

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara berkembang dengan jumlah penduduk yang terus meningkat setiap tahunnya yang hingga saat ini masih berada dalam tahap pembangunan. Adapun pembangunan yang dilakukan pemerintah Indonesia seperti pembangunan proyek-proyek infrastruktur mulai dari pengembangan wilayah dan kawasan, pembangunan jalan tol, jalan raya, jembatan, rumah sakit, sekolah, gedung, pembangkit listrik hingga perkembangan bandara dan pelabuhan. Selain pembangunan yang dilakukan pemerintah, masyarakat Indonesia juga banyak melakukan pembangunan seperti membangun rumah, tempat usaha dan proyek pribadi. Dengan banyaknya bangunan yang didirikan, maka jumlah permintaan semen semakin meningkat (Yuandi, Alnando 2022).

Saat ini semen menjadi komponen penting dalam pembangunan infrastruktur. Permintaan kebutuhan semen semakin meningkat seiring dengan pertumbuhan perekonomian dan pembangunan di Indonesia. Peningkatan pertumbuhan industri semen dapat dilihat dari jumlah perusahaan yang mulai bermunculan di bidang yang sama dan didorong oleh banyaknya infrastruktur yang sedang didirikan. Produk semen merupakan kebutuhan utama yang berperan penting dalam bisnis penjualan bahan material industri karena produk semen selalu dibutuhkan dalam setiap pembangunan (Buyung, Silvia 2016).

Perusahaan harus meningkatkan penjualan produknya dengan memanfaatkan strategi pemasaran yang efektif dan efisien agar mampu memenuhi permintaan konsumen. Pemasaran merupakan ujung tombak dalam penjualan, yang menentukan keberhasilan perusahaan untuk memperoleh laba yang berdampak dengan kelangsungan hidup pada perusahaan. Dalam menghadapi persaingan pasar yang ketat, perusahaan memerlukan strategi pemasaran yang tepat (Jainuddin, Ernawati 2020).

Salah satu dari kegiatan pemasaran yang tidak kalah pentingnya adalah bidang distribusi. Menurut Kotler (2002) saluran distribusi merupakan serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau untuk dikonsumsi. Saluran distribusi (*place*) merupakan salah satu faktor penunjang dalam keberhasilan perusahaan untuk memasarkan produknya (Karundeng, dkk 2018).

Menurut Tjiptono (2008) secara garis besar pendistribusian dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen, sehingga penggunaannya sesuai yang diperlukan (jenis, jumlah, harga, tempat dan waktu yang dibutuhkan), karena setelah tahap pembuatan produk selesai dan siap dipasarkan, tahap berikutnya dalam proses pemasaran yaitu menentukan metode dan rute yang akan dipakai untuk menyalurkan barang tersebut ke pasar. Untuk itu suatu perusahaan harus memilih saluran distribusi yang tepat agar meningkatkan volume penjualan dan mendapatkan laba yang tinggi (Fadli, 2014).

PT Semen Padang didirikan pada tanggal 18 Maret 1910 merupakan pabrik semen pertama di Indonesia yang berbentuk persero dan anak perusahaan dari Semen Indonesia yang berkantor pusat di Indarung, Kota Padang Provinsi Sumatera Barat. Semen Padang menghasilkan produk semen yang sangat berkualitas dan bermanfaat bagi konsumen. Dalam proses penjualannya sebagaimana yang kita ketahui, distribusi merupakan kegiatan pemasaran yang penting dari PT Semen Padang yang akhirnya berdampak kepada penjualan produk semen tersebut. (Yuwanda, 2020)

Distribusi jalur darat merupakan salah satu proses terpenting untuk membantu kelancaran pendistribusian semen pada perusahaan PT Semen Padang. Dengan distribusi jalur darat ini memudahkan perusahaan dalam pengiriman atau penyaluran barang kepada konsumen. Semen Padang menggunakan jalur darat dengan moda transportasi truck yang digunakan untuk alat angkut perpindahan barang dari satu tempat ke tempat lain. Tanpa program dan pendistribusian yang tepat, PT Semen Padang akan mengalami kendala dan tidak teratur serta tidak dapat meningkatkan volume penjualan. Untuk itu PT Semen Padang perlu melakukan aktivitas pendistribusian yang tepat agar dapat mencapai target perusahaan. (Winarso, 2015).

Menurut pengamatan penulis, PT Semen Padang sudah melakukan pendistribusian semen ke berbagai distributor yang ada di beberapa wilayah di Indonesia melalui jalur darat. Pendistribusian yang sudah dilakukan oleh PT Semen Padang sesuai dengan permintaan konsumen.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, untuk itu penulis dalam pelaksanaan magang penulis mengangkat judul “**Distribusi Semen Melalui Jalur Darat Pada PT Semen Padang**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemilihan judul dan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka dapat diambil rumusan masalah pada penelitian ini yaitu: bagaimanakah proses distribusi semen melalui jalur darat pada PT Semen Padang?

1.3 Tujuan Magang

Dari rumusan masalah diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui proses distribusi semen melalui jalur darat pada PT Semen Padang.

1.4 Manfaat Magang

Adapun *benefit* yang diharapkan oleh penulis yaitu:

1. Manfaat Bagi perusahaan

Kegiatan magang ini dapat menjadi sumbangan pemikiran serta informasi yang berguna dalam menunjang keberlangsungan proses distribusi bagi PT Semen Padang.

2. Manfaat Bagi Pembaca

Kegiatan magang ini diharapkan dapat bermanfaat ketika temuan dari penelitian ini digunakan sebagai kontribusi, ide-ide baru, dan wawasan untuk kemajuan ilmu pengetahuan, khususnya tentang distribusi.

1.5 Metode Magang

1. Studi Keperpustakaan (*Library Research*)

Mencari, mengumpulkan, dan mendapatkan berbagai sumber informasi dan referensi baik dari internet, buku, literatur, catatan serta berbagai laporan yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti oleh penulis.

2. Studi Lapangan (*Field Research*)

Pada kegiatan magang ini, tahap awal penulis mengumpulkan data dengan menggunakan Metode Observasi yang mana dengan melakukan peninjauan secara langsung proses magang di perusahaan PT Semen Padang selama 40 hari. Proses ini berlangsung dengan pengamatan yang meliputi melihat, merekam, mendokumentasikan & mencatat kejadian di lapangan. Tahap selanjutnya penulis menggunakan metode wawancara dengan berkomunikasi langsung ke pejabat dan karyawan pada perusahaan terkait.

1.6 Tempat dan Waktu

Kegiatan magang ini dilaksanakan pada PT Semen Padang yang beralamat di Indarung Padang 25237, Sumatera Barat. Pelaksanaan magang berlangsung selama 40 hari kerja yang dimulai pada bulan Januari sampai Maret 2023.

1.7 Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan laporan magang ini terdiri dari 5 (lima) bab dengan kerangka sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab I ini pendahuluan yang berisikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan magang, manfaat magang, metode magang, tempat dan waktu magang, serta sistematika penulisan pada penelitian ini.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab II landasan teori yang menerangkan tentang konsep & teori-teori pendukung yang berkaitan dengan pembahasan berdasarkan judul pada penelitian tersebut. Konsep teori pada penelitian ini meliputi konsep pemasaran, konsep distribusi, tujuan dan fungsi distribusi, bentuk-bentuk saluran distribusi, dan intensitas distribusi.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab III Dalam bab ini menjelaskan hal-hal yang berkaitan dengan PT Semen Padang, uraian ini meliputi informasi umum perusahaan, lokasi perusahaan, sejarah singkat perusahaan, visi, misi, meaning dan budaya perusahaan, proses produksi semen, proses pembuatan semen, jenis produksi semen, struktur organisasi, gambaran umum departemen distribusi dan transportasi.

BAB IV PEMBAHASAN

Bab IV ini akan membahas uraian tentang proses distribusi semen jalur darat melalui metode-metode penelitian yang dilakukan kepada PT Semen Padang. Uraian tersebut harus sesuai berdasarkan fakta yang

terjadi dilapangan. Pada bab ini akan memuat jawaban rumusan masalah dan tujuan penelitian

BAB V PENUTUP

Bab V penutup berisikan tentang kesimpulan serta saran dari kegiatan magang sesuai yang telah dilaksanakan, dapat dijadikan masukan bagi instansi dari pihak-pihak yang berkepentingan di masa yang akan datang.



