

ANALISIS MITIGASI RISIKO PADA SEKTOR PENJUALAN PADA MASA PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS PADA PT. SEMEN INDONESIA (PERSERO) TBK.)

Nama : Lenny Anggraini Arfianty
NIM : 1021810020
Pembimbing : Muhammad Akbar, S.E., M.Acc., Ak.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mitigasi risiko sektor penjualan di PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk dalam meningkatkan penjualan pada masa pandemi covid-19. Dimulai dengan identifikasi risiko, penilaian risiko, pemantauan risiko dan pengendalian risiko. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan menggunakan teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode analisis yang digunakan yaitu metode deskriptif kualitatif dan metode komparatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk dikatakan berhasil mencegah penurunan volume penjualan ditandai dengan adanya peningkatan total volume penjualan naik 1,6 % pada tahun 2021. Dalam penanganan risiko kapasitas berlebih Perseroan menetapkan strategi menurunkan kapasitas produksi semen. Perseroan melakukan penguatan pasar ekspor untuk menangani keterbatasan distribusi karena pandemi covid-19. Hal ini terlihat dari naiknya volume penjualan semen di pasar ekspor tahun 2021 sebesar 7,7 %. Hadirnya pemain baru yang menetapkan harga yang rendah tidak membuat PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk mengikuti penurunan harga tetapi Perseroan meningkatkan perluasan pasar untuk menghindari menurunkan harga jual terhadap produk SIG. Hal ini PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk mampu mempertahankan pangsa pasar dengan menguasai kurang lebih 50% pangsa pasar.

Kata Kunci : Manajemen Risiko, Penjualan Semen, Pandemi Covid-19

***RISK MITIGATION ANALYSIS OF THE SALES SECTOR
DURING THE COVID-19 PANDEMIC (CASE STUDY IN PT.
SEMEN INDONESIA (PERSERO) TBK.)***

Name : Lenny Anggraini Arfianty
Student ID Number : 1021810020
Supervisor : Muhammad Akbar, S.E., M.Acc., Ak.

ABSTRACT

This study aims to determine the risk mitigation of the sales sector at PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk in increasing sales during the covid-19 pandemic. Starting with risk identification, risk assessment, risk monitoring and risk control. This type of research is descriptive qualitative using data collection techniques, namely observation, interviews and documentation. The analytical method used is descriptive qualitative method and comparative method. The results showed that PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk is said to have succeeded in preventing a decline in sales volume, marked by an increase in total sales volume by 1.6% in 2021. In handling the risk of excess capacity, the Company has set a strategy to reduce cement production capacity. The company is strengthening the export market to deal with distribution limitations due to the COVID-19 pandemic. This can be seen from the increase in cement sales volume in the export market in 2021 by 7.7%. The presence of new players who set a low price does not make PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk followed the price decline but the Company increased its market expansion to avoid lowering the selling price of GIS products. This is PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk is able to maintain market share by controlling approximately 50% market share.

Keywords: Risk Management, Cement Sales, Covid-19 Pandemic