMADHANI**

**2000512001**

Dosen Pembimbing

**Dr. Verinita, SE., M.Si**

**NIP : 197208262003212004**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN**

**PROGRAM STUDI DIII**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS ANDALAS**

**TAHUN 2023**

PT. Semen Padang, yang didirikan pada 18 Maret 1910 dengan nama NV Nederlansch Indische Port Cemen Maatschappij (NV NIPCM), telah menjadi saksi sejarah industri semen di Indonesia. Sejak pabriknya pertama kali beroperasi pada tahun 1913, PT. Semen Padang terus berinovasi dan menghasilkan semen yang tak tertandingi dalam kualitasnya. Seiring berjalannya waktu, PT. Semen Padang tidak hanya menjadi penyedia semen berkualitas, tetapi juga pilar utama dalam memenuhi permintaan pasar yang semakin meningkat. Dengan keunggulan produksinya, PT. Semen Padang mampu memenuhi kebutuhan semen dalam jumlah besar tanpa mengorbankan kualitasnya. Wilayah pemasaran PT. Semen Padang tidak hanya terbatas pada beberapa daerah di Sumatera Barat dan Jawa, melainkan telah merambah ke berbagai penjuru Indonesia. Mereka berhasil menjaga kepuasan konsumen dengan memastikan produk semen mereka hadir di setiap sudut negara ini.

Perkembangan pesat industri dan revolusi teknologi informasi telah membawa implikasi yang signifikan dalam mengintensifkan persaingan antar perusahaan. Setiap entitas bisnis berlomba-lomba untuk meningkatkan produktivitas mereka guna meraih hasil yang paling efisien serta memenuhi harapan konsumen dengan baik. Salah satu elemen utama yang memiliki dampak penting terhadap kinerja perusahaan adalah mitra pemasok, yang berfungsi sebagai sumber pemasok kebutuhan operasional seperti komponen bahan baku dan suku cadang mesin pabrik.

Dalam rangka mengoptimalkan pertumbuhan dan kesuksesan perusahaan, PT. Semen Padang menghadapi tantangan untuk mencapai pemasaran jasa yang inovatif dan progresif. Mereka perlu mengembangkan strategi yang adaptif untuk mengantisipasi berbagai situasi yang mungkin terjadi di masa depan, dengan tujuan meningkatkan kualitas layanan dan memperluas jangkauan produk mereka. Fokus utama mereka yakni memastikan kelancaran penyediaan barang dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan, dengan penekanan pada kecepatan dan relevansi. Dalam upaya ini, PT. Semen Padang berkomitmen untuk mengatasi setiap kekurangan yang mungkin terjadi, sehingga mereka dapat mengoperasikan kegiatan operasional mereka dengan lebih efektif dan efisien.

PT. Semen Padang telah sukses dalam menyebarkan pasokan semen mereka ke beragam gudang penyangga dan distributor di sejumlah lokasi strategis di Sumatera dan Jawa. Pengiriman ini dilakukan dengan mengoptimalkan jalur darat dan laut, serta melalui permintaan dari masyarakat setempat di setiap daerah pemasaran. Produk-produk unggulan yang dipasarkan termasuk Semen Portland dengan variasi tipe I, II, III, dan V, *Oil Well Cement (OWC)*, *Portland Pozzolom Cement (PCC)*, serta *Portland Composite Cement (PCC)*.







