

**TUGAS AKHIR**

**DISTRIBUSI SEMEN PADA PT. SEMEN PADANG**

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar Ahli Madya Studi*

*Pemasaran Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Andalas*



**Oleh:**

**PUTRI WAHYU ILLAHI**

**1400512021**

**PROGRAM STUDI PEMASARAN PROGRAM DIPLOMA III**

**FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS ANDALAS**

**PADANG**

**2017**

## LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa tugas akhir dengan judul **"Distribusi Semen pada PT. Semen Padang"**. Merupakan hasil karya sendiri dan tidak terdapat sebagian atau keseluruhan dan tulisan yang kalimat, ide, gagasan atau pendapat yang berasal dan sumber lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya. Adapun bagian-bagian yang bersumber dari karya orang lain telah dicantumkan sumbernya sesuai dengan norma, etika, dan kaidah penulisan ilmiah. Apabila kemudian hari ditemukan plagiat dalam tugas akhir ini, saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh.

Padang, 18 April 2017



Putri Wahyu Illahi

1400512021



**PROGRAM STUDI PEMASARAN**  
**PROGRAM DIPLOMA III**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
**UNIVERSITAS ANDALAS**

**LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN MAGANG**

Dengan ini menyatakan bahwa :

Nama : **PUTRI WAHYU ILLAHI**  
No. BP : 1400512021  
Jenjang Pendidikan : Diploma III Ekonomi  
Jurusan : Pemasaran  
Judul Laporan Magang : Distribusi Semen Pada PT. Semen Padang

Telah diuji dan disetujui laporan magang melalui kompre pada 18 April 2017.

Padang, 18 April 2017

Pembimbing



**ASMI ABBAS, SE, MM**  
**NIP. 196010102006041001**


Mengetahui :

Koordinator Diploma III



**Dr. RITA RAHAYU, SE, M.Si, Akt**  
**NIP. 197509052000032002**

Kepala Program Studi



**MEUTHIA, SE, M.Sc**  
**NIP.198611302015042004**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

“Bacalah dengan menyebut nama Tuhanmu yang menciptakan...”

(Q.S. Al-Alaq: 1)

“...sesungguhnya setelah kesulitan itu ada kemudahan,  
Maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan) kerjakanlah dengan sungguh-sungguh  
(urusan) yang lain...”

(Q.S Al-insyirah: 6-7)

Bagiku besar nikmat ilmu yang telah Allah SWT berikan kepada manusia, sehingga tak akan pernah cukup masa hidup kita untuk mempelajari ilmu-ilmu tersebut.

Aku terlahir di dunia dan berada di hadapan\_mu yang tidak mengetahui apa-apa, tidak tau tentang segala yang ada, tetapi karena ajaran islam dan didikan\_mu aku mengetahui, serta kasih sayang yang engkau berikan padaku, aku jalani hidup ini dengan membawa sejuta impian dan harapan.

Kupersembahkan karya ini untuk kedua orang tuaku:

Untuk ibuku (Nurbaita)

Malaihatku yang telah menjaga dan merawatku, yang tak henti-hentinya mendoakan dan mendidikku hingga aku bisa sedewasa ini, terima kasih untuk pengorbananmu selama ini.

Untuk ayahku (Abadi)

Terima kasih untuk semua jarih payahmu, untuk semua nasehatmu, dan untuk semua usahamu yang tiada batasnya.

Semoga karya kecil ini dapat membalas sedikit

Dari besarnya perjuangan kalian berdua...

Dan semoga kelak kami dapat menjadi anak

Yang dapat membanggakan dan membahagiakan kalian berdua.

Amiinn....





PT SEMEN PADANG

SEMENTER INDONESIA GROUP

# SERTIFIKAT

Nomor :1387/SERT.PKL/PDP.10/03.17

*DIBERIKAN KEPADA :*

**NAMA** : PUTRI WAHYU ILLAHI  
**NIM** : 1400512021  
**JURUSAN** : PEMASARAN  
**SEKOLAH** : UNIVERSITAS ANDALAS

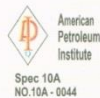
Telah selesai mengikuti Kerja Praktek di Biro Distribusi & Transportasi  
PT. Semen Padang dari tanggal 2 Januari s/d 17 Februari 2017 dengan hasil :

**BAIK SEKALI**



Padang, 20 Maret 2017

*Taufik*  
Taufik  
Kepala



## NILAI

NO	URAIAN	ANGKA	HURUF
1	DISIPLIN	95	Sembilan Puluh Lima
2	KERAJINAN	95	Sembilan Puluh Lima
3	TINGKAH LAKU	95	Sembilan Puluh Lima
4	KERJA SAMA	92	Sembilan Puluh Dua
5	KREATIVITAS	90	Sembilan Puluh
6	KEMAMPUAN KERJA	90	Sembilan Puluh
7	TANGGUNG JAWAB	90	Sembilan Puluh
8	PENYERAPAN / PELAPORAN	90	Sembilan Puluh
RATA - RATA		92,1	
KRITERIA			<b>BAIK SEKALI</b>

Keterangan

90 - 100 = BAIK SEKALI  
80 - 89 = BAIK  
70 - 79 = CUKUP  
60 - 69 = KURANG

Padang, 20 Maret 2017

Bidang Penyelenggaraan Diklat

  
Taufik



## KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul “**DISTRIBUSI SEMEN PADA PT. SEMEN PADANG**”. Tidak lupa pula penulis mengucapkan salawat beriring salam kepada Nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa kita ke alam yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti saat ini. Tujuan penulisan Tugas Akhir ini adalah untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Diploma III Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Andalas. Di samping itu juga untuk memperluas ilmu pengetahuan dan untuk menjadikan penulis sebagai orang yang berguna bagi masyarakat.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini, penulis telah banyak mendapat bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, sehingga pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT yang telah membuat penulis hidup sampai saat ini dan bisa memberikan yang terbaik buat orang-orang yang penulis sayangi.
2. Orang tua tercinta, Papa (Syafri. A) dan Mama (Lasmiwati) yang telah memberikan dukungan, motivasi, do'a dan bantuan baik moril maupun materil kepada penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
3. Saudari-saudariku tercinta Lydia Fitri Indriani, Ayunda Sartika, dan Hasifa Aulia Melfi yang selalu memberikan semangat dan do'a untuk penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

4. Dr. Rita Rahayu, M.Si, Akt. CA, selaku Koordinator Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Andalas serta Ibu Meutia, SE, MM, selaku Ketua Jurusan Pemasaran Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Andalas.
5. Seluruh karyawan dan karyawan di Biro Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Andalas atas informasinya dan membantu penulis dalam kelancaran administrasi.
6. Bapak Asmi Abbas, SE, MM selaku Pembimbing Teori yang telah meluangkan waktu, memberikan bimbingan serta arahan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
7. Bapak/Ibu karyawan PT. Semen Padang terutama kepada Bapak Suryadi Wizar, ST selaku Kepala Biro Distribusi & Transportasi Wil. I, dan Bapak Wicky Gusta, ST selaku Kepala Bidang Biro Distribusi & Transportasi Wil. I, Bapak Suhermon, ST selaku Pembimbing Lapangan yang telah membantu penulis dalam penyusunan Tugas Akhir penulis.
8. Karyawan/karyawan di Biro Distran Wil. I : Pak Zal, Pak Elivius, Pak Hen, Pak Carel, Kak Sari, Bang Yogi, Bang Riri, Bang Topan yang telah banyak membantu, membimbing, memberikan saran, masukan, serta ilmu yang sangat bermanfaat kepada penulis selama kegiatan Praktek Kerja Lapangan di PT. Semen Padang.
9. Kak Putri Intan Sagolta, A.md yang telah meluangkan waktu untuk penulis dalam memberi bimbingan dan arahan membuat Tugas akhir.



10. Teman-teman seperjuangan yang selalu menemani selama bertahun-tahun dan selalu tabah dan tegar menghadapi penulis. Terima kasih terbesar untuk Sari Syamputri, Alfi Rahmi, Nita Monica Turnip, Gemala Wijaya, dan Reno Natalia. Kalian memang terbaik.

11. Teman-teman seperjuangan angkatan 2014 di Diploma III Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Andalas yang telah bersama penulis selama masa-masa kuliah dan kakak-kakak angkatan 2012, dan 2013 yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini, penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan Tugas Akhir ini dimasa yang akan datang. Akhirnya penulis berharap Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Atas perhatian dari semua pihak, penulis ucapkan terima kasih.

Padang, 18 April 2017

Penulis

Putri Wahyu Illahi

1400512021

## DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN

LEMBAR PENGESAHAN

PERSEMBAHAN

NILAI MAGANG

KATA PENGANTAR.....i

DAFTAR ISI.....iv

DAFTAR GAMBAR.....viii

**BAB I PENDAHULUAN.....1**

1.1 Latar Belakang.....1

1.2 Rumusan Masalah.....3

1.3 Tujuan Magang.....3

1.4 Manfaat Magang.....3

1.5 Tempat Magang.....4

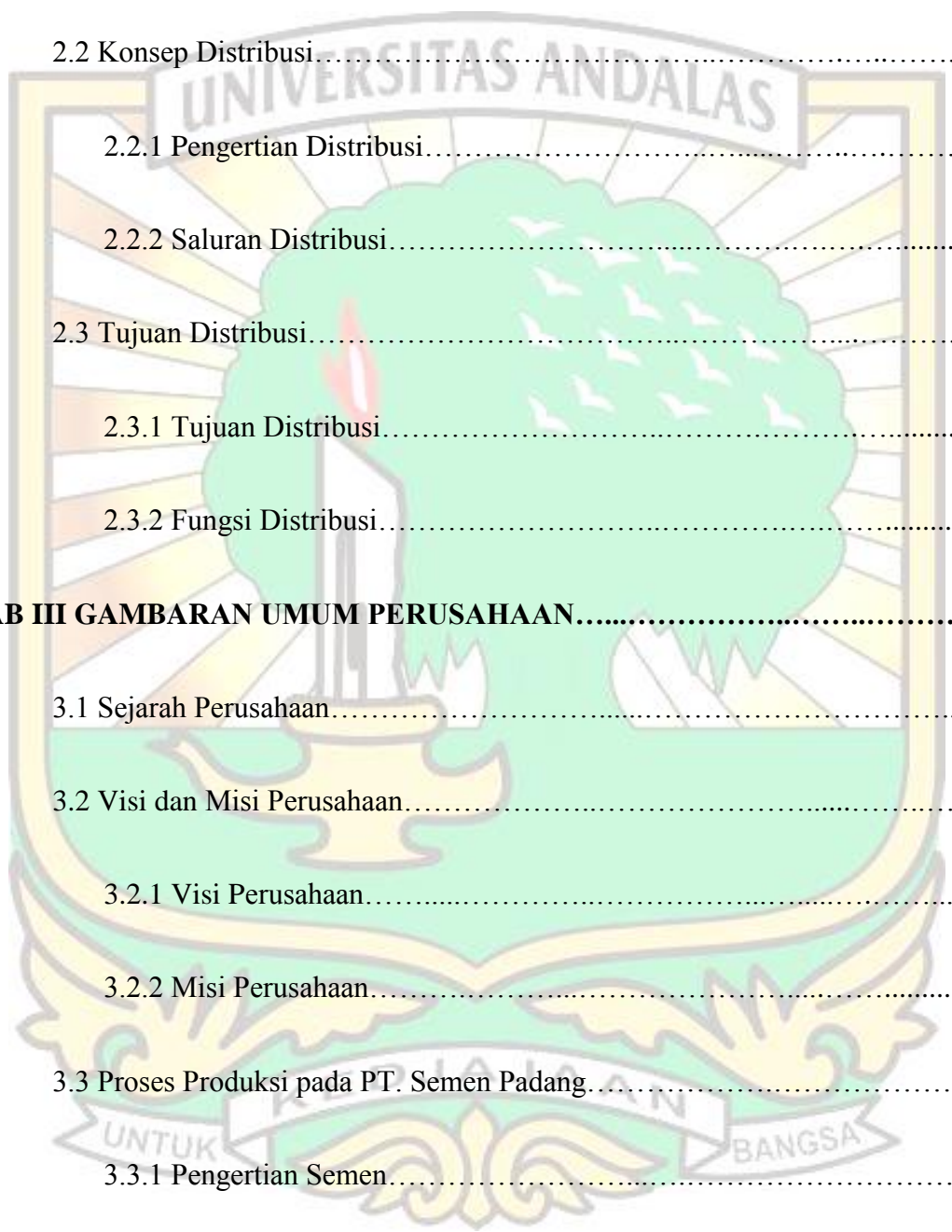
1.6 Sistematika Penulisan.....4

**BAB II LANDASAN TEORI.....7**

2.1 Konsep Pemasaran.....7



2.1.1 Pengertian Pemasaran.....	7
2.1.2 Bauran Pemasaran.....	7
2.2 Konsep Distribusi.....	8
2.2.1 Pengertian Distribusi.....	8
2.2.2 Saluran Distribusi.....	10
2.3 Tujuan Distribusi.....	11
2.3.1 Tujuan Distribusi.....	11
2.3.2 Fungsi Distribusi.....	11
<b>BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....</b>	<b>14</b>
3.1 Sejarah Perusahaan.....	14
3.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	15
3.2.1 Visi Perusahaan.....	15
3.2.2 Misi Perusahaan.....	16
3.3 Proses Produksi pada PT. Semen Padang.....	17
3.3.1 Pengertian Semen.....	17
3.3.2 Bahan.....	17
3.3.3 Proses Pembuatan Semen.....	18



3.4 Produk-Produk Semen.....	20
3.5 Struktur Organisasi.....	23
3.6 Gambaran Umum Departemen Distribusi dan Transportasi.....	27
3.7 Eksistensi Perusahaan Terhadap Masyarakat.....	30
3.8 Strategi Pengembangan Institusi di Masa Datang.....	31
<b>BAB IV PEMBAHASAN.....</b>	<b>32</b>
4.1 Saluran Distribusi PT. Semen Padang.....	32
4.1.1 Alur Stock Transfer Order Semen Bungkus dari Packing Plant Indarung ke Gudang Peyangga Semen Padang dengan Angkutan Darat.....	34
4.1.2 Tugas Biro Distribusi dan Transportasi Angkutan Darat.....	36
4.1.3 Tugas Bidang Angkutan Darat.....	37
4.1.4 Tugas Bidang Transportasi Angkutan Laut.....	37
4.2 Kendala Distribusi Jalur Darat dan Jalur Laut.....	39
4.2.1 Kendala yang Dihadapi dalam Pendistribusian Jalur Darat.....	39
4.2.2 Kendala yang Dihadapi dalam Pendistribusian Jalur Laut.....	39
4.3 Solusi Distribusi Jalur Darat dan Jalur Laut.....	40



4.3.1 Solusi Untuk Mengatasi Kendala Distribusi Jalur Darat.....40

4.3.2 Solusi Untuk Mengatasi Kendala Distribusi Jalur Laut.....40

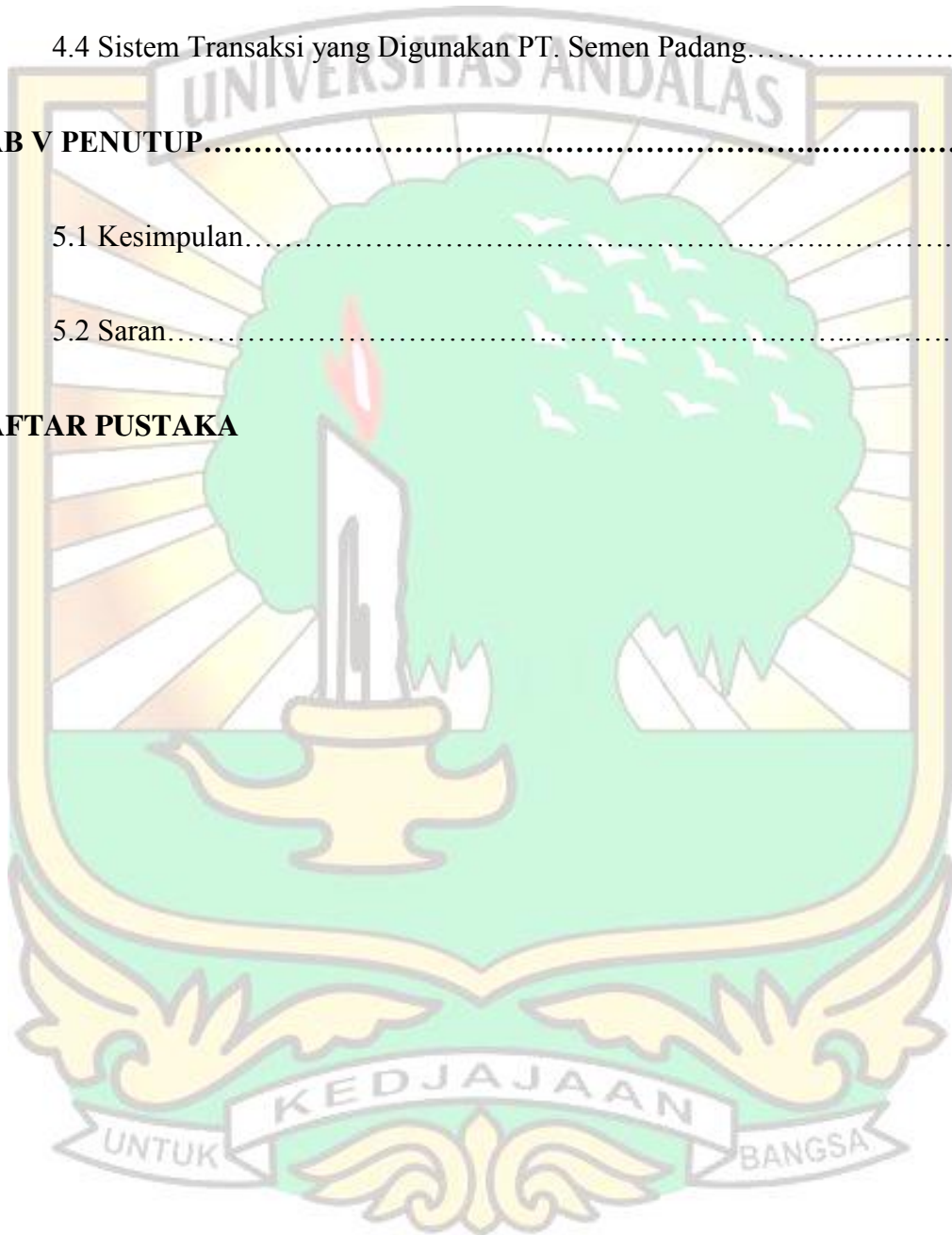
4.4 Sistem Transaksi yang Digunakan PT. Semen Padang.....41

**BAB V PENUTUP.....43**

5.1 Kesimpulan.....43

5.2 Saran.....44

**DAFTAR PUSTAKA**



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.5 Struktur Organisasi PT. Semen Padang.....24

Gambar 3.6 Struktur Organisasi Departemen Distribusi dan Transportasi.....29

Gambar 4.1 Saluran Distribusi PT. Semen Padang.....33



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

PT. Semen Padang merupakan pabrik semen tertua di Indonesia yang didirikan pada 18 Maret 1910 dengan nama *NV Nederlansch Indische Portland Cemen Maatschappij* (NV NIPCM). Pabrik semen telah berproduksi pada tahun 1913 sampai sekarang. PT. Semen Padang menghasilkan produk semen yang berkualitas dan bermanfaat bagi konsumen dan juga memproduksi semen dalam jumlah besar untuk memenuhi permintaan pasar. PT. Semen Padang memasarkan produk semennya di beberapa wilayah di Sumatera dan Jawa sebagai daerah pemasaran utamanya.

Semakin meningkatnya penggunaan semen untuk pembangunan di daerah Sumatera Barat khususnya di daerah Padang dan disekitarnya seperti untuk pembangunan rumah pemukiman, jalan, jembatan, terowongan, bendungan, irigasi, dermaga, landasan udara, gedung-gedung bertingkat dan lain sebagainya, Semen Padang berusaha memenuhi permintaan akan kebutuhan semen di daerah-daerah tersebut. PT. Semen Padang mencoba mendistribusikannya hingga sampai ke tangan konsumen dengan baik, cepat, dan tepat.

Distribusi adalah aktifitas perusahaan agar produk/jasa mudah didapatkan oleh konsumen sarannya (Kotler dan Armstrong, 2000). Distribusi merupakan jalur yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk menyalurkan barang atau jasa dari

produsen ke konsumen. Sarana dan prasarana distribusi yang digunakan oleh suatu perusahaan mempengaruhi cepat atau tidaknya barang atau jasa sampai ke tangan konsumen. Untuk itu suatu perusahaan harus memilih saluran distribusi yang tepat agar dapat meningkatkan volume penjualan dan tingkat pengembalian laba yang tinggi. Sedangkan saluran distribusi adalah suatu perangkat organisasi yang saling tergantung dalam menyediakan satu produk atau jasa untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis (Kotler dan Armstrong, 1997).

Distribusi bertujuan untuk menyalurkan barang atau jasa agar sampai ke tangan konsumen. barang dan jasa akan lebih bermanfaat bagi konsumen jika sistem distribusinya lebih cepat. Sebagaimana yang kita ketahui, distribusi merupakan salah satu kegiatan utama yang penting dari PT. Semen Padang yang akhirnya berdampak dengan penjualan produk semen tersebut. Bagus tidaknya pendistribusian semen dipengaruhi oleh bagaimana pendistribusian semen itu sendiri sebagai produk utama dari perusahaan tersebut. Tanpa program dan pendistribusian semen yang sesuai, kegiatan distribusi pada PT. Semen Padang akan gagal dan tidak teratur serta tidak akan meningkatnya penjualan. Oleh karena itu, dalam pendistribusian semen diperlukannya aktivitas distribusi untuk kelancaran penjualan semen tersebut.

Menurut pengamatan penulis, PT. Semen Padang telah melakukan pendistribusian semen ke beberapa gudang-gudang peyangga/gudang-gudang distributor yang tersebar di beberapa wilayah di Sumatera dan Jawa baik melalui jalur darat maupun jalur laut. Kemudian PT. Semen Padang juga melakukan pendistribusian semen sesuai permintaan pada masing-masing daerah pemasaran dengan jenis produk yang dihasilkan seperti Semen *Portland* Tipe I, II, III, dan V, *Oil*



*Well Cement (OWC), Portland Pozzolom Cement/PPC, dan Portland Composite Cement/PCC.*

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan magang di perusahaan tersebut untuk melihat secara langsung bagaimana pendistribusian semen, dan dengan judul proposal magang yaitu **“Distribusi Semen Pada PT. Semen Padang”**.

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat diuraikan rumusan masalah sebagai berikut:

Bagaimanakah pendistribusian semen pada PT. Semen Padang?

### **1.3 Tujuan Magang**

Adapun tujuan dilaksanakannya magang di PT. Semen Padang adalah untuk dapat mengetahui bagaimana pendistribusian semen pada PT. Semen Padang.

### **1.4 Manfaat Magang**

Adapun manfaat kegiatan Magang ini, yaitu:

1. Bagi PT. Semen Padang

Hasil dari magang ini dapat dijadikan sebagai acuan untuk menyelesaikan suatu masalah dan juga dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam penyempurnaan perusahaan.

## 2. Bagi Pembaca

Hasil magang ini diharapkan dapat memberikan salah satu sumbangan dan tambahan pemikiran, serta wawasan bagi perkembangan dunia ilmu pengetahuan khususnya tentang distribusi.

## 3. Bagi Penulis

Penulis dapat menerapkan ilmu dan teori-teori yang telah dipelajari selama kuliah dan untuk menambah pengetahuan dan wawasan bagi penulis, serta dapat mengimplementasikan pada kegiatan yang sesungguhnya, kemudian penulis berkesempatan dalam mendapatkan pengetahuan baru di bidang strategi pemasaran suatu perusahaan.

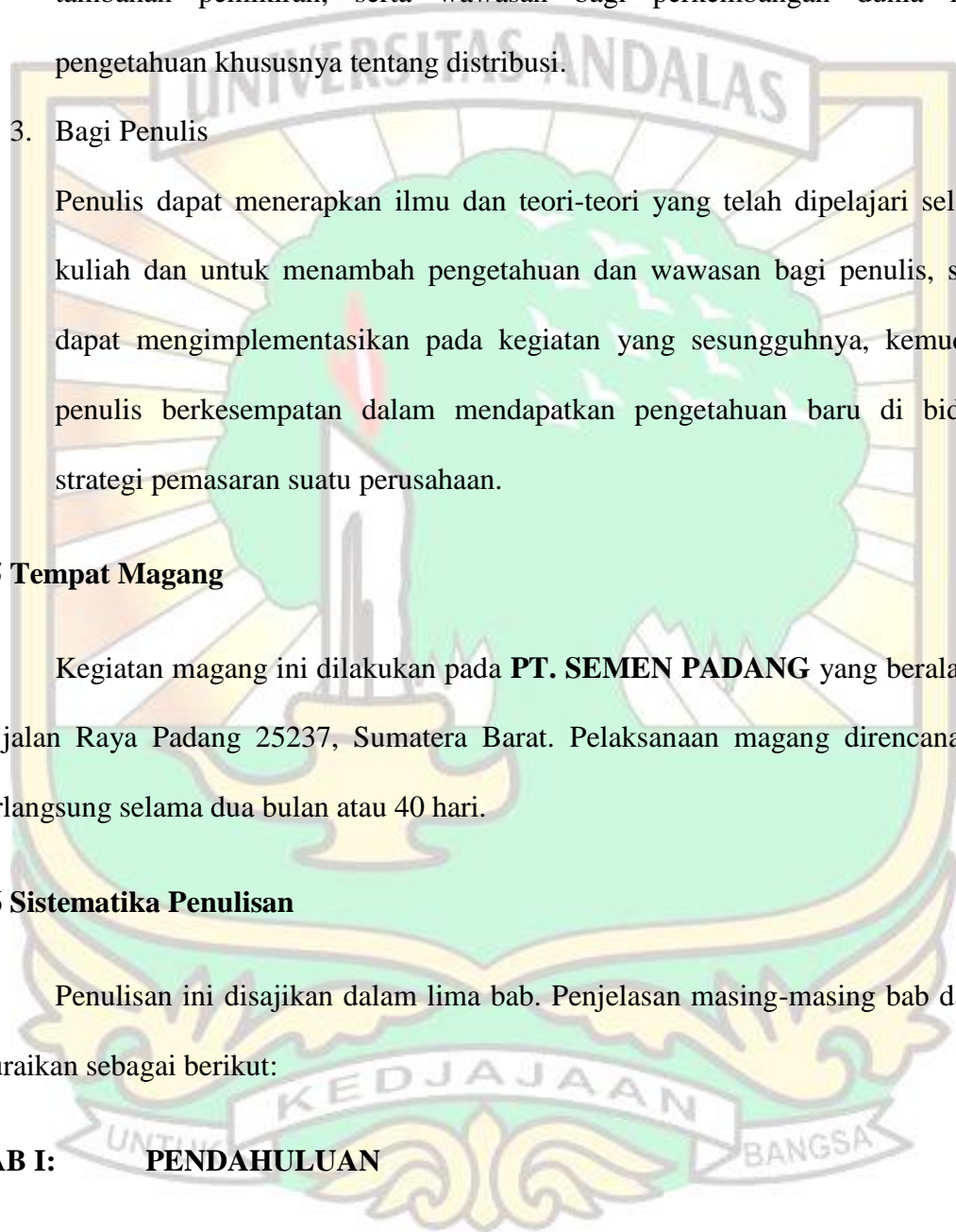
### 1.5 Tempat Magang

Kegiatan magang ini dilakukan pada **PT. SEMEN PADANG** yang beralamat di jalan Raya Padang 25237, Sumatera Barat. Pelaksanaan magang direncanakan berlangsung selama dua bulan atau 40 hari.

### 1.6 Sistematika Penulisan

Penulisan ini disajikan dalam lima bab. Penjelasan masing-masing bab dapat diuraikan sebagai berikut:

#### **BAB I: PENDAHULUAN**



Berisikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan magang, manfaat magang, tempat dan waktu magang, dan sistematika penulisan.

## **BAB II: LANDASAN TEORI**

Berisikan teori-teori yang berkaitan dengan topik yaitu pengertian pemasaran, bauran pemasaran, pengertian distribusi, saluran distribusi, dan tujuan serta fungsi distribusi.

## **BAB III: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Dalam bab ini berisikan tentang gambaran perusahaan mengenai sejarah singkat perusahaan dan menguraikan hal-hal yang berkaitan dengan PT. Semen Padang. Uraian ini berisi tentang distribusi semen pada PT. Semen Padang.

## **BAB IV: PEMBAHASAN**

Dalam bab ini berisikan laporan dari hasil kegiatan yang dilaksanakan selama magang, yaitu menguraikan tentang bagaimana pendistribusian semen pada PT. Semen Padang.

## **BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini memberikan kesimpulan dan saran terhadap permasalahan yang timbul berdasarkan pengamatan penulis selama melakukan magang di PT. Semen Padang.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### 2.1 Konsep Pemasaran

##### 2.1.1 Pengertian Pemasaran

Menurut William J. Stanton (2007), pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, promosi, dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan mencapai pasar sasaran serta tujuan perusahaan.

Menurut Kotler (2002), pemasaran adalah suatu perpaduan dari aktivitas-aktivitas yang saling berhubungan untuk mengetahui kebutuhan konsumen serta mengembangkan promosi, distribusi, pelayanan, dan harga agar kebutuhan konsumen dapat terpuaskan dengan baik pada tingkat keuntungan tertentu.

Menurut AMA (*American Marketing Association*) (1985), pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan persepsi, penentuan harga, promosi, dan pendistribusian barang, serta berkomunikasi dengan pelanggan untuk membangun hubungan pelanggan dimana mencapai tujuan perusahaan.

##### 2.1.2 Bauran pemasaran

Bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan kumpulan dari variabel-variabel yang digunakan oleh suatu badan usaha untuk mencapai tujuan pemasaran dalam pasar sasaran. Empat komponen bauran pemasaran atau yang lebih dikenal dengan 4P yaitu:



a. *Product* (produk)

Segala sesuatu yang berupa barang dan jasa yang ditawarkan kepada masyarakat untuk dilihat, dipegang, dibeli atau dikonsumsi guna memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasan terhadap konsumen.

b. *Price* (harga)

Sejumlah uang yang konsumen bayar untuk membeli produk, karena menghasilkan penerimaan penjualan, maka harga mempengaruhi tingkat penjualan, tingkat keuntungan.

c. *Place* (tempat/distribusi)

Berbagai kegiatan perusahaan yang untuk membuat produk yang dihasilkan/dijual terjangkau dan tersedia di pasar sasaran, produk tidak banyak arti bagi pelanggan apabila tidak tersedia pada saat dan tempat yang diinginkan.

d. *Promotion* (promosi)

Berbagai kegiatan perusahaan untuk mengkomunikasikan dan memperkenalkan produk pada pasar sasaran.

## 2.2 Konsep Distribusi

### 2.2.1 Pengertian Distribusi

Distribusi merupakan penghubung antara kegiatan produksi dan konsumsi. Berkat distribusi barang dan jasa dapat sampai ke tangan konsumen. Dengan

demikian kegunaan dari barang dan jasa akan lebih meningkat setelah dapat dikonsumsi. Menurut Kotler dan Armstrong (2000), distribusi adalah “aktifitas perusahaan agar produk/jasa mudah didapatkan oleh konsumen sarasanya.”

Macam-macam distribusi:

#### 1. Distribusi Intensif

Distribusi intensif digunakan oleh produsen barang kemudahan konsumen (*consumer convenience goods*). Permintaan konsumen akan pemenuhan langsung dari barang-barang jenis ini tidak akan menunda pembelian hanya untuk mendapatkan merk yang tertentu saja. Distribusi intensif menempatkan beban periklanan dan promosi pada pundak produsen. Keunggulan distribusi intensif adalah produk perusahaan tersedia luas di pasar sehingga dapat meningkatkan *brand exposure* dan *consumer convenience*.

#### 2. Distribusi Selektif

Distribusi Selektif meliputi rentang luas intensitas distribusi. Distribusi selektif cocok sekali untuk barang-barang konsumen, barang-barang khusus atau alat-alat pelengkap industri, dimana konsumen mementingkan merek dagang yang telah tertentu. Suatu perusahaan dapat memilih distribusi selektif setelah mendapat pengalaman dalam distribusi intensif.

#### 3. Distribusi Eksklusif

Distribusi Eksklusif, supplier menyetujui penjualan kepada satu orang perantara dagang besar atau pengecer dalam suatu pasar tertentu. Persetujuan

distributor tunggal (dengan pedagang besar) atau dealer tunggal (dengan pengecer), kadangkala perantara dilarang untuk juga memperdagangkan produk yang langsung bersaing dengan produk bersangkutan. Distribusi ini juga disukai jika distributor harus menyediakan jasa/service pemasangan dan service reparasi.

### **2.2.2 Saluran Distribusi**

Saluran distribusi adalah rangkaian jalur yang membawa produk dari produsen kepada konsumen, apabila saluran distribusi itu tidak efektif dan efisien maka setiap produk yang akan sampai ketangan konsumen akan mengalami kendala yang nantinya akan merugikan produsen sendiri dan konsumen.

Menurut Kotler dan Amstrong (1997), saluran distribusi adalah suatu perangkat organisasi yang saling tergantung dalam menyediakan satu produk atau jasa untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis.

Berikut macam-macam saluran distribusi yang terdiri dari lima macam yaitu sebagai berikut:

1. Produsen – konsumen

Bentuk saluran distribusi ini merupakan yang paling pendek dan sederhana karena tanpa menggunakan perantara.

2. Produsen – Pengecer – Konsumen

Produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja, tidak menjual kepada konsumen lalu pedagang besar ke pengecer.

3. Produsen – Pedagang besar – Pengecer – Konsumen

Saluran distribusi ini banyak digunakan oleh produsen, dan dinamakan saluran distribusi tradisional.

4. Produsen – Agen – Pengecer – Konsumen

Produsen memilih agen sebagai penyalurnya, ia menjalankan kegiatan perdagangan besar, dalam saluran distribusi yang ada.

5. Produsen – Agen – Pedagang besar – Pengecer – Konsumen

Dalam saluran distribusi, produsen sering menggunakan agen sebagai perantara untuk menyalurkan barangnya kepada pedagang besar yang kemudian menjualnya kepada toko-toko kecil.

## **2.3 Tujuan dan Fungsi Distribusi**

### **2.3.1 Tujuan Distribusi**

Distribusi memiliki peranan penting dalam seluruh aspek, khususnya pada bidang ekonomi. Berikut adalah tujuan distribusi yaitu:

- a. Menyampaikan barang atau jasa dari produsen ke konsumen.
- b. Mempercepat sampainya hasil produksi ke tangan konsumen.
- c. Tercapainya pemerataan produksi.
- d. Menjaga kontinuitas produksi.
- e. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi.
- f. Meningkatkan nilai guna barang dan jasa.

### **2.3.2 Fungsi Distribusi**

- a. Pengangkutan (transportasi)



Pada umumnya tempat kegiatan produksi berbeda dengan tempat konsumen. Perbedaan tempat ini harus diatasi dengan kegiatan pengangkutan. Seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk dan makin majunya teknologi, kebutuhan manusia makin banyak. Hal ini mengakibatkan barang yang disalurkan semakin besar sehingga membutuhkan alat transportasi (pengangkutan).

b. Penjualan (*Selling*)

Di dalam pemasaran barang, selalu ada kegiatan menjual yang dilakukan oleh produsen. Pengalihan hak dari tangan produsen kepada konsumen dapat dilakukan dengan penjualan. Dengan adanya kegiatan ini maka konsumen dapat menggunakan barang tersebut.

c. Pembelian (*Buying*)

Setiap ada penjualan berarti ada kegiatan pembelian. Jika penjualan barang dilakukan oleh produsen maka pembelian dilakukan oleh orang yang membutuhkan barang tersebut.

d. Penyimpanan (*Storing*)

Sebelum barang-barang disalurkan kepada konsumen, biasanya disimpan terlebih dahulu. Dalam menjamin kesinambungan, keselamatan, dan keutuhan barang-barang, perlu adanya penyimpanan (pergudangan).

e. Pembakuan standar kualitas barang

Dalam setiap transaksi jual beli, banyak penjual maupun pembeli selalu menghendaki adanya ketentuan mutu, jenis, dan ukuran barang yang akan diperjualbelikan. Oleh karena itu, perlu adanya pembakuan standar, baik jenis, ukuran, maupun kualitas barang yang akan diperjualbelikan tersebut. Pembakuan

(standardisasi) barang ini dimaksudkan agar barang yang akan dipasarkan atau disalurkan sesuai dengan harapan.

f. Penanggung risiko

Seorang distributor menanggung risiko, baik kerusakan maupun penyusutan barang.

g. Menyeleksi

Kegiatan ini biasanya diperlukan untuk distribusi hasil pertanian dan produksi yang dikumpulkan dari beberapa pengusaha

h. Mengepak/mengemas

Untuk menghindari adanya kerusakan atau hilang dalam pendistribusian maka barang harus dikemas dengan baik.

i. Memberi Informasi

Untuk memberi kepuasan yang maksimal kepada konsumen, produsen perlu memberi informasi secukupnya kepada perwakilan daerah atau kepada konsumen yang dianggap perlu informasi, informasi yang paling tepat bisa melalui iklan.



## BAB III

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 3.1 Sejarah Perusahaan

PT Semen Padang (Perusahaan) didirikan pada tanggal 18 Maret 1910 dengan nama *NV Nederlandsch Indische Portland Cement Maatschappij* (NV NIPCM) yang merupakan pabrik semen pertama di Indonesia. Kemudian pada tanggal 5 Juli 1958 Perusahaan dinasionalisasi oleh Pemerintah Republik Indonesia dari Pemerintah Belanda. Selama periode ini, Perusahaan mengalami proses kebangkitan kembali melalui rehabilitasi dan pengembangan kapasitas pabrik Indarung I menjadi 330.000 ton/tahun. Selanjutnya pabrik melakukan transformasi pengembangan kapasitas pabrik dari teknologi proses basah menjadi proses kering dengan dibangunnya pabrik Indarung II, III, dan IV.

Pada tahun 1995, Pemerintah mengalihkan kepemilikan sahamnya di PT. Semen Padang ke PT Semen Gresik (Persero) Tbk bersamaan dengan pengembangan pabrik Indarung V. Pada saat ini, pemegang saham Perusahaan adalah PT Semen Indonesia (Persero) Tbk dengan kepemilikan saham sebesar 99,99% dan Koperasi Keluarga Besar Semen Padang dengan saham sebesar 0,01%. PT Semen Indonesia (Persero) Tbk sendiri sahamnya dimiliki mayoritas oleh Pemerintah Republik Indonesia sebesar 51,01%. Pemegang saham lainnya sebesar 48,09% dimiliki publik. PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. merupakan perusahaan yang sahamnya tercatat di Bursa Efek Indonesia.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah (PP) No. 50 tanggal 5 Juli 1958, tentang penentuan perusahaan perindustrian dan pertambangan milik Belanda dikenakan nasionalisasi, maka NV Padang *Portland Cement Maatschappij* dinasionalisasikan dan selanjutnya ditangani oleh Badan Pengelola Perusahaan Industri dan Tambang (BAPPIT) Pusat. Setelah tiga tahun dikelola oleh BAPPIT Pusat, berdasarkan PP No. 135 tahun 1961, status perusahaan diroboh menjadi Perusahaan Negara (PN). Akhirnya pada tahun 1971 melalui PP No. 7 menetapkan status PT. Semen Padang PT. Persero dengan akta notaris No. 5 tanggal 4 Juli 1972.

Berdasarkan Surat Menteri Keuangan Republik Indonesia NO. 5-326/MK.016/1995, Pemerintah melakukan konsolidasi atas 3 pabrik semen milik Pemerintah yaitu PT Semen Tonasa (PTST), PT Semen Padang (PTSP) dan PT Semen Gresik (PTSG), yang terealisasi pada tanggal 15 September 1995, sehingga saat ini PT. Semen Padang berada dibawah PT. Semen Gresik Grup.

### **3.2 Visi Dan Misi Perusahaan**

#### **3.2.1 Visi**

Adapun yang menjadi visi PT. Semen Padang yaitu "*To become a reliable, leading and environment friendly cement industry* (Menjadi perusahaan persemenan yang andal, unggul dan berwawasan lingkungan di Indonesia bagian barat dan Asia Tenggara)". Sesuai dengan visinya tersebut maka kebijakan umum pengelolaan SDM diarahkan pada implementasi dan pengembangan paradigma *Long Life Employability*



melalui *Competency Based and Learning Organization* menuju SDM yang berkualitas dan proporsional.

Kebijakan ini disusun dengan mempertimbangkan beberapa faktor sebagai berikut:

1. Tuntutan yang tinggi untuk lebih mengoptimalkan peran SDM sebagai keunggulan kompetitif perusahaan.
2. Pengembangan paradigma pengelolaan SDM ke arah *Long Life Employability*.
3. Kebutuhan yang tinggi dan mendesak terhadap SDM yang profesional, *highly skill and competent*.
4. Tuntutan pengembangan organisasi untuk menyeimbangkan fokus aktifitas agar tidak terpusat hanya pada aktifitas rutin dan operasional melainkan juga terfokus pada upaya pembenahan dan pengembangan.

### 3.2.2 Misi

Adapun yang menjadi misi PT. Semen Padang, yaitu:

1. Memproduksi dan memperdagangkan semen serta produk terkait lainnya yang berorientasi kepada kepuasan pelanggan.
2. Mengembangkan SDM yang kompeten, profesional dan berintegritas tinggi.
3. Meningkatkan kemampuan rekayasa dan *engineering* untuk mengembangkan industri semen nasional.

4. Memberdayakan, mengembangkan dan mensinergikan sumber daya perusahaan yang berwawasan dan lingkungan.
5. Meningkatkan nilai perusahaan secara berkelanjutan dan memberikan yang terbaik kepada stakeholder.

### **3.3. Proses Produksi Semen pada PT. Semen Padang**

#### **3.3.1 Pengertian Semen**

Semen adalah zat perekat hidrolis, dimana senyawa-senyawa yang dikandungnya akan mempunyai daya rekat terhadap bebatuan jika semen tersebut sudah bereaksi dengan air. Semen memiliki sifat-sifat utama, yaitu: hidrasi semen, pengikatan dan pengerasan (*Setting* dan *Hardening*), Kekuatan tekan yang biasanya kekuatan semen dinyatakan pada saat umur beton 28 hari, Penyusutan (*Shrinkage*), dan ketahanan beton terhadap pengaruh kondisi sekitarnya yang merusak, sehingga tidak menimbulkan penurunan kekuatan tekan.

#### **3.3.2 Bahan**

Bahan mentah atau material dasar yang digunakan dalam pembuatan semen adalah:

- a. Batu Kapur/*Lime Stone* merupakan sumber utama senyawa CaO (Calcium Oksida), yang kemurniannya sekitar 50 % dalam kapur. Material yang depositnya terdapat di Bukit Karang Putih ( $\pm 2$  km dari pabrik).
- b. Batu silica/*Silicia Stone* merupakan sumber utama SiO<sub>2</sub>, penambangan di Bukit Ngalau  $\pm 1,5$  mm digunakan lebih kurang 9 %.

- c. Tanah Liat/*Clay* ini terdapat di sekitar pabrik dan digunakan sebanyak  $\pm 9$  % .mengandung senyawa  $\text{SiO}_2$  (Silium Oksida),  $\text{Al}_2\text{O}_3$  (Aluminium Oksida),  $\text{Fe}_2\text{O}_3$  (Ferry Oksida) dan sisanya air.
- d. Pasir besi/*Coper Slag* merupakan sumber utama senyawa  $\text{Fe}_2\text{O}_3$  (Ferry Oksida), bahan ini didapat dari Pantai Selatan Cilacap.
- e. Gypsum, bahan ini digunakan dalam penggilingan akhir dengan penggunaannya  $\pm 3-5\%$  sebagai bahan campuran yang didatangkan dari Gresik, Australia, dan Thailand.

### 3.3.3 Proses Pembuatan Semen

Adapun proses pembuatan produk semen sebagai berikut:

1. Tahap penambangan bahan mentah (*quarry*). Bahan dasar semen adalah batu kapur, tanah liat, pasir besi dan pasir silica. Bahan-bahan ini ditambang dengan menggunakan alat-alat berat kemudian dikirim ke pabrik semen.
2. Bahan mentah ini diteliti di laboratorium, kemudian dicampur dengan proporsi yang tepat dan dimulai tahap penggilingan awal bahan mentah dengan mesin penghancur sehingga berbentuk serbuk.
3. Bahan kemudian dipanaskan di preheater.
4. Pemanasan dilanjutkan di dalam kiln sehingga bereaksi membentuk kristal klinker.
5. Kristal klinker ini kemudian didinginkan di cooler dengan bantuan angin. Panas dari proses pendinginan ini dialirkan lagi ke preheater untuk menghemat energi.



6. Klinker ini kemudian dihaluskan lagi dalam tabung yang berputar yang bersisi bola-bola baja sehingga menjadi serbuk semen yang halus.
7. Klinker yang telah halus ini disimpan dalam silo (tempat penampungan semen mirip tangki minyak pertamina).
8. Dari silo ini semen dipak dan dijual ke konsumen.

Tahapan Proses secara garis besar proses produksi melalui 5 tahapan yaitu:

1. Penambangan dan penyimpanan bahan mentah.
2. Penggilingan dan pencampuran bahan mentah.
3. Homogenisasi hasil penggilingan bahan mentah.
4. Pembakaran.
5. Penggilingan hasil pembakaran.

Dalam proses kering, penggilingan bahan mentah di *raw mill* dialirkan udara panas dari tanur putar (*kiln*), sehingga dihasilkan *raw mix* dengan kandungan air <1%. Setelah menjalani proses homogenisasi, baik *slurry* maupun *raw mix* dibakar dari tanur putar (*kiln*) dengan bahan bakar batu bara. Hasil pembakaran berupa butiran hitam yang disebut terak/klinker.

Proses selanjutnya adalah penggilingan klinker di tromol semen (*cement mill*) dengan menambahkan sejumlah gypsum pada perbandingan tertentu. Hasil dari penggilingan ini adalah semen yang siap untuk dijual ke pasaran (dalam kemasan kantong/curah).



### 3.4 Produk-Produk Semen

PT. Semen Padang memiliki produk dengan bermacam-macam jenis tipe produk, antara lain:

1. *Portland Cement Type I (Ordinary Portland Cement)*

Memenuhi SNI 15-2049-2004, ASTM C 150-07, BS 12-1996, dan JISR5210-1981. Semen Portland Tipe I produksi PT. Semen Padang adalah semen serbaguna dengan kekuatan dan daya tahan prima untuk berbagai aplikasi beton yang tidak memerlukan persyaratan khusus terhadap panas hidrasi dan kekuatan tekan awal. Lebih tepat digunakan pada tanah dan air yang mengandung sulfat 0,0% - 0,10%, dapat juga digunakan untuk bangunan rumah pemukiman, gedung-gedung bertingkat, dan lain-lain.

2. *Portland Cement Type II (Moderate Sulphate Resistance)*

Semen jenis ini memenuhi SNI 15-2049-2004 dan ASTM C 150-07. Semen ini digunakan untuk konstruksi bangunan yang terbuat dari beton massa yang memerlukan persyaratan tahan terhadap sulfat sedang yaitu terhadap air tanah yang mengandung sulfat antara 0,08%-0,17% atau yang dinyatakan mengandung  $SO_3 + 125$  ppm. Tahan terhadap panas hidrasi sedang. Kegunaannya adalah dermaga, bendungan, bangunan ditanah berawa, bergambut dan tepi pantai, dan *soil cement*.

3. *Portland Cement Type III (High Early Strength Cement)*

Memenuhi SNI 15-2049-2004 dan ASTM C 150-07. Semen ini digunakan untuk keperluan konstruksi yang memerlukan kekuatan awal yang tinggi pada fase permulaan setelah pengikatan terjadi. Kegunaan semen ini adalah pembuatan Jalan beton, landasan lapangan udara, bangunan tingkat tinggi, bangunan dalam air yang tidak memerlukan ketahanan terhadap sulfat.

4. *Portland Cement Type V (High Sulphate Resistance)*

Memenuhi SNI 15-2049-2004 dan ASTM C 150-07. Semen ini cocok dipakai untuk konstruksi bangunan yang memerlukan persyaratan adalah tahan terhadap sulfat tinggi dan air tanah yang mengandung sulfat 0,17% -1,67 % (mengandung SO<sub>3</sub>125 - 250 ppm) atau < 20%. Kegunaannya adalah bangunan instalasi pengolahan limbah pabrik, konstruksi dalam air, jembatan, terowongan, dermaga.

5. *Oil Well Cement (OWC)*

Memenuhi SNI 15-3044-1992 dan API Spec. 10A-2002. Merupakan semen khusus yang lebih tepat digunakan untuk pembuatan sumur minyak bumi dan gas alam dengan konstruksi sumur minyak bawah permukaan laut dan bumi (lepas pantai). Untuk saat ini jenis OWC yang telah diproduksi adalah class G, HSR (*High Sulfat Resistance*) disebut juga sebagai "BASIC OWC". Bahan *additive*/tambahan dapat ditambahkan/dicampurkan hingga menghasilkan kombinasi produk OWC untuk pemakaian pada berbagai kedalaman dan temperatur.

6. *Portland Pozzolom Cement (PPC)*

Memenuhi SNI 15-0302-2004 dan ASTM C 595 – 08. Semen jenis ini adalah semen hidrolid yang dibuat dengan menggiling terak, gypsum dan bahan pozzolan. Produk ini lebih tepat digunakan untuk bangunan umum dan bangunan yang memerlukan ketahanan sulfat dan panas hidrasi sedang. Kegunaan semen ini adalah perumahan, plesteran dan acian, bendungan, dam dan irigasi, dan bangunan tepi pantai dan daerah rawa/gambut. Bahan bangunan seperti: Genteng, *hollow brick*, polongan, ubin, *paving block*, batako dan lain-lain.

7. *Portland Composite Cement (PCC)*

Memenuhi SNI 15 – 7064 – 2004. Semen PCC cocok untuk bahan pengikat dan direkomendasikan untuk penggunaan keperluan konstruksi umum dan bahan bangunan. Kegunaan:

- a) Digunakan untuk konstruksi umum untuk semua mutu beton.
- b) Struktur bangunan bertingkat.
- c) Struktur jembatan.
- d) Struktur jalan beton.
- e) Bahan bangunan.
- f) Beton pratekan dan pracetak, pasangan bata, plesteran dan acian, Panel beton, *Paving block*, *Hollow brick*, batako, genteng, polongan, ubin dan lain-lain.

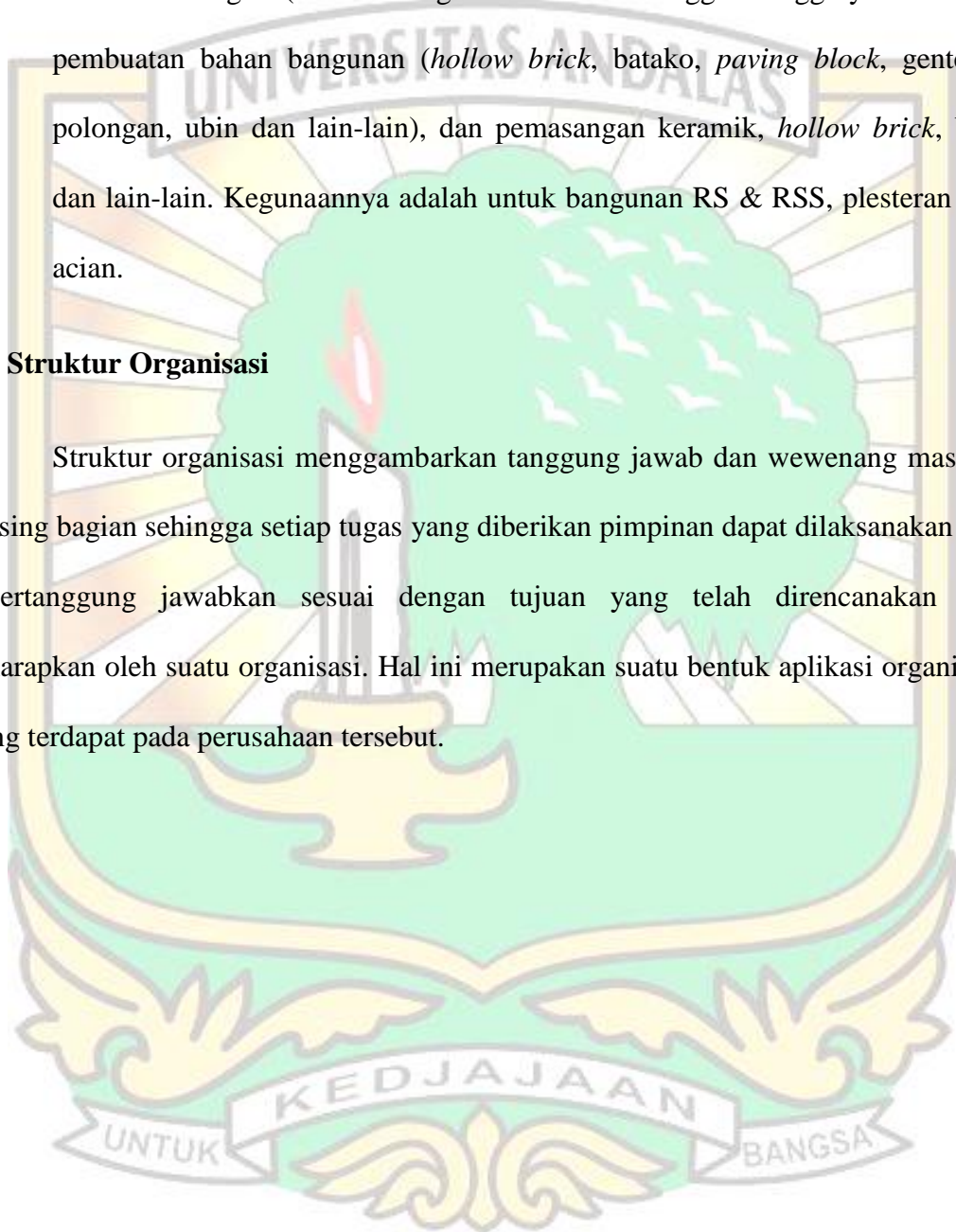
8. *Super Masonry Cement (Semen Portland Campur)*



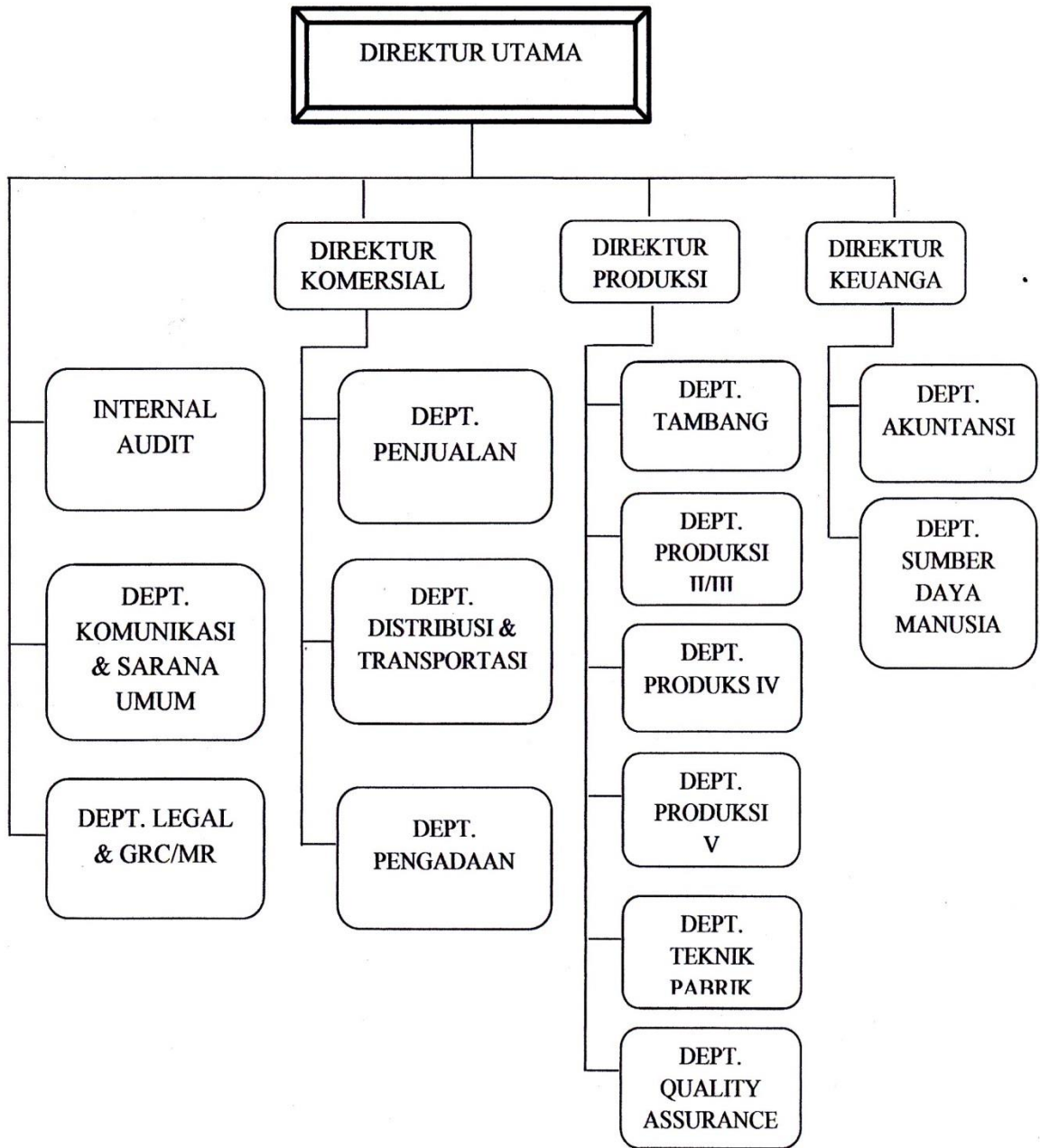
Memenuhi SNI 15-3500-2004 dan ASTM C 91 - 05 Type M. Semen ini cocok digunakan untuk bahan pengikat dan direkomendasikan untuk penggunaan konstruksi ringan ( $K < 225 \text{ kg/cm}^2$  atau  $f_c$  setinggi - tingginya 20 mpa), pembuatan bahan bangunan (*hollow brick*, batako, *paving block*, genteng, polongan, ubin dan lain-lain), dan pemasangan keramik, *hollow brick*, bata dan lain-lain. Kegunaannya adalah untuk bangunan RS & RSS, plesteran dan acian.

### 3.5 Struktur Organisasi

Struktur organisasi menggambarkan tanggung jawab dan wewenang masing-masing bagian sehingga setiap tugas yang diberikan pimpinan dapat dilaksanakan dan dipertanggung jawabkan sesuai dengan tujuan yang telah direncanakan dan diharapkan oleh suatu organisasi. Hal ini merupakan suatu bentuk aplikasi organisasi yang terdapat pada perusahaan tersebut.







Gambar: 3.5

Sumber: PT. Semen Padang

Dalam menjalankan organisasi perusahaan PT. Semen Padang dipimpin oleh seorang Direktur Utama yang tugasnya bertanggung jawab terhadap seluruh yang ada pada perusahaan dan membawahi tiga orang direktur yang berbeda-beda, yaitu:

**1. Direktur Komersial**

Direktur Komersial membawahi:

a. Departemen Penjualan

Departemen Penjualan membawahi:

- 1) Biro Penjualan Wilayah I
- 2) Biro Penjualan Wilayah II
- 3) Biro Penjualan Wilayah III
- 4) Biro Promosi dan Analisa Pasar

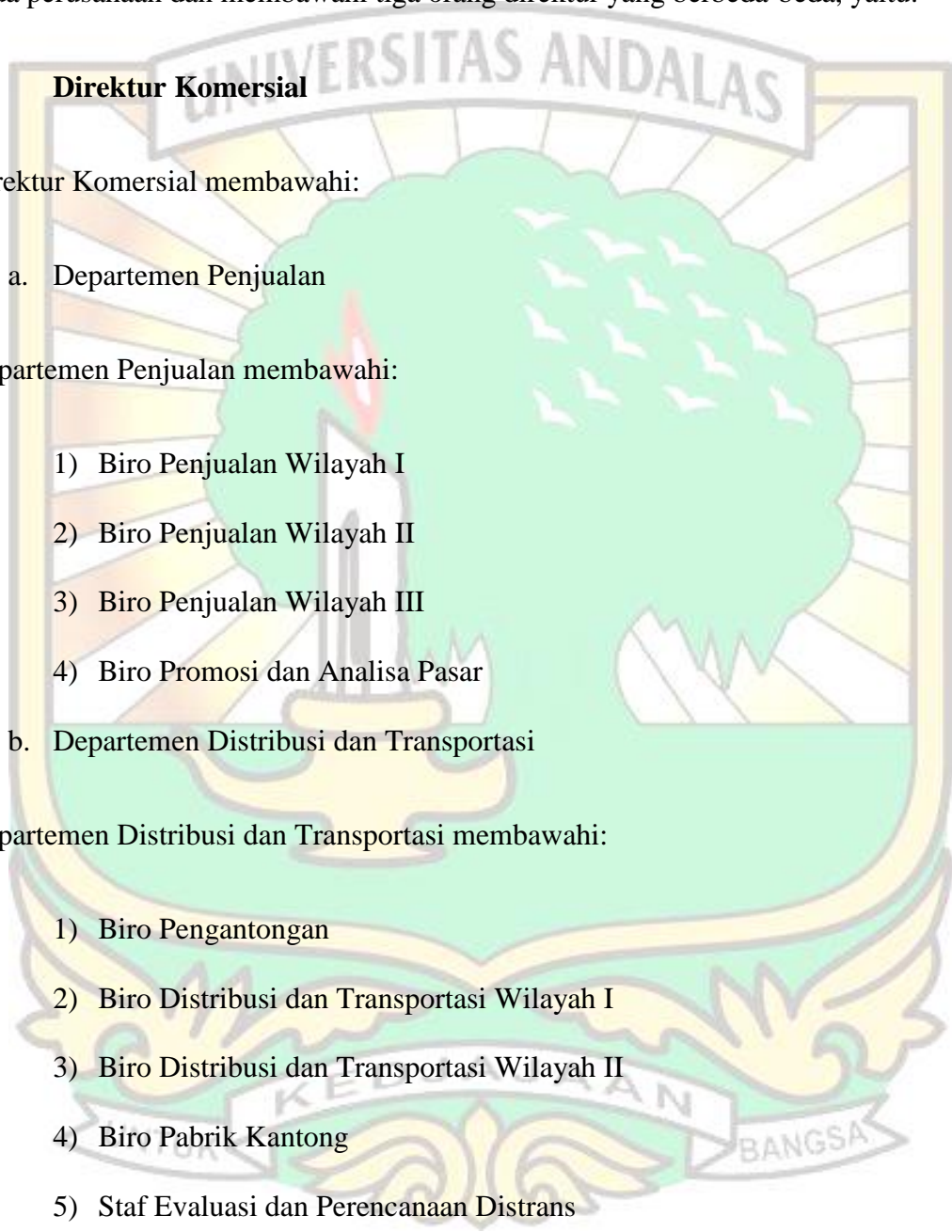
b. Departemen Distribusi dan Transportasi

Departemen Distribusi dan Transportasi membawahi:

- 1) Biro Pengantongan
- 2) Biro Distribusi dan Transportasi Wilayah I
- 3) Biro Distribusi dan Transportasi Wilayah II
- 4) Biro Pabrik Kantong
- 5) Staf Evaluasi dan Perencanaan Distrans

c. Departemen Pengadaan

Departemen Pengadaan membawahi:



- 1) Biro Pengadaan Barang
- 2) Biro Pengadaan Jasa
- 3) Biro Pengelolaan Persediaan
- 4) Biro Perencanaan dan Pengendalian Perbekalan

## 2. **Direktur Produksi**

Direktur Produksi membawahi:

- a. Departemen Tambang
- b. Departemen Produksi II/III
- c. Departemen Produksi IV
- d. Departemen Produksi V
- e. Departemen Teknik Pabrik
- f. Departemen *Quality Assurance* dan SHE

## 3. **Direktur Keuangan**

Direktur Keuangan membawahi:

- a. Departemen Akuntansi dan Keuangan

Departemen Keuangan membawahi:

- 1) Biro Bendahara
- 2) Biro Hutang Piutang
- 3) Biro Perpajakan dan Asuransi
- 4) Biro Akuntansi Keuangan dan Aset Manajemen



5) Biro Akuntansi Manajemen

6) Departemen ICT Strategies

b. Departemen Sumber Daya Manusia

Departemen Sumber Daya Manusia membawahi:

1) Biro Pembinaan Pendidikan dan Latihan

2) Biro Personalia

3) Biro Perencanaan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia

c. Tim Counterpart Proyek-Proyek Strategis

d. Staf Direksi

### **3.6 Gambaran Umum Departemen Distribusi dan Transportasi**

Secara umum, Departemen Distribusi dan Transportasi PT. Semen Padang adalah suatu unit kerja yang menyediakan sarana angkutan (transport) baik itu melalui jalan darat maupun laut. Departemen Distribusi dan Transportasi bertugas melayani (unit service) dan menjaga kelancaran pasokan semen baik di pasar, *packing plant* (pabrik pengantongan) serta gudang *buffer stock* milik PT. Semen Padang.

#### **1. Biro Pengantongan II**

Biro Pengantongan II membawahi:

1) Bidang Pengantongan Ciwandan

2) Bidang Pengantongan Aceh



- 3) Bidang Pengantongan Lampung

## **2. Biro Distribusi dan Transportasi Wilayah I**

Biro Distribusi dan Transportasi Wilayah I membawahi:

- 1) Bidang Transportasi dan Pergudangan I
- 2) Bidang Transportasi dan Pergudangan II
- 3) Bidang Transportasi Angkutan Laut

## **3. Biro Distribusi dan Transportasi Wilayah II**

Biro Distribusi dan Transportasi Wil. I merupakan suatu unit kerja yang menyediakan sarana transportasi laut ke masing-masing *Packing Plant*, transportasi darat dan pengelolaan gudang untuk wilayah Riau Daratan, Jambi, Bengkulu, DKI dan Jawa Barat dan mengatur penyandaran, pemuatan dan keberangkatan kapal di pelabuhan Teluk Bayur.

Biro Distribusi dan Transportasi Wilayah II membawahi:

- 1) Bidang Transportasi Pergudangan II

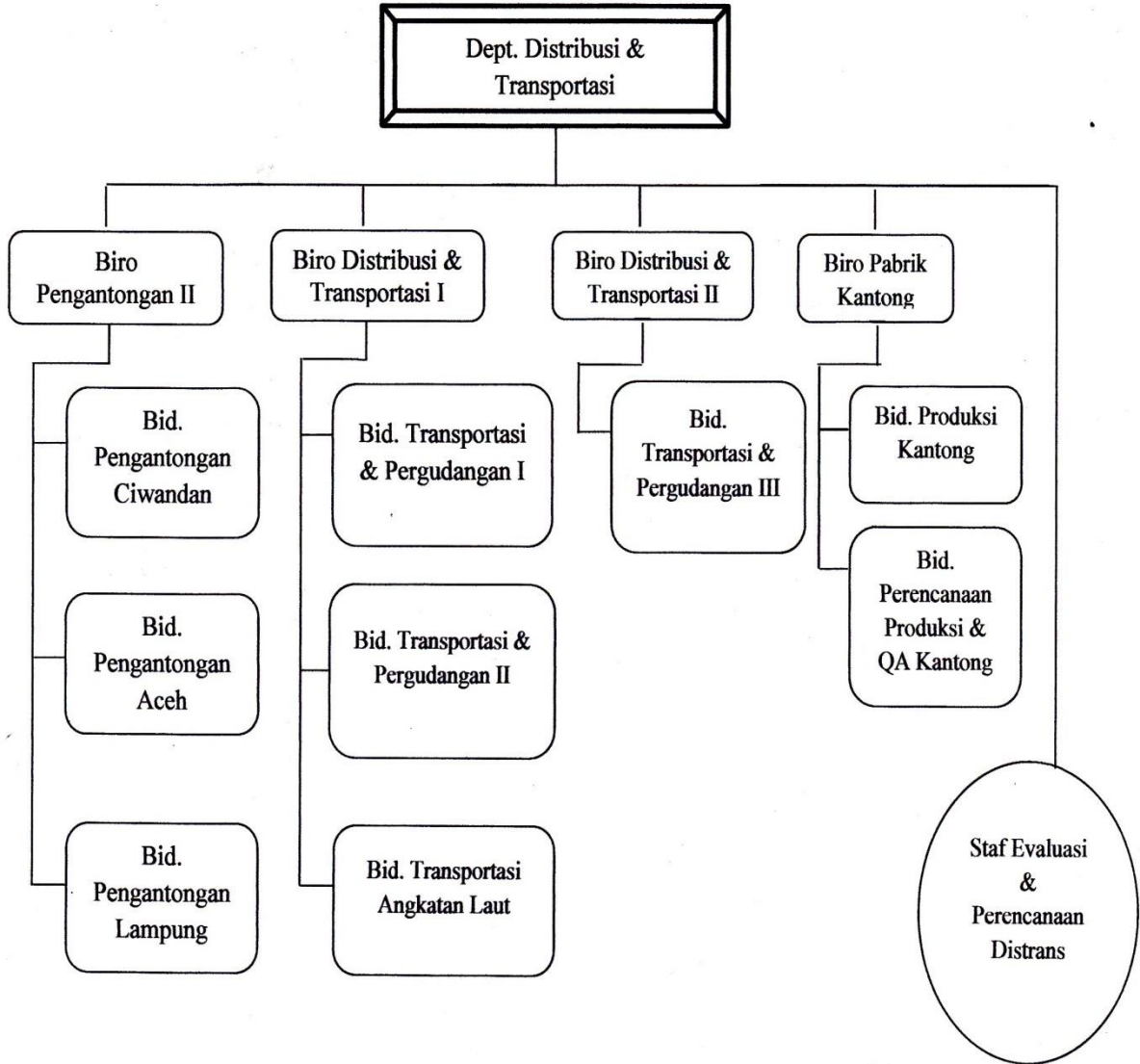
## **4. Biro Pabrik Kantong**

Biro Pabrik Kantong membawahi:

- 1) Bidang Produksi Kantong
- 2) Bidang Perencanaan Produksi dan QA Kantong

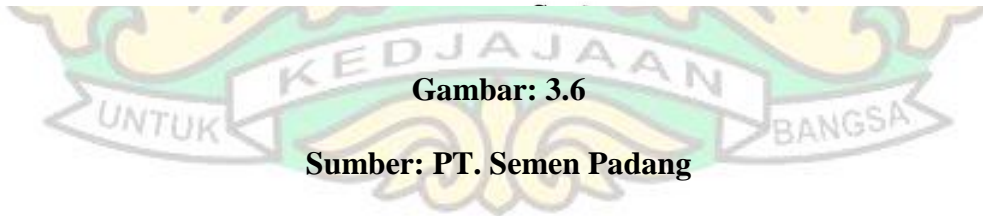
## **5. Staf Evaluasi dan Perencanaan Distrans**

**Struktur Organisasi Departemen Distribusi dan Transportasi**



**Gambar: 3.6**

**Sumber: PT. Semen Padang**



### 3.7 Eksistensi Perusahaan Terhadap Masyarakat

#### a. Terhadap Penduduk/Masyarakat

Bentuk kepedulian lingkungan yang digelar oleh PT. Semen Padang adalah dengan mengendalikan limbah utama pabrik yang berupa debu dengan cara memasang beberapa alat penangkap debu yang bersifat mutakhir seperti:

1. *Bag filter.*
2. *Electrostatic precipitator.*
3. *Cyclone.*
4. *Wet conditioning tower.*
5. *Wet scrapper.*

#### b. Terhadap Perekonomian

Dengan adanya pembinaan usaha kecil dan koperasi sesuai dengan SK menteri keuangan RI No. 316/KMK.06/1999 tanggal 26 Juni 2000 PT. Semen Padang diangkat pemerintah sebagai Pembina Usaha Kecil dan Koperasi bagi daerah Barat sejak tahun 1995 dengan tujuan:

1. Sumatera memperbaiki kesejahteraan masyarakat terutama terhadap pengusaha kecil dan lemah.
2. Meningkatkan kemampuan, kualitas serta produktifitas para petani.
3. Membentuk organisasi usaha para petani dan wadah koperasi.
4. Menambah dan meningkatkan tenaga kerja.
5. Mendapatkan pasar yang lebih mantap dan terjamin.

6. Meningkatkan perekonomian daerah dan pendapatan pengusaha kecil, petani dan pengrajin.

Bentuk kepedulian PT. Semen Padang dalam hal tenaga kerja adalah dengan adanya pembukaan lapangan kerja terhadap tenaga sub kontrak pekerjaan.

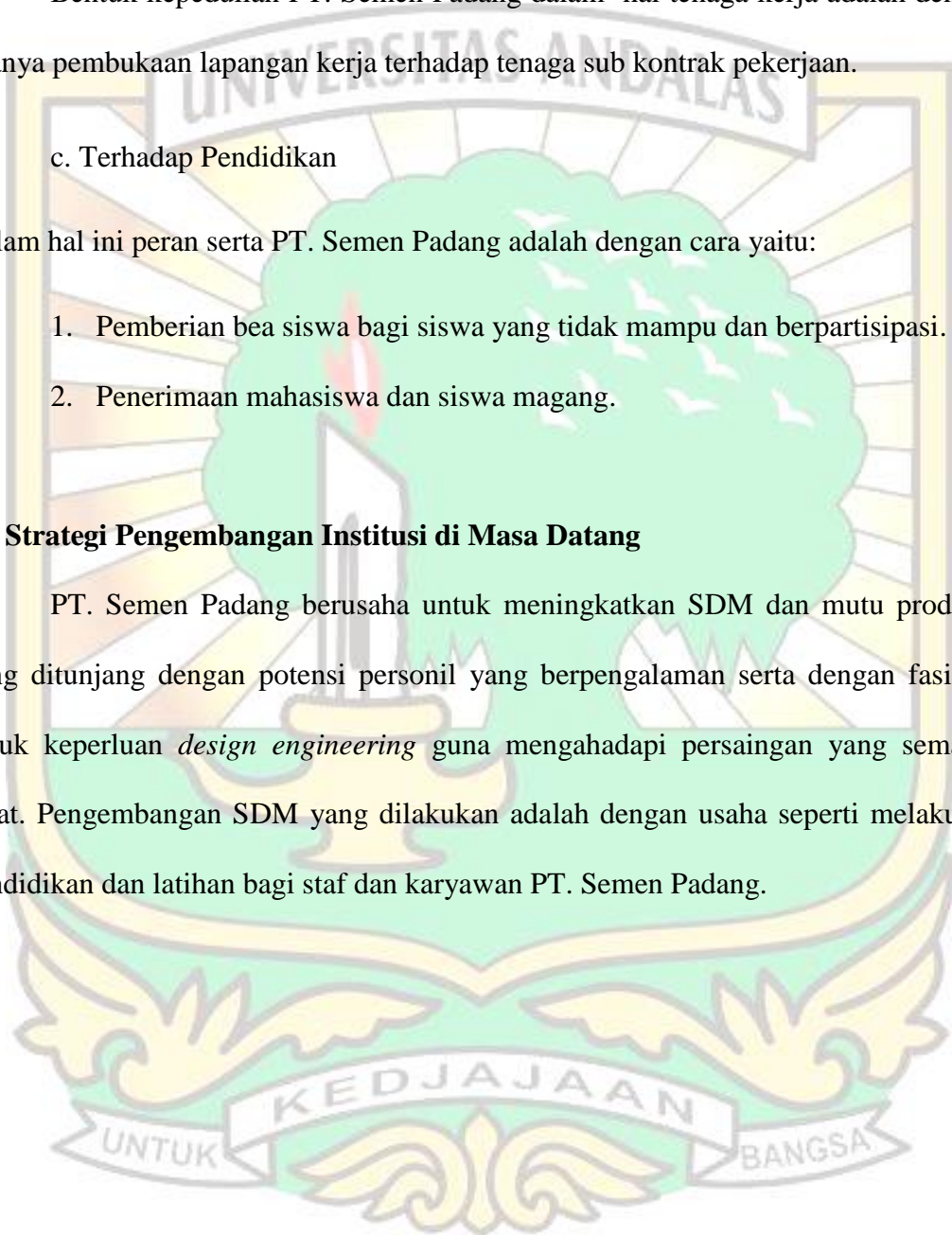
c. Terhadap Pendidikan

Dalam hal ini peran serta PT. Semen Padang adalah dengan cara yaitu:

1. Pemberian bea siswa bagi siswa yang tidak mampu dan berpartisipasi.
2. Penerimaan mahasiswa dan siswa magang.

### 3.8 Strategi Pengembangan Institusi di Masa Datang

PT. Semen Padang berusaha untuk meningkatkan SDM dan mutu produksi yang ditunjang dengan potensi personil yang berpengalaman serta dengan fasilitas untuk keperluan *design engineering* guna menghadapi persaingan yang semakin ketat. Pengembangan SDM yang dilakukan adalah dengan usaha seperti melakukan pendidikan dan latihan bagi staf dan karyawan PT. Semen Padang.





## BAB IV

### PEMBAHASAN

#### 4.1 Saluran Distribusi PT. Semen Padang

Distribusi dan transportasi PT. Semen Padang adalah alokasi dan penyaluran serta sarana angkutan (transport) pasokan semen dan kantong baik itu melalui darat maupun laut ke tujuan masing-masing dan menjaga pasokan semen baik di pasar, *Packing Plant* dan gudang milik PT. Semen Padang. Tugas Departemen Distribusi & Transportasi adalah untuk menunjang Departemen Penjualan dalam memasarkan semen di dalam negeri & ekspor, mengatur dan menjaga pasokan semen di daerah-daerah dan mengirim semen ke daerah-daerah perwakilan, membuat kantong semen dan melakukan pengantongan.

PT. Semen Padang melakukan kegiatan distribusi untuk memenuhi permintaan semen baik untuk mengisi stock gudang-gudang peyangga yang ada di Bukit Putus, Bengkulu, Jambi, dan lain sebagainya maupun untuk memenuhi permintaan konsumen akan semen. PT. Semen Padang menggunakan jalur darat dan jalur laut untuk mendistribusikan semen. PT. Semen Padang menggunakan saluran distribusi tidak langsung, dimana Semen Padang menggunakan perantara seperti distributor dan agen untuk menyalurkan produk agar sampai ke tangan konsumen dengan baik dan tepat. PT. Semen Padang mendistribusikan semen dalam bentuk zak/bag dan dalam bentuk cair/curah. Berikut saluran distribusi yang digunakan PT. Semen Padang untuk mendistribusikan produk semennya, yaitu:



Gambar 4.1: Saluran Distribusi PT. Semen Padang

PT. Semen Padang menggunakan saluran distribusi diatas untuk mendistribusikan semennya agar sampai ke pengguna akhir atau konsumen. PT. Semen Padang selaku produsen semen mendistribusikan semennya melalui distributor dan agen sebagai perantaranya. Pemuatan semen dilakukan di PPI atau *Packing Plant* Indarung, kemudian diangkat ke atas truk yang disediakan oleh distributor. Jika Split DO dan surat pengantar lengkap, semen siap untuk disalurkan. DO dibuat di Biro Distribusi dan Transportasi Wilayah I, kemudian Split DO STO tersebut dikirim ke distributor lalu dicetak, kemudian distributor memberikan Split DO STO ke transportir yang sudah ditunjuk oleh Semen Padang untuk melakukan pemuatan di PPI. Setelah itu semen dibawa ke gudang-gudang penyangga Semen Padang maupun gudang-gudang penyangga distributor yang ada di beberapa wilayah Sumatera. Jika semen sudah sampai di gudang penyangga Semen Padang/distributor, semen akan disalurkan ke agen-agen yang membutuhkan semen. Agen-agen tersebut akan meminta DO ke distributor yang disebut dengan DO distributor. Setelah selesai, semen dari gudang distributor akan disalurkan ke agen, dan dari agen semen disalurkan ke pengecer misalnya ke toko-toko bangunan, dan terakhir kepada konsumen. Berikut ini distributor-distributor PT. Semen Padang, sebagai berikut:

No	Distributor
1	PT. Pasoka Sumber Karya
2	PT. Igarar
3	PT. Cipto Sadar Persada
4	PT. RIS Investindo Sarana
5	PT. Mulia Sakti Perkasa
6	PT. Wajah Baru Perkasa
7	PT. Benal Ichsan Persada

*Sumber: PT. Semen Padang*

Distributor di atas bekerja sama dengan PT. Semen Padang untuk membantu menyalurkan semen ke agen-agen yang lain, lalu ke pengecer dan pada akhirnya semen akan sampai ke tangan konsumen.

#### **4.1.1 Alur Stock Transfer Order Semen Bungkus dari Packing Plant Indarung ke Gudang Penyangga Semen Padang dengan Angkutan Darat**

Berdasarkan laporan stock harian dari gudang-gudang penyangga, maka untuk menjaga persediaan semen di gudang penyangga tersebut, Bidang Pergudangan dan Transportasi I melakukan koordinasi dengan Biro Distribusi dan Transportasi Wilayah I untuk melakukan pengiriman. Bidang Transportasi dan Pergudangan I menginformasikan kepada transportir untuk melakukan pengangkutan semen ke gudang-gudang penyangga yang telah ditunjuk sesuai dengan kebutuhan stock maximum. Adapun gudang-gudang penyangga Semen Padang diantaranya:



Gudang-gudang Penyangga Semen Padang	
Rantau Prapat	Pelalawan
Dumai	Tembilahan
Pekanbaru	Jambi
Siak	Lubuk Linggau
Bengkulu	Penyabungan
Lampung	Sibolga

Sumber: PT. Semen Padang

Berdasarkan surat permintaan dari transportir yang masuk, selanjutnya Bidang Transportasi dan Pergudangan I melakukan pembagian untuk realisasi sesuai kebutuhan gudang dan jumlah kuota truk untuk STO di PPI oleh Biro Penjualan Wilayah I. Bidang Transportasi dan Pergudangan I membuat bukti permintaan pengeluaran semen dan kantong (DO STO) dan dokumen yang merupakan pecahan dari DO STO (split DO STO) di sistem sesuai dengan kapasitas truk yang diizinkan. Kemudian split DO STO tersebut diserahkan kepada transportir dan selanjutnya melakukan booking pemuatan di aplikasi Booking Online sesuai dengan prosedur Booking Online. Setelah selesai pemuatan di PPI (Packing Plant Indarung), Biro Pengantongan I membuat pencatatan atau transaksi pengeluaran barang (*goods issue*) di sistem.

Setelah truk berangkat, petugas Biro Distribusi & Transportasi Wilayah I membuat dokumen pengeluaran dan penerimaan barang (*shipment*) dan *shipment cost*



di sistem. Setelah sampai di gudang tujuan, sopir menyerahkan Surat Izin Pengangkutan Semen (SIPS) dan split DO STO ke petugas gudang. Petugas gudang melakukan pengecekan fisik dan menghitung semen sesuai yang dengan jumlah yang tercatat di split DO STO. Selanjutnya akan dilakukan pembongkaran sesuai dengan intruksi kerja penerimaan, penumpukkan, dan pengeluaran semen di gudang perwakilan.

Berdasarkan kebijakan dari Departemen Distribusi dan Transportasi untuk semen yang langsung dibongkar di gudang distributor, sopir truk harus melapor kepada petugas Biro Distribusi dan Transportasi untuk pengecekan fisik dan menyerahkan Surat Izin Pengangkutan Semen (SIPS) dan split DO STO sebelum dilakukan pembongkaran. Selesai pembongkaran dibuat berita acara penerimaan dan dikirimkan ke Biro Distribusi dan Transportasi Wilayah I. Selanjutnya petugas gudang melakukan proses pembuatan pencatatan atau transaksi penerimaan barang di sistem. Berdasarkan berita acara penerimaan barang dan invoice (tagihan) dari ekspediter/transportir, kemudian Biro Distribusi dan Transportasi Wilayah I membuat Surat Perintah Bayar (SPB) untuk pembayaran jasa transportasi ke Biro Pengadaan Jasa.

#### **4.1.2 Tugas Biro Distribusi dan Transportasi Angkutan Darat**

- a. Membantu Ka. Dept. Pemasaran dalam menjaga kelancaran distribusi dan transportasi semen sesuai dengan syarat penyerahan barang.
- b. Melakukan koordinasi dengan Biro Pemasaran, Biro Pengantongan ,Biro Pergudangan dan unit lainnya dalam menjaga kelancaran Distribusi semen.

- c. Melakukan koordinasi dengan pihak Pelayaran, Angkutan, Agen, dan PBM (Perusahaan Bongkar Muat) dalam bidang Distribusi dan Transportasi .
- d. Membuat laporan yang berkaitan atas distribusi dan transportasi.

#### **4.1.3 Tugas Bidang Angkutan Darat**

Adapun tugas-tugas bidang angkutan darat, yaitu:

- a. Membantu Ka. Biro dalam kelancaran distribusi dan transportasi darat.
- b. Membuat rencana pengangkutan semen ke kapal, gudang dan *job site*.
- c. Melakukan koordinasi dengan Bidang Pengantongan, Bidang Pergudangan dan unit terkait dalam melaksanakan pemuatan.
- d. Menyiapkan dokumen yang berkaitan dengan transportasi darat.
- e. Memproses tagihan-tagihan yang berhubungan dengan angkutan darat.
- f. Membuat laporan atas aktivitas pemuatan yang menggunakan angkutan darat.
- g. Mempersiapkan armada angkutan sesuai kebutuhan dan melakukan pengawasan atas aktivitas transportasi darat, bekerjasama dengan unit terkait.
- h. Menyiapkan kontrak yang menyangkut angkutan darat.
- i. Membuat laporan bulanan tentang angkutan darat.

#### **4.1.4 Tugas Bidang Transportasi Angkutan Laut**

Bidang transportasi angkutan laut melakukan penyuplaian semen berupa semen bag/zak ke gudang-gudang penyangga daerah perwakilan dan semen curah ke *Packing Plant*, melakukan pengontrolan terhadap pengaturan jadwal penyandaran, pemuatan, pembongkaran, dan keberangkatan kapal. Berikut tugas bidang transportasi angkutan laut, sebagai berikut:

1. Membantu Ka. Biro dalam kelancaran distribusi dan transportasi semen jalan laut.
2. Membantu mencari/menyiapkan armada laut bila diperlukan.
3. Membuat rencana pengiriman semen ke packing plant dan daerah pemasaran.
4. Menbuat rencana penyandaran dan pemuatan kapal.
5. Melakukan koordinasi dengan Bidang Pengantongan, Bidang Pergudangan dan unit terkait dalam melaksanakan pemuatan ke kapal.
6. Melakukan monitoring atas stock di setiap *packing plant* dan membuat pelaporannya.
7. Menyiapkan dokumen yang berkaitan dengan pemuatan kapal.
8. Memproses tagihan-tagihan yang berhubungan dengan charter kapal, freight dan OPP dan lainnya yang berkaitan dengan pemuatan laut.
9. Membuat laporan atas aktivitas pemuatan jalan laut.
10. Mempersiapkan dan mengevaluasi tarif angkutan laut serta realisasinya.
11. Membuat, mengarsipkan dokumen-dokumen seluruh aktivitas distribusi dan transportasi.
12. Menyiapkan kontrak yang menyangkut dengan pemuatan laut, OPP, OPT & sewa gudang.
13. Membuat laporan bulanan tentang realisasi transportasi laut dan biaya Dept. Distribusi & Transportasi secara keseluruhan.



## **4.2 Kendala Distribusi Jalur Darat dan Jalur Laut**

### **4.2.1 Kendala yang Dihadapi dalam Pendistribusian Jalur Darat**

1. Truk mengalami kerusakan mesin yang parah atau mengalami ban pecah saat dalam perjalanan.
2. Jalur tujuan bermasalah. Seperti jembatan putus atau rusak akibat bencana alam seperti gempa bumi, longsor, dan lain sebagainya, cuaca kurang bersahabat seperti badai, jalan berkabut, dan jalan yang berlubang.
3. Semen pecah saat melakukan pengangkutan ke atas truk atau saat dalam perjalanan akibat jalan yang rusak.

### **4.2.2 Kendala yang Dihadapi dalam Pendistribusian Jalur Laut**

1. Semen pecah saat melakukan pengangkutan ke dalam kapal.
2. Semen mengeras atau membatu saat dalam perjalanan dari pelabuhan ke daerah lain.
3. Kapal dari pelabuhan teluk bayur ke pelabuhan daerah lain tidak tepat waktu karena cuaca buruk seperti badai/angin kencang dan ombak besar dan harus menunggu sampai cuaca kembali normal.
4. Semen yang sudah dikantongi pecah saat melakukan pengangkutan atau pemindahan ke dalam kapal, sehingga sisa semen berceceran di dalam kapal.



## 4.3 Solusi Distribusi Jalur Darat dan Jalur Laut

### 4.3.1 Solusi Untuk Mengatasi Kendala Distribusi Jalur Darat

1. Truk harus dalam keadaan ready (*check up/service*), periksa seluruh keadaan mobil seperti oli, ban, rem, cadangan ban, dan lain sebagainya.
2. Pastikan kendaraan layak jalan dan tidak mengalami kerusakan, seperti kekurangan oli, kampas rem dan kopling habis, ban truk sudah menipis atau botak, dan lain sebagainya.
3. Jika faktor cuaca, cukup mengantisipasi kemungkinan yang terjadi, seperti jalan longsor, badai, jalan berkabut, macet, dan lain sebagainya.
4. Jika jalan rusak atau longsor atau jembatan putus, sopir harus mengkonfirmasi segera ke pihak perusahaan, bahwa perjalanan harus memutar arah melalui jalan alternatif lain atau seandainya tidak memiliki jalan alternatif lain, konfirmasi ke pihak PT. Semen Padang bahwa truk menunggu perbaikan jalan.

### 4.3.2 Solusi Untuk Mengatasi Kendala Distribusi Jalur Laut

1. Semen yang pecah dilakukan pengantongan kembali dan biasanya kantong akan dikirim ke daerah atau ke tempat semen tersebut dikirim.
2. Jika kapal tidak tepat waktu, biasanya akan dipotong biaya sebesar 0,6% tetapi itu jarang terjadi.
3. Jika cuaca kurang bersahabat, biasanya pihak kapal akan mengkonfirmasi ke Padang bahwa kapal tidak akan sampai tepat waktu di daerah tujuan.

4. Kantong akan dikirim ke daerah tersebut dan melakukan pengantongan kembali.

#### **4.4 Sistem Transaksi yang Digunakan PT. Semen Padang**

Biro Distribusi dan Transportasi merupakan unit yang mendukung operasional penjualan dalam hal penyediaan dan pengkoordinasian transportasi sesuai dengan syarat penyerahan barang. Distribusi dan Transportasi bertanggung jawab untuk mengatur seluruh kegiatan angkutan semen hasil produksi PT. Semen Padang melalui jalan darat maupun jalan laut ke berbagai tujuan pasar yang telah ditentukan termasuk antrian truk dan kapal serta mengatur pemuatan khusus kapal.

Dalam melakukan transaksi semen dengan distributor PT. Semen Padang menggunakan beberapa sistem penyerahan yang terdiri dari:

1. *Free On Truck (FOT)*

Transaksi dilakukan di atas truck pembeli setelah semen selesai di muat di silo PT. Semen Padang.

2. *Free On Board (FOB)*

Transaksi dilakukan di atas kapal pelabuhan muat dan tanggung jawab penjual berakhir setelah barang tersusun di atas kapal.

3. *Cost Insurance Freight (CIF)*

Transaksi dilakukan di pelabuhan tujuan dan tanggung jawab penjual adalah ongkos transportasi sampai di pelabuhan tujuan berikut asuransi.

#### 4. Franco Gudang Distributor

Transaksi dilakukan setelah semen sampai di atas truck pembeli di depan gudang penjual dan tanggung jawab penjual adalah ongkos transportasi, asuransi, ongkos bongkar di pelabuhan dan sewa gudang. Pada prakteknya, cara penjualan ini dilakukan di gudang PT. Semen Padang, luar pulau Sumatera menggunakan transportasi laut.



## BAB V

### PENUTUP

Dilihat dari uraian yang telah penulis kemukakan, maka sebagai penutup dari laporan ini, penulis akan mencoba memberikan suatu kesimpulan terhadap laporan yang penulis buat dan terakhir disertai saran-saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi kemajuan perusahaan yang akan datang

#### 5.1 Kesimpulan

1. Departemen Distribusi dan Transportasi PT. Semen Padang secara umum adalah suatu unit kerja yang menyediakan sarana angkutan (*transport*) baik itu melalui jalan darat maupun laut. Departemen Distribusi dan Transportasi bertugas melayani (*unit service*) dan menjaga kelancaran pasokan semen baik di pasar, *packing plant*, serta gudang milik PT. Semen Padang.
2. Departemen Distribusi & Transportasi bertugas untuk menunjang Departemen Penjualan dalam memasarkan semen di dalam negeri & ekspor, mengatur dan menjaga pasokan semen di daerah-daerah dan mengirim semen ke daerah-daerah perwakilan berupa semen bag/zak untuk gudang dan semen curah untuk *packing plant* perwakilan, membuat kantong semen dan melakukan pengantongan.
3. PT. Semen Padang menggunakan saluran distribusi tidak langsung. PT. Semen Padang menggunakan distributor dan agen untuk mendistribusikan atau menyalurkan semen agar sampai ke tangan konsumen. Dengan



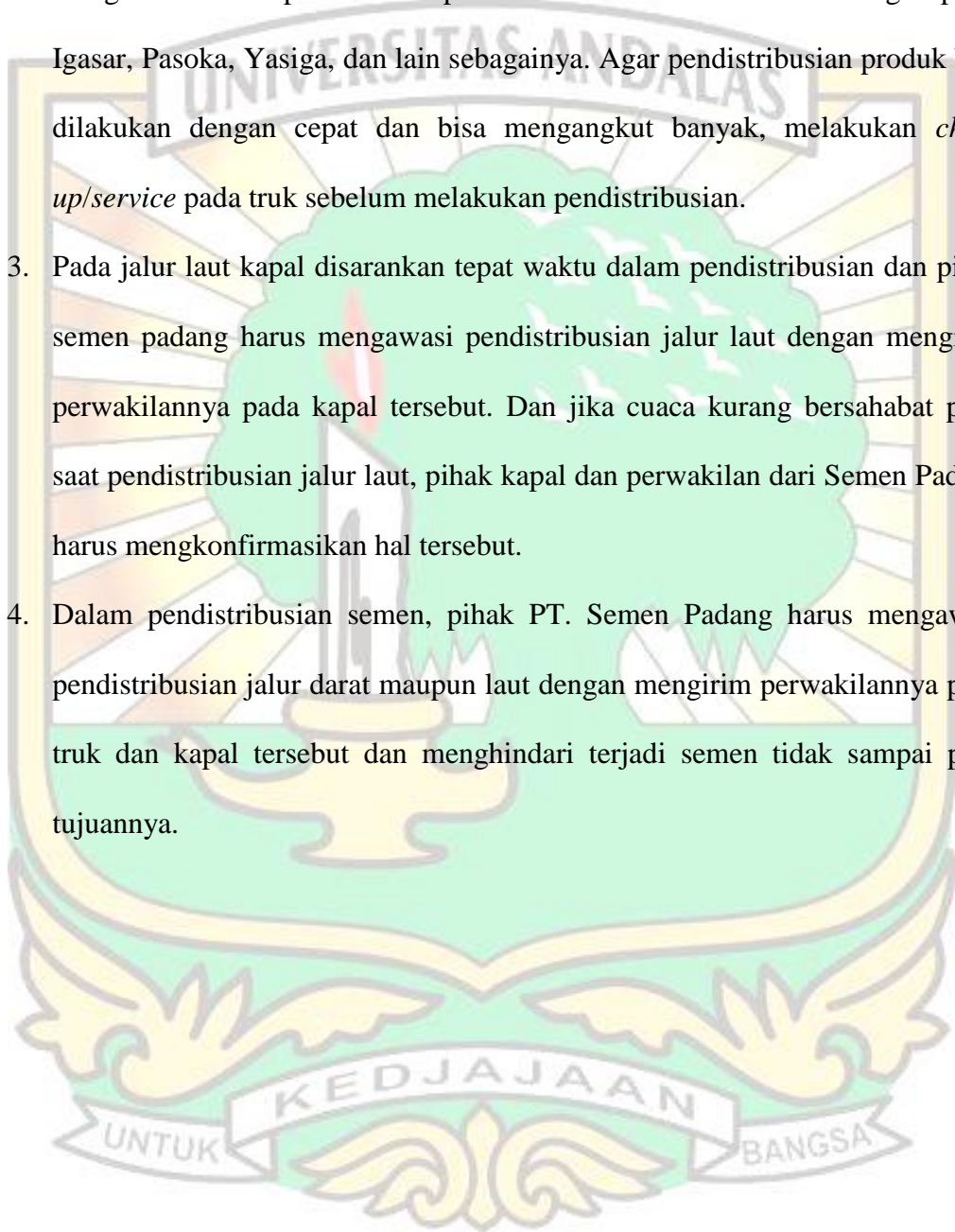
menggunakan perantara tersebut, semua kegiatan distribusi akan berjalan dengan teratur dan cepat, sehingga barang dan jasa akan cepat sampai ke tangan konsumen.

4. PT. Semen Padang menggunakan tipe saluran distribusi, yaitu produsen – distributor – agen – pengecer – konsumen. PT. Semen Padang selaku produsen menyalurkan semennya ke distributor, setelah itu disalurkan ke agen, dari agen ke pengecer, dan terakhir kepada konsumen atau pengguna akhir.
5. Kendala distribusi yang dihadapi baik dalam jalur darat maupun laut seperti kerusakan mesin pada truk, jalan tujuan bermasalah, semen pecah saat dalam perjalanan baik melalui jalur darat maupun jalur laut, semen mengeras atau membatu dalam perjalanan, cuaca yang kurang bersahabat, dan lain sebagainya.
6. Dalam melakukan transaksi semen dengan distributor PT. Semen Padang menggunakan beberapa sistem penyerahan yang terdiri dari: *Free On Truck* (FOT), *Free On Board* (FOB), *Cost Insurance Freight* (CIF), dan Franco Gudang Distributor.

## 5.2 Saran

1. Perusahaan diharapkan dapat mempertahankan saluran distribusi yang digunakan, agar pendistribusian yang dilakukan dapat berjalan dengan baik, teratur, dan tepat.

2. PT. Semen Padang dalam melakukan pengiriman melalui jalan darat dapat melibatkan seluruh perusahaan ekspedisi di Sumatera dan tidak hanya mengandalkan ekspedisi anak perusahaan dari PT. Semen Padang seperti, Igaras, Pasoka, Yasiga, dan lain sebagainya. Agar pendistribusian produk bisa dilakukan dengan cepat dan bisa mengangkut banyak, melakukan *check up/service* pada truk sebelum melakukan pendistribusian.
3. Pada jalur laut kapal disarankan tepat waktu dalam pendistribusian dan pihak semen padang harus mengawasi pendistribusian jalur laut dengan mengirim perwakilannya pada kapal tersebut. Dan jika cuaca kurang bersahabat pada saat pendistribusian jalur laut, pihak kapal dan perwakilan dari Semen Padang harus mengkonfirmasi hal tersebut.
4. Dalam pendistribusian semen, pihak PT. Semen Padang harus mengawasi pendistribusian jalur darat maupun laut dengan mengirim perwakilannya pada truk dan kapal tersebut dan menghindari terjadi semen tidak sampai pada tujuannya.



## DAFTAR PUSTAKA

Cakar. 2014. *Bidang Angkutan Darat Biro Distribusi Dan Transportasi I*. Padang: PT. Semen Padang.

Cakar. 2014. *Bidang Angkutan Laut Biro Distribusi Dan Transportasi I*. Padang: PT. Semen Padang.

Keller, Kotler. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jakarta: Erlangga.

Kotler, Philip. 1997. *Dasar-dasar Pemasaran*. Alih Bahasa: Alexander Sindoro. Jakarta: Prenhallindo.

Stanton, William J. 1996. *Dasar-Dasar Manajemen*. Edisi Ketujuh. Jakarta: Erlangga.

Sunyoto, Danang. 2012. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Caps.

Tjiptono, Andy. *Strategi Pemasaran*. Edisi II. Yogyakarta: ANDI.

