

BAB I

PENDAHULUAN

Distribusi menggambarkan jalur yang ditempuh oleh suatu korporasi guna mengalirkan produk atau layanan dari pencipta ke konsumen akhir. Infrastruktur dan fasilitas pengedaran yang dipilih oleh suatu perusahaan memiliki konsekuensi yang akseptasi terhadap kecepatan dan efisiensi penyampaian produk atau layanan kepada konsumen. Maka dari itu, korporasi perlu mempertimbangkan saluran pengedaran yang optimal dengan fokus mengoptimalkan penjualan secara keseluruhan dan mencapai tingkat pengembalian investasi yang maksimal.

Melalui pendekatan yang berbeda ini, PT. Semen Padang berhasil menciptakan keunggulan kompetitif yang membedakan mereka dari pesaing-pesaingnya. Mereka menggabungkan teknologi terkini dengan praktik terbaik dalam industri semen untuk memastikan bahwa pendistribusian mereka berjalan lancar dan efektif. Dalam hal ini, PT. Semen Padang tidak hanya sekadar mengoperasikan kegiatan pendistribusian sebagai bagian dari proses bisnis mereka, tetapi mereka menganggapnya sebagai elemen kunci dalam meraih kesuksesan dan memenuhi kebutuhan pelanggan mereka..

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)..

Tanpa melaksanakan program dan mengatur proses pengiriman semen dengan tepat, operasi distribusi di PT. Semen Padang akan mengalami kegagalan dan ketidakteraturan yang berakibat pada penurunan penjualan yang signifikan. Oleh karena itu, penting untuk melaksanakan tindakan distribusi yang efektif dan efisien agar penjualan semen dapat meningkat dengan lancar dan optimal.

1.1 Rumusan Masalah

Dengan merujuk pada penulisan sebelumnya terkait pilihan judul dan informasi yang telah dijabarkan, penulis menerapkan suatu perumusan permasalahan yakni:

1. Bagaimana saluran distribusi pada PT. Semen Padang?
2. Bagaimana alur kegiatan Stock Transfer Order di Departemen Distribusi & Transportasi?
3. Bagaimana kegiatan proses order online/SISDIPEN?

1.2 Tujuan Magang

1. Mengetahui apakah saluran distribusi pada PT. Semen Padang berjalan sesuai dengan tahapan tahapan saluran distribusi.
2. Dalam melakukan alur dsitribusi dan transpormasi semen dan kantong dengan jalur darat, proses ini dimulai dari permintaan kebutuhan semen dan kantong dari *packing plant* perwakilan dan gudang penyangga sampai dengan proses pengangkutan dan penerimaan semen dan kantong tersebut.
3. Suatu proses kegiatan order pemuatan dan pengangkutan semen dari unit pengantongan atau *packing plant* tempat pengeluaran dan penerimaan semen dan

kantong (UP) atau gudang penyangga tempat pengeluaran dan penerimaan semen dan kantong (GP) ke daerah tujuan tersebut.

- Kegiatan *Delivery Order Free On Truck* (FOT).
- Kegiatan DO Franco Gudang Distribusi (FRC)
- Kegiatan DO Stock Transfer Order (STO).
- Kegiatan DO Intercompany (SG/PT beli ke SP).
- Kegiatan pemuatan di *Packing Plant*.

1.3 Manfaat Magang

1. Bagi PT. Semen Padang

Dengan adanya tulisan ini dapat memberikan sumbangan pemikiran untuk dapat dijadikan masukan bagi perusahaan dalam menetapkan kebijakan dimasa yang akan datang dan sebagai tolak ukur keberhasilan perusahaan tersebut.

2. Bagi Penulis

Penulis dapat menambah ilmu dan wawasan pengetahuan yang lebih luas, dan pengalaman di dunia pekerjaan yang akan dibawa dan praktikan di dunia kerja.

3. Bagi Pihak Lain

Dengan digunakan sebagai sumbangan pemikiran, informasi khususnya dibidang pemasaran dan bermanfaat bagi semua pihak.

1.4 Metode Penelitian

Teknik observasi yakni suatu pendekatan pengumpulan informasi dengan cara mengintai secara langsung dalam lingkungan nyata. Proses ini melibatkan pengamatan visual, pengukuran akurat, dan mencatat berbagai peristiwa. Teknik observasi dapat diartikan sebagai kegiatan pencatatan terstruktur mengenai insiden, perilaku, objek yang diamati, dan elemen penting yang mendukung penyelidikan yang dioperasikan oleh penulis. Pada tahap

permulaan, teknik observasi dioperasikan secara umum dengan penulis menghimpun sebanyak mungkin data atau informasi yang tersedia, dan langkah selanjutnya yakni mengadopsi pendekatan pengawasan yang terfokus, yang bertujuan untuk menyaring data atau informasi yang relevan sehingga peneliti dapat menemukan pola interaksi yang berkelanjutan.

Ditemukan dua varian teknik observasi. Pertama, metode partisipan riset yang melibatkan keterlibatan aktif dalam interaksi dengan objek penelitian. Sedangkan yang kedua, metode observasi non-partisipan, yakni peneliti mengoperasikan riset dengan cara yang tidak melibatkan dirinya secara langsung dalam interaksi dengan subjek yang menjadi fokusnya.

1.5 Lokasi Waktu Magang

Lokasi magang adalah kantor pusat PT. Semen Padang di Jl. Indarung, Lubuk Kilangan, Kota Padang, Sumatera Barat. Pelaksanaan magang dilakukan selama 40 hari kerja, dari tanggal 16 Januari 2023 s/d 13 Maret 2023.

1.6 Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini membahas tentang tujuan magang, manfaat kegiatan magang, tempat dan waktu magang, dan sistematika penulisan. Pada bagian ini, akan dijelaskan mengenai latar belakang, rumusan masalah, aspirasi magang, dampak positif kegiatan praktik lapangan, lokasi serta durasi praktik, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bagian ini, kami memaparkan secara konseptual mengenai makna pemasaran, arti dari distribusi, perpaduan pemasaran, harmonisasi distribusi, ide dasar pemasaran, serta gagasan dasar distribusi.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini berkaitan dengan PT. Semen Padang, uraian ini meliputi lokasi perusahaan, sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, tugas pokok department distribusi dan transportasi, struktur organisasi PT. Semen Padang.

BAB IV PEMBAHASAN

Dalam bab ini berisikan tentang uraian dan pembahasan mengenai hasil kegiatan magang bagaimana PT. Semen Padang dapat mendistribusikan semen dalam memenuhi kebutuhan tersebut.

BAB V PENUTUP

Dalam bab terakhir dijelaskan kesimpulan yang diperoleh dari uraian pembahasan masalah dan saran yang dianggap perlu sebagai bahan pertimbangan guna perbaikan dan perusahaan untuk masa yang akan datang.

