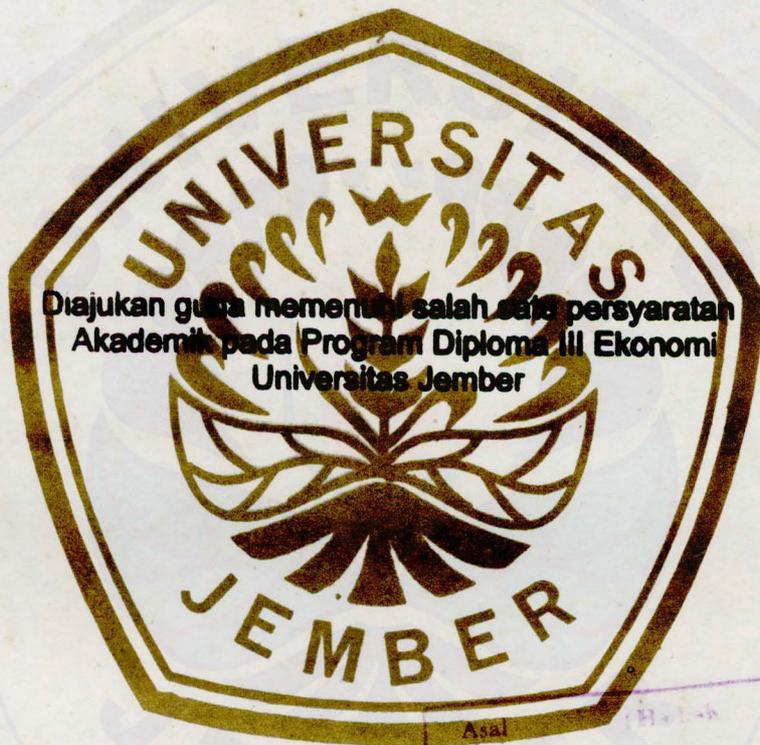


**LAPORAN
HASIL PRAKTEK KERJA NYATA**

**PELAKSANAAN ADMINISTRASI PENJUALAN SEMEN
DI PT. SEMEN GRESIK (PERSERO) TBK.**



Diajukan guna memenuhi salah satu persyaratan Akademik pada Program Diploma III Ekonomi Universitas Jember

Oleh

Asal	Hal-h	5
Terima Tgl:	10 NOV 2007	Klass 658.81
No. Induk :	10237062	ASM
		1p

Ani Asmawatiningsih

NIM:980803101032/AP

**PROGRAM DIPLOMA III EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS JEMBER
2001**

JUDUL
LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

PELAKSANAAN ADMINISTRASI PENJUALAN SEMEN
DI PT. SEMEN GRESIK (PERSEKO) Tbk. GRESIK

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Ani Asmawatiningsih
N. I. M. : 980803101032
Program Studi : Administrasi Perusahaan
Jurusan : Manajemen

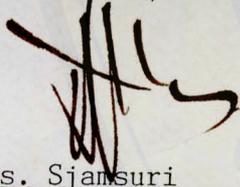
telah dipertahankan didepan Panitia Penguji pada tanggal :

13 Oktober 2001

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan
guna memperoleh gelar Ahli Madya (A. Md) Program Diploma III pada
Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Susunan Panitia Penguji

Ketua,



Drs. Sjamsuri

NIP. 130 287 119



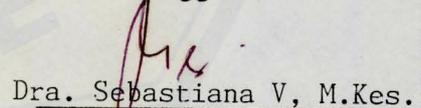
Sekretaris,



Dra. Isti Fadah, M.Si.

NIP. 131 877 448

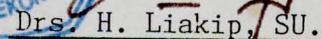
Anggota,



Dra. Sebastiana V, M.Kes.

NIP. 131 832 296

Mengetahui/Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi
Dekan,



Drs. H. Liakip, SU.
NIP. 130 531 976

LEMBAR PERSETUJUAN

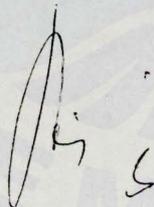
NAMA MAHASISWA : ANI ASMAWATININGSIH
NIM : 980803101032
PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI PERUSAHAAN
JUDUL LAPORAN : PELAKSANAAN ADMINISTRASI PENJUALAN
SEMEN DI PT. SEMEN GRESIK (PERSERO) Tbk

Jember, 05 Oktober 2001

Laporan Kerja Nyata ini telah disetujui dan diterima

Oleh:

Dosen Pembimbing

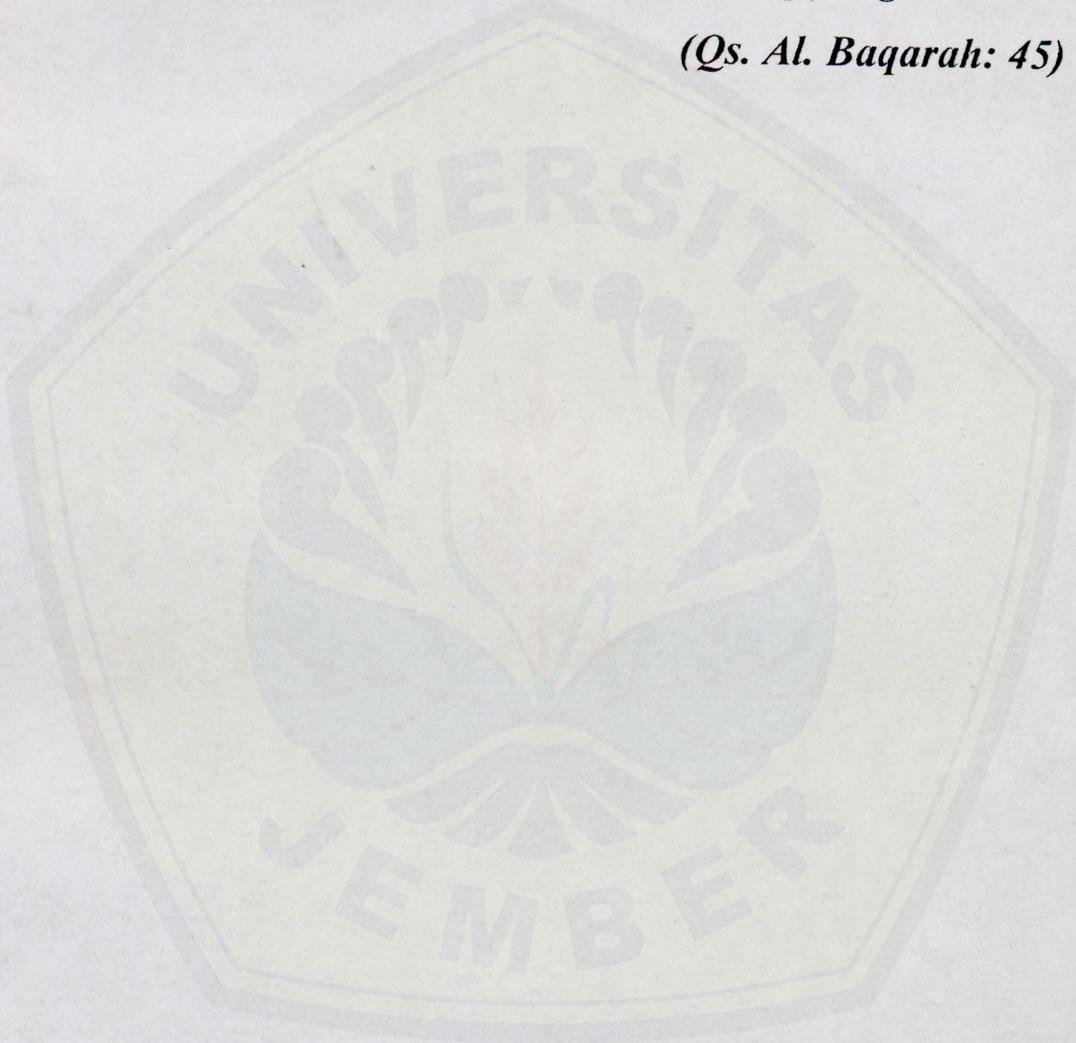


Dra. Sebastiana Viphindartin, M Kes

NIP. 131 832 296

Motto:

***“Jadikanlah sabar dan sholat sebagai penolongmu dan
sesungguhnya yang demikian itu sangat berat,
kecuali bagi orang-orang yang khusuk”
(Qs. Al. Baqarah: 45)***



LEMBAR PERSEMBAHAN

Laporanku ini kupersembahkan dengan tulus kepada:

- *Ayah bunda tersayang yang dengan tulus ikhlas selalu berdoa dan berkorban segalanya untukku.*
- *Kakakku “Mas ’It” dan “Mbak ’It” serta adikku “Mas ’Ar”, “Mbak ’Im”, dan “Mbak ’Ning” atas semua kasih sayang, saran dan juga nasehatnya*
- *Teruntuk “Ri’k” dan “Rara” makasih tuk semua perhatian, pengertian, dan kasih sayangmu*
- *Almamaterku*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah Swt atas limpahan berkat dan rahmat-Nya sehingga penulisan dapat menyelesaikan laporan Praktek Kerja Nyata yang berjudul “ Pelaksanaan Administrasi Penjualan Semen di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk “ dapat diselesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya.

Penulisan laporan ini merupakan persyaratan untuk menyelesaikan studi pada Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Jember dan memperoleh gelar Ahli Madya (A..Md)

Penulisan laporan diselesaikan tidak terlepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak. Untuk itu penulis menyampaikan terima kasih kepada:

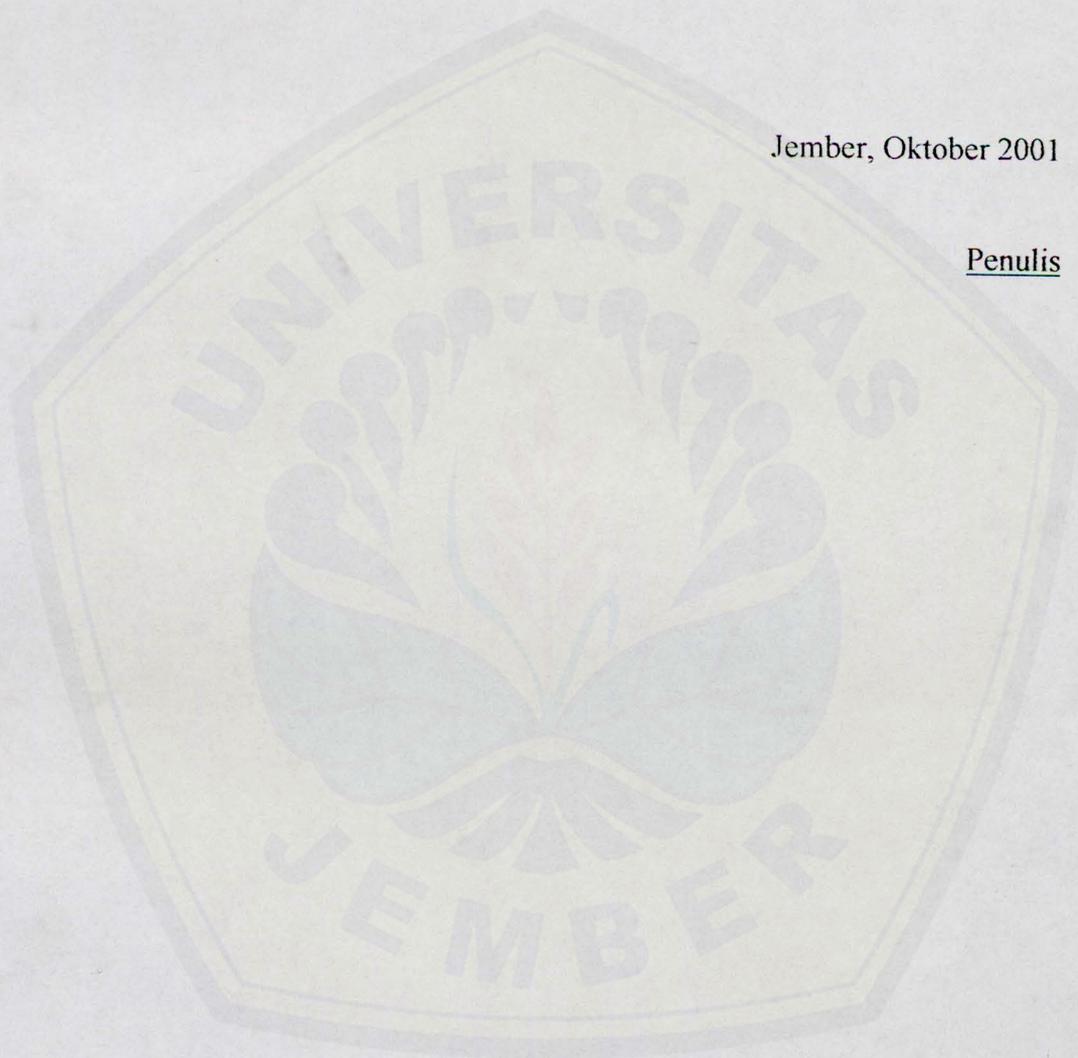
1. Dra. **Sebastiana** Viphindrartin, M.Kes, selaku Dosen Pembimbing laporan Praktek Kerja Nyata
2. Drs. H. **Liakip**, SU, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember
3. Drs. **Sampeadi**, Msi, selaku Ketua Program Studi Administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Jember
4. Ir. Urip **Timuryono**, selaku Direktur Utama PT. Semen Gresik (Persero) Tbk
5. Drs. **Toddy Siburian**, selaku Kepala Bagian Pendidikan dan Pelatihan PT. Semen Gresik (Persero) Tbk
6. Dra. **Abimanyu**, selaku Pembimbing lapangan Praktek Kerja Nyata di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk
7. Dewi **Prihartini**, SE, MM, selaku Dosen Wali yang telah membimbing dan mengarahkan program studi mata kuliah sejak awal hingga akhir
8. Anak-anak **kostan** Jawa II/14 Jember Dex ita, Indah “ulil”, Febry “Teby”, Saodah “**Nyax**”, Niken, Ndari, Wulan, Atik, Ana, Erna, Nurul, Ike “Lembok”, Candri, **Prima**, Lidya yang banyak membantuku dan sahabatku Dyah “de-de” dan “Upek”
9. Rekan-rekan AP Angkatan 98 khususnya yang telah banyak membantuku baik secara langsung ataupun tidak langsung.

Digital Repository Universitas Jember

Demi kemajuan dan kesempurnaan penyusunan laporan Praktek Kerja Nyata ini sangat kami harapkan kritik dan sarannya. Akhir kata semoga laporan Praktek Kerja Nyata ini dapat berguna dan bermanfaat bagi semua pihak.

Jember, Oktober 2001

Penulis



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Alasan Pemilihan Judul.....	1
1.2 Tujuan dan Kegunaan Praktek Kerja Nyata.....	2
1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata.....	2
1.2.2 Kegunaan Praktek Kerja Nyata.....	3
1.3 Obyek dan Jangka waktu Praktek Kerja Nyata.....	3
1.3.1 Obyek Praktek Kerja Nyata.....	3
1.3.2 Jangka waktu Praktek Kerja Nyata.....	3
1.4 Pelaksanaan Kegiatan Praktek Kerja Nyata.....	3
1.5 Jadwal Kegiatan Praktek Kerja Nyata.....	4
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Administrasi.....	5
2.1.1 Pengertian Administrasi.....	5
2.1.2 Tujuan Administrasi.....	6
2.1.3 Ciri-Ciri Administrasi.....	7
2.1.4 Sifat-Sifat Administrasi.....	7
2.2 Pemasaran.....	8

2.3 Penjualan.....	9
2.3.1 Pengertian Penjualan.....	9
2.3.2 Tujuan Penjualan.....	9
2.3.3 Faktor-Faktor Penjualan.....	9
2.3.4 Proses Penjualan.....	10
2.3.5 Sistim Penjualan.....	12
2.4 Administrasi Penjualan	12
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1 Sejarah PT. Semen Gresik (Persero) Tbk	14
3.2 Lokasi PT. Semen Gresik (Persero) Tbk	16
3.3 Struktur dan Uraian di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk	18
3.3.1 Struktur Organisasi PT. Semen Gresik (Persero) Tbk	18
3.3.2 Uraian Tugas	23
3.3.3 Karyawan	28
3.3.4 Jam Kerja	29
3.3.5 Sistem Penggajian	29
3.3.6 Kesejahteraan Karyawan.....	31
3.4 Uraian Proses Semen di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk	32
3.4.1 Bahan Baku Pembuatan Semen	32
3.4.1.1 Bahan Baku Utama	32
3.4.1.2 Bahan Penolong.....	32
3.4.2 Proses Pembuatan Semen.....	33
3.4.3 Jenis Produk Yang Dihasilkan	35
3.5 Kegiatan Penjualan.....	36
3.5.1 Daerah Pemasaran.....	38
3.5.2 Saluran Distribusi.....	39
3.5.3 Ekspediter	40
BAB IV KEGIATAN PRAKTEK KERJA NYATA	
4.1 Hasil Praktek Kerja Nyata	41
4.1.1 Membantu Pengisian Dokumen Persetujuan Pembelian Semen.....	41

Digital Repository Universitas Jember

4.1.2 Membantu Pengisian Dokumen Faktur.....	43
4.2 Prosedur Penjualan Semen di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk	45
4.3 Prosedur Kerja Bidang Penjualan Semen	46
BAB V KESIMPULAN	
Kesimpulan	49
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



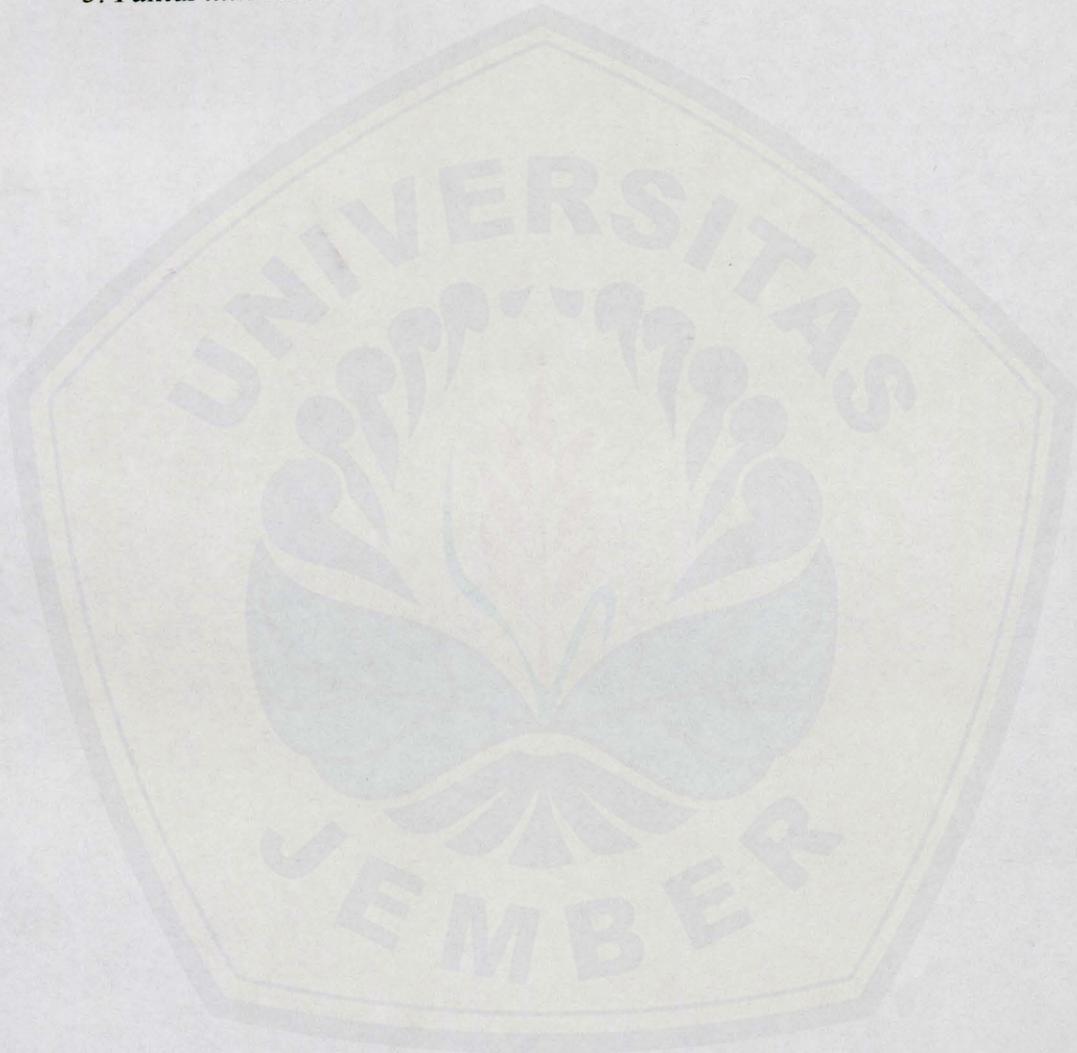
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur Organisasi tingkat Departemen	19
2. Struktur Organisasi Direktorat Pemasaran.....	20
3. Struktur Organisasi khusus Bagian Penjualan	21
4. Prosedur Penjualan semen PT.Semen Gresik (Persero)Tbk	45



DAFTAR TABEL

Tabel 1. Jumlah karyawan.....	29
2. Jam Kerja	29
3. Tingkat Golongan dalam Sistem Penggajian	29
4. Persetujuan Pembelian Semen (PPS).....	42
5. Faktur	44



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran
1. Formulir Persetujuan Pembelian Semen (PPS)
 2. Formulir Faktur
 3. Daftar Distributor dan lokasi gudang Distributor Semen Gresik
 4. Surat Ijin Praktek Kerja Nyata dari Fakultas Ekonomi
 5. Surat Balasan Praktek Kerja Nyata dari PT. Semen Gresik (Persero) Tbk
 6. Surat Perpanjangan Waktu Praktek Kerja Nyata
 7. Daftar Nomenatif Absen dan jadwal penempatan Praktek Kerja Nyata
 8. Kartu Konsultasi
 9. Jadwal Pelaksanaan Kegiatan Praktek Kerja Nyata

I. PENDAHULUAN

1.1 Alasan Pemilihan Judul

PT. Semen Gresik (Persero) Tbk adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang berada dibawah naungan Departemen Perindustrian dan Perdagangan. Tujuan badan usaha ini adalah untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat dan untuk meningkatkan laba yang maksimal. Disamping itu juga untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan dengan cara meningkatkan efisiensi dan produktivitasnya serta daya saing terhadap perusahaan lainnya.

Untuk mewujudkan tujuan perusahaan tersebut, maka perusahaan dituntut untuk mampu menetapkan fungsi-fungsi manajemen yang saling berkaitan antara satu dengan yang lainnya.

Perusahaan dalam merealisasikan tujuan memerlukan suatu koordinasi yang baik antara berbagai bidang kegiatan operasional perusahaan meliputi bidang produksi, keuangan, litbang, Sumber Daya Manusia, juga pemasaran. Salah satu dari kegiatan operasional yang ada, pemasaran merupakan aktivitas yang sangat vital yang berkaitan dengan pasar dan sebagai ujung tombak perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan. Pemasaran merupakan suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis mulai dari perencanaan produk, penetapan harga, sampai pada pendistribusian produk pada konsumen. Untuk itu pemasaran mutlak dibutuhkan oleh perusahaan. Pemasaran ini dapat dikatakan berhasil apabila volume penjualannya meningkat.

Dalam membantu kegiatan penjualan diperlukan administrasi penjualan yang baik dan teratur sehingga dapat diterima oleh pasar sasaran yang selanjutnya digunakan untuk menentukan strategi penjualan dimasa yang akan datang. Karena style (gaya hidup) dan bargaining power (kekuatan konsumen dalam hal tawar menawar) harus selalu diikuti perkembangannya. Salah satu fungsi dari pemasaran tersebut adalah penjualan, yang menurut Basu swastha (1994: 10) adalah: interaksi antara individu, saling bertemu yang ditujukan untuk mencapai, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain. Kegiatan utama dari PT. Semen Gresik

(Persero) Tbk adalah menjual berbagai macam emen yang dihasilkan meliputi: Semen Portland Jenis I, II, III, V, Portland Pozzolan Cement (PPC), dan Super Masony Cement (SMC).

Administrasi penjualan termasuk salah satu kegiatan yang ada didalam administrasi perusahaan. Administrasi penjualan adalah suatu proses pencatatan dan pemeliharaan dokumen-dokumen untuk menyediakan keterangan yang diperlukan pemimpin dalam melaksanakan fungsi penjualan. Administrasi penjualan berfungsi untuk membantu pemimpin dalam mengambil keputusan dan melaksanakan tindakan yang tepat mengenai kegiatan penjualan dalam mencapai tujuan yang diinginkan perusahaan. Di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk, kegiatan administrasi penjualan ini meliputi: faktur, Persetujuan Pembelian Semen (PPS), kontrak penjualan, penjaminan, kebijakan harga, kebijakan pasar, proses close, indeks distributor, data penjualan dan report, dan administrasi kantong semen. Bidang administrasi penjualan ini sangat diperlukan dalam pencapaian tujuan perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut diatas, maka Praktek Kerja Nyata ini diberi judul " **PELAKSANAAN ADMINISTRASI PENJUALAN SEMEN DI PT. SEMEN GRESIK (Persero) Tbk** ".

1.2 Tujuan dan Kegunaan Praktek Kerja Nyata

1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata

1. Untuk mengetahui secara langsung Pelaksanaan Administrasi Penjualan Semen di PT. Seman Gresik (Persero) Tbk
2. Untuk memperoleh pengalaman praktis dari perusahaan khususnya yang berhubungan dengan Pelaksanaan Administrasi Penjualan Semen di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk
3. Agar memperoleh tambahan pengetahuan sebagai bekal dikemudian hari.

1.2.2 Kegunaan Praktek Kerja Nyata

1. Praktek Kerja Nyata ini akan memberikan manfaat bagi penulis, karena dengan Praktek Kerja Nyata ini akan mendapatkan pengalaman baru.
2. Untuk menambah pengalaman dan wawasan dilapangan khususnya tentang Pelaksanaan Administrasi Penjualan Semen di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk.

1.3 Obyek dan Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

1.3.1 Obyek Praktek Kerja Nyata

Praktek Kerja Nyata dilaksanakan di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk, yang berlokasi di Jalan Veteran Gresik tepatnya di desa Sidomoro, Kecamatan Kebomas, kabupaten Gresik.

1.3.2 Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Sesuai dengan ketentuan yang diberikan oleh jurusan Administrasi Perusahaan Program Diploma III Fakultas Ekonomi, Praktek Kerja Nyata dilaksanakan selama 144 jam kerja efektif, mulai tanggal 1 sampai dengan 31 Agustus 2001. Adapun jam kerja efektif Praktek Kerja Nyata yang berlaku PT. Semen Gresik (Persero) Tbk adalah sebagai berikut:

Senin – Jumat	: 07.00 – 15.00 BBWI
Istirahat	: Senin – Kamis : 12.00-13.00 BBWI Jumat : 11.00- 13.00 BBWI
Libur	: Sabtu dan Minggu

1.4 Pelaksanaan Kegiatan Praktek Kerja Nyata

- a. Mengurus surat ijin dari Fakultas Ekonomi Univesitas Jember
- b. Menyerahkan surat permohonan Praktek Kerja Nyata kepada perusahaan yang akan dijadikan obyek pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

- c. Menyerahkan proposal Praktek Kerja Nyata kepada Ketua Program Studi Administrasi Perusahaan serta perusahaan yang ditempati untuk Praktek Kerja Nyata
- d. Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata selama 144 jam kerja efektif sekitar 1 bulan
- e. Mengadakan praktek dan pengamatan langsung pada Pelaksanaan Administrasi Penjualan Semen di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk
- f. Mengumpulkan data untuk penyusunan laporan Praktek Kerja Nyata
- g. Konsultasi secara periodik dengan dosen pembimbing
- h. Menyusun laporan Praktek Kerja Nyata
- i. Menggandakan laporan Praktek Kerja Nyata .

1.5 Jadwal kegiatan Praktek Kerja Nyata

No	Kegiatan Praktek Kerja Nyata	Minggu					
		I	II	III	IV	V	VI
1.	<ul style="list-style-type: none"> • Menyerahkan surat ijin kepada perusahaan • Observasi lokasi Praktek Kerja Nyata 	X					
2.	<ul style="list-style-type: none"> • Melaksanakan kegiatan Praktek Kerja Nyata yang berhubungan dengan judul laporan yang diambil • Menggunakan literatur yang dapat membantu dalam menyusun laporan 	X	X	X	X		
3.	<ul style="list-style-type: none"> • Menyusun catatan penting yang digunakan sebagai bahan dalam menyusun laporan Praktek Kerja Nyata 		X	X	X	X	
4.	<ul style="list-style-type: none"> • Mengadakan konsultasi secara periodik dengan dosen 			X	X	X	X
5.	<ul style="list-style-type: none"> • Penutupan Praktek Kerja Nyata 					X	X
6.	<ul style="list-style-type: none"> • Menggandakan laporan Praktek Kerja Nyata 					X	X

II. LANDASAN TEORI

2.1 Administrasi

2.1.1 Pengertian Administrasi

Administrasi secara etimologi dapat diartikan sebagai kegiatan memberi bantuan mengelola informasi, mengelola manusia, mengelola harta benda terarah pada suatu tujuan yang dihimpun dalam organisasi.

Istilah administrasi di Indonesia dikenal sejak jaman Belanda dari kata *Administratie*. *Administratie* terdiri dari *organizeren* artinya pengaturan tugas-tugas (organisasi), *adminiteren* artinya penatausahaan (tatausaha), dan *beheren* artinya memberi bimbingan (manajemen).

Dewasa ini perkembangan pengertian administrasi di Indonesia ada dua antara lain:

1. Administrasi dalam arti sempit

Yaitu mencakup kegiatan-kegiatan khusus ketatausahaan.

Atau dengan kata lain administrasi ini adalah pencatatan data (informasi) secara sistimatis dengan maksud untuk menyediakan keterangan secara mudah memperolehnya kembali secara keseluruhan dan dalam hubungannya satu sama lainnya.

2. Administrasi dalam arti luas

Yaitu keseluruhan proses penyelenggaraan kegiatan-kegiatan oleh dua orang atau lebih dalam rangka pencapaian suatu tujuan yang berdasarkan pada rasional tertentu yang diinginkan.

Dalam pengertian administrasi secara luas mencakup pembahasan mengenai organisasi dan manajemen. Untuk organisasi adalah seluruh aktivitas kelompok manajemen, sedangkan manajemen adalah aktivitas kelompok pemimpin (bagian dari organisasi).

Pengertian administrasi menurut beberapa tokoh antara lain:

Administrasi adalah keseluruhan proses kerja sama antara dua orang manusia atau lebih yang didasarkan atas rasionalitas tertentu untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya (P. Siagian dalam Sugandha, 1991: 9).

Administrasi adalah segenap rangkaian kegiatan penataan terhadap pekerjaan pokok yang dilakukan oleh sekelompok orang dalam kerjasama untuk mencapai tujuan tertentu (The Liang Gie dalam Ulbet Silalahi, 1992: 9).

Administrasi yang bersifat universal untuk menyelesaikan segala sesuatu secara efisien bersama-sama dan melalui orang lain, prosesnya dalam perencanaan, pengorganisasian, dan pengawasan (Robins dalam Sugandha, 1991: 9).

Sesuai uraian diatas, administrasi adalah rangkaian kegiatan atau proses pengendalian suatu organisasi agar secara keseluruhan selalu terarah pada pencapaian tujuan. Dengan demikian administrasi berarti rangkaian kegiatan atau proses pengendalian cara atau system kerjasama sejumlah orang, agar berlangsung efektif dan efisien dalam mewujudkan tujuan bersama.

2.1.2 Tujuan Administrasi

Tujuan administrasi menurut The Liang Gie (1992: 15) adalah:

- 1) Memberikan ikhtisar-ikhtisar informal yang dianalisa mengenai aktivitas-aktivitas operasional yang terdapat dalam perusahaan
- 2) Memberi informasi secara terperinci mengenai orang-orang, operasi-operasi, persetujuan-persetujuan untuk melaksanakan keputusan-keputusan, peraturan-peraturan dan perjanjian-perjanjian
- 3) Mencatat pekerjaan yang harus dilakukan
- 4) Mengatur kounikasi antar perusahaan dengan konsumen
- 5) Menyampaikan perhitungan, pertanggungjawaban dari pelaksanaan perusahaan.

Perusahaan perlu mengetahui manfaat dari administrasi dalam mencapai tujuannya antara lain:

- 1) Melayani pelaksanaan pekerjaan-pekerjaan operatif untuk mencapai tujuan dari suatu organisasi
- 2) Menyediakan keterangan-keterangan bagi puncak pimpinan organisasi untuk membuat keputusan atau melakukan tindakan yang tepat
- 3) Membantu kelancaran perkembangan organisasi sebagai suatu keseluruhan.

2.1.3 Ciri-Ciri Administrasi

Adapun 3 ciri-ciri utama administrasi menurut The Liang Gie (1992: 21) antara lain:

1) Berupa pelayanan

Maksudnya bahwa administrasi melayani pelaksanaan pekerjaan-pekerjaan operatif untuk mencapai tujuan dari suatu organisasi. Selain itu digunakan untuk memudahkan dan meningkatkan pekerjaan-pekerjaan lain agar berjalan lebih efektif.

2) Merembes kesegenap bagian dalam organisasi

Maksudnya bahwa administrasi itu diperlukan dimana-mana dan dilaksanakan dalam seluruh organisasi. Administrasi tidak hanya terdapat pada kantor puncak pimpinan tetapi juga satuan organisasi yang terbawah dalam perusahaan maupun instansi.

3) Dilaksanakan oleh semua pihak dalam organisasi

Maksudnya bahwa dalam pelaksanaan oleh seluruh pihak dalam organisasi tidak terbatas dari pada tugas pokok masing-masing anggota organisasi tersebut.

2.1.4 Sifat-Sifat Administrasi

Ada beberapa sifat dalam administrasi antara lain:

1) Bersifat abstrak

Karena tidak dapat dikenali wujud rupanya

2) Buatan Manusia (man made system)

Administrasi itu dibuat oleh manusia didalam suatu sistem

3) Terbuka (open system)

Karena peka terhadap pengaruh lingkungan baik itu lingkungan sosial maupun lingkungan fisik

4) Hidup (living system)

Berkembang terus-menerus yang menjadi akibat system terbukanya

5) Kompleks

Karena didalamnya terdapat banyak sub sistem, sehingga banyak terjadi hubungan antara sub sistem yang satu dengan yang lainnya, sehingga sistem administrasi sebagai suatu totalitas juga berinteraksi dengan sistem sistem lainnya.

2.2 Pemasaran

Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan, baik kepada pembeli ataupun pembeli potensial (Murti Sumarni dan John Soeprihanto, 1998: 261). Pemasaran harus dapat menafsirkan kebutuhan-kebutuhan konsumen dan mengkombinasikannya dengan data pasar seperti lokasi konsumen, jumlahnya dan kesukaran mereka. Menurut Basu Swastha (1990: 9) pemasaran merupakan keseluruhan dari pengertian:

1. Penjualan

Yaitu satu bagian dari promosi dan promosi adalah satu bagian dari program pemasaran secara keseluruhan

2. Perdagangan

Yaitu perencanaan produk, meliputi perencanaan untuk mendapatkan barang atau jasa yang baik untuk pasar pada waktu yang tepat, pada tingkat harga yang layak, dan dengan waktu serta ukuran yang sesuai

3. Distribusi

Yaitu struktur perdagangan eceran dan pedagang besar yang mana saluran-saluran tersebut digunakan untuk menyampaikan barang kepasarnya

4. Distribusi Fisik

Yaitu kegiatan-kegiatan aliran material seperti: pengangkutan, penyimpanan, dan pengawasan persediaan.

Untuk mencapai sasaran penjualan maka penjual harus memahami beberapa hal sebagai berikut:

- Jenis dan karakter barang atau jasa yang ditawarkan
- Harga pokok penjualan
- Syarat penjualan seperti: pembayar, penghantar, dan pelayanan purna jual, garasi, dan sebagainya.

2) Kondisi pasar

Pasar sebagai objek yang menjadi sasaran penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan.

Faktor-faktor yang perlu diperhatikan sebagai berikut:

- Jenis pasar
- Kelompok pembeli atau segmen pasar
- Daya beli
- Frekuensi pembelian
- Keinginan dan kebutuhan.

3) Modal

Modal terjadi apabila barang yang dijual belum dikenal oleh calon pembeli atau lokasi pembelian jauh dari tempat penjualan. Untuk memperlancar proses penjualan diperlukan sejumlah modal yang digunakan sebagai biaya transportasi dan biaya promosi.

4) Kondisi organisasi perusahaan

Pada umumnya masalah penjualan didalam perusahaan besar biasanya ditangani oleh bagian-bagian tersendiri, tetapi pada perusahaan kecil masalah penjualan ini ditangani oleh seseorang yang juga menangani fungsi lainnya.

2.3.4 Proses Penjualan

Salah satu yang ada dalam penjualan adalah dengan bertemu muka langsung dengan pembeli atau yang lebih dikenal dengan personal selling.

Tahap-tahap dalam personal selling adalah:

a. Persiapan sebelum penjualan

Kegiatan persiapan sebelum penjualan yaitu menyiapkan tenaga penjualan dengan memberikan pengertian tentang barang yang dijualnya, pasar yang dituju, dan teknik penjualan yang harus dilakukan.

b. Penentuan lokasi pembeli potensial

Penentuan lokasi pembeli ini menggunakan data masa lalu maupun sekarang dengan menentukan karakteristiknya. Dari karakteristik ini dapat dibuat sebuah daftar tentang orang-orang atau perusahaan yang secara logis merupakan pembeli potensial dari produk yang ditawarkan.

c. Pendekatan pendahuluan

Pendekatan pendahuluan ini dilakukan sebelum melakukan penjualan. Penjual harus mengetahui tentang produk atau merk perusahaan yang dapat diharapkan sebagai pembeli. Selain itu informasi perlu dikumpulkan untuk mendukung penawaran produknya kepada pembeli.

d. Melakukan penjualan

Penjualan dilakukan berawal dari suatu usaha untuk mengikat perhatian calon konsumen, kemudian diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka. Dan akhirnya melakukan penjualan produknya ke pembeli.

e. Pelayanan sesudah penjualan, contohnya: pemberian garasi

Kegiatan memberikan pelayanan sesudah penjualan ini dilakukan untuk penjualan produk industri, seperti: instalasi atau barang konsumsi tahan lama antara lain: televisi, almari es, dan lain-lain.

Adapun beberapa hal yang diberikan oleh penjual antara lain berupa:

- Pemberian garasi
- Pemberian jasa reparasi
- Latihan tenaga-tenaga operasi dan cara penggunaannya
- Pengantaran barang ke rumah

Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk mengatasi berbagai tanggapan yang kurang baik dari pembeli.

Skema proses penjualan menurut Basu Swastha adalah sebagai berikut:



2.3.5 Sistem Penjualan

Sistem penjualan menurut Basu Swastha dibedakan menjadi 2 bagian:

a. Penjualan langsung

Merupakan suatu cara penjualan yang saling berhadapan (face to face) antara penjual dan pembeli. Pihak pembeli mengemukakan keinginan dan kebutuhannya kemudian tawar-menawar untuk memperoleh kesesuaian harga, sedangkan penjual sebagai pennghubung dan wakil perusahaan sehingga dapat membantu pembeli untuk menentukan pilihan.

b. Penjualan tidak langsung

Merupakan penjualan yang tidak langsung berhadapan secara langsung antara penjual dan pembeli. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan tidak langsung:

- Jarak dan pembeli cukup jauh
- Respon terhadap katalog yang dikeluarkan oleh perusahaan.

2.4 Administrasi Penjualan

Administrasi penjualan merupakan suatu kegiatan yang sangat penting berhubungan dengan penjualan. Dengan demikian sangat diperlukan adanya pencatatan terhadap peristiwa penjualan tersebut, sehingga keadaan dan perkembangan dapat diketahui dengan baik dan jelas mengenai sumber-sumbernya maupun penggunaannya. Setiap organisasi perlu mengadakan

Digital Repository Universitas Jember

pencatatan terhadap peristiwa penjualan atau yang dikenal dengan istilah administrasi penjualan.

Administrasi penjualan sebagai suatu proses pencatatan dan pemeliharaan dokumen-dokumen untuk menyediakan keterangan yang diperlukan dalam melaksanakan fungsi penjualan.

Dari definisi diatas mengandung pengertian bahwa administrasi penjualan termasuk salah satu kegiatan yang membantu pemimpin dalam pengambilan keputusan dan melaksanakan tindakan yang berhubungan dengan kegiatan penjualan perusahaan untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

Penjualan barang adalah kegiatan utama dari perusahaan, dan setiap aspek penjualan harus didokumentasikan dengan benar. Pencatatan penjualan atau administrasi penjualan sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup suatu perusahaan, maka administrasi tersebut sangat penting untuk mengadakan sistem pencatatan yang baik. Oleh karena administrasi penjualan didalam perusahaan harus dilakukan agar mempermudah pemimpin mengetahui kejadian yang berhubungan dengan penjualan perusahaan.

III. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

Sejarah berdirinya PT. Semen Gresik (Persero) Tbk ini berawal dari hasil survei yang dilakukan di Gresik pada tahun 1935 dan 1938. Dari hasil survei itu menemukan deposit batu kapur dalam jumlah yang cukup besar, sehingga menimbulkan keinginan kolonial Belanda untuk mendirikan sebuah pabrik semen di lokasi tersebut. Namun keinginan itu tidak kunjung telaksana karena pecahnya Perang Dunia II. Pada tahun 1950 gagasan yang dikemukakan oleh Dr. Moh. Hatta (wakil presiden pertama RI) tentang pendirian pabrik semen mendapat perhatian dari pemerintah. Pada tanggal 25 Maret 1953 dengan akte notaris, realisasi pembangunan Pabrik Semen Gresik oleh pemerintah diserahkan kepada Bank Industri Negara (BIN). Adapun bentuk badan hukum Pabrik Semen Gresik diawal pendiriannya yaitu NV

Pembangunan fisik proyek Pabrik Semen Gresik dimulai pada bulan April 1955. Pada tahap pertama berhasil dilaksanakan pengoperasian percobaan mesin dalam proses basah yang berkapasitas 250.000 ton per tahun. Setelah masa uji coba ini berhasil, pada tanggal 7 agustus 1957 Pabrik Semen Gresik diresmikan oleh Presiden Soeharto. Sejak awal berdirinya hingga saat ini, ada beberapa strategi yang diambil oleh Pabrik Semen Gresik yang terbagi dalam lima dasa warsa antara lain:

a) Dasa Warsa I (Periode tahun 1957- 1967)

Pada tanggal 7 Agustus 1957 Pabrik Semen Gresik diresmikan sebagai pabrik semen pertama yang dibangun setelah Proklamasi Kemerdekaan Indonesia. Dalam dasa warsa ini telah dilaksanakan perluasan pabrik, sehingga kapasitas produksi sejak tahun 1961 meningkat dari 250.000 ton semen per tahun menjadi 375.000 ton semen per tahun.

b) Dasa Warsa II (Periode tahun 1967-1977)

Pada tanggal 24 Oktober 1969 status Pabrik Semen Gresik berubah dari NV menjadi PT (Persero) yang pertama menjadi Badan Usaha Milik Negara. Tiga tahun kemudian pada tahun 1972, kapasitas terpasang pada Pabrik Semen Gresik meningkat dari 375.000 ton semen per tahun menjadi 500.000 ton semen per tahun yang masih menggunakan teknologi proses basah.

c) Dasa Warsa III (Periode tahun 1977-1987)

Pada dasa warsa ini Pabrik Semen Gresik memasuki babak baru dalam pembuatan semen yaitu dengan menggunakan teknologi proses basah menjadi proses kering. Pada tahun 1979 perluasan pabrik dapat diselesaikan dengan kapasitas yang terpasang dari 500.000 ton semen per tahun menjadi 1.500.000 ton semen per tahun.

d) Dasa Warsa IV (Periode tahun 1987-1997)

Pada tahun 1988 telah berhasil dilaksanakan penekanan biaya bahan bakar, dengan mengganti bahan bakar minyak menjadi batu bara. Selain itu pada tahun 1989 dilakukan pemotongan tanur pembakaran yang menyebabkan jam operasi tanur pembakaran menjadi lebih panjang sehingga meningkatkan produksi dan mutu produk. Pabrik Semen Gresik mendapatkan dana dari hasil penjualan saham Semen Cibinong pada tahun 1990. Pabrik Semen Gresik pertama kali melakukan go public pada bulan Juli 1991. Tahun 1992 kapasitas semen meningkat dari 1.500.000 ton semen per tahun menjadi 1.800.000 ton semen per tahun. Selain itu pada tahun 1994 berhasil mengadakan perluasan Pabrik Semen Gresik di Tuban (Pabrik Semen Tuban I) dan meningkatkan produksinya dari 1.800.000 ton semen per tahun menjadi 4.100.000 ton semen per tahun.

Proyek Pabrik Semen Tuban II terjadi pada tahun 1995 dengan kapasitas 2.300.000 ton semen per tahun dapat diselesaikan di semester II tahun 1997. Pabrik Semen Tuban II diresmikan oleh Presiden Soeharto pada tanggal 17 April 1997 di Cilacap. Dengan diresmikannya Pabrik Semen Tuban II, kapasitas pabrik meningkat menjadi 6.400.000 ton semen per tahun.

Tonggak sejarah yang patut dicatat dalam dasa warsa IV ini adalah keberhasilannya dalam melaksanakan konsolidasi dengan Pabrik Semen Padang dan Pabrik Semen Tonasa pada tanggal 15 September 1995. Dan ditahun ini juga berhasil melakukan penawaran saham umum terbatas (Right Issue) yang pertama. Dari hasil tersebut digunakan untuk membiayai pengalihan 100% saham milik Negara Republik Indonesia pada Pabrik Semen Padang dan Pabrik Semen Tonasa, dan membiayai proyek perluasan pabrik, serta memperkuat modal kerja Pabrik Semen Padang.

e) Dasa Warsa V (Periode 1997- sekarang)

Dasa warsa ini diawali dengan situasi krisis yang melanda Negara Indonesia pada tahun 1997, dimana dalam situasi tersebut mendorong pemerintah mengadakan program privatisasi. Dari program tersebut akhirnya dapat membuka lembaran baru bagi Pabrik Semen Gresik untuk bermitra dengan pabrik semen lainnya yang memiliki jaringan pemasaran terbesar di dunia seperti PT. Cemex, Jakarta. Pada tanggal 20 Maret 1998, Pabrik Semen Tuban III diresmikan oleh Presiden Soeharto di Bina Graha, Jakarta. Pabrik yang berkapasitas 2.300.000 ton semen per tahun ini dibangun pada bulan Maret 1996 dan diselesaikan pada waktu beroperasinya Pabrik Semen Tuban III, dan kapasitas produksi meningkat menjadi 8.700.000 ton semen per tahun.

3.2 Lokasi PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

PT. Semen Gresik (Persero) Tbk Unit I dan II terletak di Desa Sidomoro, Kecamatan Kebomas, Kabupaten Gresik, sekitar 16 Km dari Surabaya dengan luas area 750 ha dan luas pabrik 150.000 m². Sedangkan PT. Semen Gresik (Persero) Tbk Unit Tuban terletak di kota Tuban yang meliputi tiga wilayah Kecamatan yaitu Merkurak, Kerek, dan Jenu. Dimana lokasi pabrik ini di Desa Sumberarum, Kecamatan Kerek, Kabupaten Tuban dengan luas area 1500 ha dengan bangunan pabrik seluas 400.000 m².

Faktor-faktor yang menunjang persyaratan penempatan lokasi pabrik antara lain:

1) Bahan Baku

Bahan baku batu kapur terletak di gunung Malang, Batang, Lempit, dan Gunung Sari (Pabrik Gresik), serta di Desa Ponpongan sekitar 5 Km dari lokasi Pabrik Semen Tuban. Bahan baku tanah liat untuk Pabrik Semen Gresik terletak di daerah Ngipik sekitar 3 Km dari lokasi pabrik sedangkan untuk Pabrik Semen Tuban terletak di Desa Telagawaru sekitar 5 Km dari lokasi pabrik dengan area 400 ha.

2) Bahan Pembantu

Bahan pembantu berupa pasir silika diperoleh dari Tuban dan Madura, pasir besi diperoleh dari Cilacap, dan gypsum diperoleh dari Petrokimia Gresik berupa gypsum sintesis. Ditunjang oleh sistem transportasi yang cukup baik, walaupun lokasi bahan pembantu yang agak berjauhan tersebut tidak menjadi masalah.

3) Transportasi

PT. Semen Gresik (Persero) Tbk terletak di jalan yang menghubungkan Surabaya dengan Semarang, sehingga pengangkutan dengan truk mudah dilakukan begitu pula dengan kereta api. Sedangkan Pabrik Tuban terletak 9 Km dari tepi jalan raya yang menghubungkan kota-kota besar, sehingga transportasi darat tidak menjadi masalah, serta lokasi pabrik dekat dengan pantai Tuban dan memiliki pelabuhan sendiri maka transportasi laut pun sangat mendukung. Selain itu komunikasi dari dan ke dalam maupun luar pabrik juga merupakan sarana penunjang yang tidak kalah pentingnya.

4) Tenaga Kerja dan Sosial

Tenaga kerja diperoleh dari sekita Surabaya, Gresik, dan Tuban yang tersedia cukup banyak sehingga pabrik tidak mengalami kesulitan untuk memperoleh Sumber Daya Manusia yang berkualitas dan juga dapat mengurangi pengangguran. Di bidang sosial, pabrik menyediakan seperti: perumahan karyawan, rumah sakit, sarana pendidikan, sarana olah raga, koperasi, gedung pertemuan dan sebagainya.

3.3 Struktur Organisasi dan Uraian di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

3.3.1 Struktur Organisasi

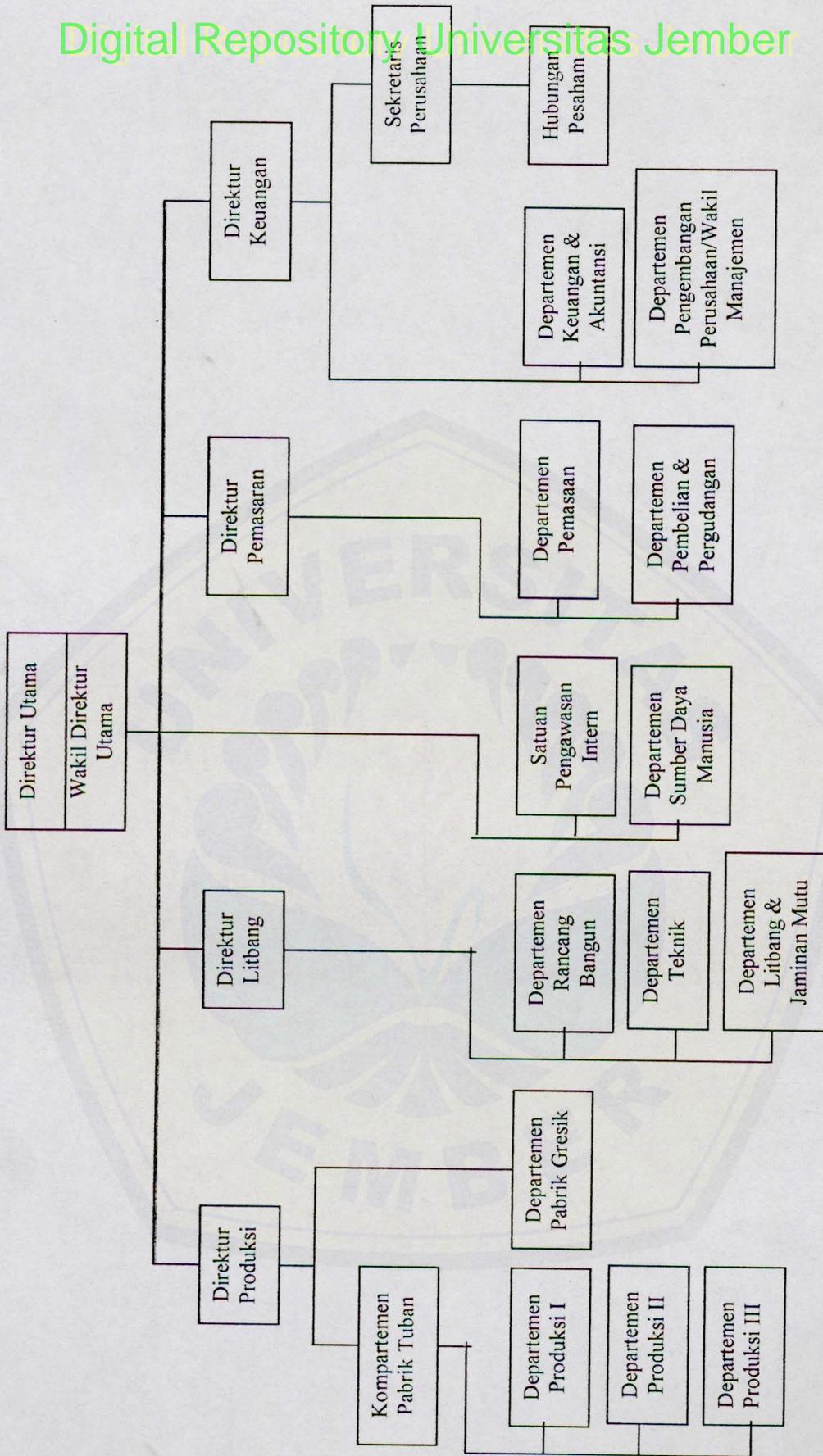
PT. Semen Gresik (Persero) Tbk merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dalam industri semen dan telah menjual sebagian sahamnya kepada masyarakat pada bulan Juli 1991, dengan kepemilikan saham pemerintah 65% dan masyarakat 35%. Setelah program privatisasi, PT. Semen Gresik (Persero) Tbk bermitra dengan PT. Cemex, sehingga saham PT. Cemex mengalami perubahan komposisi kepemilikan saham pemerintah 51%, Cemex 20% (14% saham dari saham pemerintah dan 6% melalui penawaran terbuka / tender offer), dan saham masyarakat 29%.

Struktur organisasi Semen Gresik mengalami perubahan setelah selesainya pabrik Tuban I, II, III, dan memfokuskan untuk meningkatkan usaha dibidang marketing dan sebagainya. Adapun bentuk struktur organisasi PT. Semen Gresik (Persero)Tbk berdasarkan SK Direksi No. 25/KPTS/Dir/1998 yaitu struktur organisasi fungsional yang terdiri dari Direksi Utama yang membawahi 5 direktur antara lain:

- 1) Direktur **Produksi**
- 2) Direktur **Litbang**
- 3) Direktur **Pemasaran**
- 4) Direktur **Keuangan**

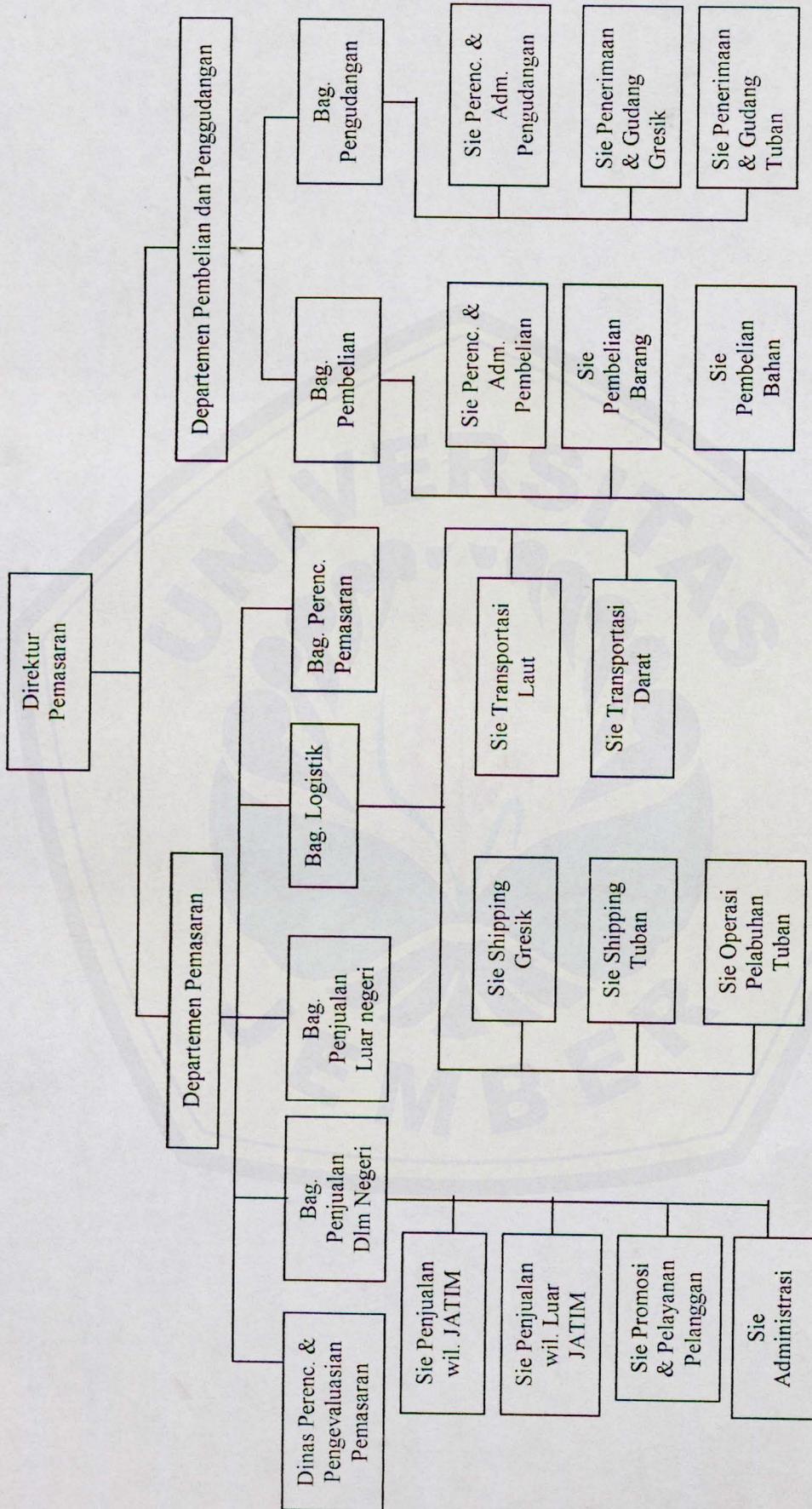
Gambar sebagai berikut:

STRUKTUR ORGANISASI SAMPAI TINGKAT DEPARTEMEN



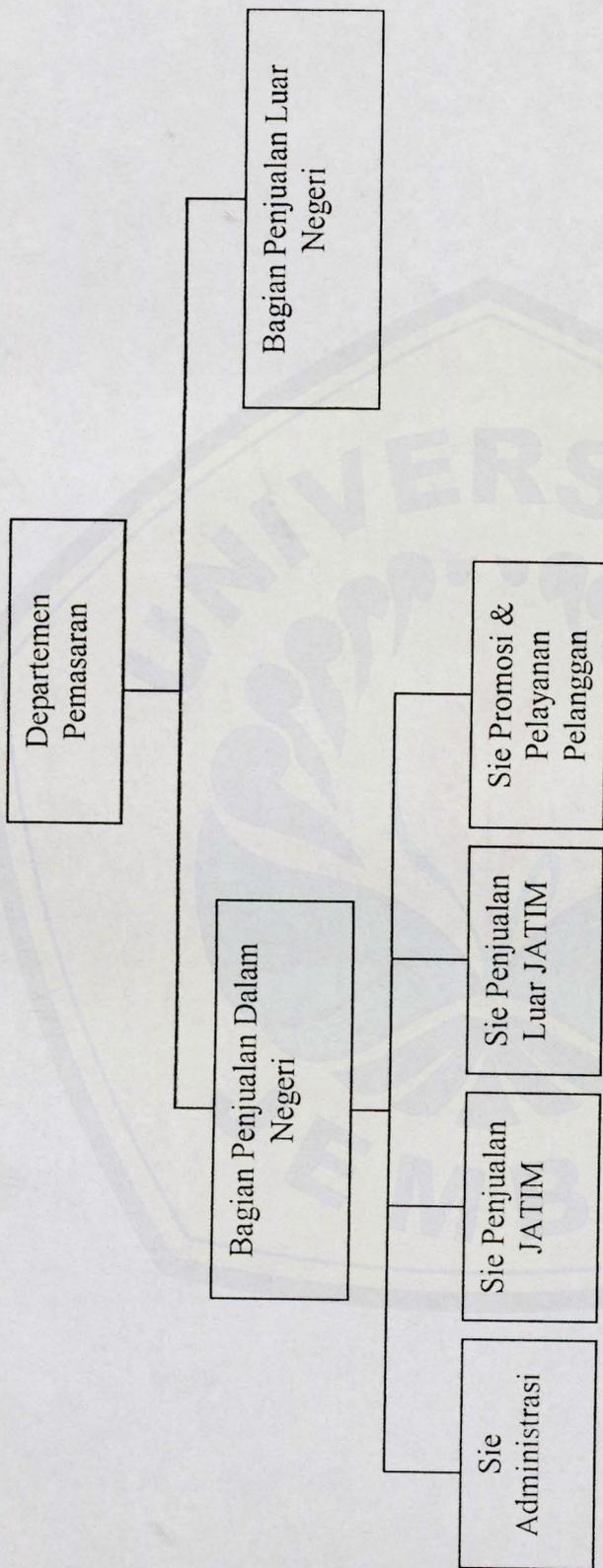
Gambar: 1. Struktur Organisasi Tingkat Departemen
Sumber: PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

STRUKTUR ORGANISASI DIREKTORAT PEMASARAN



Gambar. 2. Struktur Organisasi Direktorat Pemasaran
Sumber: PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

STRUKTUR ORGANISASI KHUSUS BAGIAN PENJUALAN



Gambar: 3. Struktur Organisasi Khusus Bagian Penjualan
Sumber: PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

3.3.2 Uraian Tugas

Dari struktur organisasi diatas, adapun tugas, wewenang, dan tanggung jawab masing-masing bagian sebagai berikut:

Departemen Pemasaran

Bagian Departemen Pemasaran ini memiliki tugas, wewenang, dan tanggung jawab adalah sebagai berikut:

- 1) Mengkoordinasi seluruh kegiatan yang ada didalam bagian Departemen Pemasaran meliputi: Bagian Perencanaan dan Evaluasi Pemasaran, Bagian Penjualan Dalam Negeri, Bagian Penjualan Luar Negeri, Bagian Logistik, Bagian Perencanaan Pemasaran.
- 2) Bertanggungjawab kepada Direktur Pemasaran
- 3) Mengusahakan agar tujuan penjualan dapat tercapai
- 4) Membuat laporan berkala untuk dilaporkan kepada Direktur Pemasaran.

Bagian Penjualan Dalam Negeri

Bagian ini memiliki fungsi jabatan untuk mengkoordinasi pemasaran semen. Adapun Tugas, wewenang, dan tanggung jawab bagian Penjualan Dalam Negeri adalah sebagai berikut:

a) Tugas rutin

1. Mengkoordinasi kegiatan perencanaan pemasaran yang terdiri dari perencanaan penjualan terak dan semen (harga, jumlah, daerah, distribusi)
2. Mengkoordinasi dan mengawasi langkah-langkah pengembangan penyempurnaan pengawasan semen
3. Bertanggungjawab atas pelaksanaan kebijakan perusahaan mengenai efisiensi dan produktivitas berkaitan dengan pemanfaatan sumber daya dibidang Pemasaran Dalam Negeri
4. Bertanggungjawab atas peningkatan mutu pekerja/pelayanan (intern/ekstern) serta kelancaran pelaksanaan sistem dan prosedur yang berlaku diperusahaan khusus prosedur operasi standar di bagian Pemasaran Dalam Negeri serta koordinasi dengan unit kerja yang lain

5. Bertanggungjawab atas terciptanya keamanan, keselamatan, kesehatan kerja serta usaha-usaha pemenuhan Undang-Undang lingkungan hidup di bagian Pemasaran Dalam Negeri
6. Mengembangkan diri sendiri dan membina bawahan sehingga memiliki wawasan, sikap, dan keahlian yang sepadan dengan tuntutan jabatan saat ini dan sikap menerima tanggung jawab yang lebih besar dimasa yang akan datang
7. Menyusun dan mengevaluasi pelaksanaan perencanaan kerja dan anggaran bagian Pemasaran Dalam Negeri serta memberikan masukan kepada Kepala Departemen Pemasaran yang berkaitan dengan pengelolaan dan operasional Bagian Pemasaran Dalam Negeri.

b) Tugas berkala

Menetapkan rencana pemasaran semen meliputi kualitas, waktu, dan biaya.

c) Tugas insidental

1. Melakukan koordinasi dan kerjasama dengan pihak luar dalam rangka peningkatan kemampuan pemasaran produk
2. Melakukan penjualan barang anfinal
3. Menerima dan menjawab keluhan pelanggan serta menyampaikan keluhan tersebut kepada unit kerja terkait.

Pada Bagian ini membawahi Seksi Administrasi, Seksi Penjualan wilayah Jawa Timur, Seksi Penjualan wilayah Luar Jawa Timur, Seksi Promosi dan Pelayanan pelanggan. Dari tiap seksi ini memiliki tugas, wewenang dan tanggung jawab sebagai berikut:

1. Kepala Seksi Administrasi

Di Bagian ini memiliki fungsi jabatan dalam menangani administrasi Seksi Perencanaan Pemasaran dan Seksi Penjualan. Tugas, wewenang, dan tanggung jawab Kepala Seksi Administrasi sebagai berikut:

1. Menjaga kelancaran sistem administrasi seksi
2. Menjawab surat-surat yang masuk dari distributor/penyalur atau pihak luar
3. Membuat surat penunjukan, peringatan, pemberhentian distributor
4. Membuat surat perjanjian jual beli semen

5. Membuat surat addendum surat jual beli semen
6. Membuat pengangkatan Langganan Tetap (LT)
7. Membuat dokumen WI dengan input/koreksi dari masing-masing unit yang berkaitan dengan WI masing-masing unit.
8. Merencanakan kebutuhan investasi, dinas operasional seksi.

2. Kepala Seksi Penjualan wilayah Jawa Timur

Di Bagian ini memiliki ruang lingkup meliputi pelaksanaan penjualan produk khusus untuk wilayah Jawa Timur. Tugas, wewenang, dan tanggung jawab Kepala Seksi Penjualan wilayah Jawa Timur sebagai berikut:

a) Tugas rutin

1. Menyusun dan mengevaluasi rencana kerja dan anggaran unit kerja serta memberi masukan kepada atasan untuk penyempurnaan pengelolannya
2. Mencapai rencana kerja dan anggaran unit kerja sesuai RKAP yang telah ditetapkan
3. Membina dan bertanggungjawab atas peningkatan mutu pekerja/pelayanan serta terlaksananya tertib administrasi dan prosedur perusahaan diजारannya
4. Mendorong dan bertanggungjawab atas terlaksananya Sistem Manajemen Semen Gresik (SMSG) diजारannya
5. Menciptakan kondisi kerja yang bersih serta memenuhi persyaratan keamanan, K-3 dan lingkungan
6. Menciptakan suasana kerja yang nyaman, harmonis dan mendukung terciptanya prestasi kerja
7. Mengembangkan diri, membina bawahan dan menyiapkan pelatihannya sehingga memiliki pengetahuan, sikap, dan keahlian sesuai persyaratan
8. Melakukan penilaian prestasi kerja secara obyektif diजारannya
9. Membuat dan mendistribusikan laporan pelaksanaan pekerjaan.

b) Tugas khusus

1. Mengatur penjualan terak dan semen di wilayah Jawa Timur setiap hari
2. Menerapkan strategi penjualan dengan baik
3. Mengatur pelaksanaan administrasi penjualan.

c) Tugas insidental

Melakukan tugas-tugas perusahaan lainnya, baik langsung maupun tidak langsung atas perintah pejabat perusahaan yang berwenang.

3. Kepala Seksi Penjualan wilayah Luar Jawa Timur

Ruang lingkup yang dimiliki Bagian ini yaitu melaksanakan penjualan produk di wilayah luar Jawa Timur, seperti: Jawa Tengah, Jawa Barat, DKI, Luar Pulau lainnya, dan sebagainya. Tugas, wewenang, dan tanggung jawab Kepala Seksi Penjualan wilayah Luar Jawa Timur antara lain:

a) Tugas rutin

Tugas rutin Bagian ini sama dengan tugas rutin Bagian Penjualan wilayah Jawa Timur

b) Tugas khusus

1. Mengatur penjualan semen di wilayah luar Jawa Timur
2. Menerapkan strategi yang baik
3. Mengatur pelaksanaan administrasi penjualan.

c) Tugas insidenti

Melaksanakan tugas-tugas perusahaan lainnya baik langsung maupun tidak langsung atas perintah pejabat perusahaan yang berwenang.

4. Kepala Seksi Promosi dan Pelayanan Pelanggan.

Ruang lingkup yang dimiliki kasi promosi dan pelayanan pelanggan yaitu melaksanakan dan merencanakan kegiatan promosi, presentasi teknis, dan pelayanan untuk kepuasan pelanggan. Adapun tugas, wewenang, dan tanggung jawab dari kasi promosi, dan pelayanan pelanggan antara lain:

a) Tugas rutin

Tugas rutin ini sama dengan tugas rutin kasi Penjualan wilayah Jawa Timur

b) Tugas khusus

1. Melaksanak~~an~~ dan merencanakan kegiatan presentasi teknis dan demo
2. Melaksanak~~an~~ dan merencanakan kegiatan pameran/addven
3. Melaksanak~~an~~ dan merencanakan kegiatan promosi melalui media elektronika, cetak, famlet-famlet, brosur/agenda, dan sovenir
4. Melaksanak~~an~~ dan merencanakan kunjungan pelanggan
5. Melaksanak~~an~~ dan merencanakan pembelian kantong ekstra atas dasar permintaan distributor
6. Menyelesaikan dan memutuskan pemasangan iklan atas dasar surat masuk
7. Membuat desain perubahan desain kantong
8. Membuat desain perubahan desain kantong maupun logo produk keseluruhan distributor dan PT. Semen Tonasa.
9. Menangan~~i~~ penyelesaian keluhan pelanggan.

c) Tugas insidental

Melaksanak~~an~~ tugas-tugas perusahaan lainnya, baik langsung maupun tidak langsung atas perintah pejabat yang berwenang.

Bagian Penjualan Luar Negeri

Bagian ini memiliki fungsi jabatan untuk mengkoordinasi pemasaran, pengawasan, pen~~ju~~alan terak dan semen.

Tugas, wewenang, dan tanggung jawab bagian Penjualan Luar Negeri adalah sebagai berikut:

a) Tugas rutin

1. Memasark~~an~~ terak dan semen ke Luar Negeri dengan promosi dan pelayanan teknis
2. Mengawasi kegiatan pasar baik penjualan, harga, maupun distribusi
3. Bertanggungjawab atas pelaksanaan kebijakan perusahaan mengenai efisiensi dan produktivitas berkaitan dengan pemanfaatan sumber daya dibidang Pemasaran Luar Negeri
4. Bertanggungjawab atas peningkatan mutu pekerja/pelayanan (intern/ekstern) serta kelancaran pelaksanaan sistem dan prosedur yang

berlaku diperusahaan khusus prosedur operasi standar di bagian Pemasaran Luar Negeri serta koordinasi dengan unit kerja yang lain

5. Bertanggungjawab atas terciptanya keamanan, keselamatan, kesehatan kerja serta usaha-usaha pemenuhan Undang-Undang lingkungan hidup di bagian Pemasaran Luar Negeri
6. Mengembangkan diri sendiri dan membina bawahan sehingga memiliki wawasan, sikap, dan keahlian yang sepadan dengan tuntutan jabatan saat ini dan sikap menerima tanggung jawab yang lebih besar dimasa yang akan datang
7. Menyusun dan mengevaluasi pelaksanaan perencanaan kerja dan anggaran bagian Pemasaran Luar Negeri serta memberikan masukan kepada Kepala Departemen Pemasaran yang berkaitan dengan pengelolaan dan operasional Bagian Pemasaran Luar Negeri.

b) Tugas berkala

1. Menetapkan rencana ekspor semen meliputi kualitas, waktu, dan biaya
2. Menetapkan rencana promosi
3. Menetapkan rencana pengawasan pasar.

c) Tugas insidental

Melakukan koordinasi dan kerjasama dengan pihak luar dalam rangka peningkatan kemampuan pemasaran produk.

3.3.3 Karyawan

PT. Semen Gresik (Persero) Tbk memiliki karyawan sebanyak 2.393 orang, sedangkan jumlah karyawan PT. Semen Gresik (Persero) Tbk berdasarkan rekapitulasi bulan Juli 2001 terdiri dari 2.354 orang karyawan tetap dan 39 orang karyawan tidak tetap yang ditempatkan pada yayasan PT. Semen Gresik (Persero) Tbk. Yayasan tersebut yaitu KWSG (Koperasi Warga Semen Gresik) dan YPSG (Yayasan Pendidikan Semen Gresik)

Terlihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Jumlah Karyawan PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

Karyawan	Jenis Kelamin	Jumlah
Karyawan Tetap: Untuk Gresik	Perempuan	83
	Laki-laki	1.264
Untuk Tuban	Perempuan	13
	Laki-laki	1.004
Karyawan Tidak Tetap:	Perempuan	15
	Laki-laki	24
Total Karyawan		2.393

Sumber: PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

3.3.4 Jam Kerja

Jam kerja yang berlaku di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk yaitu 5 hari kerja dalam satu minggu, kecuali pada Bagian Pelaksana proses produksi yang terkena shift.

Tabel 2. Jam Kerja PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

Keterangan	Jam Kerja	Jam Istirahat
Shift I	07.00-16.00	12.00-13.00
Shift II	15.00-23.00	17.00-18.00
Shift III	23.00-07.00	04.00-05.00

Sumber: PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

3.3.5 Sistem Penggajian

Sistem penggajian di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk sebagai berikut:

- Diberikan diakhir bulan
- Untuk karyawan tidak tetap penggajiannya honorer bulanan
- Jumlah gaji yang diberikan berbeda setiap pangkat atau tingkat golongan

Tabel 3. Tingkat Golongan dari Sistem Penggajian

Tingkat	Nilai Dasar Jabatan	Golongan	Tambahan Nilai Golongan	Nilai Dasar
VI	5.450	B	550	6.000
		A	-	5.450

Digital Repository Universitas Jember

V	4.000	C	900	4.900
		B	450	4.450
		A	-	4.000
IV	2.340	D	990	3.330
		C	660	3.000
		B	330	2.670
		A	-	2.340
III	1.250	E	700	1.950
		D	525	1.775
		C	350	1.600
		B	175	1.425
		A	-	1.250
II	650	F	390	1.040
		E	312	962
		D	234	884
		C	156	806
		B	78	728
		A	-	650
I	300	I	240	540
		H	210	510
		G	180	480
		F	150	450
		E	120	420
		D	90	390
		C	60	360
		B	30	330
A	-	300		

Sumber: PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

Keterangan:

- 1) Tingkat I dari golongan A-I untuk pelaksana
- 2) Tingkat II dari golongan A-F untuk kepala regu dan sederajatnya
- 3) Tingkat III dari golongan A-E untuk kepala seksi dan sederajatnya
- 4) Tingkat IV dari golongan A-D untuk kepala bagian dan sederajatnya
- 5) Tingkat V dari golongan A-C untuk kepala departemen dan sederajatnya
- 6) Tingkat VI dari golongan A-B untuk kompartemen dan sederajatnya

Komponen penghasilan antara lain:

- 1) Gaji dasar pensiun
- 2) Tunjangan umum
- 3) Tunjangan representasi
- 4) Tunjangan insentif presensi
- 5) Tunjangan tugas
- 6) Tunjangan bantuan sewa rumah

Untuk gaji dasar dan tunjangan umum berbeda untuk setiap golongan, sedangkan tunjangan insentif presensi, tunjangan representatif dan bantuan sewa rumah berbeda setiap pangkat.

3.3.6 Kesejahteraan Karyawan

Disamping memperoleh gaji, tunjangan, pakaian, dan perlengkapan kerja lainnya para karyawan mendapatkan pula jaminan lain-lain berupa:

- 1) Pemeriksaan kesehatan dan pengobatan untuk karyawan, istri, dan 3 orang anak
- 2) Program kepemilikan rumah pribadi
- 3) Yayasan Warga Semen Gresik (YWSG)
- 4) Sumbangan perkawinan 2 kali gaji
- 5) Bantuan ongkos pindah besarnya sesuai jabatan yang diberikan untuk mutasi pegawai antar pabrik semen Gresik dan pabrik semen Tuban
- 6) Pensiun sebesar 60 % kali gaji dasar pensiun
- 7) Tabungan Kesejahteraan Hari Tua (TKHT) sebesar 40% kali gaji dasar pensiun

- 8) Bantuan **Pelayanan** Kesejahteraan Para Pensiun (BPKPP) sebesar Rp 850.000,-
- 9) Fasilitas **olahraga**, kesenian, dan kerohanian dalam wadah KORPRI
- 10) Rumah **peristirahatan** di tretes
- 11) Koperasi **Warga** Semen Gresik (KWSG)
- 12) Peralatan **Dinas** Gresik dan Tuban

3.4 Uraian Proses Semen PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

PT. Semen Gresik (Persero) Tbk merupakan Perusahaan Manufaktur yang bergerak dalam bidang industri semen. Adapun uraian proses pembuatan semen yang perlu diperhatikan oleh PT. Semen Gresik (Persero) Tbk adalah sebagai berikut:

3.4.1. Bahan Baku pembuatan Semen

3.4.1.1 Bahan baku utama

Bahan **baku** utama pembuatan semen adalah:

1. Batu kapur
2. Tanah liat
3. Pasir silikat
4. Pasir besi
5. Gypsum
6. Trass

3.4.1.2 Bahan penolong

Bahan **penolong** yang diperlukan dalam pembuatan semen adalah:

- a) Bahan **penolong** peledak
 1. Cap detonator
 2. Gelatin
 3. Ammonium nitrat
 4. Connecting Wire
- b) Bahan **penolong** penggilingan
 1. Bola pelumat
 2. Dust collector bags

c) Bahan penolong pembakaran

1. Batu tanah api basic
2. Batu tanah api alumina
3. Castable
4. Klin chain
5. Connecting Link
6. Hanger

d) Bahan penolong kantong

1. Kertas kraft
2. Benang
3. Filler cord
4. Tinta Cetak
5. Bahan perekat.

3.4.2. Proses Pembuatan Semen

Proses pembuatan semen pada umumnya dapat dibagi menjadi lima tahap utama antara lain:

1) Tahap penyediaan bahan baku

Berdasarkan peta geografis yang sudah dipersiapkan jauh sebelumnya, maka operasi penambangan bahan mentah dapat dimulai. Bila lokasi yang tepat untuk kegiatan tambang sudah ditentukan dan prasarana jalan sudah dibuat proses selanjutnya:

a) Penyiapan batu kapur

1. Membuang lapisan tanah (over burder) dengan menggunakan buldozer
2. Pada batu kapur yang keras untuk dapat diangkat harus dihancurkan dengan peledak anfo atau gelatin, sehingga ukuran batu kapur menjadi sebesar maksimal ukuran mulut chuster. Untuk batu kapur yang lunak dapat langsung dikeruk dengan buldozer yang dilengkapi dengan ripper jadi tidak perlu diledakkan.
3. Pembuatan dengan shover, hidraulic excavator atau fron and loader

4. Pengangkutan dengan drum truk
5. Penghancuran pada crusher sehingga ukuran menjadi kurang lebih 6 cm (2,5 inc)
6. Penyiapan pada line stone storage yang dilengkapi dengan travelling tripper dan reclamer scrapper.

b) Penyiapan tanah liat

1. Membuang lapisan humus (over burden) setebal 0,5 cm dengan dozer atau drag line
2. Menggali dengan drag line, hydraulic excavator
3. Mengangkut ke pabrik dengan truk kecil (kurang lebih 10 ton)
4. Untuk proses kering, tanah liat dikeringkan pada rotary dryer hingga kadar air kurang lebih 3 %
5. Untuk proses basah tanah liat dilumatkan pada clay wash mill sehingga menjadi luluhan tanah liat dengan kadar air kurang lebih 60 %

c) Penyiapan pasir besi dan tanah liat

Pasir besi dari storage diangkat dengan truk ke pabrik I dan II selanjutnya dimasukkan kedalam biri dengan alatover head crane untuk pabrik I dan skip host.

2) Tahap penggilingan bahan baku

Pada proses kering, keempat bahan tersebut diatas dengan perbandingan jumlah tertentu digiling dan dikeringkan pada alat penggilingan yang berbentuk roller mill. Kemudian campuran bahan dimasukkan roller dengan kadar air lebih kurang 14%, sedangkan produk dari roller mill berasal dari gas panas preheater atau klin.

Produk dari roller mill dipompa kehomogenezing silo untuk dikoreksi dan disempurnakan keseragaman komposisi kimianya yang selanjutnya disimpan klin feed silo.

Pada proses basah, penyimpanan dan pencampuran batu kapur, pasir silikat dan pasir besi menggunakan air. Penggilingan dilakukan pada alat gilingan berkadar air kurang lebih 30 % dipompa ketangki pencampur untuk

dikoreksi dengan luluhan tanah liat. Selanjutnya luluhan umpan tanur yang sudah siap bakar dipompa ketangki klin feed.

3) Tahap pembakaran terak

Umpan tanur dibakar sampai suhu 1450°C pada tanur putar. Untuk tanur masuk dari arah feed eng atau bagian tas preheater dengan suhu 38°C , sehingga sumber panas dari discharge and sehingga terjadi proses aliran berlawanan.

4) Tahap penggilingan klinker dan penambahan gypsum

Terak sebanyak 96 % berat dan gypsum sebanyak 4 % digiling bersama-sama didalam alat penggilingan berbentuk tube yang berisi bola pelumat dari baja. Karena benturan bola baja maka terbentuklah hasil akhir berupa semen dengan kehalusan 90 % lolos ayakan 325 mesh.

Penambahan gypsum pada proses penggilingan semen untuk mengatur waktu peningkatan semen apabila ditambahkan air pada pembuatan beton. Pada pembuatan semen portland pozzolan (PPC) terak dan gypsum digiling bersama trass, selanjutnya semen dipompa ke silo semen yang kedap air agar mutu tidak berubah selama penyimpanan.

5) Pengisian atau pengantongan

Semen yang sudah ada didalam silo semen kemudian dimasukan kedalam kantong dengan mesin pengantong (12 unit dipabrik I dan 6 unit dipabrik II) untuk dikirim kepada konsumen melalui truk, kereta api, dan kapal. Sedang kebutuhan untuk proyek dikemas dalam kantong ukuran 40 kg (Semen Portland jenis I), 50 kg (Semen Portland Pozzolan atau PPC), serta diisikan langsung ke dalam bulk container (semen curah).

3.4.3. Jenis Produk yang Dihasilkan

PT. Semen Gresik (Persero) Tbk telah memproduksi jenis semen yang mutunya memenuhi persyaratan standar ASTM (Amerika) dan Standar Nasional Indonesia (SNI 2049/1994 dan SNI 0304/1994) adalah sebagai berikut:

a) Semen Portland Jenis I

Semen jenis ini lebih dikenal sebagai semen abu-abu, dan dipergunakan untuk keperluan kontruksi bangunan yang tidak memerlukan persyaratan khusus.

b) Semen Portland Jenis II

Semen jenis ini dipergunakan untuk bangunan ditepi laut, irigasi, dan serta untuk pengecoran beton massa yang memerlukan ketahanan terhadap pengaruh sulfat dan panas hidrasi sedang. Semen Portland jenis II ini dipergunakan untuk bangunan dermaga, jembatan, pondasi berat, dan lain-lain.

c) Semen Portland Jenis III

Semen jenis ini dipergunakan untuk bangunan yang memerlukan kekuatan awal tinggi setelah dilakukan pengecoran

d) Semen Portland Jenis V

Semen jenis ini dipergunakan untuk bangunan dilingkungan asam/tahan terhadap sulfur, seperti: bangunan kolam, pengelolaan limbah industri kimia, dan bangunan dilaut.

e) Super Masonry Cement (SMC)

Super Masonry Cement merupakan produk semen baru yang diluncurkan oleh PT. Semen Gresik (Persero) Tbk. Semen ini ditujukan untuk pembuatan beton kontruksi yang tidak memerlukan persyaratan khusus. Selain itu PT. Semen Gresik (Persero) Tbk mendapatkan lisensi dari Conrete Hitech of London Ltd.

untuk memproduksi semen khususnya, yaitu:

- Gresik Super Cement Z-12/C

Semen yang dipergunakan untuk pembetonan dengan menggunakan air laut dan aggregate yang kotor.

- Gresik Super Cemen Z-10/A

Semen yang digunakan untuk pembetonan dengan menggunakan air tawar dan aggregate yang bersih maupun yang terkontaminasi kotoran.

f) Semen Portland Pozzolan (PPC)

Semen ini sesuai untuk pengecoran beton massa, dam, iritasi, bangunan tepi laut, serta rawa yang memerlukan ketahanan sulfur dan panas hidrasi rendah.

3.5 Kegiatan Penjualan

Pada dasarnya penjualan merupakan salah satu kegiatan perusahaan dalam memasarkan produk yang dihasilkan. Di dalam kegiatan penjualan ini tujuannya adalah:

- 1) Untuk memperoleh keuntungan yang maksimal
- 2) Untuk memenuhi daya beli konsumen
- 3) Untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan agar dapat terus berkembang dan maju dengan pesat
- 4) Untuk meningkatkan volume penjualan seperti yang ditargetkan oleh perusahaan.

Demikian pula kegiatan penjualan semen di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk.

Kegiatan penjualan semen di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk melalui distributor-distributor yang ada. Di setiap distributor tersebut memiliki Langganan Tetap (LT). Barang yang dipesan oleh distributor tidak semuanya diterima akan tetapi barang tersebut dapat langsung dikirim kepada langganan tetapnya. Jika pengiriman barang tersebut menggunakan jasa angkut dari PT. Semen Gresik (Persero) Tbk maka pihak distributor dikenai biaya ongkos kirim. Hal ini disebut dengan *Sistem Franco*. Yang dimaksud dengan Sistem Franco adalah sistem mengantar barang sampai pada langganan tetap dengan menggunakan jasa ekspedisi yang ditunjuk oleh PT. Semen Gresik (Persero) Tbk agar barang sampai cepat sampai sehingga setiap daerah tersebut tidak terjadi kekosongan semen. Disamping itu pihak distributor dapat mengambil sendiri barang yang telah dipesan tanpa menggunakan jasa ekspedisi yang ditunjuk oleh PT. Semen Gresik (Persero) Tbk, sehingga tidak dikenakan biaya ongkos kirim. Hal ini disebut dengan *Sistem Af Conveyor*. Selain kedua sistem tersebut diatas ada satu lagi

sistem yaitu *Sistem Af Gudang*. Maksud dari Sistem Af Gudang adalah suatu sistem dimana distributor dapat mengambil barang yang telah dipesan di gudang Semen Gresik yang dekat dengan daerah pemasarannya khusus untuk wilayah Jawa Tengah dan Jawa Barat.

Pada penjualan ini pembayaran dapat dilakukan dengan cara tunai ataupun kredit. Untuk pembayaran kredit distributor harus menyerahkan jaminan kepada PT. Semen Gresik (Persero) Tbk dapat berupa sahan, deposito, bank garasi, ataupun surat-surat berharga lainnya yang telah disetujui. Apabila pembayaran kredit telah jatuh tempo, dan belum lunas maka pihak distributor akan dikenakan denda sebesar 0,125 % perhari dari total kredit yang belum dibayar.

3.5.1 Daerah Pemasaran

Daerah pemasaran PT. Semen Gresik (Persero) Tbk saat ini meliputi Jawa Timur, Jawa Tengah, Yogyakarta, Jawa Barat, DKI Jakarta, Kalimantan Selatan, Kalimantan Timur, Bali, Nusa Tenggara Barat, melalui semen padang, dan ekspor ke negara tetangga. Jawa Timur merupakan wilayah utama pemasaran Semen Gresik yang menyerap hampir 90 % dari volume penjualan. Jenis produk yang utama yang dipasarkan di daerah-daerah tersebut adalah Semen Portland Jenis I (semen abu-abu). Sejak tahun 1989, di wilayah Jawa Timur digalakan pengenalan produk jenis PPC (Portland Pozzolan Cement) kepada para kontraktor proyek.

Pemasaran Semen Portland jenis I kepada para distributor pemakai diseluruh wilayah pemasaran PT. Semen Gresik (Persero) Tbk yang dilakukan melalui 23 distributor beserta aparatnya. Untuk semen jenis khusus seperti Semen Portland Jenis II, Jenis III, dan Jenis V dipasarkan secara langsung kepada para pemakai yang mensyaratkan penggunaannya baik karena tuntutan kondisi lahan dimana bangunan berada, maupun karena memanfaatkan kelebihan sifat jenis khusus tersebut, antara lain:

1. Semen Portland Jenis II untuk bangunan -bangunan di Nusa Tenggara Timur
2. Semen Portland Jenis III untuk pembuata terowongan perusahaan penambangan biji tembaga di Irian Jaya, diperluasan landasan lapangan terbang EL. Tari Kupang

3. Semen Portland Jenis V untuk kondisi proyek hotel di Bali, produksi tiang pancang, dan penampung limbah industri.

Dengan masuknya Cemex dalam kepemilikansaham PT. Semen Gresik (Persero) Tbk mempunyai pengaruh pada tingkat ekspor, yaitu minimal 1,5 juta tonsemen. Penambahan ekspor semen ini merupakan bagian dari rencana kerjasama ekspor dan kerjasama teknis Cemex dan PT. Semen Gresik (Persero) Tbk.

3.5.2 Saluran Distribusi

Pada PT. Semen Gresik (Persero) Tbk saluran distribusi yang dipakai adalah dengan menggunakan distributor yang nantinya diteruskan oleh Langganan Tetap (LT). Adapun syarat-syarat menjadi Distributor PT. Semen Gresik (Persero) Tbk antara lain :

- a) Perusahaan yang berbadan hukum PT, CV, Fa (Firma), dan lain-lain
- b) Berdomisili di ibukota propinsi ayau kabupaten
- c) Berpengalaman dibidang perdagangan semen sebagai langganan tetap PT. Semen Gresik (Persero) Tbk
- d) Mempunyai aparat penyalur atau jaringan distributor diwilayah kabupaten daerah kerjanya
- e) Mengajukan permohonan tertulis kepada PT. Semen Gresik (Persero) Tbk dengan melampirkan foto cobby antara lain:
 1. Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)
 2. Surat Ijin Tempat Usaha (SITU)
 3. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
 4. Surat Tanda Pendaftaran Gudang (STPG)
 5. Akte notaris pendirian perusahaan
 6. Referensi Bank Devisa
 7. Bukti mempunyai NPWP
 8. Daftar jaringan distributordidaerah-daerah.

Sedangkan syarat-syarat Sub-distributor atau Langganan Tetap (LT) antara lain:

- a) Toko bahan bangunan
- b) Mempunyai NPWP
- c) Mengutamakan pengusaha kena pajak
- d) Diusulkan oleh distributor dengan melampirkan antara lain:
 1. Surat permohonan dari calon sub-distributor
 2. Foto cobby Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) yang berdomisili di daerah kerjanya
 3. Foto cobby Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
 4. Foto cobby Surat Tanda Pendaftaran Gudang (STPG)

Adapun nama-nama dari distributor PT. Semen Gresik (Persero) Tbk antara lain:

- | | |
|---------------------------|---|
| - CV. Bina Bangunan | - PT. Mega Eltra |
| - PT. Varia Usaha | - PT. Dharma Niaga |
| - CV. Obor Baru | - PT. Pantja Niaga |
| - CV. Bumi Gresik | - KWSG (Koperasi Warga Semen Gresik) |
| - CV. Sura Raya | - CV. Tiga Bakti |
| - PT. Sinar Indah Perkasa | - CV. Cahaya Alam Abadi, dan lain-lain. |
| - UD. Subur | |
| - PT. Cipta Niaga | |

3.5.3 Ekspeditur

Pengiriman semen dilakukan oleh ekspeditur kepada distributor sesuai yang telah dipesan. Tetapi distributor tersebut hanya menerima 10 % dari jumlah pesanan, sedangkan 90 % lainnya dikirimkan langsung pada Langganan Tetapnya. Adapun perusahaan yang menjadi ekspeditur PT. Semen Gresik (Persero) Tbk adalah sebagai berikut:

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| - PT. Varia Usaha | - PT. Jasa Prima |
| - PT. Bali Age | - PT. Sari Gunung |
| - PT. Putran | - PT. Lintas Bangun |
| - PT. Siba Surya | - PT. Bhirawa Sembada |
| - PT. Sumber Kencana | - PT. Lentera Ekspres |

IV. KEGIATAN PRAKTEK KERJA NYATA

Kegiatan Praktek Kerja Nyata di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk ditempatkan pada sekretariat gedung utama. Pelaksanaan kegiatan praktek ini mengkhususkan pada bidang administrasi penjualan semen di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk. Berkaitan dengan judul laporan maka kegiatan pelaksanaan Praktek Kerja Nyata ini dilakukan dengan cara mempraktek langsung dalam membantu menangani administrasi penjualan semen. Dengan demikian mahasiswa diharapkan mengetahui secara langsung dan dapat mengaplikasikan ilmu yang diperoleh dibangku kuliah terhadap pelaksanaan administrasi penjualan semen dibidang penjualan. Di dalam administrasi penjualan semen di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk ini menangani beberapa dokumen yang berkaitan dengan penjualan. Dimana dokumen tersebut harus diserahkan dan direalisir pada masing-masing bagian.

Dokumen-dokumen tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Dumen Persetujuan Pembelian Semen (PPS)
- 2) Dokumen Faktur.

4.1 Hasil Praktek Kerja Nyata

4.1.1 Membantu Pengisian Dokumen Persetujuan Pembelian Semen (PPS)

Di dalam administrasi pengisian dokumen Persetujuan Pembelian Semen (PPS) ini ada beberapa hal yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut:

- a) Jenis semen yang dipesan
- b) Jumlah pemesanannya
- c) Alat angkut yang digunakan
- d) Menggunakan ekspedisi perusahaan atau tidak
- e) Sistem penyerahan yang digunakan
- f) Daerah pemasarannya
- g) Kode dan golongan dari daerah pemasaran
- h) Tahap pengiriman
- i) Harga satuan dari semen yang disepakati.

Adapun contoh pengisian dokumen Persetujuan Pembelian Semen adalah sebagai berikut:

Tabel 4. Persetujuan Pembelian Semen

Jenis semen: **Portland** Jenis I

Jenis alat angkut : Truk

Jumlah : 19.000 zak kg

Ekspediter : -

Penyerahan Semen : Franco

Dengan Perincian sebagai berikut:

Daerah Pemasaran	Kode		Kwantum					Harga semen Satuan
	Kota	Gol.	Jumlah	THP I	THP II	THP III	THP IV	
Surabaya	11011	1	4500	-	-	-	4500	23.500
Lamongan	11031	1	2000	-	-	-	2000	23.500
Babat	11041	1	1500	-	-	-	1500	23.500
Bojonegoro	11061	1	3500	-	-	-	3500	23.500
Ngawi	11071	1	1000	-	-	-	1000	23.000
Ponorogo	11111	1	1000	-	-	-	1000	23.000
Tulungagung	11131	1	2500	-	-	-	2500	22.750
Kediri	11141	1	3000	-	-	-	3000	22.750
			19000				19000	
Keterangan								

Sumber: PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

Setelah adanya persetujuan pembelian semen yang dibuat oleh bagian penjualan, maka distributor dapat meminta pengiriman semen kepada bagian pengadaan yang telah menerbitkan Surat Permintaan Pengiriman Semen.

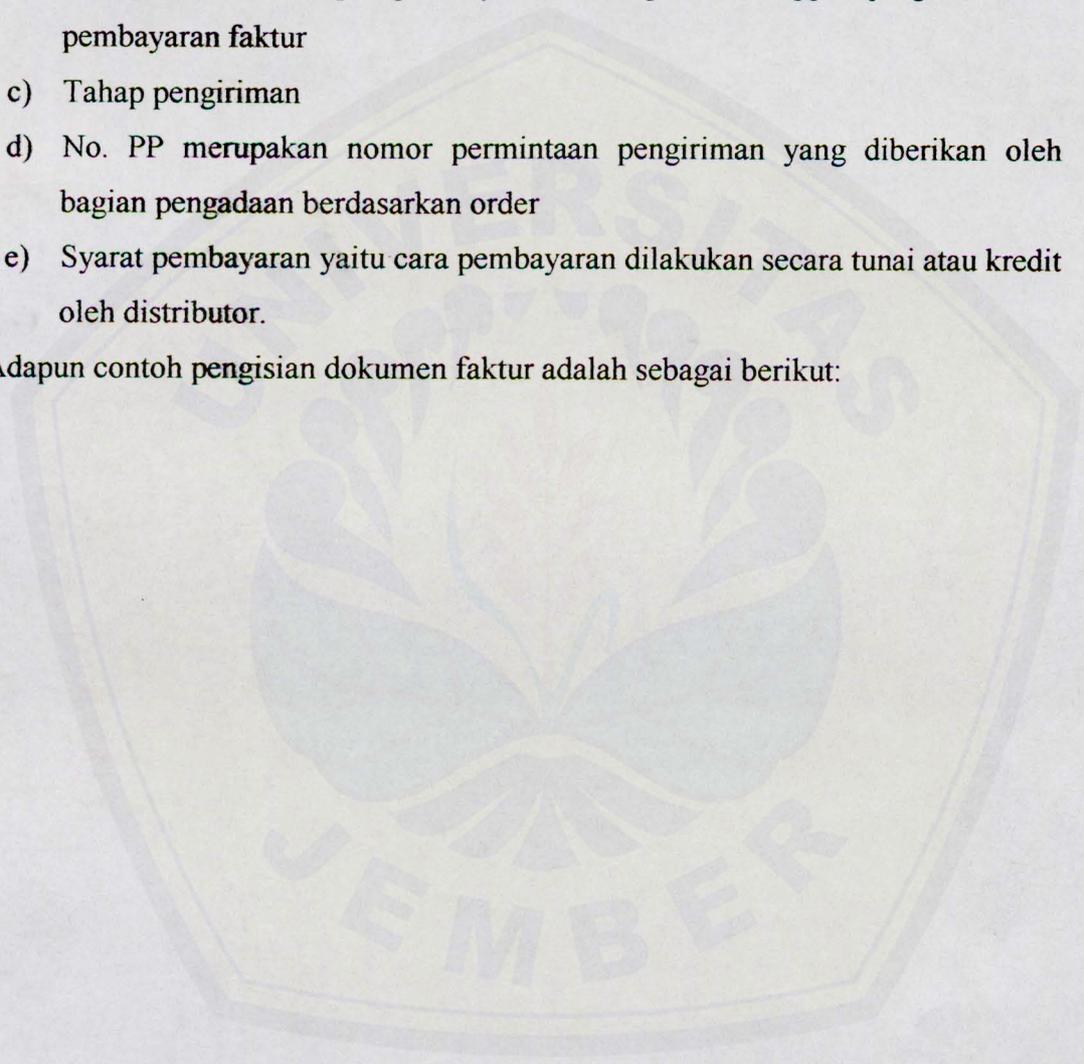
4.1.2 Membantu Pengisian Dokumen Faktur

Setelah pengisian semen telah direalisasikan, maka perusahaan mengeluarkan faktur yang harus dibayar oleh distributor.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pengisian faktur:

- a) No. PPS merupakan nomor order yang diterima dari distributor
- b) Tanggal jatuh tempo pembayaran merupakan tanggal jangka waktu pembayaran faktur
- c) Tahap pengiriman
- d) No. PP merupakan nomor permintaan pengiriman yang diberikan oleh bagian pengadaan berdasarkan order
- e) Syarat pembayaran yaitu cara pembayaran dilakukan secara tunai atau kredit oleh distributor.

Adapun contoh pengisian dokumen faktur adalah sebagai berikut:



Tabel 5. F a k t u r

Dasar faktur : Perintah Penyerahan Tahap : 4 Syarat Pembayaran: Franco

No. PPS : 01-S01-DO76

No. PP: 01-S05-DO76

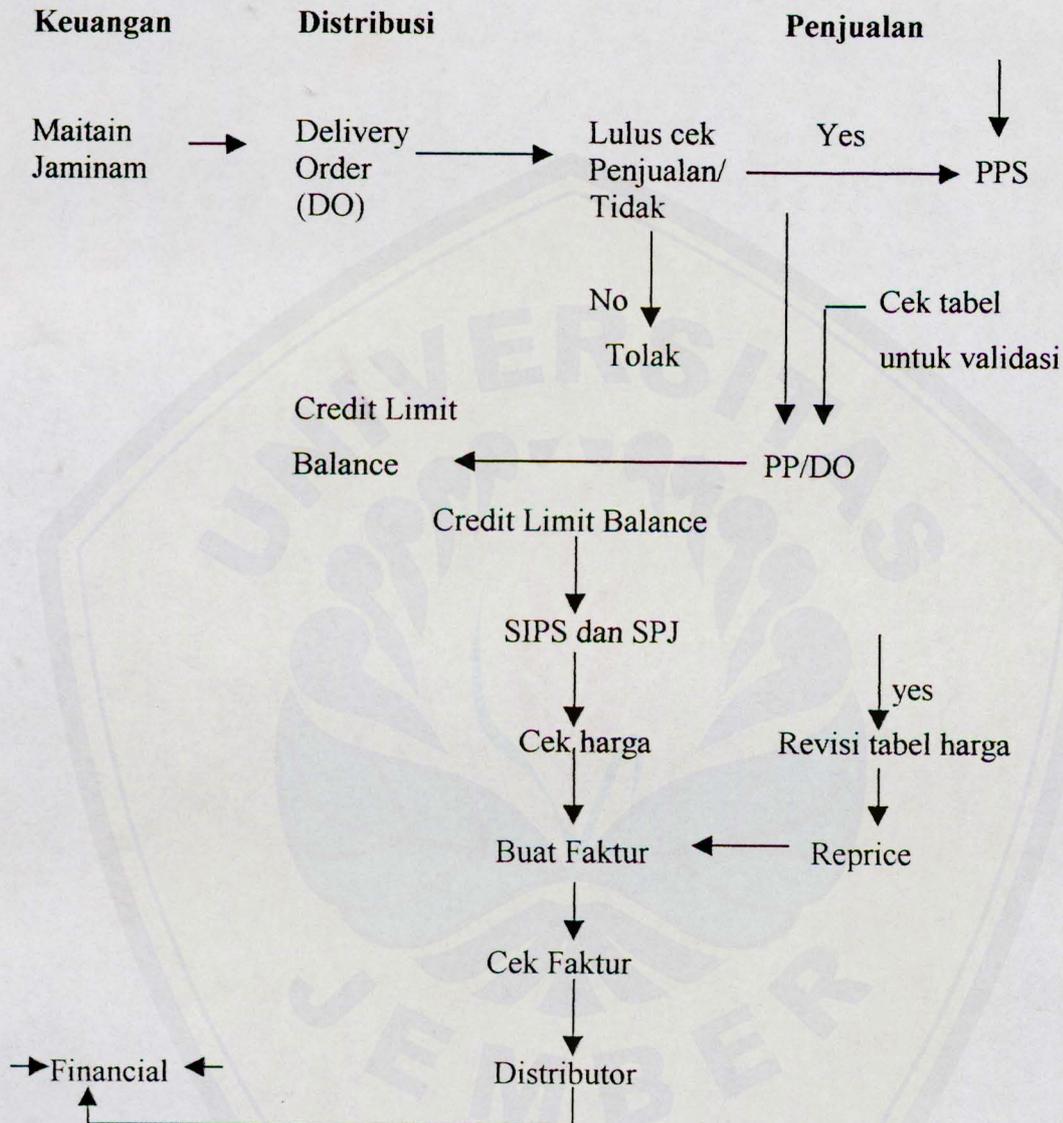
Jatuh Tempo: 05-10-2001

No	Area/Daerah Pemasaran				Kwan tum	Sat.	Harga Satuan	Jumlah Harga
	Propinsi	Kota	Sub	Kode				
1	Jawa Timur	Surabaya	Sub	11011	4500	Z50	23500	105.750.000
Catatan Pemberitahuan:					Jumlah Harga Semen		105.750.000	
Jumlah dalam PPS : 4500 Zak					Potongan Harga		0	
Jumlah yang telah difaktur : 4500 Zak					Harga Dasar PP		105.750.000	
Jumlah yang belum difaktur : 0 Zak					PPn 10 %		10.575.000	
					Jumlah		116.325.000	

Sumber: PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

4.2 Prosedur Penjualan Semen di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

Prosedur penjualan semen yang ada di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk adalah sebagai berikut:

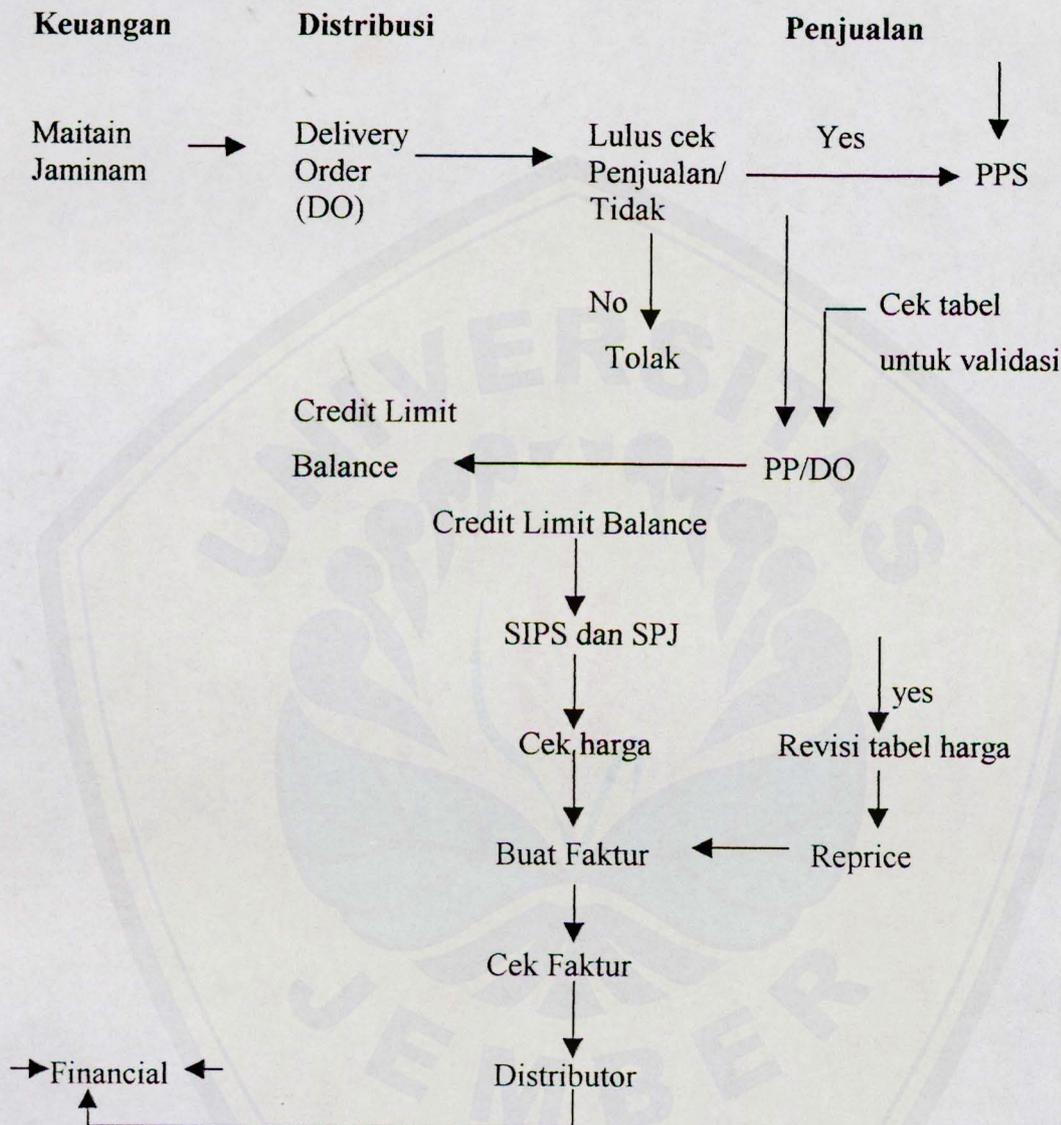


Uraian proseduk penjualan semen dalam pemrosesan order adalah sebagai berikut:

- Bagian keuangan mengadakan penjaminan/maintain jaminan terhadap order yang diterima oleh bagian penjualan untuk pemrosesan order agar mendapatkan Delivery Order (DO).
- DO yang diberikan pada distributor ini pemrosesannya berdasarkan order yang dikurangi dengan kekurangan transaksi sebelumnya (jika ada kekurangan). Dilanjutkan pengecekan lulus tidaknya DO oleh bagian penjualan, jika DO

4.2 Prosedur Penjualan Semen di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

Prosedur penjualan semen yang ada di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk adalah sebagai berikut:



Uraian proseduk penjualan semen dalam pemrosesan order adalah sebagai berikut:

- Bagian keuangan mengadakan penjaminan/maintain jaminan terhadap order yang diterima oleh bagian penjualan untuk pemrosesan order agar mendapatkan Delivery Order (DO).
- DO yang diberikan pada distributor ini pemrosesannya berdasarkan order yang dikurangi dengan kekurangan transaksi sebelumnya (jika ada kekurangan). Dilanjutkan pengecekan lulus tidaknya DO oleh bagian penjualan, jika DO

tersebut ditolak maka DO berakhir dan transaksi tidak diteruskan. Tetapi sebaliknya jika DO diterima atau lulus maka DO tersebut dilanjutkan dengan penerbitan surat Persetujuan Pembelian Semen (PPS).

- c) Setelah penerbitan surat Persetujuan Pembelian Semen, kemudian dilakukan pengecekan tabel tabel untuk validasi dan ditebikannya PP/DO. Pemberian batasan kredit (Credit Limit Balance) ini didasarkan pada PP/DO
- d) PP/DO telah selesai pemrosesannya maka bagian penyerahan akan menerbitkan Surat Ijin Pengeluaran Semen (SIPS) dan Surat Perintah Jalan (SPJ) untuk melakukan pengiriman semen kepada distributor berdasarkan PP/DO tersebut.
- e) Setelah barang dikirimkan kepada distributor maka bagian penjualan melakukan cek harga dan membuat faktur. Sebelum membuat faktur diadakan revisi harga dan reprice yang didasarkan order. Pengecekan faktur digunakan untuk menghindari adanya kekeliruan, Faktur tersebut merupakan bukti untuk penagihan pembayaran kepada distributor atas pembelian semen yang dilakukannya. Setelah faktur diterima oleh distributor maka pihak distributor selanjutnya akan melakukan pembayaran kepada kasir atau bagian keuangan

4.3 Prosedur Kerja Bidang Penjualan Semen

Di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk, ada beberapa bagian yang terlibat didalam prosedur penjualan semen adalah sebagai berikut:

- 1) Bagian Penunjang Produksi
- 2) Bagian Perencanaan Pemasaran
- 3) Bagian Penjualan
- 4) Bagian Penyerahan
- 5) Bagian Pengisian
- 6) Ekspediter
- 7) Distribusi

Didalam setiap bagian mempunyai tugas, wewenang, dan tanggung jawab berbeda-beda. Adapun prosedur kerja pada masing-masing bagian adalah sebagai berikut:

Bagian Penunjang Produksi

- a. Membuat suatu rencana kerja dan anggaran perusahaan dengan melibatkan kondisi perusahaan mengenai jumlah semen yang akan diproduksi
- b. Pihak distributor memberi laporan mengenai jumlah semen yang akan dipesan .

Bagian Perencanaan Pemasaran

- a. Membuat analisa bulanan hasil kerja
Maksudnya adalah menganalisa permintaan semen dari distributor yang diperhitungkan dalam jangka waktu satu bulan, dan pihak distributor meminta pengalokasiannya secara mingguan
- b. Mengevaluasi kegiatan penjualan sesuai dengan perencanaan penjualan
- c. Melaksanakan dan mengembangkan perencanaan alokasi dan distribusi penjualan semen
- d. Memeriksa usulan kalkulasi kebijakan harga jual semen

Bagian Penjualan

- a. Membuat surat Persetujuan Pembelian Semen
Surat Persetujuan Pembelian menunjukkan adanya kesepakatan antara pihak distributor dengan PT. Semen Gresik (Persero) Tbk dalam transaksi jual-beli semen.
- b. Membuat Faktur
Sebelum membuat faktur bagian penjualan melakukan cek harga. Faktur tersebut merupakan bukti adanya transaksi jual-beli semen yang digunakan untuk penagihan pembayaran atas pembelian semen yang dilakukan oleh distributor dalam jumlah tertentu.

Bagian Penyerahan

- a. Menerbitkan Surat Ijin Pengeluaran Semen (SIPS)
Pada bagian ini menerbitkan Surat Ijin Pengeluaran Semen (SIPS) sehingga semen yang dipesan oleh distributor dapat dikeluarkan dari gudang.

b. Menerbitkan Surat Perintah Jalan (SPJ)

Dengan adanya Surat Perintah Jalan maka semen dapat dikirimkan sampai pada alamat yang dituju yaitu Distributor atau Langgana Tetap (LT).

Bagian Pengisian

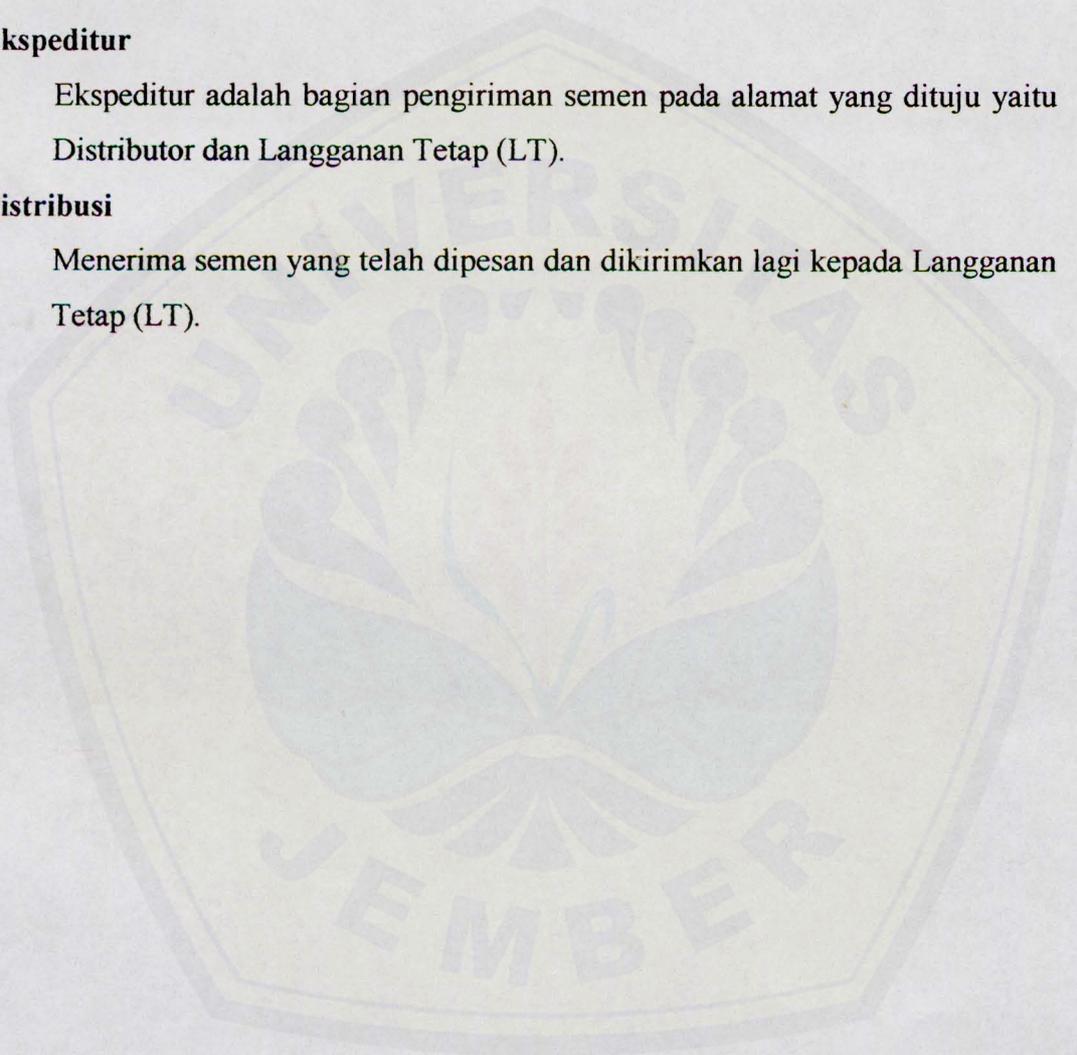
Pada bagian pengisian bertugas memuat semen pada alat angkut yang telah ditentukan

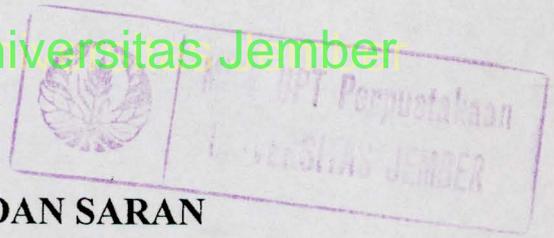
Ekspediter

Ekspediter adalah bagian pengiriman semen pada alamat yang dituju yaitu Distributor dan Langganan Tetap (LT).

Distribusi

Menerima semen yang telah dipesan dan dikirimkan lagi kepada Langganan Tetap (LT).





V. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kegiatan Praktek Kerja Nyata yang dilaksanakan di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk mulai tanggal 1 s/d 31 Agustus 2001. Kegiatan tersebut khususnya berkaitan dengan Pelaksanaan Administrasi Penjualan Semen di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk , dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1) Administrasi penjualan adalah suatu proses atau beberapa proses pencatatan dan pemeliharaan dokumen-dokumen untuk menyediakan keterangan yang diperlukan dalam melaksanakan fungsi manajemen. Selain itu berfungsi untuk membantu pemimpin perusahaan dalam mengambil keputusan dan suatu tindakan yang tepat mengenai kegiatan penjualan dalam mencapai tujuan perusahaan.
- 2) Dalam Pelaksanaan Administrasi Penjualan Semen di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk menggunakan sarana penunjang administrasi yaitu yang berupa formulir-formulir yang berhubungan dengan penjualan seperti Persetujuan Pembelian Semen (PPS) dan Faktur
- 3) Proses penjualan semen dilakukan berdasarkan order sesuai dengan prosedur penjualan semen di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk melalui Distributor dan Langgan Tetap (LT) sebagai penyalur barang agar sampai ke konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Gie, T. L. 1992. **Administrasi Perkantoran Modern**. Edisi keempat. Yogyakarta: Liberty
- Siagian, S.P. 1992. **Kerangka Dasar Ilmu Administrasi**. Jakarta: PT. Rineka Cipta
- Silalahi, Ulbert. 1992. **Studi Tentang Ilmu Administrasi**. Bandung: Sinar Baru
- Sugandha, Daan. 1991. **Administrasi**. Jakarta: Intermedia
- Sumarni, Murti dan John Soeprihanto. 1998. **Pengantar Bisnis (Dasar-Dasar Ekonomi Perusahaan)**. Edisi keenam. Yogyakarta: Liberty
- Swastha, Basu. 1990. **Manajemen Pemasaran Modern**. Cetakan keenam. Yogyakarta: Liberty
- . 1994. **Azas-azas Marketing**. Yogyakarta: Liberty
- Swastha, Basu dan Irwan. 1998. **Manajemen Pemasaran Modern**. Yogyakarta: Liberty

F A K T U R

KEPADA
 LANGGANAN : DHARMA NIAGA , PT
 ALAMAT : Jl. VETERAN 40 SURABAYA 60175
 ☎ (031) 3520102 , 3520412

TANGGAL : 01-10-2001
 NO. FAKTUR : 365/00/2001

DASAR FAKTUR : PERINTAH PENYERAHAN

NO. PPS : 01-501-0076 TAHAP : IV SYARAT BAYAR : KREDIT / FRANCO
 JATUH TEMPO : 05-10-2001 NO. PP : 01-505-0076

PERINCIAN :

NO.	AREA/DAERAH PEMASARAN				KUANTUM	SAT	HARGA SATUAN	JUMLAH HARGA
	PROPINSI	KOTA	SUB	KODE				
1.	JAWA TIMUR	SURABAYA	SUB	11011	4.500	250	23.500	105.750.000

CATATAN / PEMBERITAHUAN : JUMLAH DALAM PPS : 4.500 ZAK JUMLAH YANG TELAH DIFAKTUR : 4.500 ZAK SISA YANG BELUM DIFAKTUR : 0 ZAK	JUMLAH HARGA SEMEN	105.750.000
	POTONGAN HARGA	0
	HARGA DASAR P.P.	105.750.000
	PAJAK P. NILAI 10%	10.575.000
	J U M L A H	116.325.000

PT. Semen Gresik (Persero) Tbk
 a.n. Direksi

KEPALA BAG. PEMASARAN

PEMBELI Dokumen ini sah tanpa tanda tangan asli

Kantor Pusat : Gedung Utama Semen Gresik • Jl. Veteran, Gresik 61122 • Telp. (031) 3981731-3 • Fax. (031) 3983209, 3972264
 Pabrik Tuban : Desa Sumberarum • Kecamatan Kerek, Tuban 62356 • Telp (0356) 325001-3 • Fax. (0356) 322380
 Perwakilan : Graha Irama Lantai XI • Jl. HR. Rasuna Said, Kuningan, Jakarta 12950 • Telp. (021) 5261174-5 • Fax. (021) 5261176





KEPADA YTH.

DHARMA NIAGA, PT
 Jl. VETERAN 40 SURABAYA
 60175

PERSETUJUAN PEMBELIAN SEMEN

TANGGAL : 03 - Sept - 2001

NO. PPS : 01 - 501 - 0076

ALOKASI : LT. DHARMA NIAGA, PT

DENGAN HORMAT,

DIBERITAHUKAN BAHWA UNTUK BULAN

PERSETUJUAN PEMBELIAN SEMEN DENGAN KETENTUAN-KETENTUAN DAN PERSYARATAN SEPerti TERSEBUT DI BAWAH INI :

KEPADA SAUDARA DIKELUARKA

JENIS SEMEN : PORTLAND JENIS I

JUMLAH : 19.000 ZAR KG

JENIS ALAT ANGKUT : TRUCK

EXPEDITUR : -

PENYERAHAN SEMEN : KREDIT / FRANCO

DENGAN PERINCIAN SEBAGAI BERIKUT :

DAERAH PEMASARAN	KODE		KWANTUM				HARGA SATUAN SEMEN	
	KOTA	GOL	JUMLAH	TFF I	TFF II	TFF III		TFF IV
SURABAYA	11011	1	4500	-	-	-	4500	23.500
LAMONGAN	11031	1	2000	-	-	-	2000	23.500
BABAT	11041	1	1500	-	-	-	1500	23.500
BOJONEGORO	11061	1	3500	-	-	-	3500	23.500
NGAWI	11071	1	1000	-	-	-	1000	23.000
PONDOROGO	11111	1	1000	-	-	-	1000	23.000
TULUNGAGUNG	11131	1	2500	-	-	-	2500	22.750
KEDIRI	11141	1	3000	-	-	-	3000	22.750
			19.000				19.000	-

KETERANGAN :

SUDAH TERMASUK/BELUM TERMASUK :
 PPN :
 DANA DAERAH :
 SYARAT PEMBAYARAN :

*harga untuk
 contoh*

TUNAI / KREDIT

TAHAP	TGL. JATUH TEMPO	KETERANGAN
1	05-10-2001	KREDIT / FRANCO
2	09-10-2001	KREDIT / FRANCO
3	20-10-2001	KREDIT / FRANCO
4	25-10-2001	KREDIT / FRANCO

PT SEMEN GRESIK (PERSERO)
 A/N DIREKSI
 KEPALA BAGIAN PEMASARAN



PEMBELI

Digital Repository Universitas Jember

PT. SEMEN GRESIK (Persero) Tbk

DAFTAR DISTRIBUTOR PT. SEMEN GRESIK (Persero) Tbk

Distributor Semen Gresik Jawa Timur

- Bumi Gresik, CV
Gedung Bakti Pertiwi Lt. 2
Jl. Basuki Rahmat 9 Gresik
(031) 3981085, 3987964
Fax. (031) 3983564
- Bina Bangun Putra, PT
Jl. Raya kali Rungkut 40
Surabaya
(031) 8495300
Fax. (031) 8495305
- Mega Eltra (Persero), PT.
Jl. Untung Suropati 94 Surabaya
(031) 5662301, 5634425
Fax. (031) 5672289
- Pantja Niaga Cab. Surabaya, PT
Jl. Kutilang 1 Surabaya
(031) 3551278, 3520418
Fax. (031) 3521500
- Sura Raya Trading Coy
Gedung Dea Lt. 2
Jl. Perak Barat 125 Surabaya
(031) 3529111, 3529222
Fax. (031) 3539657
- Cipta Niaga Cab. Utama
Surabaya, PT
Jl. Rajawali 54 Surabaya
(031) 3521899, 3551433
Fax. (031) 3520233
- Darma Niaga, PT
Jl. Veteran 40 Surabaya
(031) 3520102, 3520412
Fax. (031) 3525558
- Obor Baru, CV
Jl. Kapasan 212 Surabaya
(031) 3712455, 3765995
Fax. (031) 3765295
- PUSKUD JATIM
Jl. Kebayoran Baru 15 Surabaya
(031) 3523017, 3551394
Fax. (031) 3529129
- Tiga Bakti, CV
Jl. Kertopaten 21 Atas Surabaya
(031) 3715116
Fax. (031) 3710742

Digital Repository Universitas Jember

- Varia Usaha, PT
Jl. Veteran 129 Gresik
(031) 3981463
Fax. (031) 3982304
- Koperasi Warga Semen Gresik (KWSG)
Jl. Tauchid Perum. PT. Semen Gresik Tubanan Gresik
(031) 3985761, 3971811
Fax. (031) 3983262

Distributor Semen Gresik Jawa Tengah

- Bangunan Jaya, TB
Jl. Semeru 39 Salatiga
(0298)322195, 326716
Fax. (0298) 326716
- Bumi Gresik, Cv
Jl. KH. Wachid Hasyim 127 E Semarang
(024) 3516531
Fax. (024) 3544927
- Cahaya Artha Lestari, CV
Jl. Magelang 124 Yogyakarta
(0274) 514414, 515070
Fax. (0274) 515071
- Cipta Niaga Cab. Utama Semarang
Jl. Merak 9 Semarang
(024) 3541819, 3545401-2
Fax. (024) 3545403
- Mega Eltra (Persero), PT
Jl. WR. Supratman 108 Surabaya
(031) 5662301, 5662302
Fax. (031) 5672289
- Setia Tunggal, Cv
Jl. Brigjen Katamso 218-220 Yogyakarta
(0274) 371139, 377087
- Cahaya Alam Abadi
Jl. Pekojan 100 Semarang
(024) 3546263, 3546269
Fax. (0240) 3514964
- Varia Usaha, PT
Jl. Veteran 129 Gresik
(031) 3981463
Fax. (031) 3982304

Distributor Semen Gresik Daerah Istimewa Yogyakarta

- Cahaya Artha Lestari, CV
Jl. Magelang 124 Yogyakarta
(0274) 514414, 515070
Fax. (0274) 515071
- Cipta Niaga, PT
Komp. Emplasemen Peruka
Lempayung Yogyakarta
(0274) 513678, 514617
Fax. (0274) 586640
- Koperasi Pembangunan
Jl. Hos. Cokroaminoto 82/209
Tegal Rejo Yogyakarta
(0274) 5865251
Fax. (0274) 622786, 584750
- Dharma Niaga, PT
Jl. Abu Bakar Ali 24 Yogyakarta
(0274) 574682, 565198
Fax. (0274) 584949
- KWSG
Jl. Raya Ring Road Selatan 241
Banguntapan Bantul Yogyakarta
(0274) 373950
Komp Emplasemen Lempuyang
Yogyakarta
- Setia Tunggal, Cv
Jl. Brigjen Katamso 218-220
Yogyakarta
(0274) 371139, 377087
Jl. Cendrawasih 5 A Klaten
(0272) 22184, 22185, 221081
- Varia Usaha, PT
Jl. Veteran 129 Gresik
(031) 3981463
Fax. (031) 3982304

Distributor Semen Gresik Daerah Khusus Ibukota dan Jawa Barat

- Banguna Jaya, TB
Jl. Semeru 39 Bogor
(0298) 22195
Fax (0298) 26716
- Bina Bangunan Putra, PT
Jl. Raya Narogong Km 11 -289
Bantargebang Bekasi
(021) 8250018, 8250619
- Bina Jaya Bakti Utama, PT
Jl. KH. Moh. Mansyur 11 Blok D-
6 Jakarta Pusat
(021) 6321976, 6315962
- Bumi Gresik, CV
Jl. Syeh Quro 83 Karawang
(0267) 405746
Fax. (0267) 405746

Digital Repository Universitas Jember

- Cahaya Alam Abadi, CV
Jl. Jatiwaringin Raya 174 Pondok
Gede Jakarta
(021) 8462985, 8463359
Fax. (021) 8464537
- Multi Kawan Sejahtera, CV
Jl. Mangga Besar IX/ 2D Jakarta
(021) 6291095
fax. (021) 6599542
- Mumbul Jaya, PT
Jl. Batu Ceper Raya 21 Jakarta
(021) 3810775, 3858838
Fax. (021) 3811929
- Pantja Niaga Cab. Jakarta, PT
Jl. Kramat raya 94-96 Jakarta
(021) 3901578
Fax. (0210 3144287

Distributor Semen Gresik Bali dan Nusa Tenggara Barat

- Cipta Niaga (Persero), PT
Jl. Hayam Wuruk 117 Denpasar
(0361) 222094, 222315
Fax. (0361) 224104
- Confedent, CV
Jl. Cokro Aminoto 139 Denpasar
(0361) 427468
Fax. (0361) 424768
- Gilimanuk, CV
Jl. Gunung Agging 63 Denpasar
(0361) 432028, 435336
Fax. (0361) 434532
- Grahatama Nusa Raya, PT
Jl. Gatot Subroto 24 X Denpasar
(0361) 422422, 422529
Fax. (0361) 422529
- Grahita Utama, CV
Jl. Gunung Rinjani 11 A,
Perumnas Monang Maning
Denpasar
(0361) 419127, 428262
Fax. (0361) 419127
- Titisan Jatijaya, PT
Jl. Kebo Iwa 39 Denpasar
(0361) 426150, 426151
Fax. (0361) 421644

Distributor Semen Gresik Kalimantan Timur

- Bumi Nusantara Jaya, Cv
Jl. KH. Abdul Hasan Ruko No. 1
Samarinda
(0541) 202460, 206365-66
Fax. (0541) 206366
- Eka Pola Kencana, PT
Jl. Ir. Sutami Blok B 03 Komp
Pergudangan Sei Kunjang
Samarinda
(0541) 272460

- Lianta Surya, CV
Jl. Tidar 348 Surabaya
(031) 5345760, 5312632
Fax. (0310 5312632
- Tri Perkasa, UD
Jl. Mastrip Kemlaten 100
Surabaya
(031) 7662210, 7671774
Fax. (031) 7669412

Distributor Semen Gresik Kalimantan Tengah

- Bina Bangun Putra, PT
Jl. Raya Kali Rungkut 40
surabaya
(031) 8495300
Fax. (031) 8495305
- Budi Nusantara, UD
Jl. Penjaten 43 Sampit
(0531) 31787, 31788
Fax. (0531) 31787
- Lianta Surya, CV
Jl. Tidar 348 Surabaya
(031) 5345760, 5312632
Fax. (0310 5312632

Distributor Semen Gresik Kalimantan Selatan

- Bina Bangun Putra, Pt
Jl. Blitung Darat Banjarmasin
(0511) 52579
Fax. (0511) 52579
- Nusantara Jaya, CV
Jl. Pasar Baru 48 Banjarmasin
(0511) 366066, 366069
- Cipta Niaga Cab. Banjarmasin, PT
Jl. Laks. RE Martadinata 19
Banjarmasin
(0511) 54102, 54105
Fax. (0511) 54157

Distributor Semen Gresik Kalimantan Barat

- Cahaya Alam Abadi, CV
Jl. Pekojan 100 Semarang
(024) 3546263, 3546269
Fax. (024) 3514964
- Nusantara Jaya, CV
Jl. Margomulyo A/72 Surabaya
(031) 7491856-8
Fax. (031) 7491856

LOKASI GUDANG-GUDANG DISTRIBUTOR SEMEN GRESIK

1. Jl. Margomulyo Permai Blok No. 5-6 Surabaya (031) 7497390 Fax. (031) 7497390
2. Jl. Ikan Lumba-lumba Probolinggo
3. Jl. Situbondo, Pelabuhan tanjung wangi 7 banyuwangi (0333) 510632 Fax. (0333) 510632
4. Jl. Raya kodus pati Km 6 tenggeles Mejobo Kudus (0291) 432281, 432282
5. Jl. Raya sayung Demak Km 11 Demak (024) 584829 fax. (024) 583635
6. Jl. Mojopahit 518 semarang (024) 716874, 716068 Fax. (0240 716068
7. Jl. Panggung Timur E 1 Tegal (0283) 340385 Fax. (0283) 340385
8. Jl. Soewarto 6 Purwokerto (0281) 626112 Fax. (0281) 626112
9. Jl. Raya Palur Km 7 Karang anyar Solo (0271) 26591 fax. (0271) 26591
10. Jl. Raya Yogyakarta - Magelang Km 6 Kec. Mertayudan Kab. Magelang (0293) 325419, 325664 Fax. (0293) 325419
11. Komp Emplasemen Lempuyang Yogyakarta (0274) 523906 Fax. (0274) 523906
12. Jl. Raya Ring Road selatan 241 Pranti Banguntapan Bantul Yogyakarta (02740 373950 Fax. (0274) 374117
13. Jl. Ir. H. Djuanda (Depan Taspen) Kampung Setia Rasa Tasikmalaya (0265) 335733 Fax. (0265) 335733
14. Jl. Raya tajur 24 Bogor (0251) 241776 fax. (0251) 241776
15. Jl. Raya Cilegon Km 3,5 Serang (0254) 201116 Fax. (0254) 201116
16. Kawasan Industri Cikupa Mas Jl. Cikupa mas IV/ 1A Talang Cikupa Tangerang (021) 5963722 Fax. (021) 8184431
17. Jl. Raya Narogong 9B - Contoh Km 15 Bantargebang Bekasi (021) 8250643 Fax. (0210 8250643
18. Jl. Raya Jatisari 34 Desa Balog Gandu Jatisari Cikampek (0264) 360471 Fax. (0264) 360471
19. Jl. Soekarno Hatta 837 Gede Bage Bandung (0222) 7800865 Fax. (0222) 7800865.



Digital Repository Universitas Jember
 DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
 UNIVERSITAS JEMBER
 FAKULTAS EKONOMI

Jl. Jawa (Tegalboto) No. 17 Kotak Pos 125 - ☎ Dekan (0331) 332150 (Fax.) - T.U. 337990 -
 Kampus Bumi Tegal Boto Jember 68121 - Jatim

nomor : 10201125.1.4/P.6001
 ampiran :
 perihal : Kesiadaan Menjadi Tempat PKN
 Mahasiswa Fak. Ekonomi UNEJ

Jember, 27 Maret 2001

pada : Yth. Kepala Bidang Mhlat
PT. Semen Gresik (Persero) Tbk
 di-
Gresik

Bersama ini dengan hormat kami beritahukan, bahwa guna melengkapi persyaratan kelulusan dalam mengakhiri studi pada pendidikan Program Diploma III Ekonomi para mahasiswa diwajibkan melaksanakan Praktek Kerja Nyata (PKN).

Sehubungan dengan ini, kami berharap kesediaan Instansi yang Saudara pimpin untuk menjadi obyek atau tempat PKN. Adapun mahasiswa yang akan melaksanakan kegiatan tersebut adalah :

No.	Nama	NIM	Bidang Studi
1.	Yuni Muryati Sulupi	98 - 002	Adm. Perusahaan
2.	Ani Asmawati Ningsih	98 - 032	Adm. Perusahaan

Adapun pelaksanaan Praktek Kerja Nyata tersebut pada bulan :

Juli sampai dengan Agustus 2001

Kami sangat mengharapkan jawaban atas permohonan tersebut dan sekiranya diperlukan persyaratan lainnya kami bersedia memenuhi.

Atas perhatian dan pengertian Saudara, kami menyampaikan terima kasih.



a.n. Dekan
 Pembantu Dekan I,

Tuhartini Suljak



PT SEMEN GRESIK (PERSERO) Tbk.

Nomor : 04056 PP.02.02-10220-06.2001
Lamp. : --
Perihal : Praktik Kerja Nyata

Gresik, 26 Juni 2001

Kepada :
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Jember
Jl. Jawa (Tegalboto) No. 17
JEMBER - 68121

Dengan hormat,

Menunjuk surat Saudara Nomor : 1028/J25.1.4/P6/2001 tanggal 27 Maret 2001 perihal praktik kerja nyata, dengan ini kami beritahukan bahwa PT Semen Gresik (Persero) Tbk. dapat menerima mahasiswa Saudara :

N a m a : 1. *Yuni Nuryatni Palupi*, NIM. 98 - 002
2. *Ani Asmawatiningsih*, NIM. 98 - 032

untuk melakukan praktik kerja nyata di PT Semen Gresik (Persero) Tbk., dengan ketentuan :

1. Praktik kerja nyata dilaksanakan selama 2 (dua) minggu, mulai tanggal 01 sd. 16 Agustus 2001.
2. Mahasiswa termaksud diharap kehadirannya di Gedung DIKLAT PT Semen Gresik (Persero) Tbk., Jl. Veteran Gresik, pada tanggal 01 Agustus 2001 jam 08.00 wib. dengan membawa pasfoto ukuran 3x4 cm. sebanyak 2 (dua) lembar.

Demikian untuk dimaklumi, atas perhatian Saudara kami ucapkan terima kasih.

PT SEMEN GRESIK (PERSERO) Tbk.

An. Direksi

Kabag. Pendidikan dan Pelatihan.



Edy Siburian

Lampiran : --
Perihal : Permohonan Perpanjangan Praktik Kerja Nyata

Kepada :
Yth. Kabag. Pendidikan dan Pelatihan
PT. Semen Gresik (Persero) Tbk
Jl. Veteran Gresik

Dengan Hormat,

Yang bertanda tangan di bawah ini :

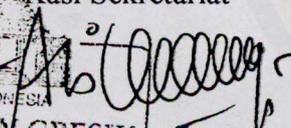
Nama : Ani Asmawatiningsih
Nim : 980803101032
Program Studi : Administrasi Perusahaan (Konsentrasi Mgt Pemasaran)

Bersama ini saya mengajukan permohonan perpanjangan Praktik Kerja Nyata, karena waktu yang diberikan oleh PT. Semen Gresik (Persero) Tbk kurang memenuhi persyaratan akademis yang berlaku di Fakultas Ekonomi Universitas Jember, yaitu selama 144 jam kerja efektif atau kurang lebih satu bulan.

Untuk itu saya mohon kesediaan PT. Semen Gresik (Persero) Tbk, untuk dapat memberikan perpanjangan waktu Praktik Kerja Nyata mulai tanggal 16 s/d 31 Agustus 2001.

Demikian saya sampaikan surat permohonan ini dan atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih .

Mengetahui
Kasi Sekretariat


INDONESIA
PT. SEMEN GRESIK
(PERSERO)
Drs. Abimanyu

Hormat Saya
Mahasiswa,


Ani Asmawatiningsih

KARTU KONSULTASI
BIMBINGAN PRAKTEK KERJANYATA FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER

Nama : ANI ASMAWATININGSIH
 Nomor Mahasiswa : 98 - 1032
 Program Pendidikan : DIPLOMA III EKONOMI
 Program Studi : ADMINISTRASI PERUSAHAAN
 Judul Laporan : PELAKSANAAN ADMINISTRASI PENJUALAN SEMEN
 DI PT. SEMEN GRESIK (Persero) Tbk.
 Pembimbing : Dra. SEBASTIANA V., M.KES.
 Tgl. Persetujuan : Mulai dari : SEPTEMBER 19²⁰⁰¹ s/d. 2001.

No.	Konsultasi pada tgl	Masalah yang dibicarakan	Tanda tangan Pembimbing
1	7 Sept 2001	konsultasi BAB I dan BAB II	1
2	8 Sept 2001	Ace Bab I dan Bab II	2
3	21 Sept 2001	Konsultasi Bab III, IV dan V	3
4	28 Sept 2001	Revisi Bab III, IV dan V	4
5	5 Okt 2001	Ace Bab I 1/2 V	5
6			6
7			7
8			8
9			9
10			10
11			11
12			12
13			13
14			14
15			15
16			16
17			17
18			18
19			19
20			20
			21

PT. Semen Gresik (Persero) Tbk

Jadwal Kegiatan Praktek kerja Nyata
Perode 1 Agustus sampai dengan 31 Agustus 2001

Hari/Tanggal	Jadwal Kegiatan
Rabu, 01/08/01	<ul style="list-style-type: none"> • Acara penerimaan dan perkenalan mahasiswa PKN di ruang Diklat PT. Semen Gresik (Persero) Tbk • Pengenalan lokasi PKN yang diwakili oleh Kasi Sekertariat dan menerima tentang tata tertib pelaksanaan PKN yang ada di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk
Kamis, 02/08/01	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima penjelasan tentang sejarah berdirinya PT. Semen Gresik (Persero) Tbk • Membantu pemilihan surat koresponden intern dan fax yang masuk pada bagian penjualan
Jumat, 03/08/01	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima penjelasan tentang lokasi dan struktur organisasi PT. Semen Gresik (Persero) Tbk • Membantu mengirimkan fax kepada distributor atau langganan tetap semen gresik
Senin, 06/08/01	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima penjelasan tentang Ruang Lingkup dan tugas masing-masing bagian • Membantu mengisi faktur
Rabu, 08/08/01	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima penjelasan tentang uraian proses pembuatan semen • Membantu mengisi faktur
Kamis, 09/08/01	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima penjelasan tentang jenis-jenis produk yang dihasilkan PT. Semen Gresik (Persero) Tbk • Membantu mengisi Persetujuan Pembelian semen (PPS)
Jumat, 10/08/01	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima penjelasan tentang jam kerja yang berlaku

Digital Repository Universitas Jember

	<p>di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk</p> <ul style="list-style-type: none">• Membantu pengecekan faktur yang akan dikirim
Senin, 13/08/01	<ul style="list-style-type: none">• Menerima penjelasan tentang sistem penggajian• Membantu mengisi Persetujuan Pembelian semen (PPS)
Selasa, 14/08/01	<ul style="list-style-type: none">• Menerima penjelasan tentang Kesejahteraan yang diterima oleh karyawan• Membantu pengecekan persetujuan Pembelian Semen
Rabu, 15/08/01	<ul style="list-style-type: none">• Menerima penjelasan tentang kegiatan penjualan di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk• Membantu pengisian faktur
Kamis, 16/08/01	<ul style="list-style-type: none">• Menerima penjelasan tentang daerah pemasaran• Membantu mengisi Persetujuan Pembelian semen (PPS)
Senin, 20/08/01	<ul style="list-style-type: none">• Menerima penjelasan tentang saluran distribusi• Menerima penjelasan menjadi distributor semen gresik
Selasa, 21/08/01	<ul style="list-style-type: none">• Menerima penjelasan tentang prosedur penjualan semen di PT. Semen Gresik (Persero) Tbk• Membantu pengisian Persetujuan Pembelian Semen
Rabu, 22/08/01	<ul style="list-style-type: none">• Membantu pengisian faktur
Kamis, 23/08/01	<ul style="list-style-type: none">• Membantu pengisian faktur
Jumat, 24/08/01	<ul style="list-style-type: none">• Membantu pengisian faktur dan mengecek faktur yang hendak di kirimkan
Senin, 27/08/01	<ul style="list-style-type: none">• Menerima penjelasan tentang prosedur kerja bagian yang terlibat dalam kegiatan penjualan• Membantu pengecekan faktur
Selasa, 28/08/01	<ul style="list-style-type: none">• Membantu pengisian Persetujuan Pembelian Semen
Rabu, 29/08/01	<ul style="list-style-type: none">• Membantu pengisian Persetujuan Pembelian Semen• Membantu pengecekan Persetujuan Pembelian Semen

	dan faktur
Kamis, 30/08/01	<ul style="list-style-type: none">• Membantu pengisian Persetujuan Pembelian Semen• Membantu pengecekan Persetujuan Pembelian Semen dan faktur
Jumat, 31/08/01	<ul style="list-style-type: none">• Acara penutupan/penarikan kegiatan PKN

