

BAB III



3.1 Sejarah berdirinya PT. Semen Gresik

Koperasi warga Semen Gresik berdiri sejak tanggal 29 Januari 1963 dengan akte pendirian Nomor 1545/BM/1C/1267. Dengan adanya situasi negara yang bergolak sosial politik saat itu sering terjadi pengurus selama periode 1963-1968 pada tanggal 16 November 1968 diadakan rapat anggota tahunan (RAT) untuk merubah AD & ART sesuai UU perkoperasian nomor 12 tahun 1967, dan dengan berkembangnya usaha serta bisnis untuk meraih peluang maka dengan adanya dukungan UU perkoperasian yang baru nomor 25 tahun 1992 telah diubah AD & ART sesuai akte pengesahan nomor 1545/C/BH/II/12.6 tanggal 2 Februari 1996.

PT. Semen Gresik merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dalam bidang industri semen dan telah menjual sahamnya pada masyarakat sejak bulan Juli 1991. Beroperasi sejak tahun 1957 dan hingga kini terus berkembang untuk memenuhi kebutuhan semen di daerah pasarnya. Berkat pengalaman yang bertahun-tahun serta didukung adanya Laboratorium Pengendalian Proses dan Laboratorium Penelitian dan Pengembangan Semen Gresik, mengutamakan mutu untuk menghasilkan produknya.

Produk Semen Gresik

Mutu produk semen Gresik telah diuji dan memenuhi persyaratan setandar nasional Indonesia SNI 15-2049-1994 untuk semen portland jenis I dan SNI 0302-

1994 untuk portland pozzoland cement (PPC), serta memenuhi setandar ASTM (150-1995 American Society for Testing and Material)

Semen Portland jenis I

Dikenal sebagai semen abu-abu, digunakan untuk pembuatan kontruksi bangunan umum yang tidak memerlukan persyaratan khusus. Misalnya bangunan perumahan, perkantoran dan hotel yang cukup jauh dengan pantai. Dikemas dalam kantong ukuran 50 Kg dan dalam bentuk cerah. Bangunan-bangunan yang telah menggunakan semen portland jenis I semen gresik, antara lain :

- a) Tugu Monas
- b) Mesjid Istiqlal
- c) Renovasi Candi Borobudur
- d) Hotel-hotel bertingkat tinggi
- e) Jalan Tol Gresik-Surabaya

Portland Pozzoland Cement

Jenis semen ini diproduksi sejak tahun 1980 dan memenuhi persyaratan untuk PPC type A. Digunakan untuk kontruksi bangunan umum, didaerah pantai, ditanah rawa dan perairan yang memerlukan panas hidrasi/suhu beton yang rendah, dikemas dalam ukuran 40 Kg dan dalam bentuk curah.

Keistimewaan menggunakan PPC, antara lain :

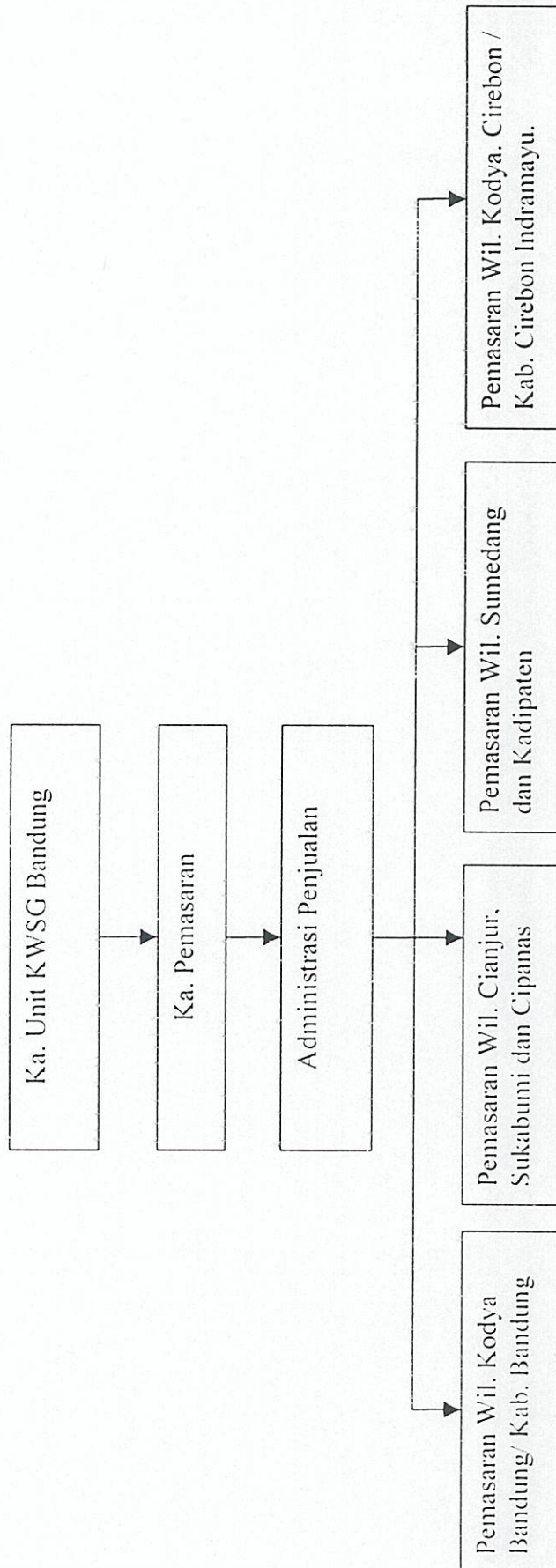
- a. Memiliki sifat mudah dikerjakan
- b. Memiliki sifat panas hidrasi rendah, sehingga mengurangi kemungkinan terjadinya retak-retak pada beton.

- c. Memiliki ketahanan terhadap lingkungan yang mengandung garam sulfat.
- d. Mencegah terjadinya pengembangan beton yang disebabkan oleh reaksi alkali agregat
- e. Memiliki perkembangan kuat tekan yang semakin tinggi yang disebabkan oleh reaksi antara silika, aluminium yang terdapat pada pozzolana dengan kapur bebas (Ca(OH)_2) dari hasil reaksi hidrasi semen dan air.

Bangunan-bangunan yang telah menggunakan PPC, antara lain :

- a) DAM Samperan baru Bondowoso
- b) Pelabuhan Semen Gresik di Tuban
- c) Pondasi Hotel Westin dan Hotel Mercure di Surabaya.

2. Struktur Organisasi



3.3 Tata Kerja dan Uraian Kerja

Dalam menjalankan aktifitas penjualannya, pimpinan perusahaan dibantu oleh beberapa orang Manager, dimana setiap Manager mempunyai tugas dan wewenang masing-masing. Disini Kami akan menguraikan mengenai tugas dan wewenang dari bagian pemasarannya saja, antara lain :

Tugas Manager Penjualan

- a) Memimpin dan mengkoordinasi kegiatan-kegiatan penjualan
- b) Menentukan kebijaksanaan dan keputusan dibidang penjualan Semen Gresik
- c) Menandatangani surat-surat yang berhubungan dengan penjualan
- d) Mengawasi kegiatan penjualan
- e) Mengkoordinir penerimaan barang yang baru
- f) Mengadakan dan memimpin rapat dengan para bawahannya
- g) Menerima dan menilai laporan kegiatan penjualan
- h) Membuat laporan hasil kegiatan penjualan dan melaporkannya pada pimpinan

Tugas Administrasi Penjualan

- a) Menerima dan membuat surat-surat penjualan
- b) Membantu pelaksanaan kegiatan penjualan
- c) Membantu administrasi penjualan secara kredit
- e) Menyimpan arsip-arsip yang berkenaan dengan administrasi penjualan
- f) Mencatat seluruh kegiatan administrasi penjualan dan melaporkannya kepada Manager penjualan

Adapun kegiatan usaha yang dilakukan Semen Gresik, antara lain :

- a) Pertokoan
- b) Penjahitan
- c) Simpan pinjam
- d) Poto copy dan percetakan
- e) Angkutan semen
- f) Perdagangan umum
- g) Perdagangan bahan bangunan
- h) Perdagangan sembako dan agrobisnis
- i) Distributor (semen, besi, triplek, paralon)

3.4 Kegiatan Personal Selling Pada Bagian Pemasaran di PT. Semen Gresik

Untuk menjamin kontinuitas penjualan yang merupakan sumber pendapatan penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, maka perusahaan harus berusaha agar volume penjualan mencapai tingkat yang diharapkan dan menguntungkan, baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang dengan menawarkan dan menjual produk yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

Didalam aktivitas penjualannya, PT. Semen Gresik selain menjual semen secara tunai juga menjual semen secara kredit melalui Bank yang telah ditunjuk oleh perusahaan. Tujuan perusahaan memberikan pelayanan penjualan semen secara kredit adalah untuk membantu konsumen mendapatkan semen yang diinginkan yang mana syarat-syarat penjualan kreditnya sudah ditentukan.

PT. Semen Gresik dalam memasarkan produk yang dihasilkan, lebih menitikberatkan promosinya pada kegiatan personal selling. Pertimbangan-

pertimbangan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan personal selling sesuai dengan tujuannya, yaitu :

1. Memperkenalkan produk
2. Untuk menghadapi persaingan
3. Mengadakan pendekatan
4. Untuk meningkatkan volume penjualan

Adapun Personal Selling yang dilaksanakan oleh PT.Semen Gresik terdiri dari :

1) Field Selling

Dilaksanakan dengan cara mengunjungi calon pembeli atau langganan. Sebelum melaksanakan tugas lapangan, salesmen diwajibkan mengisi daftar isi hadir, yang memuat banyak kunjungan, tanggal, bulan dan tahun kunjungan, daerah yang dikunjungi, konsumen yang dikunjungi beserta alamatnya, tanggapan atau reaksi dari konsumen yang dikunjungi. Tujuannya untuk dapat mengetahui sejauh mana kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan oleh salesmen dalam mencari calon pemberi sehingga akan dijadikan bahan informasi bagi salesmen dan perusahaan itu sendiri.

2) Retail Selling

Dalam hal ini salesmen memberikan pelayanan penjualan kepada konsumen yang datang ke tempat penjualan. Pelayanan yang diberikan antara lain dengan menanggapi pembicaraan-pembicaraan, terutama yang menjurus ke arah penjualan dan memberikan data teknis semen yang dimaksud untuk membangkitkan selera dan keinginannya untuk memperoleh Semen Gresik.

3) *Executive Selling*

Executive Selling yang dilaksanakan dengan jalan mengadakan pendekatan kepada konsumen, dan dilaksanakan apabila salesman betul-betul memerlukan bantuan terhadap transaksi penjualan yang cukup banyak dengan nilai yang tinggi jumlahnya.

Dalam pelaksanaannya, executive selling ini diwakili oleh Sales Manager, sehingga memberikan partisipasi yang sangat dalam menunjang atau meningkatkan volume penjualan serta dapat menumbuhkan citra (Goodwil) yang baik pula terhadap perusahaan.

Cara-cara Kegiatan Personal Selling

Cara Memperkenalkan Produk

- Mengulang secara singkat keunggulan produk
- Mengulang mengapa pilihan ini lebih baik dari pada kemungkinan-kemungkinan lain yang tidak jadi pilihan
- Menegaskan bahwa pembeli akan puas dengan kemampuan produk.

Cara Menghadapi Persaingan

- Mengadakan pendekatan-pendekatan terhadap para pelanggan tetap dan pelanggan baru
- Pemberian jangka waktu pembayaran untuk tiap-tiap penjualan
- Tidak merebut toko-toko kecil yang telah di Suplay oleh toko-toko besar yang telah menjadi pelanggan tetap dengan tujuan konsumen tidak beralih atau mengambil produk di luar Semen Gresik yang akan di pasarkan di masyarakat.

Cara Mengadakan Pendekatan

- Mencari dan mencapai pelanggan baru
- Memastikan dan mempertahankan kerjasama para pelanggan
- Memberikan Service pada pelanggan yang ada (maksudnya mempertahankan komunikasi dengan pelanggan yang sudah ada, menerima pesanan dari mereka dan sebagainya)
- Memberikan informasi kepada para pelanggan tentang adanya perubahan-perubahan dalam asortimen produk dan aspek-aspek lain dari strategi pemasaran akan di pasarkan di masyarakat.

Cara Meningkatkan Volume Penjualan

- Mengadakan Survey atau Kanvasing (pencarian pelanggan-pelanggan baru)
- Mengetahui pasaran pesaing selain Semen Gresik di wilayah yang Votensial.

PT. Semen Gresik melaksanakan Personal Selling dengan tujuan :

- a. Melaksanakan seluruh aktivitas penjualan
- b. Meraih konsumen untuk tertarik pada pembelian produk
- c. Mencari dan mendapatkan konsumen baru
- d. Meningkatkan hasil penjualan

Agar Personal Selling dapat berjalan dengan baik, maka PT. Semen Gresik dalam pelaksanaannya didukung juga oleh promosi lainnya, seperti : Advertaising sebagai pembuka jalan bagi Personal Selling, yaitu melalui penyediaan brosur.