

BAB I

PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang

PT. Zeus Kimiatama Indonesia berdiri pada tahun 1998 dan memulai perjalanannya dengan mengembangkan produk bahan kimia untuk pengolahan *cooling water* melalui proses *blending* yang sederhana. Pada tahun 2023, Zeus Kimiatama Indonesia menjadi perusahaan terbuka yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Selama 25 tahun, Zeus Kimiatama Indonesia menyediakan beragam produk dan layanan di sektor bahan kimia khusus, melayani berbagai industri yang berkembang di Indonesia dan seluruh dunia.

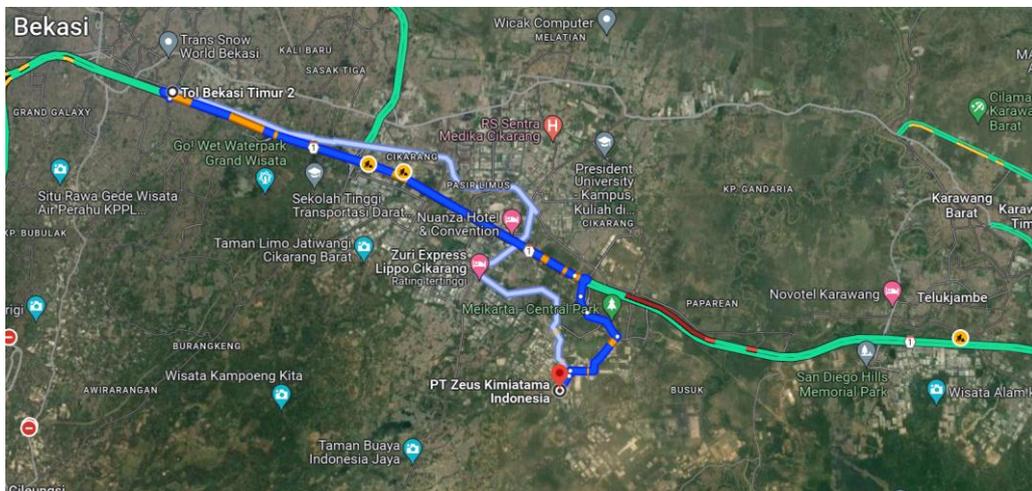
Hingga kini Zeus Kimiatama Indonesia telah menjalin kerjasama dengan beberapa mitra internasional dalam mendistribusikan berbagai produk, seperti Kemira, Santint, Leonice, Dow, dan Ingevity melalui anak perusahaannya, PT. ACME Indonesia. Perusahaan ini melayani lebih dari 100 pelanggan di Indonesia dan wilayah ASEAN. Perusahaan ini juga aktif mengembangkan simulasi teknis proses yang terintegrasi dengan penyediaan produk bahan kimia khusus untuk industri tambang melalui anak perusahaannya, PT. Powerindo Kimia Mineral, yang fokus sebagai penyedia bahan kimia khusus dan layanan teknis di sektor pertambangan.

Dalam mendukung operasionalnya, PT Zeus Kimiatama Indonesia memiliki sejumlah lokasi, termasuk kantor pusat dan fasilitas manufaktur di Cikarang, fasilitas manufaktur dan laboratorium di Kota Bukit Indah - Purwakarta, fasilitas penyimpanan di Jababeka, dan kantor pemasaran di Alam Sutera. Dengan fokus utama pada kebutuhan industri di Indonesia, Zeus Kimiatama Indonesia terus mengembangkan produk dan layanan teknis terintegrasi yang dapat digunakan dalam berbagai bidang proses dan industri. Perusahaan ini berkomitmen untuk memberikan dampak positif pada perkembangan industri, talenta muda, dan masyarakat di Indonesia.

I.2. Lokasi dan Tata Letak pabrik

Salah satu lokasi produksi Zeus Kimiatama Indonesia berada pada Jl. Sungkai, Cicau, Kec. Cikarang Pusat, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat, kawasan industri Lippo. Lokasi ini dipilih karena memiliki sejumlah keuntungan bagi perusahaan. Beberapa keuntungan pemilihan lokasi ini:

1. Merupakan area khusus yang dirancang untuk memenuhi persyaratan industri sehingga perusahaan dapat meningkatkan efisiensi dalam produktivitasnya.
2. Pemilihan lokasi juga berdasarkan akses jalan tol yang mudah, sehingga memudahkan mobilitas.
3. Lokasi Lippo Cikarang merupakan kawasan industri yang memenuhi persyaratan kawasan industri, sehingga perijin yang dibutuhkan untuk mengoperasikan pabrik industri memenuhi UU perindustrian yang mewajibkan sektor industri berada pada kawasan khusus industry.
4. Kawasan ini dipilih juga karena daerah khusus industri yang didesign berjauhan dari kawasan penduduk sehingga baik polusi udara maupun suara tidak dapat mengganggu sekitar.



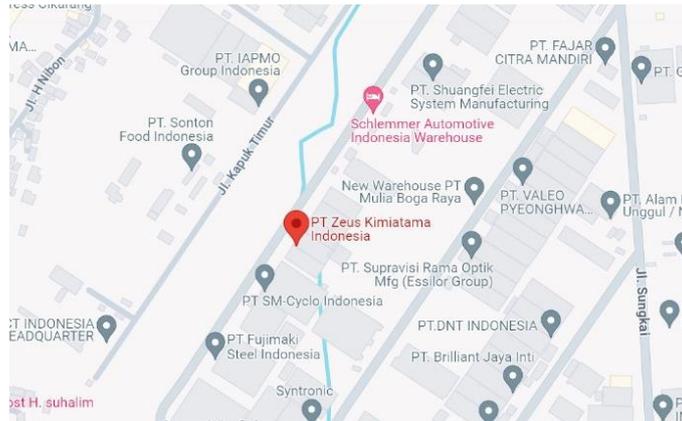
Gambar I. 1. Jarak Lokasi Zeus Kimiatama Indonesia Sungkai dari Pintu Masuk Tol

Terdapat 2 lantai pada PT. Zeus Kimiatama Indonesia. Lantai pertama difokuskan untuk kebutuhan produksi dan lantai kedua difokuskan untuk urusan administrasi dan penelitian yakni laboratorium. Tata letak pabrik dirancang sedemikian rupa tidak hanya untuk efisiensi produksi. Namun, juga demi memenuhi persyaratan kerja sehingga tidak membahayakan karyawan. Lokasi alat pemadam

kebakaran (APAR) juga digambarkan pada denah tata letak bertujuan menghimbau dan mengurangi kecelakaan kerja. Bagian *Waste Water Treatment Plant* (WWTP) terletak dibagian belakang pabrik dengan tujuan untuk menghindari bau yang tidak sedap dan menghindarkan kontak dengan karyawan yang sebagian besar berada didaerah depan. Jarak antara rak untuk bahan baku, bahan kimia, ataupun produk jadi berjarak $\pm 5m$, hal ini untuk memudahkan mengakses rak dengan alat *rocklift*. Tata letak pabrik PT. Zeus Kimiatama Indonesia dapat dilihat pada gambar I.2. dapat dilihat pada gambar I.3. lokasi pabrik terletak didepan sungai dan dibangun diantara PT PHH Special Steel Indonesia dan PT Gilang Arthajaya Abadi.



Gambar I. 2. Tata Letak Alat PT. Zeus Kimiatama Indonesia Sungkai



Gambar I. 3. Tata letak Pabrik PT Zeus Kimiatama Indonesia

I.3. Kegiatan usaha

Secara umum PT. Zeus Kimiatama Indonesia bergerak pada bidang produksi bahan kimia. Produk kimia PT. Zeus Kimiatama Indonesia mendukung berbagai bidang industri, seperti bidang pengolahan air, minyak & gas, otomotif, pengolahan gula, dan tambang. Produksi bahan kimia PT. Zeus Kimiatama Indonesia seperti produk WWTP, polimer dan sebagainya. Produk perusahaan ini dibuat berdasarkan kebutuhan pelanggan untuk membantu memenuhi keinginan pelanggan. Produk-produk PT. Zeus Kimiatama Indonesia ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dalam maupun luar negeri khususnya daerah ASEAN.

I.4. Pemasaran

Pemasaran produk dari PT. Zeus Kimiatama Indonesia dilakukan *business-to-business* (B to B). Pemasaran B to B adalah kegiatan pemasaran yang dilakukan antara dua perusahaan atau bisnis. Pemasaran menggunakan sistem ini memiliki banyak keuntungan dan manfaat seperti:

1. Hubungan yang Kuat: Pemasaran B2B membantu dalam pembangunan hubungan yang kuat antara perusahaan. Kesempatan untuk berkomunikasi langsung dengan pelanggan potensial memungkinkan perusahaan memahami kebutuhan dan harapan mereka secara lebih baik.
2. Penargetan yang Tepat: Pemasaran B2B dapat secara lebih akurat menargetkan pelanggan yang sesuai dengan profil bisnis yang diinginkan. Ini meminimalkan pemborosan sumber daya pada prospek yang tidak relevan.

3. Pemahaman Mendalam tentang Kebutuhan Pelanggan: Dalam pemasaran B2B, perusahaan dapat mendapatkan pemahaman mendalam tentang kebutuhan pelanggan dan menciptakan solusi yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik bisnis tersebut.
4. Volume Transaksi Besar: Transaksi dalam pemasaran B2B seringkali melibatkan volume yang lebih besar daripada transaksi B2C (business-to-consumer), sehingga dapat memberikan keuntungan finansial yang signifikan.
5. Loyaltas Pelanggan: Pembelian dalam konteks B2B sering kali melibatkan kontrak jangka panjang dan kemitraan bisnis yang berkelanjutan. Ini dapat menciptakan loyalitas pelanggan yang kuat.
6. Pembaruan Produk dan Layanan: Dengan berkomunikasi secara terus-menerus dengan pelanggan bisnis, perusahaan dapat memahami perubahan pasar dan kebutuhan pelanggan, yang memungkinkan mereka untuk terus memperbarui produk dan layanan mereka.
7. Pemasaran B2B memiliki pendekatan yang lebih terfokus dan strategis dalam membangun hubungan bisnis, memahami kebutuhan pelanggan, dan menciptakan nilai jangka panjang bagi kedua belah pihak.

Selain B to B kegiatan pemasaran produk juga dilakukan melalui PT. ACME Indonesia, salah satu anak perusahaan ZEKINDO. Target pasar utama dari perusahaan ini adalah perusahaan formulasi bahan kimia dan jasa yang berada di Indonesia dan kawasan ASEAN, seperti Singapura, Malaysia, dan Thailand.