

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan pesat pada revolusi industri tidak hanya membuka kesempatan atau peluang baru bagi pengusaha, tetapi juga menghadirkan tantangan yang signifikan. Dalam pasar yang semakin kompetitif, persaingan menjadi fenomena yang tidak dapat dihindari oleh pelaku usaha. Oleh karena itu, penting sebuah perusahaan untuk mengembangkan dan menerapkan strategi bersaing yang efektif, yang melibatkan berbagai teknik dan pendekatan dalam mengelola dan memanfaatkan kemajuan persaingan yang ada. (Sharmaa, 2020). Persaingan bisnis yang semakin kompetitif dan meningkatnya jumlah pesaing di pasar, khususnya dalam industri manufaktur seperti industri semen, menuntut perusahaan tidak hanya menghasilkan produk berkualitas, tetapi memastikan produk tersebut dapat tersalurkan secara tepat waktu dan efisien. Industri semen memegang peran penting dalam mendukung pembangunan infrastruktur di Indonesia. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan inovasi dalam aspek distribusi guna meningkatkan volume penjualan dan mempertahankan keunggulan kompetitif. Hal ini menempatkan sistem distribusi merupakan salah satu faktor kunci dalam strategi peningkatan volume penjualan.

Menurut Ermawati (2021, dalam Everett et al., 2016), distribusi yang optimal merupakan elemen kunci dari keberhasilan pada perusahaan dalam persaingan bisnis. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengatur, merancang dan mengelola sistem distribusi secara terencana agar proses penyaluran produk berjalan efektif.

Distribusi melibatkan pemanfaatan sumber daya dalam menyalurkan produk hingga sampai ke tangan konsumen. Secara fungsional, distribusi merupakan bagian dari kegiatan pemasaran yang bertujuan mengoptimalkan pengiriman barang dan layanan ke konsumen akhir secara efisien.

Sementara itu, menurut Dewi et al. (2022, dalam Nasution, 2014), distribusi yang baik memungkinkan perusahaan menjangkau pangsa pasar yang lebih luas. Salah satu faktor penentu efektivitas distribusi adalah ketepatan waktu pengiriman. Distribusi yang optimal berkontribusi terhadap efisiensi operasional perusahaan, terutama dalam lingkungan pasar yang kompetitif. Selain mempercepat aliran produk dari produsen ke konsumen, sistem distribusi juga mempertimbangkan aspek biaya, kuantitas, dan jarak lokasi.

Distribusi merupakan komponen strategis dalam proses bisnis yang berperan penting dalam membangun loyalitas pelanggan serta mendukung peningkatan penjualan. Salah satu elemen penting dalam distribusi adalah sistem transportasi, yang memastikan kelancaran pengiriman produk dari produsen ke konsumen. Seluruh aktivitas distribusi tersebut bertujuan untuk mengoptimalkan volume penjualan perusahaan.

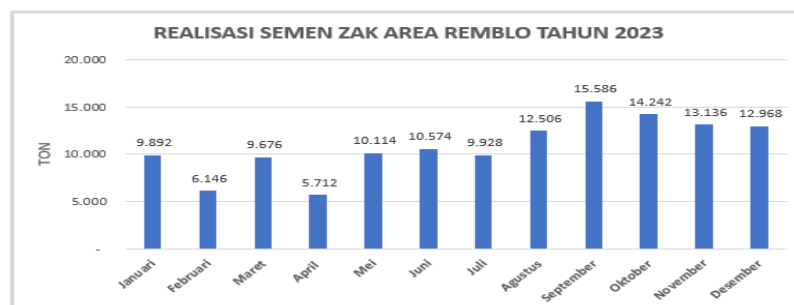
Volume penjualan mengacu pada total produk yang berhasil dijual dalam periode tertentu dan mencerminkan kinerja operasional perusahaan secara keseluruhan. Menurut Kotler (2002, dalam Pujowati, 2019), volume penjualan tidak hanya berkaitan dengan nilai penjualan dalam bentuk uang, tetapi juga mencakup penerapan strategi pelayanan yang efektif untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan efisiensi penjualan.

Dalam konteks ini, PT Semen Gresik Pabrik Rembang, sebagai anak perusahaan PT Semen Indonesia, menghadapi persaingan ketat di industri semen nasional. Untuk mempertahankan daya saing dan meningkatkan penjualan, perusahaan menerapkan

berbagai inovasi dan program strategis yang dirancang untuk menciptakan keunggulan kompetitif. Salah satu langkah yang dapat dilakukan adalah memfokuskan distribusi dan penjualan di wilayah sekitar pabrik, seperti Rembang, Blora, dan Cepu. Pemilihan wilayah-wilayah ini didasarkan pada kedekatannya dengan lokasi pabrik, yang memungkinkan efisiensi biaya distribusi dan percepatan pengiriman. Strategi ini tidak hanya meningkatkan efektivitas operasional, tetapi juga memungkinkan perusahaan menawarkan harga yang lebih kompetitif kepada konsumen lokal. Dengan demikian, diharapkan volume penjualan dan profitabilitas perusahaan dapat terus meningkat secara berkelanjutan.

Pada penelitian ini, penulis mengambil penelitian terkhusus untuk semen yang bermuatan zak saja dan tidak menggunakan curah karena untuk pengiriman ke area prioritas, lebih dominan bermuatan semen zak disesuaikan dengan permintaan konsumen atau pelanggan dari masing-masing area. Berikut ini merupakan tabel data realisasi atau besarnya jumlah muatan yang sudah terselesaikan dengan bermuatan ton dan berjenis semen zak dari area prioritas yaitu Rembang, Blora dan Cepu (RembloU).

Gambar 1.1 Data Realisasi Semen Zak Area Rembang, Blora dan Cepu Tahun 2023 (Sebelum Dilaksanakan Metode *Fast Truck*)



Sumber : Data Sekunder, 2025

Berdasarkan data yang telah diperoleh dari hasil wawancara pada gambar 1.1 menunjukkan bahwa ketiga area prioritas, yaitu Rembang, Blora, dan Cepu (RembloU), mengalami peningkatan permintaan yang signifikan pada bulan-bulan terakhir penutupan tahun, khususnya antara September 2023 hingga Desember 2023. Kenaikan permintaan ini tentunya dipengaruhi oleh tingginya minat dan kebutuhan konsumen di wilayah tersebut. Sebaliknya, bulan Februari dan bulan April menunjukkan angka realisasi yang paling rendah jika dibandingkan dengan bulan-bulan lainnya pada tahun yang sama. Dengan angka realisasi pada diagram permintaan yang naik turun tentunya perusahaan melakukan evaluasi dan merancang strategis yang tepat.

Menurut Fahmi, A.I., & Purnama, D., (2023), distribusi kerap menghadapi kendala akses transportasi ke wilayah terpencil, keterlambatan izin distribusi dari pemerintah daerah, serta ketidakstabilan harga. Faktor-faktor ini berdampak langsung pada keterlambatan dan ketidakefisienan distribusi di lapangan.

Pada tingkat global, kebijakan distribusi barang dalam sektor manufaktur turut memengaruhi efisiensi logistik perusahaan. International Road Transport Union (IRU,2020) telah menetapkan pedoman internasional yang bertujuan meningkatkan efisiensi distribusi dan keselamatan transportasi barang menggunakan Truck. Kebijakan ini berimplikasi langsung terhadap perencanaan dan implementasi sistem distribusi di perusahaan-perusahaan besar di Indonesia, termasuk PT Semen Gresik Pabrik Rembang.

Salah satu pendekatan strategis dalam pengelolaan distribusi adalah Metode Transportasi, yaitu metode optimasi yang digunakan untuk mendistribusikan produk

ke berbagai lokasi secara efisien. Metode ini mempertimbangkan permintaan dari tiap lokasi serta biaya pengiriman yang disesuaikan dengan kondisi masing-masing area. Menurut Herjanto (2018), pemilihan moda transportasi yang tepat mampu meminimalkan total biaya distribusi serta meningkatkan efisiensi alokasi.

Dalam rangka mencapai efisiensi tersebut, PT Semen Gresik Pabrik Rembang mulai menerapkan metode distribusi *Fast Truck* pada tahun 2023. Strategi ini berfokus pada percepatan pengiriman melalui alokasi armada *Truck* prioritas yang dijadwalkan secara khusus. Konsep *Fast Truck* diadaptasi dari dunia konstruksi, di mana aktivitas dilakukan secara paralel guna mempercepat pelaksanaan proyek (Tjaturono & Indrasurya, 2002 dalam Tjaturono & Mochtar, 2009). Penerapan metode ini melibatkan kerja sama antara PT Semen Gresik Pabrik Rembang sebagai penyedia barang dan PT Semen Indonesia Logistik sebagai mitra transportasi.

Tujuan utama implementasi *Fast Truck* adalah untuk mempercepat proses pengiriman semen, memperpendek *lead time*, serta mengurangi biaya distribusi. Sehingga, perusahaan memiliki harapan untuk dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, yang pada akhirnya berdampak positif terhadap peningkatan volume penjualan dan profitabilitas.

Meskipun metode *Fast Truck* memberikan solusi yang efisien dalam distribusi, tetapi pada implementasiannya terjadi beberapa permasalahan. Beberapa permasalahan yang dihadapi oleh PT Semen Gresik Pabrik Rembang dalam penerapan metode ini antara lain kurangnya pemahaman dari *driver truck* mengenai metode baru yang diterapkan. Selain itu, terdapat juga ketidaktepatan waktu kedatangan armada yang disebabkan oleh *driver* yang kurang memahami prioritas pengiriman.

Permasalahan lain yang dihadapi adalah keterbatasan jumlah armada truk yang tersedia, terutama pada saat permintaan tinggi, yang berpotensi menyebabkan keterlambatan pengiriman. Dan dengan biaya ongkos angkutan yang kecil tetapi hanya memiliki satu vendor atau pihak ketiga transporter (PT Semen Indonesia Logistik) dan *palletizer* atau proses muat yang macet karena terjadi kesalahan pada mesin (*trouble*). Meskipun metode ini telah diterapkan namun belum secara optimal yang ditetapkan dari target yaitu dalam satu Truck harus mencapai dua ritase. Untuk pengiriman ke wilayah khusus seperti Rembang, Blora dan Cepu hanya diberikan lima belas truk saja dalam 24 jam.

Berikut ini merupakan data dari ketersediaan Truck yang digunakan dalam proses distribusi dan transportasi PT Semen Gresik Pabrik Rembang, diantaranya:

**Tabel 1.2 Data Jumlah Truk Area Rembang, Blora dan Cepu Per Bulan
Agustus 2024**

NO	NOMOR POLISI	NAMA DRIVER	KOTA TUJUAN
1	S8471UF	PASIR VUFA	CEPU
2	S8661UF	AGUS SISWANTO VUFA PALLET	REMBANG
3	S8818UE	RIBUT BUDI LESTARI VUFA PALLET	CEPU
4	S8875UE	SUGANDI SPJ	BLORA
5	S8925UE	SARMUI SPJ PALET	BLORA
6	S9771UH	TAUFAN MUDA P VUFA PALLET	REMBANG
7	S9831UE	HENDRA PRAKOSO SPJ	BLORA
8	S9843UE	ABDUL WAHAB SPJ	BLORA
9	S9934UH	RESTU ALIF DARMA ARIFIN VUFA PALLET	BLORA
10	S9952UH	KUNANTO VUFA PALLET	REMBANG
11	S8876UE	WARTO EDI WIDAYAT SPJ	BLORA
12	S9212UH	ANTON SUSILO VUFA	REMBANG
13	S8879UE	AHMAD ARWANI VUFA	CEPU
14	S8953UE	JUDIANTO SPJ	BLORA
15	S9769UH	MOH MUJIONO VUFA	REMBANG

Sumber : Data Primer, 2024

Berdasarkan data yang diperoleh dan disajikan di gambar 1.2 menunjukkan bahwa pihak ketiga, yang berperan sebagai transporter, hanya menyediakan sebanyak

lima belas truk untuk digunakan dalam pengiriman barang ke area prioritas, yang mencakup Rembang, Blora, dan Cepu (RembloU). Dari total lima belas truk tersebut, alokasi pengiriman terdiri dari lima Truck yang diarahkan menuju distributor Rembang, tujuh Truck yang ditujukan untuk distributor Blora, dan tiga truk yang akan menuju distributor Cepu. Alokasi yang lebih banyak untuk Rembang dan Blora adalah karena kedua area tersebut memiliki jarak yang lebih dekat dengan lokasi pabrik dibandingkan dengan Cepu, yang terletak lebih jauh dari pabrik. Selain itu, perusahaan juga lebih memfokuskan strategi penjualannya serta upaya peningkatan pangsa pasar di kedua area tersebut, yaitu Rembang dan Blora, sebagai langkah untuk meningkatkan efisiensi distribusi dan memperkuat posisi pasar di wilayah yang lebih strategis.

Berdasarkan analisis permasalahan yang dihadapi oleh PT Semen Gresik Pabrik Rembang, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi penerapan metode *Fast Truck* dalam distribusi semen di wilayah sekitar pabrik seperti Rembang, Blora, dan Cepu. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“OPTIMASI DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI METODE *FAST TRUCK* PADA PT SEMEN GRESIK PABRIK REMBANG PABRIK REMBANG”**

1.1 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana proses optimasi distribusi dapat meningkatkan volume penjualan melalui metode *Fast Truck* pada PT Semen Gresik Pabrik Rembang Pabrik Rembang?

2. Kendala apa saja dalam optimasi distribusi yang dapat meningkatkan volume penjualan melalui metode *Fast Truck* pada PT Semen Gresik Pabrik Rembang

1.2 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas distribusi produk semen di PT Semen Gresik Pabrik Rembang melalui penerapan metode *Fast Truck*, khususnya di wilayah sekitar pabrik seperti Rembang, Blora dan Cepu. Penelitian ini memiliki tujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam terkait penerapan metode distribusi ini, serta mengevaluasi dampaknya terhadap peningkatan efisiensi distribusi, biaya operasional, dan kepuasan pelanggan.

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis proses optimasi distribusi yang dapat meningkatkan volume penjualan melalui metode *Fast Truck* pada PT Semen Gresik Pabrik Rembang Pabrik Rembang.
2. Menganalisis kendala yang dihadapi terkait optimasi distribusi yang dapat meningkatkan volume penjualan melalui metode *Fast Truck* pada PT Semen Gresik Pabrik Rembang Pabrik Rembang.

1.3 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa kegunaan yang penting bagi berbagai pihak yang terlibat, baik itu bagi peneliti, program studi, maupun perusahaan. Berikut adalah penjelasan lengkap mengenai kegunaan penelitian ini:

1. Bagi Peneliti

- a. Dapat mempelajari lebih lanjut terkait penerapan materi yang telah didapatkan dari tempat perkuliahan terhadap kondisi kerja lapangan.
- b. Dapat membandingkan informasi teoritis pembelajaran di perkuliahan dengan pengimplementasian secara langsung.
- c. Menambah wawasan atau pengetahuan secara lebih menyeluruh terkait proses distribusi di sebuah perusahaan.
- d. Mendorong diri untuk lebih berinovasi dan kreativitas dalam meningkatkan kemampuan secara keseluruhan.

2. Bagi Program Studi D-IV Manajemen dan Administrasi Logistik

- a. Memberikan pengetahuan lebih bagi mahasiswa terkait praktek kerja di lapangan.
- b. Sebagai alat evaluasi untuk Lembaga pendidikan dalam rangka meningkatkan standar dalam materi pembelajaran selanjutnya.
- c. Dapat dijadikan *literature* atau referensi bagi pendidikan dan penulisan laporan penelitian selanjutnya terhadap masalah yang serupa dengan penelitian ini.
- d. Dapat dijadikan peluang kerja sama dengan perusahaan khususnya antara Program Studi D-IV Manajemen dan Administrasi Logistik dan PT Semen Gresik Pabrik Rembang Pabrik Rembang.

3. Bagi PT Semen Gresik Pabrik Rembang Pabrik Rembang

- a. Dapat memberikan rekomendasi yang berguna bagi perusahaan khususnya dalam mengoptimalkan distribusi semen.
- b. Menjadi sumber informasi bagi perusahaan dalam pengelolaan distribusi dan meningkatkan daya saing di pasar industri semen.
- c. Dapat menjalin kerja sama antara Program Studi D-IV Manajemen dan Administrasi Logistik dengan PT Semen Gresik Pabrik Rembang untuk membangun hubungan mitra yang diharapkan menciptakan generasi yang lebih kompeten.