

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini berlokasi di PT Semen Baturaja (Persero) TbkPabrik panjang yang beralamat Jl. Yos sudarso km 7 panjang Bandar lampung.

3.2 Ruang Lingkup Penelitian

Agar pembahasan ini tidak menyimpang dari penelitian, maka peneliti membatasi pembahasan masalah hanya mengenai Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Semen Pada PT Semen Baturaja (Persero) TbkPabrik Panjang.

3.3 Operasional Variabel

Strategi Pemasaran

Menurut Kotler (2005:95) Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.

Pengertian pemasaran menurut Kotler (2004:7) adalah proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan menukarkan produk yang bernilai satu sama lain.

Strategi pemasaran akan menentukan pendekatan yang akan diambil oleh perusahaan untuk memastikan bahwa produk yang dimiliki dapat memenuhi keinginan konsumen. Salah satu pendekatan untuk menerapkan strategi pemasaran perlu memperhatikan tentang bagaimana produk tersebut dapat sampai ke tangan konsumen. Jadi dibutuhkan strategi pemasaran yang tepat untuk melakukannya.

Secara teori strategi pemasaran meliputi :

1. Strategi Produk

- Bagaimana cara membentuk *image* merek yang lebih unggul dibanding pesaing.
- Bagaimana meningkatkan penjualan pada produk yang sudah ada.
- Memahami apa yang diinginkan pelanggan.
- Desain produk yang menarik sesuai dengan kemajuan teknologi.
- Menghilangkan produk yang tidak mendatangkan keuntungan baik jangka panjang atau pendek.
- Mengembangkan program yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan.

2. Strategi penetapan harga

- Perusahaan menggunakan tingkat laba yang sesuai atau yang diharapkan sebagai sasaran laba.
- Harga yang ditetapkan agar mencapai target penjualan.
- Membentuk imege perusahaan.
- Menetapkan harga untuk mempertahankan hubungan yang stabil antara harga suatu perusahaan dengan harga pimpinan industri.
- Mencegah masuknya pesaing, mempertahankan loyalitas pelanggan.

3. Strategi Promosi

- Menginformasikan kepada masyarakat luas tentang keberadaan produk baru, jasa yang disediakan dan mengenai perubahan harga.
- Membujuk pelanggan dengan cara mengutamakan kualitas, mengubah persepsi pelanggan terhadap atribut produk.
- Membuat pelanggan tetap ingat walaupun tidak ada kampanye iklan.
- Menjaga agar ingatan pertama pembeli jatuh pada produk perusahaan kita.

4. Strategi distribusi

- Menentukan jumlah perantara yang digunakan untuk mendistribusikan jumlah barang dari produsen ke konsumen.
- Memilih saluran distribusi yang berbeda untuk mencapai segmen pasar yang berbeda.
- Meninjau dan mengatur kembali sistem distribusi untuk menyesuaikan dengan keadaan pasar.
- Pengendalian saluran distribusi, agar dapat memperbaiki ketidak efisienan, mencapai skala ekonomis.
- Dalam menangani konflik dalam saluran distribusi, harus saling memberi dan menerima, laba atau manfaat yang diperoleh cukup menguntungkan masing-masing pihak.

Setiap perusahaan dalam memasarkan produknya harus menentukan strategi pemasaran yang dinilai paling efektif untuk digunakan dalam menghadapi kondisi yang selalu berubah didalam lingkungan perusahaan. Agar target penjualan perusahaan dalam memperoleh laba dapat tercapai.

Data yang digunakan peneliti adalah :

a. Data Primer

Data primer adalah data yang digunakan langsung dari objek penelitian. Data ini diperoleh dengan cara pengamatan dan wawancara pada PT Semen Baturaja (Persero) Tbk Pabrik Panjang berupa :

1. Pengambilan keputusan Strategi Pemasaran.
2. Pemberian Wewenang.
3. Pembagian tugas.

b. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang dikumpulkan secara tidak langsung dari objek penelitian. Data ini berupa :

1. Sejarah singkat perusahaan.
2. Struktur Organisasi.
3. Aktifitas Perusahaan.
4. Waktu penyelesaian pekerjaan.

a. Observasi (Pengamatan)

Merupakan suatu kegiatan pengamatan dan pencatatan langsung terhadap objek penelitian secara cermat dan sistematis, untuk memperoleh data dan fakta tentang keadaan yang sebenarnya. Peneliti akan melakukan pengamatan terhadap strategi pemasaran semen, yang diberikan oleh karyawan PT Semen Baturaja (Persero)

TbkPabrik Panjang. Dengan adanya strategi pemasaran yang baik dan dapat mempertahankan kelangsungan perusahaan tersebut. Cara peneliti mengamati dengan cara terjun langsung kelapangan dan bertanya kepada pimpinan maupun karyawan.

b. Wawancara

Wawancara adalah komunikasi atau pembicaraan dua arah yang dilakukan oleh wawancara dan responden untuk mencari informasi yang relevan dengan tujuan penelitian. Peneliti akan mewawancarai tentang sejarah singkat perusahaan, tugas dari karyawan dan melakukan tanya jawab langsung pada pimpinan atau karyawan yang dianggap dapat memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian, mengenai strategi pemasaran yang dilakukan pemasaran.

3.4 Teknis Analisis Data

Adapun teknik analisis dari permasalahan yang ada lebih ditekankan pada analisa yang bersifat deskriptif kualitatif. Metode deskriptif kualitatif adalah metode yang dinyatakan dengan kalimat-kalimat yang terpisah-pisah menurut kategori untuk memperoleh kesimpulan. Penelitian ini bersifat menguraikan secara teoritis, juga dapat menggunakan teori berupa data yang diteliti dan buku-buku yang berhubungan dengan masalah strategi pemasaran.

3.5 Gambaran Umum Perusahaan

3.5.1 Sejarah Perusahaan

PT Semen Baturaja (Persero) Tbk didirikan 14 Nopember 1974 oleh PT Semen Gersik dengan saham 45% dan PT Semen Padang 55% pada tanggal 9 Nopember 1979 setatus perusahaan berubah dari Penanaman Modal Dalam Negri (PMDN) menjadi persero dengan komposisi saham pemerintah republik indonesia 88% PT Semen Padang 7% dan PT Semen Gersik 5% sejak tahun 1991 di ambil alih secara keseluruhan oleh pemerintah republik indonesia.

Produksi yang di hasilkan oleh PT Semen Baturaja (Persero) Tbk adalah Semen Portland type 1 dengan lokasi pabrik di Baturaja yaitu produksi terak, sedangkan proses penggilingan dan pengantongan semen selain dilaksanakan dipabrik Baturaja sendiri juga dilaksanakan di pabrik Palembang dan Panjang yang selanjutnya siap untuk didistribusikan ke daerah-daerah pemasaran.

Untuk penyempurnaan peralatan-peralatan yang sudah ada dalam rangka pencapaian kapasitas terpasang yaitu sebesar 500.000 ton semen pertahun sekaligus persiapan untuk meningkatkan kapasitas terpasang PT Semen Baturaja (persero) melaksanakan proyek optimalisasi I (OPTI) proyek ini dimulai tahun 1992 dan selesai tahun 1994 dengan kapasitas terpasang meningkat menjadi 550.000 ton semen pertahun. Sebagai tindak lanjut proyek OPTI pada tahun 1996 perseroan melaksanakan proyek optimalisasi II (OPT II) untuk meningkatkan kapasitas menjadi sebesar 1.250.000 ton semen pertahun Proyek OPT II Selesai Tahun 2001 dan telah berproduksi sampai dengan sekarang.

Bahan baku produksi berupa batukapur dan tanah liat di peroleh dari pertambangan batu kapur dan tanah liat milik Perseroan yang berlokasi hanya 1,2 km dari pabrik di Baturaja. Sedangkan bahan baku pendukung seperti pasir silika di peroleh dari tambang rakyat di sekitar Baturaja, pasir besi diperoleh dari tambang rakyat di provinsi Lampung, gypsun dibeli dari PT Petro kimia Gersik dan impor dari Thailand sedangkan kantong semen di peroleh dari produsen kantong jadi di dalam negeri. Pada tanggal 20 Juni 2004 PTSemen Baturaja (Persero) Tbk menerbitkan obligasi 1 Sebesar Rp. 200 milyar. Emisi obligasi ini merupakan program lanjutan restrukturisasi keuangan dalam rangka meningkatkan profitabilitas sekaligus likuiditas perusahaan.

Daerah pemasaran utama PTSemen Baturaja (Persero) Tbk adalah Sumatra bagian Selatan yaitu Sumatra Selatan dan Lampung. Sumatra Selatan dan Lampung merupakan wilayah di Indonesia yang menikmati pertumbuhan ekonomi yang cukup baik dan stabil pada tahun 2009, pertumbuhan permintaan semen secara nasional mencapai 0,9% sedangkan rata-rata pertumbuhan Sumbagsel mencapai 2,3% hal ini memberi peluang bagi semen baturaja untuk meningkatkan penjualan dan mencapai kapasitas terpasang. Setelah diselesaikanya penambahan kapasitas produksi pada tahun 2001 peluang untuk meningkatkan pendapatan dimasa datang terbuka lebar, dalam menyalurkan produknya perusahaan menggunakan distributor dengan jaringan yang terbesar di seluruh wilayah Sumatra Selatan, Lampung, Jambi, Bengkulu, Banten dan sekitarnya.

3.5.2 Visi-Misi

Visi

- PT Semen Baturaja (Persero) Tbk sebagai pemasok utama semen di daerah sumatra bagian selatan dan mendukung tersedianya pasokan semen dalam negeri.
- PT Semen Baturaja (Persero) Tbk berkembang dengan menspesialisasikan diri pada pengembangan pabrik semen skala ekonomis sesuai dengan daya dukung lingkungan dan keunggulan kompetitif.

Misi

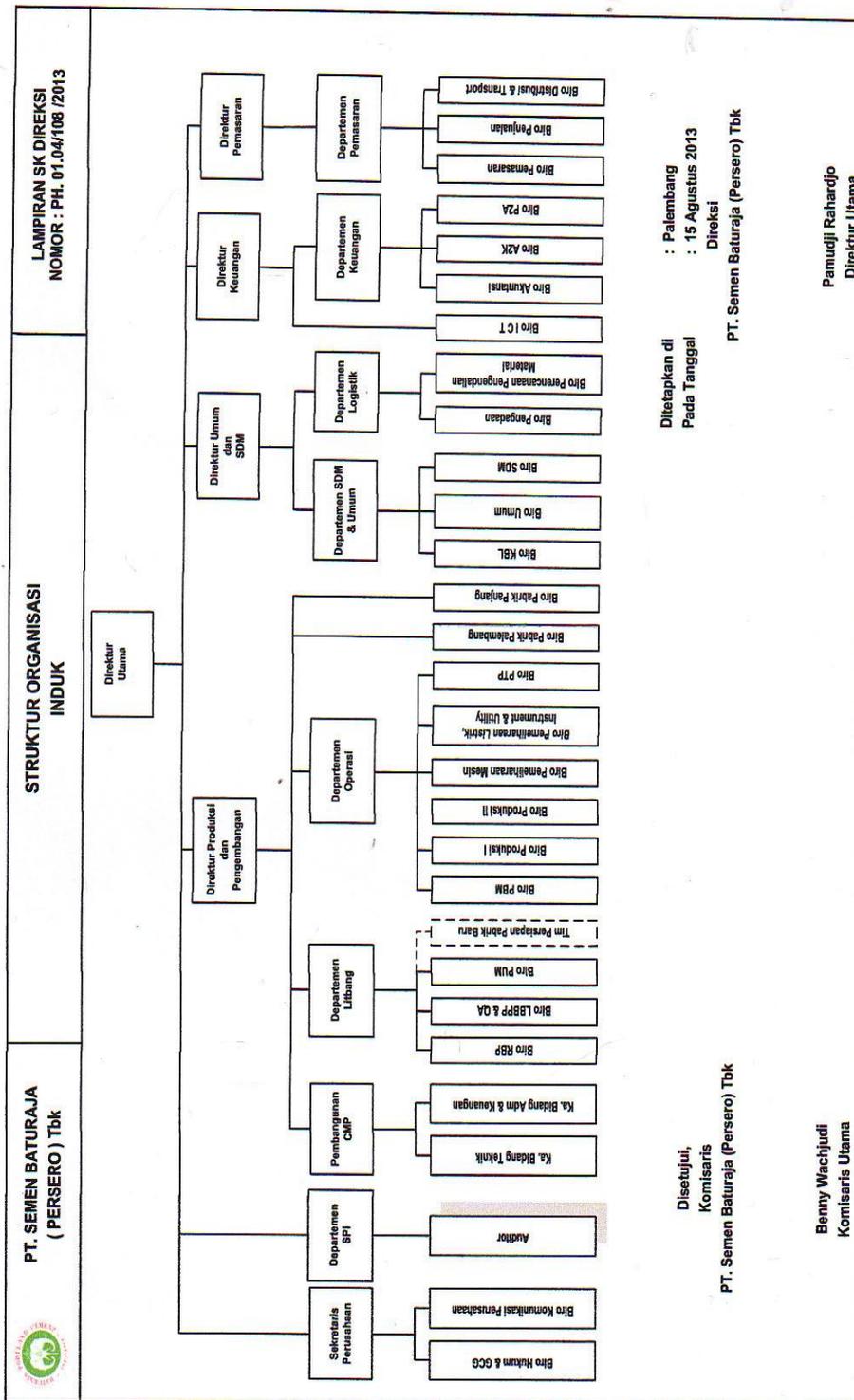
- Menghasilkan laba dan memberikan kontribusi berupa pajak kepada negara dan dividen kepada pemegang saham dengan memproduksi semen portland Type-1 dan semen type lain yang memenuhi Standard Nasional Indonesia (SNI) dengan menerapkan sistem mutu ISO 9001:2000.
- Menjaga kontinuitas dan stabilitas pasokan semen dalam negeri khususnya di daerah sumatera bagian selatan.
- Ikut berpartisipasi dalam pengembangan perekonomian dan pembinaan industri usaha yang berwawasan lingkungan.

3.5.3 Struktur Organisasi

Pada dasarnya suatu organisasi memerlukan pengelolaan yang memadai untuk membantu kelancaran jalannya aktifitas organisasi, memerlukan adanya struktur yang dapat menunjang tercapainya tujuan utama organisasi yang bersangkutan.

Struktur organisasi dapat dianggap sebagai kerangka dasar menyeluruh yang mempersatukan fungsi-fungsi suatu perusahaan dan menetapkan hubungan personal yang melaksanakan fungsi-fungsi tersebut, yang menunjang tercapainya tujuan utama organisasi. Dengan struktur organisasi akan lebih memudahkan terlaksananya pengawasan kegiatan yang menyangkut fungsi-fungsi didalam organisasi baik secara langsung maupun tidak langsung.

Untuk menjelaskan struktur organisasi pada PT Semen Baturaja (persero) Tbk Pabrik Panjang, Peneliti akan menggambarkan bagan organisasi sebagai berikut.



Gambar 2.1. Struktur Organisasi Induk PT. Semen Baturaja

1. 1. Departemen Pemasaran

Ihtisar Jabatan

Merencanakan, mengkoordinasikan, melaksanakan serta mengendalikan kebijakan pokok dan kegiatan operasional departemen pemasaran sesuai dengan misi dan tujuan perusahaan pada seluruh unit kerja di bawahnya, dan melakukan koordinasi dengan unit kerja terkait agar efektif dan efisien serta bertanggung jawab atas pembinaan personil di lingkungan unit kerjanya.

1. Tanggung Jawab

- a. Merencanakan penentuan target pemasaran dan penjualan semen.
- b. Mengorganisir pelaksanaan pemasaran dan penjualan semen.
- c. Pelaksanaan pemasaran dan penjualan semen.
- d. Evaluasi pelaksanaan pemasaran dan penjualan.
- e. Laporan penjualan dan pemasaran semen.
- f. Pengelolaan SDM dilingkungan unit kerja Departemen Pemasaran.

2. Wewenang

- a. Berwenang memberikan saran mengenai perubahan sistem dan prosedur serta peraturan dibidang Departemen Pemasaran yang berpengaruh terhadap kebijakan perusahaan.
- b. Berwenang menandatangani kontrak/perjanjian jual beli semen sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- c. Berwenang memberikan saran mengenai kebijakan Perusahaan dalam bidang Pemasaran.
- d. Berwenang memberikan saran mengenai kebijakan dasar (RKAP).

- e. Berwenang memberikan peringatan lisan dan tertulis kepada karyawan yang menjadi binaannya yang melakukan pelanggaran peraturan/ketentuan yang berlaku.
- f. Berwenang mengusulkan promosi, demosi, mutasi, kenaikan golongan/pangkat karyawan yang menjadi binaannya ke Direksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

1. 2. Biro Pemasaran

Ihtisar Jabatan

Merencanakan, melaksanakan, mengendalikan serta mengkoordinasikan kegiatan perencanaan dan pengendalian pemasaran serta analisa pasar & promosi yang meliputi kegiatan membuka pasar baru, peluang peluang pemasaran, informasi pasar, situasi pasar, pangsa pasar dan menyiapkan kontrak jual beli semen dan penyaluran semen ke distributor serta evaluasi *performance* distributor dan melaksanakan koordinasi dengan unit kerja lain, lembaga/instansi terkait untuk kelancaran kegiatan operasional pemasaran dan bertanggung jawab atas pembinaan personil di lingkungan unit kerjanya.

- 1. Tanggung Jawab
 - a. Target Pemasaran Semen.
 - b. Mengorganisir seluruh kegiatan operasional pemasaran.
 - c. Melaksanakan dan mengendalikan kegiatan pemasaran.
 - d. Laporan realisasi kegiatan Pemasaran.
- 2. Wewenang
 - a. Berwenang mengusulkan rencana anggaran biaya biro pemasaran sesuai dengan batas kewenangannya dan ketentuan yang berlaku.

- b. Berwenang memberikan saran mengenai kebijakan dasar di bidang pemasaran.
- c. Berwenang memberikan saran mengenai perubahan sistem dan prosedur yang berpengaruh terhadap kebijakan perusahaan dalam bidang pemasaran.
- d. Berwenang memberikan saran mengenai kebijakan dasar (RKAP).
- e. Berwenang memberikan saran mengenai perubahan sistem dan prosedur yang berpengaruh terhadap kebijakan Perusahaan.

1. 3. Biro Penjualan

Ihtisar Jabatan

Merencanakan, melaksanakan, mengendalikan serta mengkoordinasikan kegiatan operasi penjualan semen Baturaja, Palembang dan Panjang dan melaksanakan koordinasi dengan unit kerja terkait agar kegiatan operasional biro penjualan efektif dan efisien serta bertanggungjawab atas pembinaan personil di lingkungan unit kerjanya.

1. Tanggung Jawab

- a. Target penjualan semen di tiga site.
- b. Mengorganisir seluruh kegiatan penjualan semen.
- c. Melaksanakan dan mengendalikan kegiatan operasional penjualan semen.
- d. Laporanrealisasi kegiatan penjualan semen ditiga site (Baturaja, Palembang, dan Panjang).
- e. Pengelolaan SDM dilingkungan unit kerja penjualan.

2. Wewenang

- a. Berwenang mengusulkan rencana anggaran biaya biro penjualan sesuai dengan batas kewenangannya dan ketentuan yang berlaku.
- b. Berwenang memberikan saran mengenai kebijakan dasar di bidang penjualan.
- c. Berwenang memberikan saran mengenai perubahan sistem dan prosedur yang berpengaruh terhadap kebijakan perusahaan dalam bidang penjualan.
- d. Berwenang memberikan saran mengenai kebijakan dasar (RKAP).
- e. Berwenang memberikan peringatan lisan dan tertulis kepada karyawan yang melakukan pelanggaran peraturan/ketentuan yang berlaku.

1. 4. Biro Distribusi & Transport

Ihtisar Jabatan

Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan operasional distribusi dan transport meliputi angkutan barang milik perusahaan berupa bahan baku & penolong, spare part mesin pabrik (misal : terak, semen, gypsum, BBM, *spare part* dan lain-lain) yang dikirim dengan menggunakan jasa angkutan darat (Mobil), angkutan sungai/laut (kapal, tongkang) dan melaksanakan koordinasi dengan unit kerja terkait agar kegiatan distribusi semen dan angkutan material berjalan efektif dan efisien serta bertanggung jawab atas pembinaan personil di lingkungan unit kerjanya.

1. Tanggung Jawab
 - a. Target pendistribusian dan angkutan di dua site.
 - b. Mengorganisir seluruh kegiatan pendistribusian semen dan angkutan material.
 - c. Melaksanakan dan mengendalikan kegiatan operasional distribusi semen dan angkutan material.
 - d. Laporanrealisasikegiatan pendistribusian semen dan angkutan material.
 - e. Pengelolaan SDM dilingkungan unit kerja biro dan transport.
2. Wewenang
 - a. Berwenang mengusulkan rencana anggaran biaya biro distribusi dan transport sesuai dengan batas kewenangannya dan ketentuan yang berlaku.
 - b. Berwenang memberikan saran mengenai kebijakan dasar di bidang distribusi semen dan angkutan.
 - c. Berwenang memberikan saran mengenai perubahan sistem dan prosedur yang berpengaruh terhadap kebijakan perusahaandalam bidang distribusi semen dan angkutan.
 - d. Berwenang memberikan saran mengenai kebijakan dasar (RKAP).
 - e. Berwenang memberikan saran mengenai perubahan sistem dan prosedur yang berpengaruh terhadap kebijakan perusahaan.

1. 5 Bagian Analisa Pasar & Promosi

Ihtisar Jabatan

Merencanakan, mengevaluasi dan mengkoordinasikan kegiatan analisa pasar dan promosi meliputi pengumpulan dan pengolahan data, informasi penjualan,

evaluasi terhadap harga, permintaan pasar, hasil penjualan, promosi, pengembangan pangsa pasar dan peluang pasar, melaksanakan koordinasi dengan unit kerja terkait agar kegiatan analisa pasar efektif dan efisien serta bertanggung jawab atas pembinaan personil di lingkungan unit kerjanya.

1. Tanggung Jawab

- a. Rencana kerja kegiatan analisa pasar & promosi.
- b. Mengorganisir seluruh kegiatan analisa pasar dan promosi.
- c. Melaksanakan dan mengendalikan seluruh kegiatan analisa pasar dan promosi.
- d. Laporan realisasi kegiatan analisa pasar dan promosi.
- e. Pengelolaan SDM di lingkungan unit kerja analisa pasar dan promosi.

2. Wewenang

- a. Berwenang menyarankan penentuan alokasi pengeluaran semen untuk masing-masing daerah pemasaran dan distributor.
- b. Berwenang memberikan saran mengenai perubahan sistem dan prosedur serta kebijakan yang berpengaruh terhadap pemasaran.
- c. Berwenang memberikan peringatan lisan dan tertulis kepada karyawan binaannya yang melakukan pelanggaran peraturan/ketentuan yang berlaku.

1. 6. Bagian RENTAL Pemasaran

Ihtisar Jabatan

Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan perencanaan dan pengendalian penjualan meliputi penetapan target pengeluaran semen, evaluasi dan monitor performance distributor, informasi penjualan, evaluasi terhadap

harga, permintaan pasar, hasil penjualan dan melaksanakan koordinasi dengan unit kerja terkait agar kegiatan penjualan efektif dan efisien serta bertanggung jawab atas pembinaan personil di lingkungan unit kerjanya.

1. Tanggung Jawab

- a. Rencana kerja kegiatan rental pemasaran.
- b. Mengorganisir seluruh kegiatan rental pemasaran.
- c. Melaksanakan dan mengendalikan seluruh kegiatan rental pemasaran.
- d. Pengelolaan SDM di lingkungan unit kerja rental pemasaran.

2. Wewenang

- a. Berwenang memberikan saran dalam menentukan alokasi pengeluaran semen untuk masing-masing distributor.
- b. Berwenang memberikan peringatan lisan dan tertulis kepada karyawan binaannya yang melakukan pelanggaran peraturan/ketentuan yang berlaku.
- c. Berwenang mengusulkan promosi, demosi, mutasi, kenaikan golongan/pangkat karyawan yang menjadi binaannya ke direksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

1. 7. Bagian Penjualan Pabrik Panjang

Ihtisar Jabatan

Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan operasi penjualan di Pabrik Panjang meliputi penetapan target pengeluaran semen, evaluasi dan monitor performance distributor, informasi penjualan, permintaan pasar, hasil penjualan dan melaksanakan koordinasi dengan unit kerja terkait agar

kegiatan Penjualan efektif dan efisien serta bertanggung jawab atas pembinaan personil di lingkungan unit kerjanya.

1. Tanggung Jawab

- a. Rencana kerja kegiatan penjualan site Pabrik Panjang.
- b. Mengorganisir seluruh kegiatan penjualan site Pabrik Panjang.
- c. Melaksanakan dan mengendalikan seluruh kegiatan penjualan site Pabrik Panjang.
- d. Laporan realisasi kegiatan penjualan site Pabrik Panjang.
- e. Pengelolaan SDM dilingkungan unit kerja penjualan site Pabrik Panjang.

2. Wewenang

- a. Berwenang penentuan pola operasional penjualan di Pabrik Panjang.
- b. Berwenang memberikan saran mengenai perubahan sistem dan prosedur serta kebijakan yang berpengaruh terhadap operasional penjualan.

1. 8. Bagian Distribusi Semen

Ihtisar Jabatan

Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan distribusi semen ditiga site meliputi penetapan target pendistribusian semen untuk masing-masing ekspediter, evaluasi dan monitor performance ekspediter, informasi pendistribusian semen dan melaksanakan koordinasi dengan unit kerja terkait agar kegiatan distribusi semen efektif dan efisien serta bertanggung jawab atas pembinaan personil di lingkungan unit kerjanya.

1 Tanggung Jawab

- a. Rencana kerja kegiatan distribusi semen di tiga site (Baturaja, Palembang dan Panjang).
- b. Mengorganisir seluruh kegiatan operasional pendistribusian semen di site-site (Baturaja, Palembang dan Panjang).
- c. Melaksanakan dan mengendalikan seluruh kegiatan operasional pendistribusian semen di tiga site (Baturaja, Palembang dan Panjang).
- d. Laporan realisasi kegiatan distribusi semen di tiga site (Baturaja, Palembang dan Panjang).
- e. Pengelolaan SDM dilingkungan unit kerja distribusi.

2 Wewenang

- a. Berwenang penentuan pola operasional distribusi semen di tiga site.
- b. Berwenang memberikan saran mengenai perubahan sistem dan prosedur serta kebijakan yang berpengaruh terhadap operasional distribusi semen.
- c. Berwenang memberikan peringatan lisan dan tertulis kepada karyawan binaannya yang melakukan pelanggaran peraturan/ketentuan yang berlaku.

1. 9. Bagian Transport

Ihtisar Jabatan

Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengendalikan seluruh kegiatan operasi pengangkutan barang/material ke tiga site (Baturaja, Palembang dan Panjang) yang meliputi pengangkutan barang milik Perusahaan berupa bahan baku & penolong, spare part mesin pabrik (misal : terak, semen, gypsum, BBM, spare part

dan lain-lain) yang dikirim dengan menggunakan jasa angkutan (darat dan sungai/laut) dan melaksanakan koordinasi dengan unit kerja/instansi terkait agar kegiatan operasional transportasi efektif dan efisien serta bertanggung jawab atas pembinaan personil di lingkungan unit kerjanya.

1. Tanggung Jawab

- a. Rencana kerja kegiatan pengangkutan barang/material ke tiga site (Baturaja, Palembang dan Panjang).
- b. Mengorganisir seluruh kegiatan operasional pengangkutan barang/material di site site (Baturaja, Palembang dan Panjang).
- c. Melaksanakan dan mengendalikan seluruh kegiatan operasional angkutan barang/material perusahaan ditiga site (Baturaja, Palembang dan Panjang).
- d. Laporan realisasi kegiatan angkutan barang/material di tiga site (Baturaja, Palembang dan Panjang).
- e. Pengelolaan SDM dilingkungan unit kerja transport.

2. Wewenang

- a. Berwenang penentuan pola operasional angkutan barang/material di tiga site.
- b. Berwenang memberikan saran mengenai perubahan sistem dan prosedur serta kebijakan yang berpengaruh terhadap operasional angkutan barang/material.
- c. Berwenang memberikan peringatan lisan dan tertulis kepada karyawan binaannya yang melakukan pelanggaran peraturan/ketentuan yang berlaku.

1. 10. Seksi Analisa Pasar & Promosi

Ihtisar Jabatan

Melaksanakan dan mengevaluasi kegiatan analisa pasar dan promosi meliputi pengumpulan dan pengolahan data, informasi penjualan, evaluasi terhadap harga, permintaan pasar, hasil penjualan, promosi, pengembangan pangsa pasar dan peluang pasar, melaksanakan koordinasi dengan unit kerja terkait agar kegiatan analisa pasar berjalan lancar.

1. Tanggung Jawab

- a. Rencana kerja kegiatan asisten analisa pasar dan promosi.
- b. Membantu melaksanakan dan mengendalikan seluruh kegiatan analisa pasar dan promosi.
- c. Laporan realisasi kegiatan asisten analisa pasar dan promosi.

2. Wewenang

- a. Berwenang memberikan saran mengenai perbaikan sistem dan prosedur bidang analisa pasar dan promosi.

1. 11. Seksi Randal Pemasaran

Ihtisar Jabatan

Melaksanakan dan mengevaluasi kegiatan distribusi semen meliputi pengumpulan dan pengolahan data penjualan, analisa pasar, hasil promosi, evaluasi terhadap harga, permintaan pasar, hasil penjualan, pengembangan pangsa pasar dan peluang pasar, melaksanakan koordinasi dengan unit kerja terkait agar kegiatan distribusi semen berjalan lancar.

1. Tanggung Jawab

- a. Rencana kerja kegiatan asisten rendal pemasaran.

- b. Membantu melaksanakan dan mengendalikan seluruh kegiatan rendal pemasaran.
- c. Laporan realisasi kegiatan asisten rendal pemasaran.

2. Wewenang

- a. Berwenang memberikan saran mengenai perbaikan sistem dan prosedur bidang rendal pemasaran.
- b. Berwenang memberikan saran dalam menentukan alokasi pengeluaran semen untuk masing-masing distributor.

1. 12. Seksi Penjualan Pabrik Panjang

Ihtisar Jabatan

Memeriksa dan melaksanakan kegiatan administrasi penjualan di Pabrik Panjang meliputi, pengaturan dan penyiapan dokumen-dokumen untuk operasional penjualan, pengelolaan surat masuk/keluar, faktur, slip setoran, DO, faktur pajak penjualan, rekapitulasi hutang-piutang distributor dan pengendalian pendistribusian DO dan menyiapkan laporan harian penjualan semen, melaksanakan koordinasi dengan unit kerja terkait agar kegiatan administrasi penjualan efektif dan efisien serta bertanggung jawab atas pembinaan personil di lingkungan unit kerjanya.

1. Tanggung Jawab

- a. Rencana kerja kegiatan administrasi penjualan site Pabrik Panjang.
- b. Melaksanakan dan mengendalikan seluruh kegiatan administrasi penjualan site Pabrik Panjang laporan realisasi administrasi penjualan site Pabrik Panjang.

2. Wewenang

- a. Berwenang memberikan saran penetapan target penjualan.

1. 13. Seksi Distribusi Semen

Ihtisar Jabatan

Melaksanakan dan mengevaluasi kegiatan distribusi semen meliputi pengumpulan dan pengolahan data pendistribusian semen dan performance ekspeditur serta melaksanakan koordinasi dengan unit kerja terkait agar kegiatan distribusi semen berjalan lancar.

1. Tanggung Jawab

- a. Rencana kerja kegiatan asisten distribusi semen.
- b. Membantu melaksanakan dan mengendalikan seluruh kegiatan asisten distribusi semen.
- c. Laporan realisasi kegiatan asisten distribusi semen.

2. Wewenang

- a. Berwenang memberikan saran mengenai perbaikan sistem dan prosedur bidang distribusi semen.
- b. Berwenang memberikan saran dalam menentukan alokasi pengeluaran semen untuk masing-masing distributor.

1. 14. Seksi Transport Pabrik Panjang

Ihtisar jabatan

Memeriksa dan mengendalikan kegiatan angkutan pengiriman dan penerimaan barang/material site Pabrik Panjang yaitu barang yang dikirim ke/dari Pabrik Baturaja dengan menggunakan angkutan mobil yang antara lain meliputi trak,

pasir besi, batubara, semen, spare part, dan melaksanakan koordinasi dengan unit kerja terkait agar kegiatan angkutan site Pabrik Panjang efektif dan efisien serta bertanggung jawab atas pembinaan personil di lingkungan unit kerjanya.

1. Tanggung Jawab

- a. Rencana kerja kegiatan transportasi site Pabrik Panjang.
- b. Melaksanakan dan mengendalikan seluruh kegiatan operasional transportasi site Pabrik Panjang.
- c. Laporan realisasi kegiatan operasional transportasi site Pabrik Panjang.

2. Wewenang

- a. Berwenang memberikan saran mengenai perubahan sistem dan prosedur bidang transportasi.
- b. Berwenang memberikan saran mengenai alternatif lain angkutan barang/material.

3.5.4 Unit Kerja Pemasaran atau Aktifitas Perusahaan

Merencanakan, mengkoordinasikan, dan menyusun rencana pemasaran dan penjualan semen pada pasar utama dan pembukaan pangsa pasar baru serta peluang-peluang pemasaran dan sistem promosi serta mengkoordinasikan, mengarahkan dan mengendalikan pelaksanaan pemasaran dan penjualan semen pada daerah pasar utama, pangsa pasar baru dan peluang-peluang pemasaran untuk melaksanakan seluruh kegiatan operasional pemasaran dan penjualan semen yang meliputi distribusi semen, kegiatan promosi & analisa pasar.

1. Mencetak SIPS (Surat Ijin Pengeluaran Semen)

Fungsi : sebagai dasar prosedur untuk ijin pengeluaran semen, SIPS diperlukan oleh para supir angkutan dan ekspediter sebelum melakukan pengisian semen. Pada tahap ini mereka juga berkoordinasi dengan bagian pengantongan (*packer*), dan timbangan serta satpam di pos depan.

2. Pembagian jatah semen yang dikirimkan ke distributor setiap harinya

Ini dilakukan karena keterbatasan kapasitas produksi pabrik per harinya dan tingginya permintaan pasar. Jumlah semen yang dikirim dibagi berdasarkan wilayah pasar dan melihat target distributor yang telah disepakati dalam Rapat Kerja Koordinasi Pemasaran. Fungsi : Agar penyaluran ke setiap distributor dan pasar dapat merata.

3. Mencetak faktur barang yang merupakan rincian biaya yang harus dibayar setiap distributor atas order semen yang dimintanya.

Faktur barang ini setiap hari dikirim via fax ke masing-masing distributor agar distributor mengetahui berapa jumlah tagihannya. Fungsi : Agar distributor mengetahui jumlah yang harus dibayarnya termasuk biaya pajak penghasilan, DPD, dan lainnya, sekaligus mencocokkan hasil perhitungan tagihan yang dibuat distributor dengan tagihan yang dibuat Semen Baturaja.

4. Melakukan survey pasar

Fungsi : Survey Pasar dilakukan baik via telepon atau datang langsung guna mengetahui kondisi terakhir pasar baik dari segi harga, tingkat permintaan dan

kondisi *supply* semen dari distributor ke toko apakah lancar atau mengalami hambatan.

5. Membuat laporan hasil survey pasar

Fungsi : Survey Pasar:Laporan kepada Departemen Pemasaran bagaimana kondisi pasar terakhir, tingkat harga produk kompetitor, tingkat permintaan Semen Baturaja dan hambatan yang dihadapi di pasar.

6. Mengetik SPPB (Surat Pengantar Pengiriman Barang)

Fungsi: Surat ini dikeluarkan sebagai bukti ekspeditur mengantar atau mengirim material dari PBR ke PPG atau PPJ. Material yang diangkut klinker, dan batu kapur. SPB ini dicetak ketika supir ekspeditur telah memiliki kartu timbangan yang dikeluarkan oleh unit kerja timbangan.