

**PERANCANGAN PENGENDALIAN RISIKO
AKTIVITAS PENJUALAN SEMEN
(STUDI KASUS : PT SEMEN PADANG)**

TUGAS AKHIR



**JURUSAN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2019**

**PERANCANGAN PENGENDALIAN AKTIVITAS
PENJUALAN SEMEN
(STUDI KASUS : PT SEMEN PADANG)**

TUGAS AKHIR

*Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Program Sarjana pada Jurusan
Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Andalas*



**JURUSAN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2019**

ABSTRAK

PT Semen Padang merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang dikenal sebagai pabrik semen tertua di Indonesia yang didirikan pada 18 Maret 1910 dengan nama NV Nederlansch Indische Portland Cement Maatschappij (NV NIPCM). PT Semen Padang menghasilkan produk semen yang berkualitas dan bermanfaat bagi konsumen dan juga memproduksi semen dalam jumlah besar untuk memenuhi permintaan pasar. Semen Padang mempunyai pasar utama di wilayah Sumatera. Pada usia Semen Padang yang lebih satu abad memang tidak berjalan mulus. Dinamika eksternal dan internal wajar terjadi. Pada tahun 2013 menjadi masa keemasan bagi industri semen nasional. Pada saat itu hanya ada 7 pemain semen di tingkat nasional. Kini menjadi 15 pemain, tak hanya dari pemodal dalam negeri, namun juga perusahaan semen top dunia.

Pada konsep high risk high return menyatakan bahwa bisnis yang memiliki potensi keuntungan yang tinggi pasti akan memiliki potensi yang tinggi pula akan risiko. Dengan adanya berbagai kasus-kasus penyimpangan yang diakibatkan lemahnya pengelolaan risiko, menunjukkan betapa pentingnya manajemen risiko bagi perusahaan agar dapat survive menghadapi kondisi lingkungan, pasar, modal, dan kondisi perusahaan karena persaingan yang semakin ketat.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis risiko yang terjadi dalam aktivitas penjualan PT Semen Padang dan merancang tindakan preventif untuk mengurangi risiko tersebut. Penelitian ini menggunakan pendekatan House of Risk (HOR) untuk mengetahui risiko yang terjadi dan merancang strategi untuk mengurangi risiko yang terbagi menjadi HOR fase 1 dan HOR fase 2. HOR fase 1 terdiri dari identifikasi risiko dan analisis risiko. Pada HOR fase 1, digunakan kuesioner untuk menentukan penilaian terhadap severity, occurrence, correlation, dan Aggregate Risk Potential (ARP) dalam menentukan peringkat risiko. HOR fase 2 terdiri dari evaluasi risiko dan respon risiko. Pada HOR fase 2, digunakan kuesioner untuk menentukan tindakan pencegahan terhadap risiko prioritas berdasarkan nilai total efektifitas untuk rasio tingkat kesulitan (ETD_k).

Berdasarkan HOR fase 1, diidentifikasi 7 kejadian risiko dan 21 penyebab risiko pada aktivitas penjualan PT Semen Padang. Berdasarkan nilai ARP, teridentifikasi 3 penyebab risiko dengan peringkat tertinggi, yaitu perang harga (A14), banyaknya pemain baru (A12), dan regulasi pemerintah soal impor klinker dan semen (A4). Tindakan pencegahan risiko kemudian dirancang dengan 7 usulan. Berdasarkan nilai total efektifitas untuk rasio tingkat kesulitan, didapatkan urutan usulan tindakan preventif mulai dari usulan paling ideal sampai usulan yang kurang ideal jika dilakukan.

Kata Kunci : Aggregate Risk Potential (ARP), House of Risk (HOR), Penjualan, Risiko, Preventif

ABSTRACT

PT Semen Padang is one of the manufacturing company as known as the oldest cement factory in Indonesia, which was established on March 18, 1910 under the name of Nederlansch Portland Indische Portland Cemen Maatschappij (NV NIPCM). PT Semen Padang produces quality and useful cement products for customers and also produces large amounts of cement to meet market demand. PT Semen Padang has a main market in the Sumatera region. At the age of Semen Padang, which was more than one century, it did not running smoothly. External and internal are dynamics occurred naturally. In 2013, it became a victory period for the national cement industry. At that time there were only 7 cement players at the national level. Now there are 15 players, not only from domestic investors, but also the world's top cement companies.

The concept of high risk high return states that businesses that have high potential profit will certainly have high potential for risk also. With various cases of irregularities caused by weak risk management, it shows that how important risk management is for companies to survive in facing the conditions of the environment, market, capital, and conditions of the company because of tightened competition.

The objective function of this research is to identify and analyze the risks that occur in the sales activities of PT Semen Padang and preventive measures design to reduce these risks. This research uses the House of Risk (HOR) approach to determine the risks occur and design a strategy to reduce risk which is divided into phase 1 of HOR and phase 2 of HOR. Phase 1 of HOR consists of risk identification and risk analysis. In phase 1 of HOR, a questionnaire was used to determine the assessment of severity, insurance, correlation, and Aggregate Risk Potential (ARP) in determining risk ratings. Phase 2 of HOR consists of risk evaluation and risk response. In phase 2 of HOR, a questionnaire was used to determine preventive measures toward priority risks based on the total value of effectiveness for the difficulty ratio (ETD).

Based on Phase 1 of HOR, there are 7 risk events and 21 causes of risk were identified in PT Semen Padang's sales activities. Based on the ARP value, it was identified 3 causes of risk with the highest ranking, they are the price war (A14), the number of new players (A12), and government regulations on imports of clinker and cement (A4). Risk prevention measures are designed with 7 proposals. Based on the total value of effectiveness for the ratio of the difficulty level, the order of proposed preventive actions is obtained from the most ideal proposal until the lower level.

Keywords: Aggregate Risk Potential (ARP), House of Risk (HOR), Preventive, Risk, Sales