

LAPORAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN
“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN di PT. VARIA USAHA
BETON CABANG PANDAAN”



Disusun Oleh

ANDREAN PERDANA KUSUMA WAHYUDI (1011910014)
FACHRYAN ULUL AZMI (1011910035)
SINDHU JUNIYANTO (1011910080)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA
GRESIK
2022

LAPORAN MAGANG

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN di PT. VARIA USAHA
BETON CABANG PANDAAN**



Disusun Oleh:

ANDREAN PERDANA KUSUMA WAHYUDI	(1011910014)
FACHRYAN ULUL AZMI	(1011910035)
SINDHU JUNIYANTO	(1011910080)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA
GRESIK
2022**

LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
DI PT. VARIA USAHA BETON CABANG PANDAAN

Periode (2022 – 2023)

Disusun Oleh:

Mengetahui,
Kepala Departemen Manajemen UISI



Aditya Narendra Wardhana, S.T., M.SM.
NIP : 7913171

Menyetujui,
Dosen Pembimbing Kerja Praktek



Dr. Ir. Gatot Kustyadi, S.E., M.Si.
NIP : 6320331

Kabupaten Pasuruan, 08 Agustus – 07 September 2022
PT. VARIA USAHA BETON CABANG PANDAAN

Mengetahui,

Pimpinan DU/DI



(Didit Sudarmanto S.E)

DAFTAR ISI

BAB I Pendahuluan	2
1.2. Tujuan Kerja Praktik.....	4
1.3. Manfaat Kerja Praktik.....	4
1.4. Materi yang akan dipelajari	5
1.5. Metode Pengumpulan Data.....	6
1.6. Waktu dan Tempat Pelaksanaan Kerja Praktik	7
BAB II Profil Perusahaan PT. Varia Usaha	8
2.1 Sejarah / Profil Perusahaan	8
2.2 Sejarah Perusahaan	9
2.3 Tujuan Perusahaan.....	10
2.4 Lokasi PT. VARIA USAHA BETON CABANG PANDAAN.....	11
BAB III Tinjauan Pustaka.....	24
3.1 Beton.....	24
3.2 Base Course	24
3.3 Agregat.....	25
3.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penentu Harga Beton	25
3.5 Kebijakan Pemerintah.....	26
BAB IV Pembahasan.....	28
4.1. Analisis Strategi Pemasaran di PT. Varia Usaha Cabang Pandaan	28
4.2. Alur Pemasaran Internal dan Eksternal	30
4.3. Analisa Data.....	32
4.4. Kesimpulan Data.....	32
4.5. Bentuk Kerja Praktik	33
BAB V Penutup.....	34
5.1 Kesimpulan.....	34
5.2 Saran.....	34
LAMPIRAN	36

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Gerbang Masuk PT. Varia Beton Cabang Pandaan	8
Gambar 1.2	Lokasi PT. Varia Usaha Cabang Pandaan.....	12
Gambar 1.3	Struktu Organisasi PT Varia Usaha Beton Pusat.....	13
Gambar 1.4	Struktur Organisasi PT. Varia Usaha BM Cabang Pandaan.....	15
Gambar 1.5	. Struktur Organisasi PT. Varia Usaha BG Cabang Pandaan.....	16
Gambar 1.6	.Produk Beton Siap Pakai.....	18
Gambar 1.7	.Produk PT. Varia Usaha Beton.....	19
Gambar 1.8	.Produk Beton Pracetak.....	19
Gambar 1.9	Produk Batu Pecah.....	20
Gambar 1.10	.Jasa Sewa Peralatan.....	21.
Gambar 1.11	.Lembar Analisis Pemasaran.....	26.
Gambar 1.12	.Teknologi Jembatan Timbang VUB.....	27.
Gambar 1.13	Alur Proses Pemasaran Internal.....	28.
Gambar 1.14	. 13Alur Proses Pemasaran Internal.....	29

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Jadwal Kegiatan Kerja Praktik32

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perusahaan merupakan suatu organisasi untuk memenuhi kebutuhan manusia dalam menyediakan barang dan jasa agar dapat melayani permintaan konsumen akan kebutuhan mereka. Manajemen Pemasaran merupakan bagian penting bagi perusahaan maupun organisasi, karena pemasaran merupakan salah satu modal dasar yang berkaitan langsung dengan proses pencapaian target bagi perusahaan untuk menghasilkan produk yang berkualitas. Perusahaan yang ingin mendapatkan hasil yang sesuai dengan tujuan, harus mengedepankan segala aspek terutama Manajemen Pemasaran, demi tercapainya tujuan perusahaan, dan benefit yang diterima perusahaan.

Manajemen pemasaran adalah analisis, perencanaan, implementasi serta pengendalian atas program-program yang dirancang untuk menciptakan, membangun dan menjaga pertukaran. Tentunya yang menguntungkan dengan sasaran pembeli guna mencapai tujuan suatu organisasi atau sebuah perusahaan. Di setiap perusahaan pasti membutuhkan manajemen pemasaran untuk memasarkan sebuah produk agar perusahaan berjalan dengan efektif. Dalam praktiknya, proses manajemen pemasaran juga harus melewati beberapa tahapan agar produk atau layanan dan jasa yang ditawarkan oleh suatu perusahaan bisa diterima dan berkembang secara pesat di pasaran. Proses ini melibatkan beberapa hal, seperti periklanan, promosi, penjualan hingga hubungan masyarakat.

Konsep manajemen pemasaran merupakan aktivitas perencanaan pemasaran agar tujuan perusahaan yang berupa kepuasan para konsumen akan beberapa unsur terpenuhi. Unsur-unsur tersebut antara lain seperti, produk, harga placement dan promosi.

Manajemen pemasaran memiliki fungsi antaranya ada aktivitas analisis untuk mengetahui pasar dan lingkungan pemasaran sehingga bisa diperbolehkan kemungkinan seberapa besar peluang merebut pasar dan ancaman yang harus dimiliki di antaranya Analisis pasar, Segmentasi pasar, Menetapkan pasar dan penempatan pasar. Oleh karena itu, pemasaran juga mempunyai tujuan yaitu menciptakan permintaan dengan menggunakan berbagai cara dalam membuat hubungan selera konsumen dan preferensi konsumen terhadap barang dan jasa yang ditawarkan, tujuan yang kedua

yaitu meningkatkan keuntungan yang harus bisa diperoleh sebagai hasil penjualan barang atau jasa yang diinginkan oleh konsumen secara memuaskan, tujuan yang ketiga yakni menciptakan pelanggan baru, konsumen merupakan dasar sebuah bisnis suatu perusahaan, dari konsumen muncul pendapatan yang berdampak pada masa depan perusahaan,

Untuk meningkatkan kualitas pemasaran, perusahaan juga perlu memperhatikan strategi pemasaran, sebab pemasaran mempunyai faktor yang harus di perhatikan antara lain perilaku konsumen, digital marketing, dan dipengaruhi juga oleh afeksi serta kognisi yang dapat berakibat pada pencapaian tujuan perusahaan.

Dalam pelaksanaan Praktik Kerja ini, diharapkan mahasiswa mampu menemukan kecocokan antara kompetensi yang didapatkan mahasiswa dibangku kuliah dengan aktivitas praktik yang dilakukan di instansi tempat mahasiswa melakukan Praktik Kerja. Manajemen pemasaran sebagai salah satu keberlangsungan perusahaan agar perusahaan bisa berjalan secara efektif, maka dari itu PT. Varia Usaha Beton Cabang Pandaan sangat memperhatikan sistem pemasaran agar produk dan jasanya berjalan lebih baik. Maka dari itu penulis melakukan sebuah observasi lapangan dan data yang di berikan oleh perusahaan dan apa yang penulis pelajari pada saat perkuliahan, mungkin ada keterkaitan yang ada di perusahaan ini. Berdasarkan uraian di atas maka penulis bermaksud untuk membuat laporan kerja dengan judul “ **Analisis Strategi Pemasaran di PT. VARIA USAHA BETON CABANG PANDAAN**”

1.2. Tujuan Kerja Praktik

Berdasarkan latar belakang pelaksanaan Kerja Praktik diatas, maka tujuan pelaksanaan kegiatan Kerja Praktik adalah sebagai berikut :

- a. Memperkenalkan mahasiswa pada kondisi kerja yang nyata dan berkesempatan untuk menerapkan ilmu yang diperoleh dalam perkuliahan ke dalam perusahaan.
- b. Meningkatkan pemahaman mahasiswa terkait pengetahuan ilmu manajemen pemasaran dan penerapannya di dunia kerja.
- c. Mengembangkan pemikiran mahasiswa pada masalah baru yang biasa ditemui di dunia kerja.
- d. Meningkatkan skill mahasiswa (kemampuan berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, dan mampu memecahkan masalah).
- e. Mahasiswa dapat memperoleh gambaran yang realistis tentang penerapan atau implementasi pengetahuan atau teori yang diperoleh dalam perkuliahan dan membandingkannya dengan kondisi aktual yang ada di lapangan sekaligus untuk menguji ilmu pengetahuan yang diperoleh.
- f. Mengukur seberapa jauh kemampuan yang dimiliki untuk menerapkan ilmu di lingkungan kerja.

1.3. Manfaat Kerja Praktik

Manfaat yang dapat diperoleh dalam pelaksanaan antara lain sebagai berikut :

- Bagi Perguruan Tinggi
 - a. Meningkatkan kerjasama yang baik antara civitas akademika dengan komunitas pengelola perusahaan.
 - b. Sebagai acuan untuk menilai kesiapan mahasiswa memasuki dunia kerja setelah lulus kuliah.
 - c. Kualitas lulusan dapat ditingkatkan melalui pengalaman kerja praktek.
 - d. Dapat menghasilkan individu yang berkualitas dengan kompetensi, keahlian dan keterampilan di dunia kerja.
 - e. Menggali potensi yang ada pada mahasiswa untuk membawa ilmu yang diperoleh ke dunia kerja

- f. Mendapatkan masukan untuk mengevaluasi sampai sejauh mana kurikulum yang telah diterapkan sesuai dengan kebutuhan dunia kerja.
- Bagi Perusahaan
1. Perusahaan akan mendapatkan bantuan tenaga dari mahasiswa yang melakukan kerja praktik.
 2. Menerima umpan balik atau ide untuk meningkatkan kinerja perusahaan
 3. Beberapa bentuk tanggung jawab sosial terhadap masyarakat dapat dilakukan.
 4. Membuka peluang lapangan kerja kepada mahasiswa.
 5. Memberi pelatihan secara tidak langsung selama mahasiswa melakukan program Kerja Praktik.
- Bagi Mahasiswa
1. Dapat menerapkan ilmu yang diperoleh dari bangku kuliah dan mengetahui perbandingan antara ilmu pengetahuan di bangku kuliah dengan dunia kerja.
 2. Dapat menambah wawasan dan pengetahuan di dunia kerja dalam bidang terkait
 3. Mendapat pengalaman bekerja/terlibat langsung dalam aktivitas keuangan pada perusahaan
 4. Menjalin relasi yang baik dengan karyawan untuk dapat lebih memperoleh ilmu.
 5. Dapat menguji kemampuan pribadi baik dari segi disiplin ilmu maupun sosialisasi hidup bermasyarakat.
 6. Meningkatkan keterampilan serta daya kreatif dilingkungan kerja yang sebenarnya.

1.4. Materi yang akan dipelajari

Materi yang akan di pelajari dalam kerja praktik, antara lain sebagai berikut :

1. Pengenalan terhadap PT. Varia Usaha Beton Cabang Pandaan meliputi profil dan manajemen perusahaan.
2. Strategi pemasaran yang di tetapkan oleh perusahaan, mulai dari awal berdirinya perusahaan hingga saat ini

3. Penerapan pemasaran dan sistem kinerja karyawan perusahaan pasca COVID-19 pada Varia Usaha Beton Pandaan
4. Tugas khusus:
Tugas khusus yang diberikan oleh perusahaan sehubungan dengan pelaksanaan kerja praktik sesuai SOP Perusahaan.

1.5. Metode Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan sebagai berikut:

1. Observasi digunakan peneliti untuk menggali informasi dan mencari tahu mengenai fenomena yang terjadi di perusahaan tersebut, Observasi peneliti yang akan dilakukan secara terbuka memberikan informasi dan data mengenai informasi umum tentang perusahaan namun hal ini juga tidak menutup kemungkinan observasi akan dilakukan secara tersamar karena dikhawatirkan ketidaksesuaian antara informasi data yang diberikan dan kondisi lapangan yang kemudian bersifat rahasia. Dalam observasi yang dilakukan dalam penelitian ini obyek yang diamati yaitu mengenai pemasaran yang kemudian muncul fenomena yang berkaitan dengan sistem pemasaran perusahaan yang pada akhirnya di tuangkan kedalam judul Analisis Strategi Pemasaran di PT. Varia Usaha Beton Cabang Pandaan
2. Wawancara, dalam penelitian ini, peneliti mewawancarai Beberapa karyawan serta masyarakat sekitar. Peneliti menggunakan wawancara tidak terstruktur pada saat penelitian pendahuluan, karena peneliti belum mengetahui secara pasti data yang akan diperoleh dan fokus penelitian belum jelas, setelah fokus penelitian jelas, penelitian ini menggunakan wawancara mendalam.
3. Studi Pustaka, merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan peneliti dengan membaca buku-buku, literatur, jurnal-jurnal, referensi yang berkaitan dengan penelitian terdahulu. Selain itu juga peneliti melakukan literatur yang bersumber dari perusahaan seperti buku-buku yang dibuat perusahaan sebagai acuan data dan informasi umum mengenai perusahaan.

1.6. Waktu dan Tempat Pelaksanaan Kerja Praktik

Lokasi : PT. VARIA USAHA BETON CABANG PANDAAN

Waktu : 08 Agustus 2022 – 07 September 2022

Unit : Unit BG Pandaan PT. Varia Usaha Beton Cabang
Pandaan

BAB II

PROFIL USAHA PT. VARIA USAHA BETON

2.1 Sejarah / Profil Perusahaan

2.1.1 Profil PT. Varia Usaha Beton Pusat

- Nama : PT. Varia Usaha Beton
- Alamat : JL. H. Anwar Hamzah, Tambak Oso Waru - Sidoarjo
- Tahun Berdiri : 1989
- Sektor / Jenis usaha : Beton Masonry (BM), Bahan Galian (BG), Beton Siap Pakai (BSP), Beton Pra cetak (BPC)
- Visi : Menjadi perusahaan beton dan Agregates pilihan utamapelanggan di pasar nasional terpilih
- Misi :
 1. Memproduksi dan menjual beton dan agregates yang memenuhi persyaratan pelanggan (tepat mutu, tepat waktu dan tepat jumlah).
 2. Menghasilkan laba yang mampu mendukung pertumbuhan perusahaan secara berkelanjutan dan kesejahteraan seluruh pemangku kepentingan.
 3. Menjalankan proses bisnis yang prima dengan didukung oleh karyawan yang profesional, sesuai dengan perundangan dan peraturan yang berlaku.

2.1.2 Profil PT. Varia Usaha Beton Cabang Pandaan



Gambar 1.1 Gerbang Masuk PT. Varia Usaha Beton Pandaan

PT. Varia Usaha Beton Plant Pandaan

- Nama : PT. Varia Usaha Beton, Plant Pandaan
- Alamat : Jl. Jatikunci, Sumberuko, Kec. Gempol, Pasuruan
- Tahun Berdiri : 1992
- Sektor / Jenis usaha : Beton Masonry (BM), Bahan Galian (BG)

2.2 Sejarah Perusahaan

PT Varia Usaha Beton merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dalam bidang pengadaan beton dan bangunan. Berdiri pada tanggal 1 November 1972. Pada awalnya merupakan Unit Usaha Samping PT Semen Gresik (Persero) yang meliputi beberapa unit usaha sebagai berikut :

1. Unit Usaha Tegel dan Beton Ringan
2. Unit Usaha Pemecah Batu

Pada tanggal 1 Agustus 1989, PT Semen Gresik (Persero) menyerahkan Unit Usaha samping tersebut kepada salah satu anak perusahaan yaitu PT Varia Usaha, untuk dikelola dan dikembangkan.

Pada 3 Mei 1991, PT Varia Usaha memisahkan Unit Beton Siap Pakai (Remicon) dan Unit Tegel menjadi perusahaan yang berdiri sendiri yaitu PT Varia Usaha Beton berdasarkan Akte Notaris Suyati Subadi, SH, Nomor 18/1991. PT Varia Usaha Beton mulai beroperasi pada 1 Juni 1991 sesuai dengan keputusan Rapat Umum Pemegang saham (RUPS) tanggal 31 Mei 1991, dengan susunan pemegang saham sebagai berikut : PT. Varia Usaha sebesar 63,3 %. Yayasan Dana Pensiun Karyawan PT. Semen Gresik (Persero) sebesar 36,7 %. Pada tahun 1992, PT Varia Usaha menyerahkan pengelolaan Unit Usaha Batu (*Crushed Stones*) yang berlokasi di Pandaan untuk dikelola oleh PT .Varia Usaha Beton. Unit usaha ini mempunyai peranan yang sangat penting bagi perusahaan karena sebagian besar produktivitas perusahaan ini menggunakan batu pecah. Tujuan jangka panjang perusahaan diantaranya melakukan perluasan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Dalam usaha untuk meningkatkan produktivitas perusahaan, maka pada September 1994. PT Varia Usaha Beton melakukan perluasan usaha pertama pabrik Beton Ringan (*Concrete Masonry*) yang berlokasi di Ujung Pandang. Kemudian pada November 1994, dilakukan perluasan pabrik Beton Siap Pakai yang berlokasi di Semarang.

Pada April 1995. PT Varia Usaha Beton mulai mengembangkan berbagai kegiatan Usaha Jasa (*Services*), yang bertujuan untuk mendukung usaha pokok, yang meliputi pengoperasian pengelolaan Gudang Semen di Semarang, dan produksi TiangPancang Beton di Semarang, serta ditunjuk sebagai agen produk Thermalite Block di Indonesia. Pada tahun 1997, PT Varia Usaha Beton memperoleh Sertifikat Sistem Mutu ISO 9002 dari Lloyds Register Quality Assurance (LRQA), sehingga memperkuat kedudukan PT. Varia Usaha Beton sebagai salah satu penghasil beton siap pakai terkemuka di Indonesia. Pada tahun ini pula perusahaan membuka unit usaha baru, yaitu unit usahabeton pracetak yang meliputi tiang pancang, *girder, beam, slab, sleeper, tetrapod*, dll di Gresik, Jawa Timur .

Pada tahun 2003 PT. Varia Usaha Beton unit Gresik mengadakan perluasan pabrik beton siap pakai di Semarang. Seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi dan pesatnya perkembangan sektor konstruksi, khususnya pembangunan infrastruktur dan properti, PT Varia Usaha Beton memperluas pabrik beton siap pakai di Mataram, Nusa Tenggara Barat pada tahun 2007. Pengembangan usaha terus dilakukan oleh PT. Varia Usaha Beton. Pada tahun 2011 PT. Varia Usaha Beton memperluas unit beton siap pakai di Kudus, Jawa Tengah. Serta tahun 2012 melakukan pengembangan juga di Bali

2.3 Tujuan Perusahaan

Dalam menjalankan operasinya, setiap perusahaan pasti mempunyai tujuan yang merupakan sasaran maupun target yang hendak dicapai dalam batas waktu tertentu. Pada dasarnya setiap perusahaan industri mempunyai suatu tujuan yaitu untuk memperoleh keuntungan (profit) yang sebesar-besarnya untuk kelangsungan hidup perusahaan. Demikian halnya dengan PT Varia Usaha Beton di setiap cabang yang mengklasifikasikan tujuan secara optimal dalam dua macam.

2.3.1 Tujuan Jangka Pendek

Merupakan tujuan yang ingin dicapai perusahaan dalam jangka waktu kurang dari satu tahun. Adapun tujuan tersebut adalah :

- a. Mendapatkan laba yang wajar untuk pengembangan perusahaan.
- b. Menjaga kontinuitas operasi perusahaan.
- c. Meningkatkan sumber daya manusia dalam usaha meningkatkan produktivitas kerja.
- d. Meningkatkan pengawasan dan pengendalian terhadap kegiatan perusahaan.
- e. Menaikkan omset penjualan.
- f. Memenuhi kebutuhan bahan bangunan yang bermutu dengan layanan yang baik dengan harga yang bersaing.
- g. Memberikan manfaat bagi masyarakat sekitarnya.

2.3.2 Tujuan Jangka Panjang

Merupakan kelanjutan dari tujuan jangka pendek yang hendak dicapai perusahaan dalam waktu lebih dari satu tahun. Tujuan tersebut yaitu :

1. Meningkatkan mutu hasil produksi secara terus-menerus.
2. Mengembangkan daerah pemasaran termasuk ke berbagai kota di Indonesia.
3. Menjaga pertumbuhan di setiap cabang agar bisa bersaing dengan kompetitor

2.4 Lokasi PT. VARIA USAHA BETON CABANG PANDAAN

PT. Varia Usaha Beton Cabang Pandaan berlokasi di Jatikunci, Sumbersuko, Gempol, Pasuruan, Jawa Timur 67155. Lokasi tersebut dipilih karena mempengaruhi kelangsungan hidup kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Letak koordinat dari PT. Varia Usaha Cabang Pandaan yaitu $7^{\circ}32'03''112^{\circ}40'07''e$



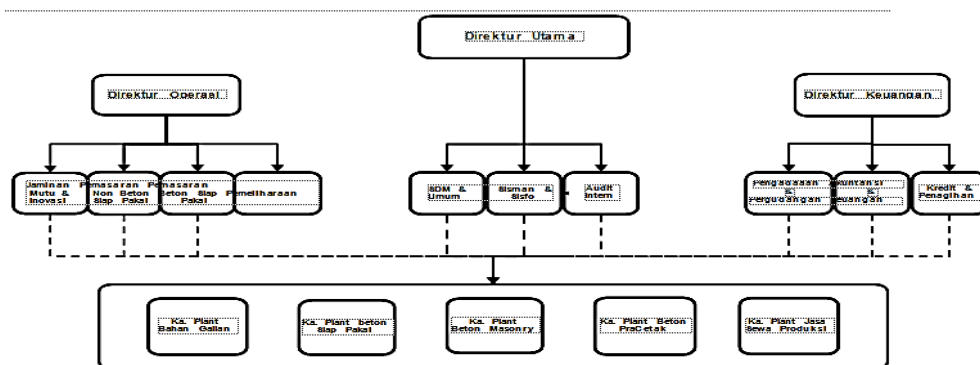
Gambar 1.2 Lokasi PT. Varia Usaha Cabang Pandaan

2.4.1 Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan alat terpenting bagi perusahaan dalam mencapai tujuannya, dengan adanya struktur organisasi yang jelas, maka dapat menggambarkan kedudukan atau bagian yang dilibatkan dalam operasi perusahaan. Dengan dibuatnya struktur organisasi yang baik oleh perusahaan, maka akan ada pemisahan bagian, tanggung jawab, dan wewenang masing-masing bagian yang jelas dengan tujuan agar tidak menimbulkan penumpukan pekerjaan atau tugas. Setiap perusahaan atau organisasi memerlukan suatu susunan atau struktur tertentu untuk fungsi wewenang dan tanggung jawab bagi setiap individu yang terlibat dalam organisasi tersebut. Dengan adanya struktur tersebut diharapkan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh setiap bagian yang ada dalam organisasi dapat diarahkan secara terpadu untuk mencapai tujuan organisasi. Struktur organisasi menurut pola hubungan kerja dan tanggung jawab dari pimpinan sampai pada satuan-satuan terbawah PT Varia Usaha Beton menerapkan struktur organisasi yang berbentuk garis (line organization). Hal ini karena secara umum terdapat pengendalian yang terencana dan menyeluruh atas semua aktivitas serta berada di bawah pengawasan pimpinan. Alur wewenang dan tanggung jawab tersebut untuk menjamin kelancaran aktivitas yang dilakukan.

Struktur organisasi PT Varia Usaha Beton menerapkan struktur organisasi yang berbentuk garis (line organization) yakni pola hubungan kerja dan tanggung jawab dari pimpinan sampai pada satuan-satuan terbawah. Hal ini karena secara umum terdapat pengendalian yang terencana dan menyeluruh atas semua aktivitas serta berada di bawah pengawasan pimpinan. Alur wewenang dan tanggung jawab tersebut untuk menjamin kelancaran aktivitas yang dilakukan.

Dibawah ini adalah susunan struktur organisasi PT. Varia Usaha beton.



Gambar 1.3 Struktur Organisasi PT. Varia Usaha Beton Pusat

Adapun tugas dan wewenang dari masing-masing bagian adalah sebagai berikut :

- **Direktur**
 - a. Memimpin perusahaan, mengelola dan mengkoordinir setiap organ yang ada di perusahaan dan seluruh kegiatan yang ada dibawahnya.
 - b. Menetapkan tujuan dan sasaran perusahaan yang hendak dicapai beserta kebijakan umumnya.
 - c. Merencanakan dan menyusun rencana kerja dan pelaksanaannya
 - d. Memberi keputusan dan peraturan-peraturan dalam perusahaan.
 - e. Memilih bawahan yang sesuai dengan kebutuhan yang ada dalam perusahaan.
 - f. Perusahaan baik internal maupun eksternal.
- **Kepala Bagian Sumber Daya Manusia dan Umum**
 - a. Melakukan penerimaan karyawan baru dengan mengadakan seleksi calon karyawan terlebih dahulu.
 - b. Mengadakan pelatihan (training) dan diklat kepada karyawan.
 - c. Bertanggungjawab atas penegakan peraturan dalam perusahaan.

- Kepala Bagian Keuangan dan Akuntansi
 - a. Membuat rencana anggaran penerimaan dan pengeluaran kas.
 - b. Memonitor dan mengevaluasi mengenai penerimaan dan pengeluaran kas.
 - c. Memberikan argumentasi kepada Direksi mengenai posisi laporan keuangan yang telah dibuat.
 - d. Merencanakan kegiatan keuangan dan akuntansi.
 - e. Mengorganisasikan dan mengkoordinasikan seluruh sumber daya yang ada untuk menjamin kelancaran kegiatan akuntansi dan keuangan.
 - f. Mengarahkan dan mengendalikan seluruh kegiatan akuntansi dan keuangan.

- Kepala Bagian Pergudangan dan Pengadaan
 - a. Merencanakan kegiatan pengadaan dan pergudangan.
 - b. Mengorganisasikan dan mengkoordinasikan seluruh sumber daya yang ada untuk menjamin kelancaran kegiatan pengadaan dan pergudangan.
 - c. Menetapkan dan mengevaluasi supplier terseleksi, memastikan kelengkapan operasi dan menjamin tersedianya stok material yang amandan tepat serta menjamin prosedur penanganannya.
 - d. Mengevaluasi dan melaporkan seluruh kegiatan pengadaan dan pergudangan.

- Kepala Bagian Sistem Informasi dan ISO
 - a. Menyusun rencana kerja dan pengembangan sistem serta pengendaliannya.
 - b. Melaksanakan koordinasi dalam penyelesaian setiap kegiatan sistem perusahaan.
 - c. Menyusun sistem evaluasi laporan perusahaan.
 - d. Melaksanakan tugas-tugas sesuai dengan penugasan Direksi
 - e. Merencanakan kegiatan pengembangan program komputerisasi dan pemeliharaannya.
 - f. Mengorganisasikan dan mengkoordinasikan seluruh sumber daya yang ada untuk menjamin kelancaran kegiatan komputerisasi.

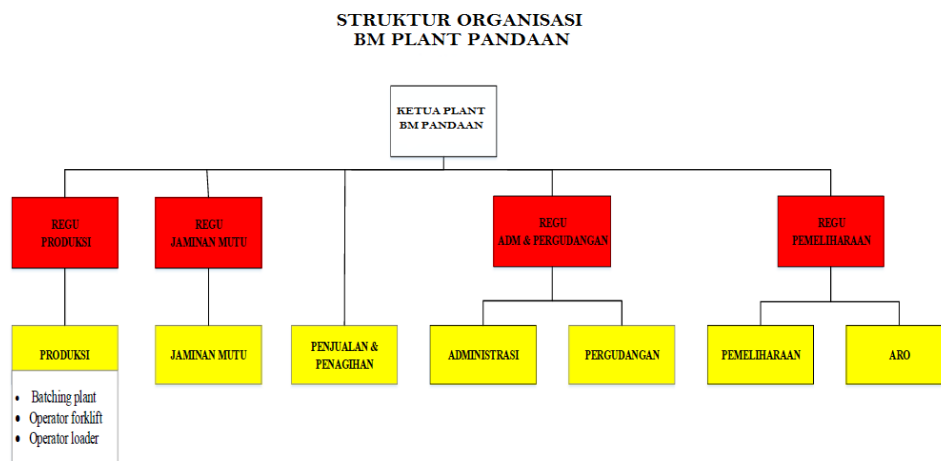
- Kepala Bagian Jaminan Mutu dan Penelitian Pengembangan
 - a. Melaksanakan kegiatan pengendalian seluruh proses produksi yang meliputi:
 - 1. Pengendalian mutu seluruh produksi termasuk persiapan bahan bakudan pengadaan bahan (proportioning mixing, including, curring)sesuai hasil penelitian dan percobaan di laboratorium intern.

2. Monitoring dan melaksanakan pengujian yang berhubungan dalam proses dan produk jadi.
- b. Melaksanakan penelitian dan pengembangan produk yang meliputi:
 1. Meneliti keunggulan dan kelemahan produk-produk pesaing agar produk yang dihasilkan perusahaan dapat bersaing di pasaran.

2.4.2 Bisnis Usaha

PT. Varia Usaha Beton Cabang Pandaan memiliki beberapa bidang usaha yaitu beton masonry, dan batu galian.

➤ Beton Masonry



Gambar 1.4 Struktur Organisasi PT. Varia Usaha BM Cabang Pandaan

- Ka. Plant BM Plant pandaan : Nur Hidayat
- Ka. Produksi : Djoko Budi Santoso

Penempatan posisi kerja pada divisi produksi dibagi menjadi 3 bagian yaitu:

1. Bagian batching plant: Wawan, Khabib, Joko, Wiwik, M. Syukur
2. Opr. W. Loader: Rokman Munir, Mosulik, M. Syukur
3. Opr. Truck Mixer: Kastolik, Sukarman, Subandi, Witoro, Kustadji, Sukarno, Sutikno, M. Imron, Slamet S., Kamehan, Buang, M. Basori, Sugianto, Agus I., Suroso, Suwandi, Devin DK, Samsul Huda, Deni A., Waras, M. Riza, Adi Wiyono.

- Ka. Jaminan mutu : Ali Imron

Penempatan posisi kerja pada divisi jaminan mutu dibagi menjadi 2 bagian yaitu:

- 1 Jaminan mutu : Nurlan, Mukairi, Taufik, Afresa, Rozaki, Abdul Malik
- 2 Driver pool: nur sokib

Penjualan dan penagihan: M. Saichul Hadi, Nanang Murdianto, Karya Hindartono

➤ Ka. ADM dan pergudangan: Dedy Setiawan

Pada regu ini terdiri dari 2 divisi yaitu administrasi dan pergudangan:

- 1 Administrasi
- 2 Pergudangan

Penempatan posisi kerja pada bagian administrasi dibagi menjadi 2 bagian yaitu:

1. Administrasi: Rachmatiyah
2. Timbangan: Amroni Taufan

➤ Ka. Pemeliharaan : Khoirul kumar

Anggota: Suhartoyo, Arif Wahyudi, Ach. Basuki, Indra ARO: Madya Irwansyah

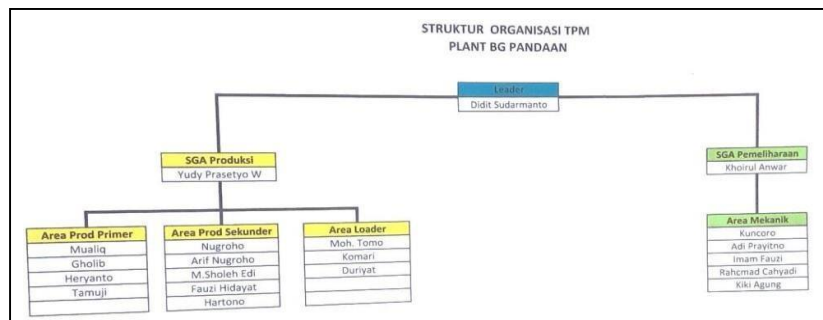
Produk beton ringan/beton masonry yang dihasilkan yaitu :

- Genteng
- Paving
- Batako
- DII

Produk-produk yang terdiri dari berbagai jenis dan ukuran tersebut telah dipakai secara luas di Jawa timur, Jawa Tengah, dan Sulawesi Selatan. Untuk keperluan real estat dan proyek-proyek perumahan lainnya.

Pemakaian bahan baku yang terpilih, mesin produksi yang handal dandioperasikan oleh tenaga terampil yang terlatih serta system operasi dengan pengendalian yang ketat menunjang pencapaian hasil produksi yang bermutu.

➤ **Bahan Galian**



Gambar 1.5 Struktur PT. Varia Usaha BG Cabang Pandaan

➤ Ka. Plant BG Plant pandaan : Didit Sudarmanto

➤ Ka. SGA Produksi : Yudy Prasetyo W

Penempatan posisi kerja pada divisi produksi dibagi menjadi 3 bagian yaitu:

- 1 Opr. W. Loader : Moh, Tomo, Komari, Duriyat

- 2 Area Prod Primer : Mualiq, Gholib, Heryanto, Tamuji
- 3 Area Prod Secondary : Nugroho, Arif Nugroho, M.Sholeh Edi, Fauzi Hidayat, HartonKa. Pemeliharaan : Khoirul Anmar

Anggota: Kuncoro, Adi Prayitno, Imam Fauzi, Rahmad Cahyadi, Kiki Agung.

Mempunyai areal pertambangan batu adhesit seluas 14,5 hektar yang terletak di Desa Sumber Suko, Pasuruan, Jawa Timur. Produk yang dihasilkan yaitu :

- Batu pecah mesin berbagai ukuran
- Base Coarse
- Pasir

Produk ini sebagian besar diserap para kontraktor dan produsen lainnya untuk mendukung kegiatan proyek sarana/prasarana dan sebagian untuk kebutuhan sendiri sehingga bahan yang udah jadi biasanya di ambil langsung oleh Plant yang lain untuk di jadikan bahan pembuatan beton seperti :beton masonry, beton pra cetak, beton siap pakai.

➤ **Kepala Bagian Pemeliharaan**

- a. Mengkoordinir, merencanakan, mengarahkan dan mengawasi kegiatan pemeliharaan alat produksi.
- b. Merencanakan dan mengatur jadwal pemeliharaan alat produksi agar selalu tetap dan beroperasi secara maksimal.
- c. Menyusun rencana kerja anggaran perusahaan untuk bidang pemeliharaan.
- d. Mengevaluasi dan membuat laporan kegiatan pemeliharaan.

➤ **Kepala Bagian Pemasaran**

- a. Membuat kebijakan di bagian pemasaran untuk masa mendatang.
- b. Membuat laporan penjualan pada periode tertentu.
- c. Melakukan evaluasi terhadap keberhasilan pemasaran dalam periode tertentu.

➤ **Satuan Pengawas Intern (Diadakan secara periodik dari pusat)**

- a. Memberikan masukan kepada Direktur dalam membuat suatu kebijakan yang akan ditetapkan.
- b. Mengadakan evaluasi sistem yang telah berlaku dalam perusahaan.
- c. Melakukan pengembangan sistem terhadap sistem yang lama bila diperlukan.
- d. Merencanakan kegiatan pengawasan intern.

- e. Mengarahkan dan mengendalikan seluruh kegiatan-kegiatan pengawasan intern.
- f. Mengkoordinasikan dan mengkombinasikan seluruh sumber daya yang ada untuk menjamin kelancaran kegiatan intern.

2.4.1 Produk

➤ Beton Siap Pakai



Gambar 1.6 Produk Beton Siap Pakai

PT. Varia Usaha Beton menyediakan beton siap pakai, mulai dari skala retail hingga proyek jangka panjang antara lain pembangunan pabrik, Gedung bertingkat, maupun infrastruktur, seperti jalan tol, jembatan, pelabuhan yang memerlukan kontinuitas suplai dan stabilitas mutu. PT. Varia Usaha Beton memiliki peralatan Batching Plant (sistem basah/kering), Truck Mixer, Pompa Beton, Semen Tengker, Carmix serta peralatan pendukung lainnya, dengan jaminan pasokan bahan baku seperti pasir, batu pecah, dan semen kontinyu dan cepat.

➤ **Beton Masonry**



Gambar 1.7 Produk dari PT. Varia Usaha

PT. Varia Usaha memiliki berbagai jenis produk untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, produk yang dihasilkan oleh PT. Varia Usaha yaitu paving, topi uskup, batako, genteng, kanstin, buis beton, grass block, dan lain-lain. Pemakaian bahan baku yang terpilih, produk mesin produksi yang handal dan dioperasikan oleh tenaga terampil yang terlatih dari PT. Varia Usaha Beton serta sistem operasi dengan pengendalian yang ketat menunjang pencapaian hasil produksi yang bermutu. Saat ini, cabang Beton Masonry berada di Gresik-Jawa Timur, Pandaan-Jawa Timur, dan Makassar-Sulawesi Selatan

➤ **Beton Pracetak**



Gambar 1.8 Produk Beton Pracetak

Proses yang di produksi oleh PT. Varia Usaha Beton didukung dengan bahan baku yang terpilih, tenaga kerja yang sudah berpengalaman, laboratorium group yang lengkap, dan relasi ekspeditur yang cukup luas serta telah siap mendukung kebutuhan proyek-proyek dimanapun berada. PT. Varia Usaha Beton menyediakan beton pracetak seperti Box Culvert, U-Ditch, Pagar Precest, Mini Pile, Square Pile, Sheet Pile.

➤ Batu Pecah



Gambar 1.9 Produk Batu Pecah

Perusahaan mempunyai areal pertambangan batu adhesit seluas 14,5 hektar yang terletak di Desa Sumber Suko, Pasuruan , Jawa Timur produk yang di hasilkan yaitu :

1. Batu pecah mesin berbagai ukuran
2. Base Coarse

Produk ini Sebagian besar diserap para kontraktor dan produsen lainnya unruk mendukung kegiatan proyek sarana / prasarana dan Sebagian untuk kebutuhan sendiri. Sebagai salah satu unsur bahan bakuutama dari produk beton, maka pengembangan usaha ke daerah lain akan terus di upayakan.

➤ Jasa Sewa Peralatan



Gambar 1.10 Jasa Sewa Peralatan

Berbagai kegiatan usaha jasa dilaksanakan semata – mata untuk mendukung usaha pokok usaha jasa tersebut yaitu :

1. Pemompaan Beton (Concrete Pump)
2. Alat Pemasang Tiang Pancang (Pili Driver)
3. Persewaan Carmix
4. Keagenan Bahan Bangunan

Dengan adanya usaha ini perusahaan diharapkan menjadi supermarket building matrial untuk produk – produk yang dihasilkan sendiri maupun yang diagenin dari Perusahaan lain.

BAB III TINJAUAN PUSTAKA

3.1 Beton

Beton merupakan komponen dalam sebuah konstruksi, beton terdiri dari agregat halus, agregat kasar, semen dan air. Beton normal cenderung memiliki berat jenis yang tinggi dan kedap air sehingga Ketika terdapat genangan kurang efektif untuk menyerap air.

Jadi beton itu ada dua jenis yaitu :

1. Beton Ringan adalah beton yang menggunakan agregat baik, agregat kasar maupun halus yang ringan dan mempunyai berat jenis dengan kepadatan lebih kecil dari 1900 kg/m^3 (SNI-03-2847-2002). Selain itu keuntungan menggunakan beton ringan pada bangunan konstruksi adalah beban yang di terima oleh pondasi cenderung kan berkurang
2. Beton Serat adalah beton yang dalam pembuatannya ditambahkan serat yang bertujuan untuk meningkatkan kuat Tarik dari beton itu sendiri, sehingga beton akan lebih tahan terhadap gaya Tarik yang di akibatkan pengaruh iklim, tempratur dan perubahan cuaca yang dialami oleh permukaan luas. Penambahan serat tersebut juga dapat berfungsi sebagai pengganti tulangan pada beton.
3. Paving Block Paving block adalah suatu benda yang terbuat dari campuran semen, agregat halus, jembatan kasar dan air yang mengeras dengan bentuk dan mutu yang sudah ditentukan. Keunggulan paving block adalah menjaga keseimbangan air tanah, serta menjadi serapan air yang banyak.

3.2 Base Course

Menurut Thersia Sakoi (2016) base course atau lapisan pondasi atas adalah lapisan perkerasan yang terletak di antara lapis pondasi bawah dan lapis permukaan. Lapisan pondasi atas ini berfungsi sebagai :

1. Landasan untuk pengerasan yang menahan gaya lintang dari beban roda dan menyebarkan beban ke lapisan di bawahnya
2. Bahan-bahan untuk lapis pondasi atas ini harus cukup kuat dan awet sehingga dapat menahan beban-beban roda.

3.3 Agregat

Agregat adalah butiran mineral yang merupakan bahan pengisi dalam campuran beton. Agregat ini berfungsi sebagai bahan pengisi dalam campuran mortar dan beton. Volume agregat pada campuran beton adalah +/- 70 % volume beton oleh karena itu agregat sangat berpengaruh terhadap kekuatan beton. Sehingga kualitas dari agregat sangat berpengaruh terhadap mutu beton yang dihasilkan. Umumnya agregat ada beberapa ukuran.

3.4 Upaya dalam Menentukan Harga Beton yang Stabil

Menurut (Dan, Produksi, and Udayana 2018) Pada zaman sekarang telah usaha kontraktor dan penyedia bahan baku telah memasuki periode yang sangat kompetitif, ditambah infrastruktur pada saat ini terus di prioritaskan, agar dapat membantu dari perekonomian dan pembangunan nasional. Perusahaan menerapkan cara-cara kerja yang ekonomis dan menguasai keterampilan pengetrapan dari teknologi yang sesuai akan dapat mempertahankan kelangsungan hidup. Kemudian mampu ikut mengadakan usaha-usaha ekonomisasi pembuatan beton ini sebagai partisipasi penghemat biaya-biaya pembangunan nasional dan khususnya menunjang kelangsungan hidup perusahaan, lalu berikut faktor-faktor yang mempengaruhi penentu harga beton.

1. Pentingnya Penghematan

Konsumsi PC perkapita rakyat Indonesia diperkirakan akan sebanyak 18 kg/th. Yaitu 50% dari jumlah ini dipakai unyuk membuat konstruksi beton (beton masonry atauun pratekan) dan diperkirakan per m³ beton memerlukan PC sebanyak rata-rata 340 kg. Per m³ beton ditaksir berharga rata-rata Rp 25.000,000.

2. Pembentukan Harga Beton

Harga beton selain harga dasar (yang tidak dapat dikurangi lagi) dapat bertambah karena faktor manusia. Faktor – faktor manusia tersebut dikelompokkan sebagai faktor manajemen dan sikap kerja.

a) Harga Dasar

Adalah harga dari beton apabila bahan – bahan campuran beton, proses produksi, peralatan, pengangkutan, dan pemadatan semuanya dalam keadaan tepat/semurna. Bahan campuran dipilih dan didesign secara ekonomis, proses produksi dilaksanakan dengan metode kerja yang produktif tidak berhenti oleh kekurangan bahan, kemacetan salah satu alat, kurang tepatnya kualitas bahan, pekerja yang kurang disiplin/terampil layout pekerjaan kacau persiapan yang belum memadai dan sebagiannya. Harga dasar ini adalah harga minimum teoritis beton yang ingin dicapai oleh tiap unsur industry bangunan.

Ini jelas suatu keadaan yang ideal yang jarang tercapai dalam praktek.

b) Tambahan Harga oleh Kelemahan Perencana

Tambahan harga ini biasanya terjadi karena akibat ketentuan – ketentuan yang sudah dibuat yaitu :

- 1) Pemilihan mutu beton yang tidak cocok dengan keadaan sumber – sumber bahan PC, pasir dan kerikil setempat menyebabkan harga beton menjadi tinggi
- 2) Penentuan Campuran beton yang mengikuti kebiasaan yang ada. Sedangkan dengan rencana campuran yang tepat kemungkinan besar diperoleh suatu campuran yang lebih ekonomis

c) Ketersediaan Bahan Baku

Faktor yang menentukan harga dari beton yang penting merupakan adanya bahan baku, jika bahan baku memiliki ketersediaan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan maka penentuan harga di pertimbangkan sesuai yang ada di kapasitas gudang, selain itu juga melihat pangsa pasar juga dari perusahaan kompetitor apakah mengalami juga ketersediaan bahan baku yang ada. Karena sedikit bahan baku maka harga akan mengalami kenaikan, jika ketersediaan bahan baku memiliki ketersediaan yang melimpah maka harga sendiri di sesuaikan dengan harga yang di mau perusahaan, di samping itu juga bahan baku beton memiliki kualitas yang berbeda-beda.

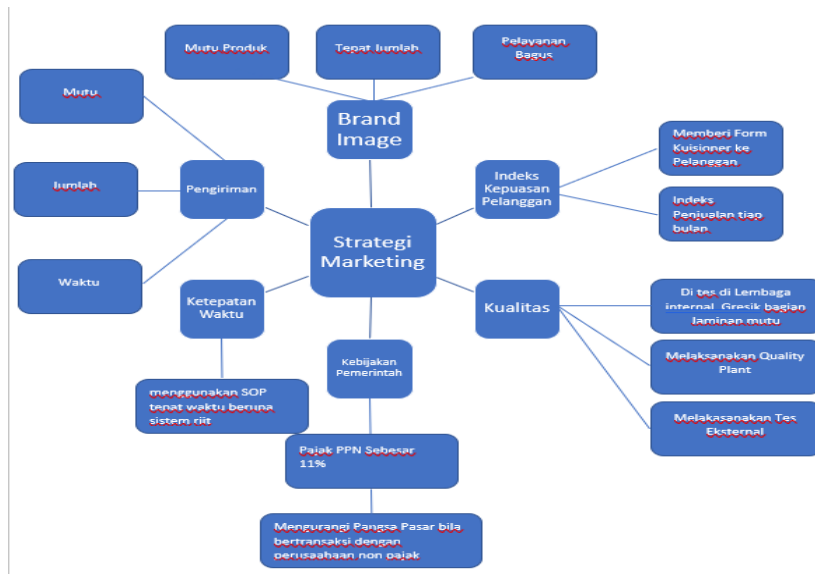
3.5 Kebijakan Pemerintah

Pada era Kepresidenan Ir. Joko Widodo mengencarkan proyek infrastruktur seperti jalan tol, bendungan, Gedung pemerintahan, dan akses dalam menunjang perekonomian Indonesia yang lebih baik, tentu ini menjadi kabar baik bagi perusahaan precast maupun penyedia bahan baku, saat ini juga pemerintah tengah berupaya untuk terus bergerak cepat dalam pembangunan infrastruktur yang bergantung pada ketersediaan material dan peralatan konstruksi (MPK) yang juga harus semakin berkualitas, efektif, efisien, dan tepat waktu. Untuk itu, Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) membuat kebijakan agar perusahaan beton dan precast menggunakan teknologi yang memiliki keunggulan lebih terstandarisasi mutunya dan aman dalam penggunaannya. Disamping itu, teknologi yang digunakan memiliki beberapa keunggulan utama yaitu lebih terjamin kecepatan dan kontinuitas proses produksi beton. Oleh karena itu, sebagian besar bahan baku produk telah banyak tersedia di dalam negeri sehingga harga produk semakin kompetitif.

Dalam model penerapan kebijakan dari Kementerian PUPR telah menggunakan teknologi precast di berbagai infrastruktur yang telah dibangun oleh pemerintah dan penyedia bahan baku dan penyedia beton. Di antaranya dalam membangun jaringan irigasi primer dan sekunder, RISHA (Rumah Instan Sederhana Sehat), rumah susun, rekonstruksi sekolah sementara pasca bencana, serta pembangunan jalan dan jembatan. Dalam hal ini dapat meningkatkan permintaan beton pracetak, sehingga dapat meningkatkan kapasitas industri beton pracetak. Berdasarkan data dari Direktorat Jenderal Bina Konstruksi, Kementerian PUPR, kapitalisasi tahun 2014 dalam industri beton sekitar 16,61 persen dari total pekerjaan beton nasional. Dari data tersebut pemerintahan mempunyai target untuk meningkatkan mencapai 30 persen di tahunnya. Namun di tengah meningkatnya permintaan pasar masih terkendala produksi semen tipe-1 yang masih sedikit dan juga belum banyak yang memproduksi baja strand dalam negeri sebagai bahan baku untuk mendukung instalasi beton pra cetak.

BAB IV PEMBAHASAN

4.1. Analisis Strategi Pemasaran di PT. Varia Usaha Cabang Pandaan



Gambar 1.11 Analisis Strategi Pemasaran

Berdasarkan hasil analisis dari peneliti selama kerja praktik dan setelah berdiskusi dengan Kepala Plant strategi pemasaran sebagai berikut :

1. Brand Image

Dalam membangun sebuah citra merek PT. Varia Usaha menggunakan pendekatan kepada konsumen dengan ketiga cara yang selama ini dipakai, yaitu mutu produk merupakan aspek yang diutamakan karena PT. Varia Usaha dalam mengirimkan barang dengan kualitas yang dibutuhkan oleh konsumen, karena menurut pengalaman sebelumnya ada konsumen yang menilai bahwa barang yang di kirim ada yang tidak sesuai. Oleh karena itu, dalam menanggapi hal tersebut PT. Varia Usaha melakukan sebuah uji kualitas, aspek yang kedua merupakan tepat jumlah, maksud dari tepat jumlah adalah muatan yang akan di kirim dan sesuai dengan nilai yang di pesan oleh konsumen, karena hal itu bisa membangun rasa kepercayaan dan citra merek konsumen terhadap perusahaan. Agar hal itu bisa di jalankan PT. Varia Usaha menggunakan sistem

teknologi jembatan timbang yang terhubung langsung dengan sistem aplikasi milik dari PT. Varia Usaha sendiri, sehingga akurasi bisa tepat dan sesuai.



Gambar 1.12 Teknologi Jembatan Timbang yang di pakai oleh PT. Varia Usaha

Aspek yang ketiga merupakan pelayanan yang bagus dengan cara memberikan informasi tentang ketersediaan produk secara jujur, dan transparansi, seperti halnya bagaimana melayani seorang tamu, PT. Varia Usaha biasanya menawarkan sebuah minuman kepada konsumen dan memakai sikap 3S (Senyum,Salam,Sapa).

2. Indeks Kepuasan Pelanggan

PT. Varia Usaha melakukan penilaian Indeks Kepuasan Pelanggan, menggunakan sebuah form atau kuisisioner kepada pelanggan agar dapat menilai tingkat kepuasannya apakah mendapatkan kepuasan yang dicapai sesuai target atau jauh dari yang ditargetkan, untuk mengisi form kepuasan pelanggan para pelanggan di permudahkan mengisi lewat website resmi dari PT. Varia Usaha, lalu di arahkan langsung ke Google Form.

3. Kualitas

Kualitas merupakan hal yang patut di utamakan sebelum ke tangan konsumen, agar konsumen merasa tidak rugikan. Oleh karena itu, PT Varia Usaha melakukan sebuah pengetesan di lembaga internal di daerah Gresik bagian jaminan mutu, supaya bahan beton siap pakai atau bahan baku bisa bertahan lama, lalu juga layak digunakan dan aman. Selain itu juga PT. Varia Usaha melaksanakan Quality Plant

4. Kebijakan Pemerintah

Perusahaan perseroan terbatas tentunya telah diatur oleh kebijakan dari pemerintah, di dalam kebijakan tersebut adanya pajak sebesar 11%, berdasarkan Kepala Plant dari PT.

Varia Usaha jika melakukan sebuah kerja sama atau penjualan sesama Perseroan Terbatas maka tidak di pungut pajak, tapi dengan Perusahaan Perseorangan akan mendapatkan PPN sebesar 11%, hal itu dapat menyebabkan pangsa pasar berkurang bila bertemu perusahaan non pajak.

5. Ketepatan Waktu

PT. Varia Usaha Beton sangat mengedepankan ketepatan waktu dalam pengiriman produknya agar dapat mempertahankan kepercayaan pelanggan. Sistem pengiriman PT. Varia Usaha Beton menggunakan sistem riit.

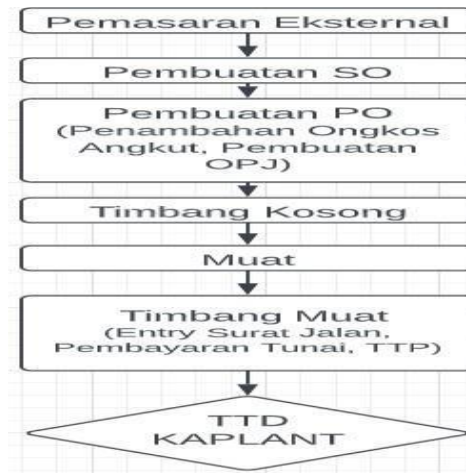
6. Pengiriman

Pengiriman yang di terapkan oleh PT. Varia Usaha menggunakan sistem tepat mutu, tepat jumlah, dan tepat waktu. Jadi perusahaan dalam melakukan bisnis agar bisa berjalan sesuai target yang ingin dicapai, dari sudut pandang mutu bukanlah mutu dari produknya melainkan mutu dari transportasi yang dipakai agar produk yang dikirimkan bisa selamat sampai tujuan, juga di PT. Varia Usaha Cabang Pandaan ini memiliki bengkel truk dengan spart part yang lengkap, lalu juga perusahaan membuka bengkel untuk alat-alat berat dalam pengoperasian produksi, mekanik juga memiliki pengalaman yang sudah matang dalam melakukan sebuah perbaikan peralatan. Oleh karena itu, tepat mutu merupakan hal yang penting untuk menunjang sebuah bisnis. Untuk

4.2. Alur Pemasaran Internal dan Eksternal



Gambar 1.13 Alur Proses Pemasaran Internal



Gambar 1.14 Alur Proses Pemasaran Eksternal

➤ **Kegiatan dan fenomena di perusahaan**

Dalam kegiatan praktik lapangan kegiatan di PT. Varia Usaha Beton kami memulai kegiatan pada jam 08.00 WIB dan berakhir pada jam 16.00 WIB.

Pada pagi hari untuk absensi kami mengisi daftar hadir pekerja&magang, selanjutnya mengikuti arahan pendamping magang perihal apa saja kegiatan hari itu.

Pada siang hari kami diberi waktu untuk istirahat selama 60 menit untuk makan siang, kami juga sesekali melihat sekeliling pabrik

Pada sore hari kami mengerjakan input data penjualan pada hari itu dan pada akhir jam kerja kami juga melakukan evaluasi Bersama dengan para pekerja yang lain.

Dalam keseharian kami melakukan kegiatan praktik kami mendapatkan tugas harian seperti berikut :

1. Membantu input data harian
2. Membantu pengolahan data seperti rekapan penjualan, pengeluaran, serta pemeliharaan
3. Pengarsipan dokumen, seperti surat jalan, nota, bon solar pada truk Varia Usaha yang melakukan pengiriman barang
4. Membantu pekerjaan lain yang berkaitan dengan analisis yang kami lakukan
5. Melakukan penelitian untuk menyelesaikan laporan kegiatan kerja praktik lapangan

Berdasarkan Uraian diatas penulis bermaksud untuk mencoba membuat penelitian sekaligus laporan kerja praktik dengan judul ”**Analisis Strategi Pemasaran Di PT. Varia Usaha Beton Cabang Pandaan** ”. Akan tetapi hasil yang didapat dari fenomena tersebut belum sepenuhnya dilakukan perusahaan terkait disiplin dan motivasi memanglah sangat dibutuhkan, tapi yang terjadi dilapangan adalah perusahaan belum melaksanakan fenomena tersebut. Hasil yang peneliti amati dan teliti yaitu :

- a. Ketersediaan barang, dalam ketersediaan barang menurut kami PT. Varia Usaha Beton kurang memenuhi permintaan para konsumen karena pada saat itu ketersediaan bahan baku memang sulit sehingga PT. Varia Usaha harus mencari cara lain agar bisa memenuhi kebutuhan konsumen agar mempertahankan kredibilitas perusahaan di kalangan konsumen. Permasalahan ini berawal dari tidak akuratnya data yg ada didalam computer dan data manual di lembaran (kertas). Untungnya permasalahan ini bukan dari kurangnya modal kerja.
- b. Pengiriman, pada Analisa kami PT. Varia Usaha Beton harus menambah armada pengiriman karena banyaknya permintaan konsumen, kadang kesusahan mencari armada yg bisa di gunakan secepatnya untuk melakukan pengiriman dikarenakan Truk rusak dikarenakan umur kendaraan yg sudah tidak muda lagi, dan truk dalam masa uji kendaraan (KIR) . harusnya bila banyak permintaan pengiriman PT. Varia Usaha Beton bisa langsung kirim jika menambah 2/3 armada baru lagi.

4.3. Analisa Data

Hasil dari diskusi tentang strategi pemasaran dengan Kepala Plant BG PT. Varia Usaha Cabang Pandaan, menurut kami mengacu pada strategi yang perusahaan miliki untuk memuaskan kebutuhan konsumen, hal ini dapat di lihat dari konsep segmentasi 7P dalam pemasaran, yakni *Product, Price, Place, Promotion, People, Process, dan Physical Evindence*. Berikut merupakan penjelasan tentang segmentasi 7P PT. Varia Usaha Cabang Pandaan :

➤ *Product*

PT. Varia Usaha Cabang Pandaan berfokus pada mutu atau kualitas produk yang di hasilkan, di PT. Varia Usaha Cabang Pandaan sendiri mempunyai unit *Quality Plant*, untuk menguji produk sebelum jatuh ke tangan konsumen, sehingga citra merek yang ada pada pandangan pelanggan yang memberikan dampak positif.

➤ *Price*

Model penetapan harga dari PT. Varia Usaha Cabang Pandaan tentunya di tetapkan oleh pusat dan juga di samakan dengan cabang yang lain, guna menjaga keberlangsungan dalam penjualan, dalam strateginya adalah menetapkan harga yang kompetitif dengan perusahaan yang lainnya. Tetapi jika melakukan pembelian sebuah produk di PT. Varia Usaha akan dikenakan pajak sebesar 11%, namun jika telah bekerja sama dengan perusahaan maka tidak dikenakan pajak, jadi tujuannya sendiri ingin mencapai pangsa pasar tertinggi,

➤ *Place*

PT. Varia Usaha memiliki berbagai cabang di berbagai kota, di setiap cabangnya menyediakan produk lengkap yang bisa di dapatkan tanpa jauh-jauh dari luar kota, jika stok bahan produk habis maka salah satu cabangnya bisa membantu untuk menyediakan apa yang di butuhkan oleh pelanggan.

➤ *Promotion*

Promosi yang digunakan oleh PT. Varia Usaha dalam melakukan promosi, menurut analisa kami promosi yang di lakukan perusahaan tergolong belum bisa maksimal, namun dalam penjualan di setiap bulannya hamper mendekati dan mencapai target.

➤ *People*

Sumber daya manusia yang direkrut dari PT. Varia Usaha Cabang Pandaan tentunya memiliki kemampuan yang sangat ahli di bidangnya.

➤ *Process*

Proses yang digunakan oleh PT. Varia Usaha Cabang Pandaan menjelaskan tentang produk hingga detail, sehingga konsumen mudah untuk melakukan proses pembelian

➤ *Physical Evindence*

Segi fisik dari produk PT. Varia Usaha bisa di dapatkan juga di toko bangunan, lalu juga bisa dating langsung ke produksinya, dan juga bisa lihat ke websitenya, hingga media sosial.

4.4. Kesimpulan Data

Berdasarkan hasil analisa yang dilakukan di perusahaan ini adalah mengenai rendahnya akurasi dalam kerja. tolak ukur penilaian kinerja karyawan di perusahaan ini ada dua yaitu kurangnya ketersediaan barang dikarenakan akurasi pekerja rendah sehingga menyebabkan salahnya stock yg ada dengan yg tertera dalam laporan stock, dan juga kurangnya armada Pengiriman barang sesuai permintan konsumen.

4.5. Bentuk Kerja Praktik

Berupa Pengenalan perusahaan dan lapangan, Studi literatur Observasi perusahaan, Pengumpulan dan pengolahan data, Konsultasi yang diperlukan, Penyusunan laporan, Penyerahan laporan kerja praktik. Beberapa hal yang di pelajari dalam kerja praktik, antara lain sebagai berikut :

1. Pengenalan umum terhadap PT. Varia Usaha Beton meliputi sejarah dan manajemen perusahaan.
2. Penerapan mengolah data perusahaan tentang pemasaran barang
3. Penulis meneliti mengenai pemasaran di PT. Varia Usaha Beton sesuai dengan analisis yang diharapkan

Kegiatan	Minggu ke-				
	1	2	3	4	5
1. Pengenalan secara umum terkait PT. Varia Usaha Beton					
2. Pengenalan secara langsung pada bidang terkait dalam praktik kerja					
3. Observasi dan pengumpulan data perusahaan					
4. Asistensi/Bimbingan					
5. Penyusunan laporan					

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan Kerja Praktik

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

PT. Varia Usaha Beton merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang industry produk semen dan sekarang bergerak pula dalam produk beton yang penting dalam berbagai proyek konstruksi sejak tahun 1989 dan mensuplai berbagai produk proyek didalam negeri.

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi dan pesatnya perkembangan sektor konstruksi, khususnya pembangunan infrastruktur dan properti, PT Varia Usaha Beton ikut berpartisipasi melalui usaha penyediaan produk-produk Beton Siap Pakai, Beton Masonry dan Batu Pecah Mesin/base Coarse, serta bahan bangunan lainnya yang berbahan baku semen. Kami yakin bahwa melalui kegiatan dan jasa kami dapat memperkuat dan mengembangkan hubungan bisnis dan suasana yang kondusif dengan relasi kami di Indonesia maupun luar negeri.

Salah satu karakteristik pada pasar bisnis adalah sedikit konsumen tetapi jumlah volume penjualan tinggi, hal ini terjadi pula di PT. Varia Usaha Beton. Mereka mempunyai ciri sendiri untuk menarik hati konsumen Selain itu, pada karaktersitik pasar bisnis dalam melakukan proses pembelian harus dilakukan dengan professional yang memahami prosedur pembelian. Hal ini, menuntut PT. Varia Usaha Beton untuk menjaga konsumen dengan baik. Dalam penerapannya untuk menjaga konsumen agar tetap loyal, PT. Varia Usaha Beton menggunakan metode Customer Relationship Marketing yang ditunjang dengan aktivitas metode ini meliputi mengidentivikasi, akusisi dan mempertahankan konsumen

5.2 Saran

Berdasarkan hal – hal yang telah kami peroleh selama melaksanakan praktek kerja di PT. Varia Usaha Beton, maka kami dapat memberikan saran sebagai berikut :

1. Terkait fasilitas dalam perusahaan PT. Varia Usaha Beton Cabang Pandaan, ada beberapa bagian yang kurang memadai. Contohnya, dalam setiap ruangan kurang bersih serta banyak ruangan yang tidak digunakan
2. Terkait penerapan K3, ada baiknya pada setiap pengambilan bahan baku setiap supir dari luar perusahaan harusnya diberi helm keamanan dan wajib menggunakan sepatu safety.

3. Terkait persediaan bahan baku, PT. Varia Usaha Beton harusnya menyediakan bahan baku yang sesuai dengan banyaknya permintaan konsumen agar konsumen tidak kecewa dan tetap loyal kepada PT. Varia Usaha Beton
4. Terkait pemasaran produk, dalam hal promosi PT. Varia Usaha Beton kurang up to date, dalam masa seperti sekarang sangat mudah melakukan promosi dalam bentuk digital contohnya dalam bentuk web yang bisa di akses berbagai kalangan di setiap penjuru negeri bahkan luar negeri

LAMPIRAN

A. Lembar Penerimaan Magang



PT VARIA USAHA BETON
(GRUP SEMEN GRESIK)
Your Concrete Partner



Pasuruan, 16 September 2022

Perihal : **Konfirmasi Selesai Kerja Praktik**

Kepada Yth,
Bapak/Ibu Dosen
Universitas Internasional Semen Indonesia
Di tempat

Dengan Hormat, menerangkan bahwa

No.	Nama	Program Studi
1.	Andrean Perdana Kusuma Wahyudi	Manajemen
2.	Fachryun Ulul Azmi	Manajemen
3.	Sindhu Juniyanto	Manajemen

Telah selesai melaksanakan kerja praktik di PT. Varia Usaha Beton Cabang Pandaan, terhitung pelaksanaan mulai tanggal 08 Agustus 2022 s.d 07 September 2022. Demikian Surat Keterangan Selesai Kerja Praktik ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Atas Perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

Mengetahui,

Pimpinan DU/DI

(Dudit Sudarmento S.E)





B. Lembar Asistensi Kerja Praktik




UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA
 Kompleks PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk.
 Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122
 Telp (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481

LEMBAR ASSISTENSI MAGANG

Nama : Fachryan Ulul Azmi (1011910035)
 Sindhu Juniyanto (1011910080)
 : Andrean Perdana Kusuma W (1011910014)
 Program Studi : MANAJEMEN
 Judul Magang : Analisis Strategi Pemasaran di PT. Varia Usaha Cabang Pandaan
 MAGANG dilaksanakan terhitung mulai: 08 Agustus s/d 07 September 2022

No	Tanggal	Kegiatan	Paraf Dosen Pembimbing
1.	30 Mei 2022	Konsultasi terkait tema dan penulisan dalam Proposal Kerja Praktik di perusahaan.	
2.	14 Juni 2022	Konsultasi terkait revisi Proposal Kerja Praktik.	
3.	27 Juni 2022	Konfirmasi terkait penerimaan Kerja Praktik di PT. Varia Usaha Beton Cabang Pandaan	
4.	22 Juli 2022	Asistensi terkait hasil dari Kerja Prakti dari Minggu ke-1 sampai Minggu ke-2	

Gresik,
 Dosen Pembimbing Magang


Dr. Ir. Gatot Kusyadhi, S.E., M.Si
 NIP : 6320331

Catatan :

Harap dosen menentukan sistem asistensi dengan mahasiswa, apabila proses asistensi atau pengumpulan laporan magang melewati batas waktu, maka mahasiswa dinyatakan tidak lulus magang

C. Lembar Evaluasi Kerja Praktik



UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA
Kompleks PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk
Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122
Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481



UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA
Kompleks PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk
Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122
Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481

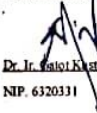
LEMBAR EVALUASI MAGANG

Dosen Pembimbing

Nama : Fachryan Ulul Azmi (1011910035)
Sindhu Juniyanto (1011910080)
Andrian Perdana Kusuma W. (1011910014)
Judul Magang : Analisis Strategi Pemasaran di PT. Varia Usaha Beton Cab. Pandaan

ASPEK	BOBOT (B) %	NILAI (N)	N X B
Penulisan Laporan (Kelengkapan, Kesesuaian, Konten, Referensi)	10 %	82	8,2
Aplikasi Keilmuan (Kesesuaian penyelesaian Masalah dengan teori)	25 %	83	20,75
Penguasaan Materi Magang (Pembelajaran yang didapatkan dimagang dan kerjasama)	50 %	85	42,5
Kerajinan dan Sikap	15 %	84	12,6
JUMLAH	100%	JUMLAH	84,05

Gresik, 11 Agustus 2022
Dosen Pembimbing


Dr. Ir. Asto Kuswadi, S.E., M.Si.
NIP. 6320331

LEMBAR EVALUASI MAGANG

Pembimbing Lapangan

Nama : Fachryan Ulul Azmi (1011910035)
Sindhu Juniyanto (1011910080)
Andrian Perdana Kusuma W. (1011910014)
Judul Magang : Analisis Strategi Pemasaran di PT. Varia Usaha Beton Cab. Pandaan

ASPEK	BOBOT (B) %	NILAI (N)	N X B
Penulisan Laporan (Kelengkapan, Kesesuaian, Konten, Referensi)	10 %	75	7,5
Aplikasi Keilmuan (Kesesuaian penyelesaian Masalah dengan teori)	25 %	80	20
Penguasaan Materi Magang (Pembelajaran yang didapatkan dimagang dan kerjasama)	50 %	81	40,5
Kerajinan dan Sikap	15 %	85	12,75
JUMLAH	100%	JUMLAH	80,75

Gresik, 11 Agustus 2022
Pembimbing Lapangan




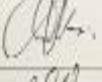

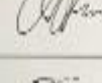

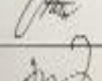

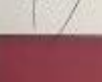

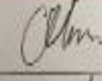

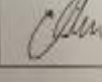

Noerrahayu

D. Lembar Absensi Kerja Praktik

LAPORAN ABSENSI

Nama : Andean Perdana Kusuma Waluyudi (1011910014)
 Faclryan Ulul Azmi (1011910035)
 Sindhu Junlyanto (1011910080)

Entitas : PT. Varia Usaha Beton Cabang Pandaan
 Periode : 18 Agustus -07 September 2022

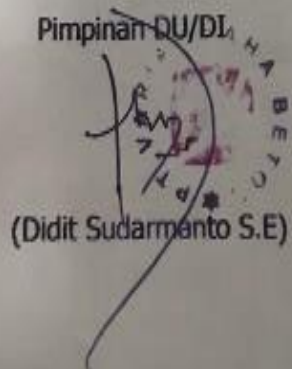
HARI	TANGGAL	TANDA TANGAN	
		MAHASISWA	MENTOR
Senin	08/08/2022		
Selasa	09/08/2022		
Kabu	10/08/2022		
Kamis	11/08/2022		
Jumat	12/08/2022		
Sabtu	13/08/2022	LIBUR	
Minggu	14/08/2022	LIBUR	
Senin	15/08/2022		
Selasa	16/08/2022		

Rabu	17/08/2022	PK	<i>[Signature]</i>
Kamis	18/08/2022	PK	<i>[Signature]</i>
Jumat	19/08/2022	PK	<i>[Signature]</i>
Sabtu	20/08/2022	LIBUR	
Minggu	21/08/2022	LIBUR	
Senin	22/08/2022	PK	<i>[Signature]</i>
Selasa	23/08/2022	PK	<i>[Signature]</i>
Rabu	24/08/2022	PK	<i>[Signature]</i>
Kamis	25/08/2022	PK	<i>[Signature]</i>
Jumat	26/08/2022	PK	<i>[Signature]</i>
Sabtu	27/08/2022	LIBUR	
Minggu	28/08/2022	LIBUR	
Senin	29/08/2022	PK	<i>[Signature]</i>
Selasa	30/08/2022	PK	<i>[Signature]</i>
Rabu	31/08/2022	PK	<i>[Signature]</i>

Kamis	01/09/2022	<i>Pa</i>	<i>Paan</i>
Jumat	02/09/2022	<i>Pa</i>	<i>Paan</i>
Sabtu	03/09/2022	LIBUR	
Minggu	04/09/2022	LIBUR	
Senin	05/09/2022	<i>Pa</i>	<i>Paan</i>
Selasa	06/09/2022	<i>Pa</i>	<i>Paan</i>
Rabu	07/09/2022	<i>Pa</i>	<i>Paan</i>
Kamis	08/09/2022	<i>Pa</i>	<i>Paan</i>

Mengetahui,

Pimpinan DU/DI



(Didit Sudarmento S.E)

E. Sertifikat Magang









