

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai proses distribusi menggunakan metode *Fast Truck* pada PT Semen Gresik Pabrik Rembang, dapat disimpulkan bahwa:

1. Optimasi distribusi melalui metode *Fast Truck* meningkatkan volume penjualan semen dengan mempercepat pengiriman dan meningkatkan kepuasan pelanggan, ditargetkan dua ritase per hari, serta didukung analisis data untuk memaksimalkan proses di area prioritas.
2. Meskipun sistem distribusi telah berjalan optimal secara teknis dan didukung inovasi digital seperti FIOS dari SILOG dan SAP Shipment Management oleh PT Semen Pabrik Rembang, kendala tetap muncul, terutama di aspek pemasaran. Penjualan tidak hanya bergantung pada distribusi, tetapi juga strategi promosi dan penetrasi pasar. Kendala internal meliputi keterlambatan truk, kurangnya pemahaman pengemudi terhadap sistem *Fast Truck*. Kendala eksternal termasuk gangguan sistem SAP, jaringan tidak stabil, keterbatasan armada, kerusakan mesin *palletizer*, serta struktur ongkos angkut (OA) yang belum memadai untuk pengiriman di area sekitar pabrik.

Solusi atas kendala internal meliputi *monitoring* keberadaan truk melalui SAP, pemeliharaan armada secara rutin, serta pemanfaatan truk cadangan dari SILOG untuk menjaga kelancaran distribusi. Pemasangan *banner* juga dilakukan sebagai pengingat bahwa truk prioritas mendapat perlakuan khusus dalam proses

muat. Selain itu, solusi atas ongkos angkut yang minim dilakukan melalui diskusi antara perusahaan distribusi dan pihak ketiga penyedia jasa transportasi.

5.2 Saran

Untuk mendukung keberhasilan optimalisasi distribusi sekaligus mendorong peningkatan volume penjualan secara lebih menyeluruh, berikut beberapa saran yang dapat dijadikan rekomendasi bagi PT Semen Gresik Pabrik Rembang dan PT Semen Indonesia Logistik:

1. Optimasi distribusi harus dibarengi dengan strategi pemasaran yang tepat dan berkelanjutan, agar manfaat dari metode *Fast Truk* tidak hanya berhenti pada efisiensi operasional, tetapi juga tercermin dalam peningkatan permintaan pasar dan volume penjualan yang signifikan. Selain itu, dengan memberikan pelayanan yang maksimal akan mendapatkan loyalitas dari konsumen. Perusahaan juga perlu melakukan survei kepuasan konsumen atau menangani keluhan dan *complain* secara maksimal agar konsumen melakukan pembelian ulang terhadap produk yang ada di perusahaan.
2. Melakukan peningkatan kompetensi SDM Transportasi karena Perlu diselenggarakan pelatihan secara berkala bagi para *driver* truk yang terlibat dalam metode *Fast Truck*, guna meningkatkan pemahaman terhadap Standar Operasional Prosedur (SOP), keselamatan kerja, dan etika pengiriman. SOP untuk *driver* juga harus diperbarui dan disosialisasikan secara konsisten agar setiap *driver* memiliki pemahaman mengenai prosedur pemuatan, penerpalan, hingga pengantaran ke distributor. Sehingga perlu adanya monitoring dan evaluasi kinerja driver untuk meningkatkan efisiensi operasional. Selain itu, diperlukan adanya pengecekan rutin terhadap kondisi mesin *palletizer* agar

tidak mengganggu proses distribusi. Jadwal pemeliharaan harus dijalankan secara disiplin sesuai standar perusahaan. Dapat dipantau melalui inovasi terhadap penggunaan SAP atau aplikasi *website* seperti *SAP Shipment Mangement* yang diterapkan unit distribusi perusahaan. *Monitoring* dapat dilakukan atau di eksekusi oleh pihak distribusi dan staf eksekusi operasional perusahaan. Perusahaan juga disarankan untuk melakukan evaluasi menyeluruh terhadap sistem pengangkutan yang selama ini menggunakan vendor. Sebaiknya, dilakukan peralihan ke skema kerja sama dengan mitra tetap (bukan vendor lepas) agar proses koordinasi lebih mudah, ongkos angkut lebih terkendali, dan pengelolaan armada lebih terstruktur. Dan untuk solusi terkait penggunaan teknologi karena keterbatasan jaringan, perusahaan perlu memberikan fasilitas berupa jaringan *Wireless Fidelity (WIFI)* yang berada di pabrik guna keberjalanan operasional lebih maksimal.

Dengan menerapkan saran-saran tersebut, diharapkan PT Semen Gresik Pabrik Rembang dapat terus meningkatkan efektivitas sistem distribusinya, memperkuat posisi produk di pasar, serta mendorong pertumbuhan volume penjualan secara berkelanjutan.