

BAB I PENDAHULUAN

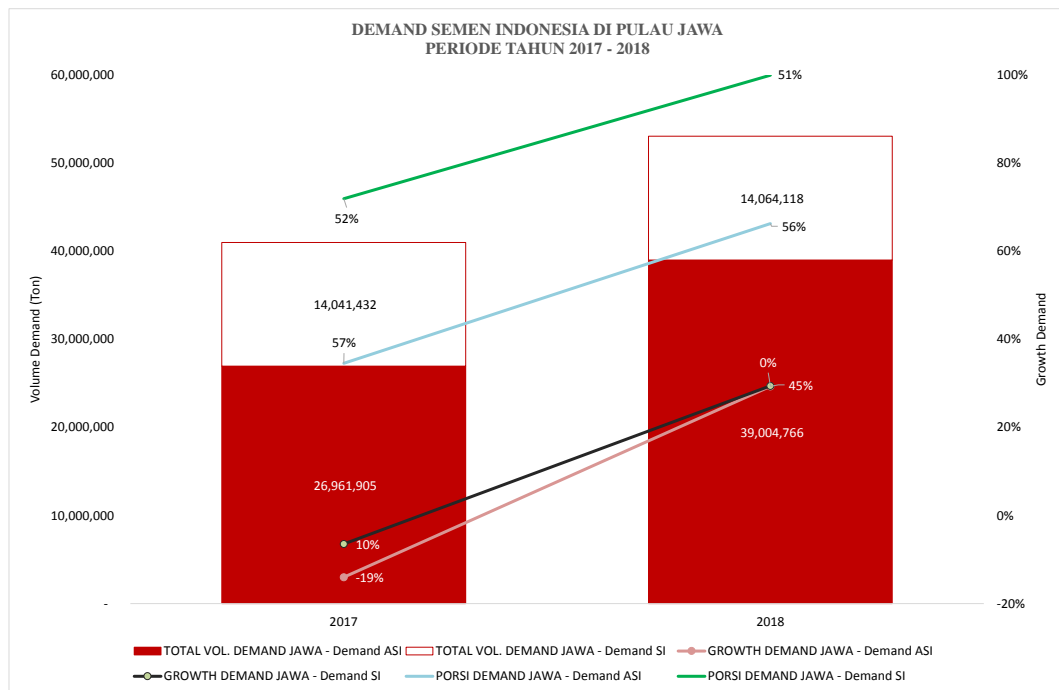
1.1. Latar Belakang

Pasar semen domestik yang selama bertahun-tahun dikuasai oleh tiga pemain besar, PT Semen Indonesia, Indocement, dan Holcim, kini harus menerima kehadiran merek-merek baru. Setidaknya 11 dari 15 merek semen berbagi pasar semen di Pulau Jawa. Merek-merek baru tersebut diantaranya adalah Anhui Conch, Merah Putih, Panasia, Jui Shin, dan Hippo (Sumber : Lampiran 2), menawarkan harga lebih murah yang memaksa tiga pemain lama tersebut untuk berbagi pangsa pasar. Pangsa pasar Semen Indonesia di Indonesia tahun 2017 sebesar 40,8% dengan *capacity share* sebesar 35,9% (Sumber : Lampiran 3).

Asosiasi Semen Indonesia (ASI) yang merupakan forum bagi seluruh produsen semen di Indonesia menyebutkan bahwa penjualan bahan bangunan ini sampai dengan bulan Agustus tahun 2018 tercatat 43.003.839 ton. Sementara data penjualan semen dari ASI pada periode yang sama tahun 2017 tercatat sebesar 24.057.088 ton (Sumber : Lampiran 3).

Semen Indonesia dikenal sebagai *Holding* dari *group* perusahaan produsen semen, seperti Semen Gresik, Semen Padang, Semen Tonasa, Thang Long Cement. Masing-masing perusahaan semen *group* Semen Indonesia terdaftar sebagai anggota ASI. Semen Indonesia mempunyai visi untuk menguasai pasar industri semen di Asia Tenggara, utamanya di Indonesia melalui *group* perusahaan produsen semen (*OpCo*). Semen Gresik menguasai wilayah penjualan Jawa dan Bali, Semen Padang di wilayah penjualan Sumatera, Semen Tonasa menguasai

wilayah penjualan Indonesia Tengah dan Timur. Thang Long Cement menguasai pasar Asia Tenggara dan ekspor. Konsumsi terbesar semen di Indonesia ada di Pulau Jawa. Hal ini dapat dijelaskan melalui grafik *demand* semen di bawah ini.



Sumber data : Lampiran 2

Gambar 1.1
Grafik *Demand* Semen Indonesia Periode 2017 - 2018

Gambar 1.1 diatas sekaligus menggambarkan kondisi *demand* semen di Pulau Jawa dengan alasan bahwa Pulau Jawa merupakan pusat pengembangan dan pembangunan infrastruktur yang menyerap volume semen dengan porsi terbesar. Berdasarkan grafik diatas dapat dijelaskan bahwa porsi *demand* Jawa dalam periode tahun 2014 – 2018 relatif stagnan / datar di kisaran 54% - 57% dari *total demand* Indonesia. *Growth demand* Semen Indonesia di Pulau Jawa sangat sulit peningkatannya dari periode sebelumnya ataupun untuk menyeimbangkan dengan *growth demand* Jawa. Hal ini menunjukkan bahwa permintaan produk Semen

Indonesia semakin terdesak dengan adanya merek-merek baru yang menyerang Pulau Jawa. Pulau Jawa sendiri merupakan wilayah penjualan Semen Gresik.

Semen Gresik memiliki banyak saluran distribusi dengan kemampuan infrastruktur yang mapan berupa *distributor* dan toko. Saluran distribusi menurut Rushton dkk. (2010;50) adalah *the term used to describe the method and means by which a product or a group of products are physically transferred, or distributed, from their point of production to the point at which they are made available to the final customer.* Saluran distribusi Semen Gresik menggunakan pengiriman melalui gudang, yaitu dengan pemanfaatan gudang *distributor* yang dapat berfungsi mirip dengan gudang penyangga untuk memenuhi permintaan pasar dan kecepatan pengiriman.

Pada Tabel 1.1 Peneliti melakukan pemilihan propinsi penelitian di Pulau Jawa berdasarkan *growth demand* Semen Indonesia tahun 2018 yang paling rendah, yaitu propinsi DKI Jakarta & Jabar (Sumber : Data Asosiasi Semen Indonesia). Berdasarkan data tersebut, propinsi DKI Jakarta & Jabar memiliki *growth demand* sebesar -5%. Tabel 1.1 berikut dapat menjelaskan perbandingan *growth demand* tersebut.

Tabel 1.1
Data Growth Demand Semen Indonesia
Periode Tahun 2017 – 2018

Growth Demand / Daerah	2017 (%)	2018 (%)
DKI Jakarta & Jabar	6	-5
DIY & Jateng	13	7
Jatim	11	-2

Sumber : Lampiran 2

Selanjutnya Peneliti mengerucutkan pemilihan propinsi dengan memilih wilayah DKI Jakarta sebagai wilayah dengan porsi *demand* Semen Indonesia terkecil dibandingkan *demand* wilayah lain di propinsi tersebut, yaitu sebesar 13%. Tabel 1.2 berikut akan memberikan gambaran yang lebih jelas terkait pemilihan wilayah tersebut.

Tabel 1.2
Growth Demand DKI Jakarta & Jabar
Periode Tahun 2018

Wilayah	Growth (%)
DKI Jakarta	13
Banten	24
Jabar	18

Sumber : Lampiran 2

Kenyataan ini semakin menguatkan bahwa serangan kompetitor yang paling berat berada di wilayah DKI Jakarta. Tabel berikutnya akan menampilkan data penjualan dari pabrik ke *distributor* Semen Gresik sampai ke toko di wilayah DKI Jakarta tahun 2018.

Dalam rangka mendukung upaya pengamanan *stock* gudang *Distributor* agar dapat merespon permintaan pasar dengan cepat, Semen Gresik telah memberikan *range* standar *stock level* di gudang *Distributor* sebesar 60% - 70%. Tabel 1.3 berikut menggambarkan kondisi *stock* gudang *Distributor* DKI Jakarta.

Tabel 1.3
Data Stock Gudang Distributor DKI Jakarta
Tanggal 6 April 2019

AREA	DISTR	NAMA GUDANG	JENIS SEMEN	AKTIVITAS GUDANG			KONDISI GUDANG			
				SELLING IN	SELLING OUT (A)	STOK (B)	KETAHANAN STOK (B : A)	LEVEL STOK	ANTRI BONGKAR	ESTIMASI LAMA ANTRI (HARI)
D K I	BJBU	1 GUD. KAPUK II NO 2	PCC 50 Kg	1.920	860	4.640	2	26%		
			PCC 40 Kg	2.350	2.575	3.263				
	2 GUD. KAPUK 27	PCC 50 Kg	1.280	1.355	1.769	2	13%	1	0,2	
		PCC 40 Kg	-	498	2.055					
	SBJ	1 GUD. SBJ KEBON JERUK	PCC 50 Kg	3.840	4.070	8.258	2	63%	4	0,3
			PCC 40 Kg	6.400	6.949	17.023				
		2 GUD. SBJ MARUNDA	PCC 50 Kg	-	640	887	3	44%		
			PCC 40 Kg	932	800	3.534				
	3 GUD. SBJ CIRACAS	PCC 50 Kg	746	160	4.736	12	78%			
		PCC 40 Kg	1.864	800	6.906					
	KWSG	1 GUD. KWSG CILINCING	PCC 50 Kg	-	10	1.000	1	13%		
			PCC 40 Kg	1.217	1.210	108				
	TCP	1 GUD. TCP MARUNDA	PCC 50 Kg	973	480	6.366	9	54%		
			PCC 40 Kg	750	600	3.101				
	SID	1 GUD. PULOGEBOANG	PCC 50 Kg	-	325	764	4	22%		
			PCC 40 Kg	-	20	663				
		2 GUD. DAAN MOGOT	PCC 50 Kg	-	320	1.036	5	55%		
PCC 40 Kg			750	201	1.731					
BAKS	3 GUD. CAKUNG	PCC 50 Kg	-	-	106	#DIV/0!	14%			
		PCC 40 Kg	-	-	1.339					
		PCC 50 Kg	400	660	405					
1 GUD. DAAN MOGOT	PCC 50 Kg	400	660	405	1	7%				
	PCC 40 Kg	1.200	600	775						

Sumber : Lampiran 4

Dari Tabel 1.3 diatas dapat dijelaskan bahwa pada tanggal 6 April 2019 *stock level* Semen Gresik di gudang SBJ Ciracas berada pada posisi 78%, yang berarti mengalami kelebihan stock sebesar 8% dari standar atas *stock level*. Posisi *stock level* yang masih aman hanya terjadi di gudang distributor SBJ Kebon Jeruk, sementara gudang distributor lainnya mengalami kekurangan *stock* karena posisinya di bawah standar 60%, yaitu :

1. BJBK Kapuk
2. SBJ Marunda
3. KWSG Cilincing
4. TCP Marunda
5. SID Pulogebang

6. SID Daan Mogot
7. SID Cakung
8. BAKS Daan Mogot

Merujuk hasil analisa data stock gudang distributor DKI Jakarta tersebut ditemukan pokok permasalahannya adalah bagaimana gudang distributor dapat mengalami kondisi kelebihan maupun kekurangan stock semen dan solusi yang harus diterapkan ketika gudang distributor mengalami kondisi tersebut. Berdasarkan kenyataan tersebut perlu dianalisa penyebab kondisi kelebihan maupun kekurangan *stock* yang dialami gudang *distributor-gudang distributor* termaksud.

Atas dasar latar belakang masalah tersebut, maka peneliti merasa tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “**Analisis Optimalisasi Ketersediaan Stock Semen Gresik di Gudang *Ditributor* Wilayah DKI Jakarta**”. Peneliti membatasi keterkaitan masalah yang berhubungan dengan perencanaan target penjualan, upaya penjualan, *supply chain* mulai dari hulu sampai dengan pendistribusian ke *packing plant, grinding plant*, maupun pusat distribusi.

1.2. Rumusan Masalah

1. Bagaimana gudang ditributor dapat mengalami kelebihan maupun kekurangan *stock* semen ?
2. Bagaimana solusi yang diterapkan perusahaan untuk menindaklanjuti ketersediaan semen di gudang distributor dalam kondisi tersebut ?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui penyebab gudang distributor mengalami kelebihan maupun kekurangan *stock*.
2. Untuk mengetahui solusi yang diterapkan perusahaan untuk menindaklanjuti ketersediaan semen di gudang distributor dalam kondisi tersebut.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Diharapkan dari hasil penelitian ini yang berupa kesimpulan dan rekomendasi dapat bermanfaat bagi perusahaan untuk dapat membuat langkah responsif dan antisipatif untuk menindaklanjuti ketersediaan semen di gudang distributor ketika mengalami kelebihan maupun kekurangan *stock*.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat dipergunakan sebagai salah satu tambahan materi referensi untuk mata kuliah Manajemen Distribusi & Logistik.