

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Perkembangan sektor riil di Indonesia, khususnya konstruksi, infrastruktur dan properti, telah mendorong peningkatan permintaan barang input, salah satunya adalah semen. Tren peningkatan pertumbuhan di sektor riil diprediksi terus terjadi hingga lima tahun ke depan, mengingat sejumlah agenda pembangunan infrastruktur dalam rangka konektivitas nasional serta perkembangan kelas menengah di Indonesia.

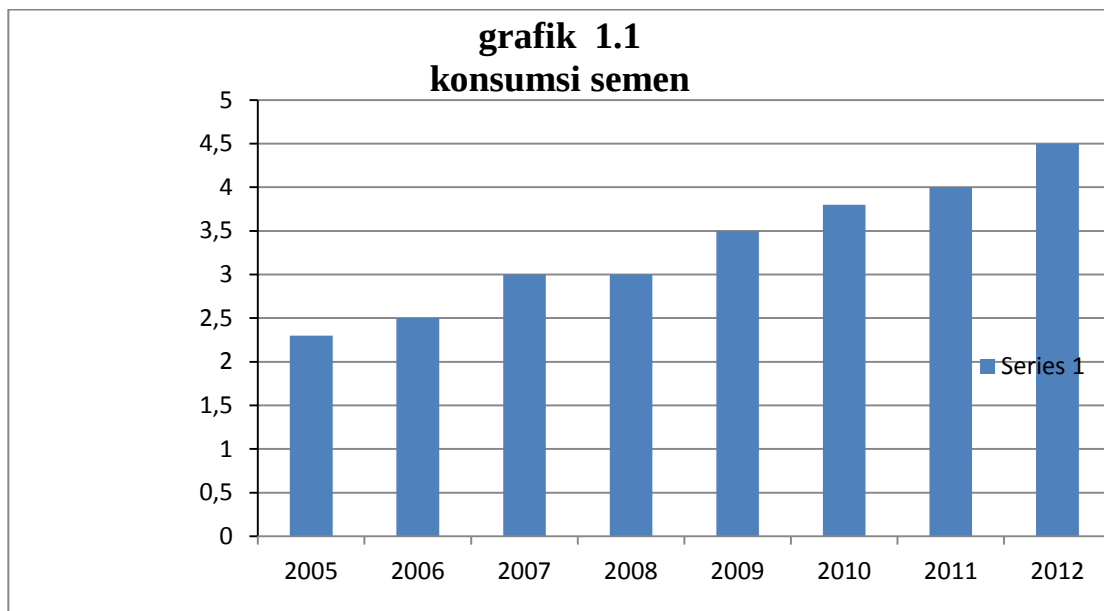
Pada tahun 2013 pemerintah merealisasikan 82 proyek MP3EI (Masterplan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia) dengan *ground breaking* sebanyak 14 proyek infrastruktur, yang meliputi banyak wilayah di seluruh Indonesia yaitu Sumatera, Jawa, Kalimantan, Sulawesi, Bali, Papua-Maluku. seperti yang terlihat pada Tabel 1.1. Pembangunan proyek-proyek MP3EI terutama infrastruktur transportasi ini mendorong peningkatan permintaan semen (Firmanzah, 2013)

Berdasarkan data Asosiasi Semen Indonesia (ASI) pada Gambar 1.1 berikut. tahun 2005 konsumsi semen nasional hanya mencapai 31,47 juta ton lalu pada 2006 naik menjadi 32,06 juta ton. Tren konsumsi ini terus meningkat hingga tahun 2012 dimana konsumsi semen mencapai 54,98 juta ton. Pertumbuhan konsumsi semen 2013 diperkirakan naik mencapai 9% hingga 10% atau sekitar 60 juta ton.

Tabel 1.1
Pembangunan Infrastruktur Transportasi MP3EI

Koridor	Jalan Raya		Kereta Api		Pelabuhan	Bandara
	Panjang (km)	<u>Investasi</u> (triliun Rp)	Panjang (km)	Investasi Triliyun	Investasi Triliyun	Investasi triliyun
Sumatera	2130	229	1067	70	1	4
Jawa	1481	203	336	25	22	8
Kalimantan	735	2	0	0	0,5	0
Sulawesi	4	2	0	0	0,5	0
Bali	10	2	50	12	0	1
Papua – Maluku	1535	53	0	0	55	0

Sumber; Praudiana; Rismayani (2013) dalam Soetjipto (2014)



Sumber: Asosiasi Semen Indonesia

Konsumsi Semen Nasional

Tahun 2005 – 2012

Pertumbuhan konsumsi semen di Indonesia cukup besar, terutama di pulau Jawa. Meskipun demikian fokus pembangunan infrastruktur di luar Jawa juga tidak kalah besar. Pemberian kewenangan pengelolaan uang dari pemerintah pusat ke daerah (desentralisasi) terwujud dari meningkatnya aliran Dana Alokasi Umum (DAU) dan Dana Alokasi Khusus (DAK) ke daerah setiap tahunnya. Konsentrasi dana yang besar di daerah telah mendorong pembangunan infrastruktur di luar Jawa meningkat sehingga permintaan atas semen juga meningkat. Pertumbuhan konsumsi pengadaan semen di Sumatera meningkat 1,44% pada tahun 2013 dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Bahkan, pada tahun 2013 konsumsi untuk pulau Kalimantan meningkat 70,68% dibandingkan tahun sebelumnya. Sementara pertumbuhan konsumsi pengadaan semen di pulau Jawa meningkat mencapai 7,6% pada waktu yang sama. Secara total konsumsi

pengadaan semen untuk pembangunan di Indonesia naik mencapai 5,5% pada tahun 2013 dibandingkan tahun 2012.

tabel 1.2

permintaan semen tahun 2006 s/d 2013

Tahun	Dalam ton						Total
	Sumatera	Jawa	Kalimantan	Sulawesi	Bali - Nusa Tenggara	Maluku - Papua	
2006	7.024.796	19.271.293	1.654.204	1.927.878	1.499.398	597.697	31.975.266
2007	8.042.833	19.658.391	1.985.554	2.072.636	1.662.798	750.224	34.172.436
2008	8.921.231	21.244.949	2.438.504	2.595.808	2.022.562	848.563	38.071.617
2009	8.872.482	21.760.960	2.435.923	3.002.689	2.176.535	802.311	39.050.900
2010	9.690.932	21.919.531	2.872.026	3.046.477	2.334.985	913.916	40.777.867
2011	11.027.719	26.515.022	3.360.841	3.526.631	2.778.789	790.890	47.999.892
2012	12.008.596	30.378.344	4.077.814	4.111.423	3.169.352	1.223.950	54.969.479
2013	12.182.115	32.708.032	4.387.999	4.273.766	3.255.684	1.201.119	58.008.715

Sumber: Badan Pembinaan Konstruksi Kementerian Pekerjaan Umum

(tabel 1.3 pasar produk semen)

No	Perusahaan Pembuat Semen	Pangsa Pasar
1	PT. Semen Indonesia	39,74 %
2	PT. Indocement Tungal Prakarsa	33,0 %
3	PT. Holcim Indonesia	15,69 %
4	PT. Semen Bosowa	5,6 %
5	Lafarge Cement Indonesia (d/h PT. Semen Andalas)	3,2 %
6	PT. Semen Baturaja	2,3 %
7	PT. Semen Kupang	0,4 %
8	Perusahaan lain...	0,07 %
Jumlah Pangsa Pasar		100,00 %

Sumber: Asosiasi Semen Indonesia,

Besarnya permintaan dan faktor melimpahnya bahan baku semen di Indonesia mendorong 8 investor berinvestasi di sektor ini sepanjang tahun 2012 hingga 2017. Investasi ini diperkirakan menambah kapasitas produksi semen nasional yaitu sebesar 28 metrik ton. Meskipun banyak perusahaan baru yang masuk ke dalam pasar industri semen di Indonesia, namun struktur pasar di industri semen ini masih diduga mempunyai struktur pasar persaingan tidak sempurna. Hal ini dikarenakan pangsa pasar semen di Indonesia masih dikuasai hanya oleh beberapa perusahaan saja. Struktur pasar oligopolistik merupakan sebuah struktur pasar yang tidak sempurna. Hanya saja tidak selalu kondisi pasar yang oligopoli ini berdampak negatif terhadap

persaingan usaha. Selama ini, seringkali bahwa adanya hambatan masuk dianggap sebagai perilaku oligopoli yang menghambat persaingan usaha.

Salah satu perusahaan di Bangkalan CV Makshal juga ikut serta meramaikan pasar industri dengan sebagai supplier semen di salah satu perusahaan semen PT. Cement Puger Jaya Raya Sentosa. Memanfaatkan peluang persaingan pasar yang tidak seimbang dengan banyaknya perusahaan asing yang juga bergerak dibidang semen memudahkan CV Makshal dalam memperoleh citra baik di industri semen Indonesia karena ikut mempromosikan produk lokal menjadi salah satu ikon semen di Indonesia yang mampu menyaingi produk asing. Faktor melimpahnya bahan baku dan minat masyarakat terhadap produk lokal menjadi keuntungan bagi CV Makshal dalam mengembangkan bisnis

CV Makshal menjadi supplier semen Puger untuk seluruh wilayah Madura. Namun tidak se besar pesaing utamanya yaitu PT Semen Indonesia. . Dimana perusahaan tersebut kini menjadi kebanggaan rakyat Jember, Jawa Timur. PT. Cement Puger Jaya Raya Sentosa juga sebagai pendatang baru di dunia industri semen sejak tahun 2012 yang berpusat di daerah Puger Jember, Jawa Tmur. Banyak masyarakat Madura yang berminat menggunakan semen Puger baik di kalangan industri perusahaan, supplier maupun pengecer karena harganya yang cenderung lebih murah dibandingkan produk lain. Karena produk ini masih terbilang baru banyak faktor menjadi hambatan penjualan salah satunya karena ketidak tahuan masyarakat terhadap Semen Puger tentang kelebihan dan eksistensinya dan kurangnya tim pemasaran yang menguasai bidang knownlegde produk tersebut menjadikan masyarakat kurang tertarik dengan semen baru. Serta kualitas pelayanan perusahaan yang seringkali dinilai sangat sensitif menentukan loyalitas konsumen. Karena konsumen tidak hanya menilai dari segi kualitas dan harga yang murah terkadang pelayanan yang buruk dapat menyebabkan konsumen tidak lagi tertarik terhadap produk.

Dengan adanya kegiatan praktek kerja lapangan, penulis dapat mempelajari bagaimana cara mengelola suatu perusahaan dan bagaimana awal mula untuk mendirikan atau menciptakan peluang dan membuat perusahaan serta masalah-masalah yang akan dihadapi perusahaan dalam bersaing di pasar luas.

1.2. Permasalahan

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

1. Strategi menghadapi permintaan yang terlalu besar.
2. Belum mempunyai strategi dan tim tenaga ahli dibidang pemasaran.

1.3. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang dikemukakan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Dapat mengetahui strategi operasi yang ada di CV.Makshal.
2. Dapat mengetahui strategi pemasaran yang cocok untuk pendatang baru dan bagaimana membentuk tim yang kompeten dibidangnya.

1.4 Manfaat Penelitian

a.. Manfaat Bagi Akademis

1. Sebagai bahan studi banding untuk penelitian saya
2. Dapat digunakan sebagai dasar pengukuran kemampuan mahasiswa dalam dunia usaha, praktis, dan akademis

b. Manfaat Bagi Instansi

penelitian ini diharapkan menjadi suatu informasi kepada perusahaan agar bisa memperhatikan factor apa saja yang mempengaruhi maju dan berkembangnya perusahaan serta dapat meningkatkan perekonomian dilingkungan sekitar

1.5 Waktu dan pelaksanaan

Hari / Tanggal	: Senin 21 Maret – Sabtu 30 april 2016
Waktu	: 07.00 – 14.00
Tempat	: CV. Makshal Jl. RE Marthadinata no.18, Mlajeh Bangkalan.

1.6 Jadwal kegiatan

Program Praktek Kerja Lapangan ini dilaksanakan pada tanggal 24 maret 2016 hingga 5 mei 2016, di perusahaan CV. Makshal. Berikut jadwal kegiatan selama melakukan praktek kerja lapangan :

Tabel 1.4 Jadwal Kegiatan

Hari / Tanggal	Kegiatan
Kamis 24 Maret 2016	Pengenalan produk semen di CV. Malshal
Sabtu 26 Maret 2016	Rekap transaksi dalam seminggu
Senin 28 Maret 2016	Informasi tentang produk dan sistem operasi.
Selasa 29 Maret 2016	Informasi tentang produk, sistem operasi dan tenaga kerja.
Rabu 30 Maret 2016	Informasi tentang produk, sistem operasi, tenaga kerja dan pemasarannya.
Kamis 31 Maret 2016	Mengamati letak penyimpanan produk, kantor dan fasilitas kantor
Jumat 01 April 2016	Mencatat pesanan dari kios-kios
Sabtu 02 April 2016	Rekap dalam satu minggu
Senin 04 April 2016	Penebusan semen / semen masuk ke perusahaan CV. Makshal dari PT. Puger.
Selasa 05 April 2016	Pencatatan pemesanan dari kios-kios, tagihan biaya lain-lain operasional

Rabu 6-8,april 2016	Pengiriman dan pencatatan
Senin 11 April 2016	Pencatatan pemesanan kios-kios dan pengiriman
Selasa 12-15 April 2016	Pengiriman
Sabtu 16 April 2016	Rekap dalam satu minggu dan pengiriman
Senin 18 April 2016	Penebusan semen / semen masuk ke perusahaan CV. Makshal dari PT. Puger dan pengiriman
Selasa 19 April 2016	Pengiriman jumlah besar 10 ton / 250 sak
Kamis 21-22 April 2016	Pengiriman kios-kios
Sabtu 23 April 2016	Rekap dalam satu minggu
Rabu 27-28 April 2016	Ikut mengirimkan semen kepada kios-kios
Jumat 29 April 2016	Memasarkan produk ke lapangan. Menawarkan kepada kontraktor atau kios-kios
Sabtu 30 April 2016	Rekap dalam satu minggu dan pengiriman jumlah besar kepada kontraktor

Senin 02 Mei 2016	Penebusan semen / semen masuk ke perusahaan CV. Makshal dari PT. Puger, pencatatan pesanan dan pengiriman
Selasa 03 Mei 2016	Ikut dalam pengiriman semen kepada kios-kios
Rabu 04 Mei 2016	Pengiriman semen jumlah besar 10 ton / 250 sak

Sumber : CV. Makshal

Dalam jadwal kegiatan banyak terjadi fluktuasi penjualan. Sering terjadi penjualan dalam jumlah banyak dan sering pula tidak ada catatan penjualan dalam sehari. Pencatatan jadwal kegiatan mengikuti sistem ketenaga kerjaan di perusahaan CV. Maksal yaitu hari Senin - Jumat pukul 08.00 -16.00 WIB, hari Sabtu 08.00 – 12.00 WIB dan hari Minggu libur.