

Dampak Demurrage Terhadap Penjualan Ekspor di PT Semen Tonasa

Zulhajriani Nur¹, Rahman Kadir², Muhammad Toaha³

^{1,2,3} Magister Manajemen, Universitas Hasanuddin, Makassar

Abstrak

PT Semen Tonasa merupakan salah satu perusahaan yang memiliki pelabuhan khusus di Pangkep, Sulawesi Selatan. Pelabuhan khusus ini dapat menunjang kegiatan bongkar muat dengan memiliki 2 (dua) dermaga. Namun dalam kegiatan ini masih menimbulkan demurrage yang harus dibayarkan dari shipper ke ship owner karena telah melebihi batas waktu pemuatan di kapal sehingga perlu dilakukan perbaikan sistem dan koordinasi dengan unit terkait. Penelitian ini menganalisis kelancaran supply produk dari suatu industri tentunya dengan dukungan dari berbagai unit kerja dalam perusahaan dan vendor di luar perusahaan sehingga proses pemuatan dapat berjalan dengan lancar. Tujuan penelitian ini adalah menentukan alternatif terbaik sebagai upaya penurunan biaya demurrage dengan metode aplikasi Port Management System SIGMA (Semen Indonesia Group Maritime Analytics). Fasilitas alat telah tersedia di pelabuhan namun untuk menunjang itu semua perlu dibuatkan sistem atau aplikasi agar kapal ekspor dan domestik yang akan muat bisa lebih teratur dan termonitor di sistem dengan baik dan tentunya sesuai dengan target kami adalah zero demurrage. Adapun hasil dari sistem yang baru berjalan telah kami monitor dan sudah sesuai dengan harapan tentunya peran dari semua unit kerja yang terkait mulai dari Produksi, Supply Chain, Infrastruktur dan Sales akan menentukan hasil yang terbaik.

Kata kunci : *Supply Chain, Demurrage, Aplikasi SIGMA*

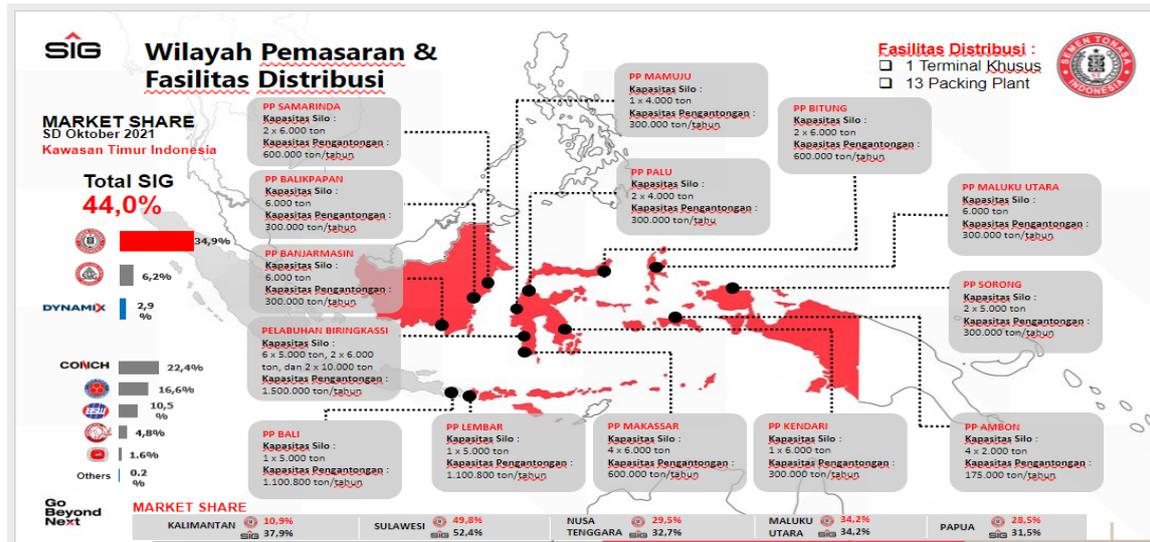
Copyright (c) 2022 Citra Indah Merina

✉Corresponding author :

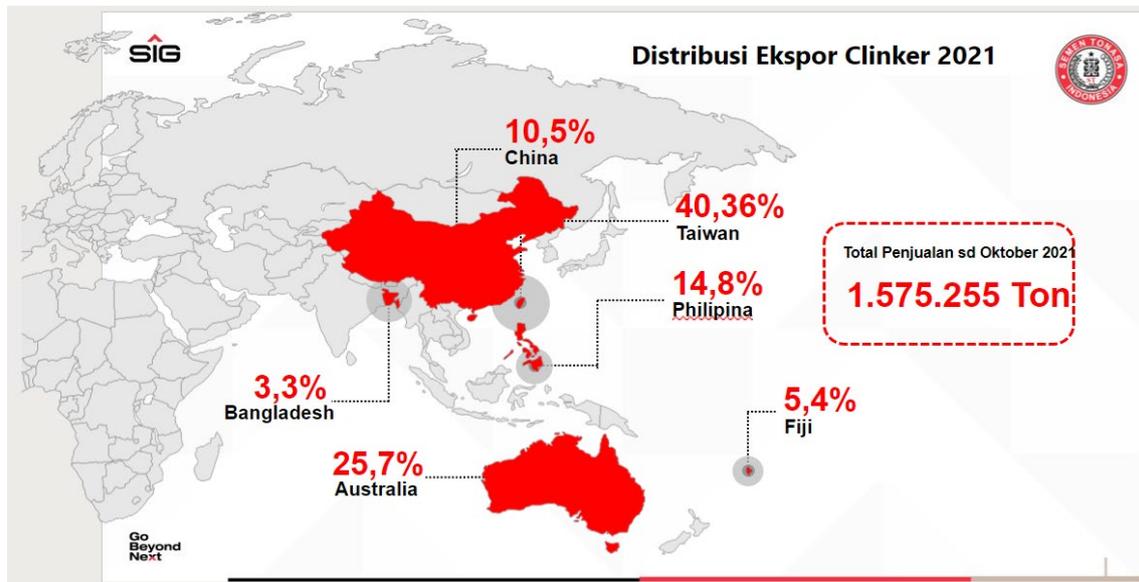
Email Address : citraindah@binadarma.ac.id

PENDAHULUAN

Produk yang diproduksi oleh anak perusahaan PT Semen Tonasa untuk pasar domestik dan ekspor yaitu Semen dan Klinker (bahan setengah jadi sebelum menjadi semen) yang telah di kirim ke beberapa Negara yaitu Australia, Philippines, Taiwan, Fiji, Bangladesh, China, dan Timor Leste. Berikut informasi mengenai jangkauan pasar di wilayah Indonesia dan Luar Negeri PT Semen Tonasa.



Gambar 1. Wilayah Pemasaran & Distribusi



Gambar 2. Distribusi Ekspor Clinker 2021

Sumber : Data Sekretaris Perusahaan PT Semen Tonasa

Ekspor yang mulai pada tahun 2018 berkolaborasi dengan anak perusahaan Semen Indonesia International Trading (SIIT) yang berlokasi di Singapore menjalankan beberapa transaksi ke beberapa negara tetapi masih mengalami beberapa kendala yang perlu diselesaikan sehingga ekspor selanjutnya bisa berjalan dengan lancar tanpa adanya *Demurrage* (pembebanan biaya keterlambatan pemuatan) yang akan dibebankan kepada Shipper/PT Semen Tonasa apabila tidak menyelesaikan pemuatan pada waktu yang telah disepakati sesuai kontrak.

Adapun tujuan dari tesis ini adalah untuk mendapatkan *Despatch* (biaya percepatan pemuatan lebih cepat dari yang disepakati) atau lawan kata dari *Demurrage*, kemudian tujuan tesis ini yaitu mampu meminimalkan tingkat *Demurrage* bahkan targetnya adalah *zero Demurrage* dengan cara mengelola dan mengatur seluruh kegiatan kepelabuhanan kapal ekspor di lingkungan PT Semen Tonasa dan SIG.

Dimana fungsi dari tim penjualan adalah melakukan koordinasi serta menginformasikan stok produksi sesuai permintaan pembeli dan berdasarkan *Rencana Kerja Anggaran Perusahaan (RKAP)* yang telah disepakati oleh perusahaan, jadwal laycan kapal

ekspor, nominasi kapal, stowage plan, loading sequence, shipping instruction (SI), purchase order (PO), kepengurusan kepabeanan dan perhitungan Laytime serta dokumen terkait lainnya untuk menghindari terjadinya Demurrage.

Selain semen yang telah dipasarkan PT Semen Tonasa ada juga klinker yaitu semen setengah jadi yang materialnya berbentuk gumpalan. Dengan ukuran sekitar 3-25 milimeter dengan diameter dan berwarna abu abu gelap. Klinker terbentuk dari hasil campuran komponen mineral batu kapur dan aluminosilikat. Seperti tanah liat, serta empat komponen kimia yang utama, seperti alite, belite, aluminate dan ferrite yang diproses melalui pembakaran didalam kiln.

Klinker merupakan bahan utama dalam pembuatan semen yang dengan penambahan kalsium sulfat sedikit dan bahan material lainnya akan menjadi semen. Klinker dapat diperdagangkan secara internasional dalam jumlah besar. Biaya pengiriman jauh lebih rendah, apabila dibandingkan dengan biaya pengiriman semen dalam jumlah yang sama.

Persaingan dalam sebuah bisnis sudah pasti dapat membuat industri dan pasar lebih atraktif, tingginya intensitas rivalitas ditandai dengan penerapan strategi pemasaran yang seperti apa yang mampu merebut hati pelanggan menjadikan nilai tersendiri bagi perusahaan. Produk pesaing yang akan masuk pada pasar serupa atau segmentasi yang sama maka mereka juga harus memiliki keunggulan bersaingnya.

Untuk bisa melampaui target dan volume yang telah ditetapkan perusahaan perlu dilakukan strategi pemasaran dengan membuka pasar ekspor yang belum tercapuk selama ini dan tetap menjaga hubungan baik dengan pembeli/buyer yang sudah ada. Agar tidak terjadi Demurrage antisipasinya adalah membuat simulasi kapal sesuai jadwal kedatangan kapal agar tidak terjadi penumpukan kapal klinker lain serta mengkoordinasikan stok klinker ke produksi dan unit terkait. Barang (klinker) yang dipesan harus dipastikan spesifikasinya dan dilampirkan dalam kontrak serta pada saat kapal sedang melakukan pemuatan dilakukan pengambilan sampel klinker untuk di uji/tes bahwa spesifikasi klinker masih sesuai dengan permintaan buyer/pembeli.

METODE PENELITIAN

Dalam proses penelitian yang telah dilakukan dalam lingkup PT Semen Tonasa akan dijelaskan beberapa langkah-langkah dalam uraian sebagai berikut : Langkah awal dilakukan identifikasi permasalahan dari kondisi yang ada di lapangan dan kemudian dilakukan perumusan masalah untuk mendapatkan tujuan dari penelitian. Kemudian dilanjutkan dengan studi literatur untuk mendapatkan data empiris. Berdasarkan data empiris tersebut disusun apa saja yang akan dibahas dalam wawancara dengan unit terkait serta anak perusahaan untuk dianalisis lebih lanjut. Pengumpulan data dilakukan dengan survey kondisi pasar, wawancara yang relevan dengan pembahasan penelitian ini, serta koordinasi dengan unit terkait untuk mendapatkan solusi dari masalah yang sedang terjadi. Dari hasil pengumpulan data tersebut, dilanjutkan dengan pengolahan data yang bertujuan untuk menentukan strategi yang akan diambil. Pada tahap ini data yang telah dikumpulkan diolah lebih lanjut sehingga dapat digunakan sebagai input model simulasi. Pengolahan data bertujuan untuk mencari bentuk distribusi dari data yang ada dan akan digunakan sebagai input untuk membuat model simulasi menggunakan aplikasi SIGMA (Semen Indonesia Group Maritime Analytics). Tahapan pembuatan simulasi. Pada tahap ini dilakukan pembuatan model yang sesuai dan menggambarkan operasional pelabuhan dengan bantuan aplikasi SIGMA. Dimana demurrage akan terjadi apabila jumlah total real laytime atau waktu real kapal sandar lebih lama daripada laytime yang ditentukan. Pada tahap ini dilakukan verifikasi dan validasi pada simulasi

sehingga dapat diketahui apakah simulasi dapat mempresentasikan kondisi nyata di lapangan. Verifikasi dilakukan dengan cara mengecek ulang proses yang dibuat dalam model sudah sesuai dengan sistem nyata dan saat aplikasi dijalankan terbebas dari error.

HASIL PENELITIAN

Dari penelitian penulis pentingnya upaya untuk pengurangan demurrage yang berperan untuk meminimalkan atau mengurangi upaya terjadinya demurrage (waktu yang terbuang) ketika proses bongkar muat kapal klinker. Dimana setiap kegiatan bongkar dan muat barang kadang terjadi hal-hal diluar dugaan, entah itu karena ulah manusia maupun dari alam.

Dalam hubungannya dengan evaluasi kinerja peneliti dapat mengambil sebuah gagasan mengenai hal-hal yang diperlukan perusahaan seperti menjadikan perbaikan koordinasi dengan agen ini sebagai langkah awal untuk pelaksanaan bongkar muat barang, penerapan lebih lanjut oleh perusahaan terkait sehingga lebih maksimal lagi dalam melaksanakan kegiatannya, dan membangun kreatifitas kinerja perusahaan dalam keterkaitannya dengan meningkatkan potensi dan kemajuan perusahaan serta dapat bersaing dalam lingkup regional hingga internasional.

Upaya yang akan dilakukan dalam kegiatan ini adalah salah satunya dengan mempersiapkan segala sesuatunya dalam dermaga tersebut. Mulai dari kegiatan tambat, pandu, tunda dan semua yang mencakup kegiatan kapal sandar harus dilakukan pembenahan dan persiapan yang lebih untuk pengelolaannya.

Pelaksanaan bongkar muat sering terjadi kendala seperti halnya keterlambatan kegiatan kapal karena jetty penuh dan perbaikan alat bongkar muat itu sendiri. Dengan adanya aplikasi SIGMA ini sangat membantu tim dalam proses simulasi kapal, pengaturan kapal sampai selesainya pemuatan kapal dimana bukti atas pemuatan kapal dapat di liat dan dicetak sebagai dokumen pendukung. Dengan satu aplikasi dapat termonitor semua kegiatan di pelabuhan yang tentunya sangat mempermudah pekerjaan masing-masing unit terkait.

Dalam berjalannya kegiatan bongkar muat kapal klinker harus ada tahap pengukuran proses pelaksanaannya. Hal ini bertujuan untuk melihat kinerja dari tahap ke tahap selanjutnya, sehingga dalam pelaksanaannya dapat membantu melakukan tahap selanjutnya dan sebagai bahan acuan untuk melakukan tolak ukur kinerja.

Terkait semua hal yang telah dilaksanakan harapannya adalah tercapainya hasil yang maksimal dalam pelaksanaan bongkar muat pada kapal klinker. Demurrage kapal sering terjadinya, maka upaya untuk pengurangan demurrage menjadi salah satu solusi untuk mengupayakan setiap kejadian tak terduga di dermaga.

SIMPULAN

Upaya pengurangan demurrage terhadap pelaksanaan bongkar muat kapal klinker pada PT Semen Tonasa, maka dapat diambil kesimpulan bahwa kegiatan bongkar muat pada kapal klinker merupakan hal yang sangat riskan dalam pelaksanaannya, akan tetapi harus ditemukan upaya untuk lebih efektif dan memperkecil resiko-resiko yang terjadi. Sehingga kegiatan bongkar muat kapal klinker dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan laycan dan prosedur yang telah ditetapkan pada PT Semen Tonasa. Tentang permasalahan dalam bongkar muat kapal

klinker sering kali terjadi adalah waktu tunggu kapal atau shifting, sehingga mengakibatkan demurrage untuk kapal terkait selama dalam lingkupor pelabuhan. Demurrage itu sendiri merupakan hitungan denda terhadap waktu yang terbuang, untuk penyebabnya itu sendiri di antaranya adalah spesifikasi kapal kadang tidak sesuai dengan informasi yang disampaikan oleh shipowner, klinker sangat minim di gudang produksi karena harus berbagi dengan produksi semen, kendala lain angkutan disaat malam menjelang pagi sangat kurang sehingga loading rate sangat turun dan tidak maksimal yang dapat mengakibatkan demurrage. Sesuai dengan penelitian yang telah dilaksanakan penulis, didapatkan beberapa upaya pengurangan terjadinya demurrage, di antaranya koordinasi antara shipowner dengan pencharter, penyandaran posisi kapal yang cepat dan tepat yang dilakukan oleh agen kapal.

Referensi :

- Asosiasi Semen Indonesia, 2016. Indonesia Cement Statistic, Published by Indonesia Cement Association, Jakarta.
- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2016. Manajemen Pemasaran. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Ariani, Dorothea Wahyu. 2014. Modul Manajemen Operasi Jasa. Universitas Atmajaya Yogyakarta. Yogyakarta. Di akses tanggal 22 Agustus 2016. Website http://www.slideshare.net/k_tarou/bmp-ekma4369
- A.K.Erlang. 2011. "Sejarah Teory Antrian" dalam modul manajemen operasional. Jakarta.
- Basu Swastha dan Irawan. 2003. "Manajemen Pemasaran Modern" . (Edisi kedua). Cetakan ke sebelas. Yogyakarta: Liberty Offset.
- David, F. R. (2009). Manajemen Strategi Konsep. Jakarta: Salemba Empat.
- David Fred R., 2012. Manajemen Strategis, Buku Pertama, Edisi Kedua belas, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Fretes, R. A. De, Purnomo, B., Soenoko, R., & Astuti, M. (2013). Strategi Perencanaan dan Pengembangan Industri Pariwisata dengan Menggunakan Metode SWOT dan QSPM (Studi Kasus Kecamatan Leitimur Selatan Kota Ambon). *Jurnal Rekayasa Mesin*, 4(2), 109-118.
- Fandy Tjiptono. 2015. Strategi Pemasaran, Edisi 4, Andi Offset, Yogyakarta
- Hani Handoko, 2005. Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan Operasi. BPFE Yogyakarta
- [Http://sigma.sig.id](http://sigma.sig.id)
- Indrajit, R.E dan Djokopranoto, R. (2003). Konsep Manajemen Supply Chain, Cara Baru Memandang Mata Rantai Penyediaan Barang. Jakarta: Grassindo.
- Jogiyanto, H.M., 2005, Analisa dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis, ANDI, Yogyakarta
- Lisva, A. (2017). Pengembangan Model Simulasi Diskrit untuk Menurunkan Demurrage Cost di Pelabuhan Khusus Minyak dan Gas. Surabaya: Institut Teknologi Sepuluh Nopember.
- Laudon, K.C. dan Laudon, J.P. 2004. Sistem Informasi Manajemen: Mengelola Perusahaan Digital. Edisi Kedelapan. Diterjemahkan oleh Erwin Philippus. Yogyakarta: Andi.
- McCarthy, Jerome, E.; Perreault, William D, 2003. Dasar-dasar Pemasaran, Edisi kelima, alih Bahasa: Agus Darma. Jakarta: Erlangga.
- Peter, J Paul and Jerry C Olson. 2013. Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran Terjemahan oleh Diah Tantri Dwiandani Edisi Kesembilan Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Pujawan, I Nyoman dan Mahendrawathi. Supply Chain Management. Surabaya: Guna Widya, 2010.

- Rangkuti, Freddy. 2003. *Measuring Customer Satisfaction*, Cetakan Kedua. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Rangkuti, Freddy. 2015. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Penerbit: PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rizal, M. H. (2015). *Simulasi Proses Pemuatan Kapal di Pelabuhan PT. Wina Gresik dengan Tujuan Mengurangi Demurrage*. Surabaya: Institut Teknologi Sepuluh Nopember.
- Setyorini, H. & Santoso, I. (2016). *Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT dan QSPM (Studi Kasus: Restoran WS Soekarno-Hatta Malang)*. *Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*, 5(1), 46-53.
- Schofield, J. (2011). *Laytime and Demurrage Sixth Edition*. London: Taylor & Francis Ltd.
- Kotler, Philip. (1987). *Dasar-dasar pemasaran (3 rd ed)*. Jakarta: CV Intermedia.
- Kotler, Philip. (1996). *Marketing management (7th ed)*. New Jersey: Prentice Hall.
- Kotler, P. (2000). *Manajemen Pemasaran, edisi millennium*, Jakarta: Prenhallindo.
- Kotler, P. 2011. *Manajemen Pemasaran di Indonesia: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Penerbit Salemba Empat. Jakarta
- Kotler, P., dan G, Amstrong. 2012. *Prinsip-prinsip Pemasaran. Edii13. Jilid 1*. Erlangga. Jakarta.
- Swastha, Basu. (1984). *Manajemen pemasaran (3rd ed)*. Jakarta: Erlangga
- Stringer, Robert. 2002. *Leadership and Organizational Climate: The Cloud Chamber Effect*. New Jersey: Prentice Hall
- Triatmodjo, B. (2009). *Perencanaan Pelabuhan*. Yogyakarta: Beta Offset.
- (2008). *Undang - Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2008 Tentang Pelayaran*.
- Winardi, Ilmu Dan Seni Menjual, (Bandung: Nova, 1998), hal. 30.