

Manajemen Strategi Dalam Pengembangan Bisnis Jasa Angkut Barang Di PT. Berkat Laut Indonesia Jaya

Alfin Aulia Rahman*)
Achmad Agus Priyono **)
Ety Saraswati ***)

Email : alfinauliarachman@gmail.com

Universitas Islam Malang

Abstract

The competition in the expedition industry is becoming increasingly intense, necessitating businesses to formulate effective business development strategies to ensure their survival. The research aims to elucidate the impact of strategic management on the expansion of cargo transport services and conduct a SWOT analysis of the Business Development Strategy for Cargo Transport Services at PT. Berkat Laut Indonesia Jaya. The study's findings indicate that proficient strategic management at PT. Berkat Laut Indonesia Jaya aids in the progression of cargo transport services. The company can optimize marketing through customer analysis, enhance operational efficiency to meet growing demands, and reinforce existing financial and operational aspects. Within the framework of the SWOT strategy analysis, this approach empowers the company to capitalize on opportunities within the transportation industry and mitigate challenges such as market competition and price fluctuations. As a result, PT. Berkat Laut Indonesia Jaya can achieve sustainable growth in the cargo transport business along sea routes, focusing on a strategic amalgamation of internal and external factors.

Keywords: Management, Business Development Strategy, Cargo Transport Services

Pendahuluan

Di Indonesia, sektor jasa transportasi laut mencakup pelayaran barang dan penumpang domestik dan internasional. Namun kondisi saat ini cukup memprihatinkan karena jumlah uang yang beredar di industri ini hanya sebesar Rp 54 triliun pada tahun 2014, dimana hanya 10% dari jumlah tersebut yang masuk ke dalam negeri dan 90% sisanya keluar. Agar tetap kompetitif di pasar, penyedia jasa transportasi laut Indonesia harus mengembangkan strategi jangka pendek dan panjang yang efektif dan efisien (Veronica, 2017). Perusahaan membutuhkan layanan ekspedisi yang efisien untuk memperlancar rantai distribusi barang. Persaingan di industri ekspedisi semakin kompetitif, sehingga setiap perusahaan harus memiliki strategi pengembangan bisnis yang dapat menjaga eksistensinya.

PT. Berkat Laut Indonesia Jaya memiliki 2 buah armada kapal dengan spesifikasi 2 kapal tugboat dan 2 kapal tongkang. Rute perjalanan dari armada kapal Surabaya-kalimantan dan sorong. Barang angkutan dan dimuat adalah kayu, besi dan tiang pancang atau beton. Sejak PT. Sejak berdirinya Berkah Laut Indonesia Jaya, bisnis ini menghadapi berbagai kesulitan. Kesulitan-kesulitan ini menyangkut masalah pemasaran, keuangan, operasional, dan sumber daya manusia. Beberapa perusahaan yang menjadi pelanggan yaitu PT. Putra Jogja, PT. Bajag dan PT. GLI . perusahaan yang menjadi pelanggan adalah perusahaan swasta yang membutuhkan jasa pengiriman barang baik melalui laut.

Jumlah ABK yang ada di dalam kapal PT. Berkat Laut Indonesia Jaya 06.12 berjumlah 12 terdiri dari Nakoda, Mualim, KKM, Masinis, Juru Kemudi, Juru Minyak, Juru Masak dan Helper. Dua orang karyawan bekerja di kantor tersebut masing-masing sebagai staf operasional dan staf administrasi keuangan. Persoalan sumber daya manusia, misalnya, mencakup fakta bahwa sebagian besar pekerja dan awak kapal adalah lulusan sekolah menengah atas, kecuali nakhoda kapal, yang

wajib mengikuti pelatihan atau sertifikasi tambahan. Hal ini menunjukkan bahwa anggota staf hanya mengetahui sedikit tentang kegiatan komersial terkait ekspedisi yang dilakukan oleh PT. Berkah Laut Indonesia Jaya. Hal ini disebabkan karena perusahaan tidak melakukan seleksi staf, yang berarti personel yang direkrut belum tentu memenuhi persyaratan kompetensi perusahaan.

Karena kesederhanaan pencatatan keuangan perusahaan, PT. Berkah Laut Indonesia Jaya tidak memiliki sistem keuangan yang terintegrasi. Oleh karena itu, dunia usaha harus meningkatkan sistem manajemen operasional dan keuangannya agar lebih efisien dan efektif dalam menjalankan operasionalnya. Kegiatan promosi merupakan tantangan utama yang dihadapi pelaku usaha dalam bidang pemasaran. Tidak adanya promosi yang dilakukan perusahaan berdampak pada banyaknya pelanggan PT Berkah Laut Indonesia Jaya. Bisnis ini hanya mampu memenuhi kebutuhan ekspedisi klien yang sama dalam beberapa tahun terakhir.

Hanya dengan menciptakan produk yang sangat unik dan lebih menguntungkan dibandingkan pesaing, strategi pengembangan bisnis dapat tercapai (Sunyoto, 2015: 1). Rencana pengembangan bisnis suatu perusahaan memberikannya keunggulan tersendiri dibandingkan para pesaingnya, yang mungkin memungkinkannya untuk terus mengungguli mereka. Agar strategi pertumbuhan bisnis suatu perusahaan yang berhasil menjadi strategi pengembangan bisnis yang berkelanjutan, maka harus dipertahankan (Sunyoto, 2015:2). Landasan persaingan adalah memilih aset yang sesuai dan memanfaatkan kompetensi dan kemampuan yang tepat. Tingkat persaingan yang tinggi dan strategi luas yang memprioritaskan pengembangan sumber daya manusia, pemasaran, keuangan, dan operasional juga dapat membantu bisnis mempertahankan posisinya sebagai pemimpin pasar. Pentingnya manajemen strategi pengembangan bisnis agar berhasil menangkap dan memenangkan persaingan, untuk itu diperlukan perencanaan strategis yang matang, matang, dan komprehensif agar organisasi dapat berhasil bersaing. Analisis SWOT diperlukan untuk membuat strategi pengembangan perusahaan. Analisis SWOT menurut Suryatama (2014:26) adalah teknik perencanaan strategis yang digunakan untuk menilai kelebihan dan kekurangan proyek potensial dan usaha perusahaan. Prosedur ini memerlukan penetapan tujuan yang tepat dari proyek atau ide bisnis dan mengidentifikasi elemen internal dan eksternal yang mendukung dan menghambat pencapaian tujuan tersebut.

Untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis, suatu perusahaan perlu memiliki strategi yang tepat. Strategi sering kali dikembangkan menggunakan analisis SWOT. Untuk mengembangkan rencana bisnis yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) sekaligus meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*), perlu dilakukan identifikasi berbagai elemen secara sistematis. Ini dikenal sebagai analisis SWOT. Analisis SWOT akan memberi Anda sejumlah opsi strategis yang saling terkait, namun opsi ini masih perlu ditingkatkan karena setiap opsi memiliki serangkaian tujuan yang berbeda. Prioritas strategis yang dipilih harus dipilih dari berbagai pilihan. Permasalahan ini memerlukan suatu strategi, salah satunya adalah analisis SWOT.

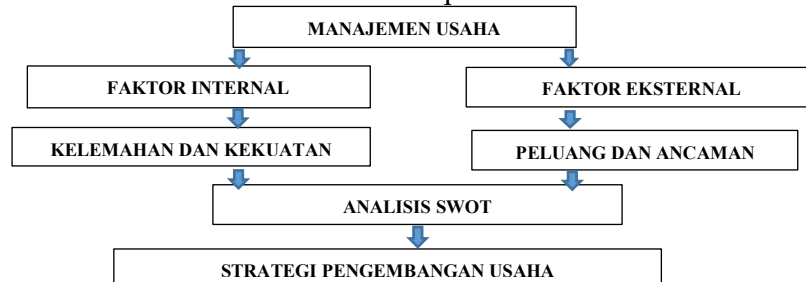
Landasan Teori

Pengembangan bisnis jasa angkut barang, terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan perusahaan. Christopher (2022), faktor-faktor tersebut meliputi faktor internal seperti kemampuan manajemen, kualitas layanan, dan keunggulan kompetitif, serta faktor eksternal seperti persaingan di pasar, peraturan pemerintah, dan kebutuhan pelanggan. Faktor-faktor internal seperti kualitas layanan dan keunggulan kompetitif dapat mempengaruhi kepuasan pelanggan dan keberhasilan bisnis jasa angkut barang. Penelitian ini juga menemukan bahwa perusahaan yang memiliki sistem manajemen yang baik dapat meningkatkan efisiensi operasional dan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Yudiaris,(2015) mengemukakan bahwa faktor eksternal seperti persaingan di pasar dan peraturan pemerintah juga dapat mempengaruhi keberhasilan pengembangan bisnis jasa angkut barang. Penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan yang mampu bersaing dengan baik di pasar dan mematuhi regulasi

pemerintah dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar dan mempertahankan pangsa pasar yang lebih besar.

Faktor lain yang dapat mempengaruhi keberhasilan pengembangan bisnis jasa angkut barang adalah teknologi. Setyowati, dan Hwihanus (2023) memberikan gambaran teknologi dapat mempercepat pengiriman barang, meningkatkan efisiensi, dan memperbaiki kualitas layanan. Oleh karena itu, perusahaan perlu memanfaatkan teknologi dengan baik untuk meningkatkan kinerja operasional dan memenuhi kebutuhan pelanggan. Namun, perusahaan juga perlu memperhatikan risiko dalam pengembangan bisnis jasa angkut barang. Penelitian yang dilakukan Somadi, dkk (2020), mengungkapkan risiko-risiko seperti kerusakan barang, keterlambatan pengiriman, dan masalah dalam manajemen dapat mempengaruhi kepuasan pelanggan dan citra perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu memiliki sistem manajemen risiko yang baik untuk mengatasi risiko-risiko tersebut dan mempertahankan kepercayaan pelanggan. Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan pengembangan bisnis jasa angkut barang meliputi faktor internal seperti kemampuan manajemen, kualitas layanan, dan keunggulan kompetitif, serta faktor eksternal seperti persaingan di pasar, peraturan pemerintah, dan kebutuhan pelanggan. Perusahaan juga perlu memanfaatkan teknologi dengan baik dan memiliki sistem manajemen risiko yang baik untuk meminimalkan risiko dan meningkatkan kinerja operasional.

Gambar 1. Konseptual Penelitian



Lingkungan internal merupakan suatu kekuatan, suatu kondisi dari suatu kondisi, suatu peristiwa yang saling berhubungan yang mampu dikendalikan oleh perusahaan atau organisasi, sedangkan lingkungan eksternal merupakan suatu kekuatan dan kondisi dari suatu peristiwa yang saling berhubungan yang tidak mampu dikendalikan oleh perusahaan. dan pengaruh. Analisis SWOT ini mengkaji keberadaan kedua faktor lingkungan bisnis tersebut. Pendekatan analisis SWOT diperlukan untuk mengidentifikasi elemen internal dan eksternal, seperti kerentanan, kekuatan, peluang, dan ancaman perusahaan. Rencana alternatif yang efektif dan memadai akan dikembangkan untuk dicapai organisasi setelah selesainya analisis SWOT.

Penggunaan kerangka konseptual yang mencakup strategi pemasaran, manajemen operasional, penelitian ini akan menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan bisnis jasa angkut barang di PT. Berkat Laut Indonesia Jaya. QSPM (*Quantitative Strategies Planning Matrix*) adalah teknik untuk menilai secara objektif berbagai kemungkinan strategi berdasarkan kriteria keberhasilan kritis internal dan eksternal yang telah diidentifikasi sebelumnya. Tujuan dari QSPM adalah untuk menilai seberapa menarik berbagai strategi yang dikembangkan melalui analisis SWOT. Analisis atas temuan penelitian ini dapat menjadi panduan bagi perusahaan yang ingin meningkatkan produktivitas dan memperluas penawaran mereka di bidang jasa transportasi barang. Selain itu, penelitian ini juga berpotensi memajukan ilmu pengetahuan dan teknologi terkait manajemen. Untuk mengumpulkan dana yang diperlukan, seri lain melibatkan penerbitan saham dan penjualan divisi.

Metode Penelitian

Tujuan penelitian deskriptif yang menggunakan metodologi kualitatif ini adalah untuk menjelaskan peristiwa-peristiwa yang sedang diamati dan memberikan gambaran yang jelas mengenai tantangan-tantangan yang dihadapi objek penelitian (Sugiyono, 2015). Tujuan penelitian deskriptif menurut

Creswell (2015) adalah untuk menghasilkan informasi yang terorganisir, faktual, dan dapat diandalkan tentang rincian dan karakteristik suatu populasi atau tempat tertentu.

Objek penelitian adalah sasaran ilmiah yang dijadikan sebagai titik fokus penyelidikan guna mengumpulkan data yang faktual dan dapat dipercaya melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode Analisis Data menggunakan Analisis IFE dan Analisis EFE. *The Internal Factor Evaluation* matrix yang juga dirancang oleh David (2010:07) merupakan analisis untuk menentukan faktor-faktor yang bersifat kuat dan lemah didalam analisis di PT. Berkas Laut Indonesia Jaya. Selain itu, nilai pada kolom total dibagi dengan total untuk menghitung bobot setiap pernyataan. Kolom skor kemudian dihasilkan dengan cara mengalikan bobot setiap item dengan *rating* setiap item pernyataan. PT. Keberkahan Laut Indonesia Jaya khususnya, *The External Factor Evaluation Matrix* yang juga diciptakan oleh David (2010:08) merupakan analisis untuk menentukan faktor lingkungan eksternal untuk mengidentifikasi peluang dan bahaya. Selain itu, kolom skor dibuat dengan mengalikan bobot setiap item dengan penilaian setiap item pernyataan untuk menghitung bobot setiap pernyataan. Caranya dengan membagi nilai pada kolom total dengan jumlah totalnya.

Metode analisis *Strengths, Weaknesses, Opportunities*, dan *Threats* (SWOT) dengan pendekatan kualitatif digunakan untuk menganalisis data penelitian. Analisis SWOT dapat membantu mengurangi kerentanan dan ancaman sekaligus memaksimalkan kekuatan dan peluang.

Diagram berikut menggambarkan empat strategi alternatif potensial yang dapat dihasilkan dengan menggunakan matriks SWOT ini:

Gambar 2. Matriks SWOT

IFE EFE	STRENGTH	WEAKNESS
THREATS	Strategi ST Memanfaatkan potensi untuk menghadapi ancaman	Strategi WT Meminimalkan kelemahan untuk menghadapi ancaman.
OPPORTUNITIES	Strategi SO Memanfaatkan potensi untuk meraih peluang	Strategi WO Mengatasi kelemahan untuk meraih peluang

Sumber: Kotler (2016)

Analisis Matrik Internal Eksternal merupakan parameter yang digunakan dalam kondisi internal dan eksternal organisasi. Data yang digunakan dalam analisis ini berasal dari analisis EFE dan IFE. Pada matriks internal-eksternal terdapat dua sumbu yang mewakili lingkungan eksternal dan lingkungan internal. Adapun kriteria dalam penilaian sumbu matrik internal-eksternal dijabarkan sebagai berikut:

- Apabila skor IFE atau EFE $< 2,5$; maka perusahaan berada pada kondisi dibawah rata-rata.
- Apabila skor IFE atau EFE $= 2,5$; maka perusahaan berada pada kondisi rata-rata.
- Apabila skor IFE atau EFE $> 2,5$; maka perusahaan berada pada kondisi diatas rata-rata.

Peneliti menganalisis data menggunakan model interaktif yang dikembangkan oleh Miles, Huberman, dan Saldana (2014: 12–14). sebelum, selama, dan setelah pengumpulan data secara simultan ditautkan. Teknik Keabsahan Data menggunakan triangulasi, pengecekan sejawat dan ketekunan pengamat

Hasil Penelitian Dan Pembahasan

Manajemen Strategi Dalam Pengembangan Bisnis Jasa Angkut Barang di PT. Berkas laut Indonesia Jaya

Pemasaran Dalam Pengembangan Bisnis Jasa Angkut Barang di PT. Berkas laut Indonesia Jaya

Strategi pemasaran PT. Berkas Laut Indonesia Jaya yang berfokus pada interaksi langsung dengan pelanggan melalui wawancara, dan umpan balik mencerminkan pendekatan yang sangat berorientasi pada pelanggan. Pendekatan ini dapat dikaitkan dengan konsep *Customer Relationship Management* (CRM), yang merupakan strategi bisnis yang menempatkan pelanggan sebagai pusat perhatian dan menekankan pentingnya memahami kebutuhan pelanggan untuk membangun hubungan yang kuat dan berkelanjutan. (Kurniawan, 2016) mengklaim bahwa manajemen hubungan pelanggan (CRM) berfokus pada retensi pelanggan melalui pemasaran bisnis kepada mereka serta melalui saluran konvensional produk, harga, distribusi, dan promosi untuk memberikan yang paling menarik. jasa

manajemen hubungan klien bertujuan untuk menjaga kepuasan klien agar tetap mendukung produk dan layanan bisnis.

Melalui wawancara, dan umpan balik yang proaktif, perusahaan PT Berkat Laut Indonesia Jaya dapat menggali informasi yang mendalam tentang kebutuhan pelanggan. Dalam konteks pengumpulan data melalui wawancara, sejalan dengan Kumar, V., & Reinartz, W. (2016:05) yang menjelaskan tentang "*Customer Journey Mapping*". Pendekatan ini membantu perusahaan memahami pengalaman pelanggan dengan lebih baik dan mengidentifikasi area-area yang perlu ditingkatkan. Pendekatan yang diterapkan oleh PT. Berkat Laut Indonesia Jaya juga dapat dihubungkan dengan konsep Kumar, V., & Pansari, A. (2016:06) yang membahas tentang "*Customer-Centric Marketing*". Ini adalah pendekatan di mana perusahaan berfokus pada pemahaman mendalam tentang kebutuhan dan preferensi pelanggan untuk menciptakan nilai tambah yang lebih baik bagi mereka. Pendekatan ini berkontribusi pada keberhasilan jangka panjang perusahaan dengan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan.

Keuangan Dalam Pengembangan Bisnis Jasa Angkut Barang di PT. Berkat laut Indonesia Jaya

Pengelolaan keuangan yang tertata dengan baik, walaupun menggunakan sistem pencatatan yang sederhana, memungkinkan perusahaan untuk menghitung secara akurat arus keuangan dan profit yang diperoleh. Horngren, dkk (2016:04) yang menjelaskan pengelolaan keuangan yang baik juga berkaitan dengan konsep "*Budgeting*" atau penyusunan anggaran. Penyusunan anggaran yang cermat membantu perusahaan dalam merencanakan dan mengalokasikan sumber daya finansial mereka dengan bijak. Hansen & Mowen (2018:26) yang menjelaskan Konsep "*Cost Management*" atau pengelolaan biaya juga relevan dalam konteks ini. Pengelolaan biaya yang efektif membantu perusahaan mengendalikan pengeluaran dan meningkatkan efisiensi operasional. Selain hal itu Crouhy, dkk (2014:68) juga menjelaskan pengawasan yang ketat terhadap fluktuasi harga bahan bakar dan biaya operasional juga berhubungan dengan konsep "*Risk Management*" atau manajemen risiko. Manajemen risiko melibatkan identifikasi, evaluasi, dan pengelolaan risiko yang mungkin mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan. Nagle, dkk (2016:76). Selain itu, dalam mengatur harga layanan yang akurat dan berdaya saing di pasar, prinsip "*Pricing Strategy*" atau strategi penetapan harga yang baik mempertimbangkan biaya operasional, permintaan pasar, serta posisi pesaing.

Produksi dan Operasional Dalam Pengembangan Bisnis Jasa Angkut Barang di PT. Berkat laut Indonesia Jaya

Proses operasional yang efisien menjadi fokus utama PT. Berkat Laut Indonesia Jaya dalam mengelola trayek pengiriman. Keselamatan, ketepatan waktu, dan kualitas layanan menjadi prioritas dalam mengatur perjalanan kapal dan bongkar muat barang. Fleksibilitas dalam frekuensi trip membantu perusahaan mengatasi dampak cuaca dan meminimalkan keterlambatan. Kesiapan muatan dan kerjasama tim operasional menjadi dasar untuk mencapai target pelayaran dan kepuasan pelanggan. Ini sesuai dengan Agusdianto (2017:10) yang menekankan pentingnya koordinasi tim dalam memenuhi standar perusahaan. Data kepemilikan kapal tongkang dan tugboat juga memberikan wawasan tentang sumber daya perusahaan untuk operasional. Kepemilikan ini mencerminkan investasi pada aset pendukung pengiriman barang dan membantu mengoptimalkan proses perjalanan serta mengatasi kendala cuaca dan teknis.

Sumber Daya Manusia Dalam Pengembangan Bisnis Jasa Angkut Barang di PT. Berkat laut Indonesia Jaya

PT. Berkat Laut Indonesia Jaya memiliki struktur organisasi dengan berbagai departemen yang memiliki tugas dan wewenang spesifik. Penggunaan sumber daya manusia didasarkan pada pengalaman dan keahlian. Rekrutmen berstandar perusahaan penting untuk menjaga operasional yang handal. Peran khusus seperti Masinis III memiliki dampak signifikan dalam menjaga aspek teknis kapal. Kebijakan gaji mengikuti UMR dan pemberian reward serta kompensasi menunjukkan

perhatian perusahaan terhadap karyawan dan aturan ketenagakerjaan. Ini menciptakan lingkungan stabil yang mendukung produktivitas. Kusdibyo (2022) menekankan pentingnya keahlian dan pemahaman manajemen dalam pekerjaan karyawan. Keselarasan manajemen sumber daya manusia dengan operasional penting untuk kesuksesan dan kepuasan pelanggan.

Tindakan ini tidak hanya menciptakan stabilitas dalam lingkungan kerja, tetapi juga berdampak positif pada produktivitas karyawan dan pertumbuhan keseluruhan perusahaan. Dalam konteks ini, keselarasan antara pengelolaan sumber daya manusia yang baik dan kinerja operasional yang handal merupakan kunci untuk mencapai kesuksesan bisnis dan menciptakan pengalaman positif bagi pelanggan.

Analisis SWOT Strategi Manajemen Dalam Pengembangan Bisnis Jasa Angkut Barang di PT. Berkat laut Indonesia Jaya

Analisis SWOT strategi manajemen dalam pengembangan bisnis jasa angkutan barang menggambarkan evaluasi komprehensif terhadap faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi jalannya rencana bisnis perusahaan sesuai dengan tantangan dan peluang yang ada di dalam dan luar perusahaan.

Tabel 1 Analisis SWOT Strategi Manajemen Dalam Pengembangan Bisnis PT. Berkat Laut Indonesia Jaya

IFE Faktor internal	
Kekuatan (Strength) :	Kelemahan (Weakness):
1. Analisis mendalam pelanggan	1. Tidak adanya kolaborasi internal
2. Pendekatan fokus pada pelanggan	2. Keterbatasan wawasan pasar
3. Pengelolaan keuangan tertata	3. Pengelolaan arus kas yang kompleks
4. Penghitungan akurat arus keuangan	4. Keterbatasan informasi biaya
5. Efisiensi dalam bongkar muat	5. Keterbatasan fleksibilitas trip
6. Fleksibilitas dalam frekuensi trip	6. Pengelolaan jadwal perjalanan yang kompleks
7. Rekrutmen sesuai standar	7. Tidak adanya diversifikasi tenaga kerja
8. Peran khusus untuk kehandalan operasional	8. Keterbatasan keterampilan khusus
EFE Faktor eksternal	
Peluang (Opportunities):	Ancaman (Threats) :
1. Preferensi pelanggan baru	1. Persaingan di pasar
2. Permintaan pasar yang berkembang	2. Fluktuasi harga dan biaya operasional
3. Peluang mengoptimalkan harga	3. Fluktuasi harga bahan bakar
4. Pertumbuhan pasar industri	4. Perubahan kondisi ekonomi
5. Permintaan pengiriman yang terus berkembang	5. Faktor cuaca dan ketersediaan muatan
6. Peluang ekspansi ke trayek baru	6. Kondisi bongkar muat yang berubah-ubah
7. Pertumbuhan industri transportasi	7. Regulasi ketenagakerjaan
8. Permintaan karyawan berkualifikasi	8. Ketersediaan karyawan berkualifikasi

Kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dapat diketahui berdasarkan penelaahan terhadap lingkungan internal dan eksternal, seperti terlihat pada Tabel 2 di bawah ini:

Tabel 2 Analisis Internal SWOT Strategi Manajemen Dalam Pengembangan Bisnis PT. Berkat Laut Indonesia Jaya

No	Pernyataan	Rating	Bobot	Skor
KEKUATAN				
1	Analisis mendalam pelanggan	3	0.12	0.36
2	Pendekatan fokus pada pelanggan	2	0.08	0.16
3	Pengelolaan keuangan tertata	3	0.12	0.36
4	Penghitungan akurat arus keuangan	3	0.12	0.36
5	Efisiensi dalam bongkar muat	3	0.12	0.36
6	Fleksibilitas dalam frekuensi trip	2	0.08	0.16
7	Rekrutmen sesuai standar	3	0.12	0.36
8	Peran khusus untuk kehandalan operasional	3	0.12	0.36
	Total			2.12
No	Pernyataan	Rating	Bobot	Skor
KELEMAHAN				
1	Tidak adanya kolaborasi internal	1	0.04	0.08
2	Keterbatasan wawasan pasar	2	0.08	0.16
3	Pengelolaan arus kas yang kompleks	2	0.08	0.16
4	Keterbatasan informasi biaya	2	0.08	0.36
5	Keterbatasan fleksibilitas trip	2	0.08	0.16
6	Pengelolaan jadwal perjalanan yang kompleks	3	0.12	0.36
7	Tidak adanya diversifikasi tenaga kerja	1	0.04	0.08
8	Keterbatasan keterampilan khusus	1	0.04	0.08
	Total			1.44
	TOTAL IFE			3.56

Hasil dari analisis *Internal Factor Evaluation* (IFE) dalam tabel yang disajikan, terlihat bahwa PT Berkat Laut Indonesia Jaya memiliki beberapa kekuatan internal yang mencakup analisis mendalam pelanggan, pengelolaan keuangan tertata, efisiensi bongkar muat, dan lainnya. Namun, juga terdapat kelemahan seperti kurangnya kolaborasi internal dan keterbatasan informasi biaya. Total skor kekuatan adalah 2.12, sementara total skor kelemahan adalah 1.44. Ini mengindikasikan adanya peluang untuk memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan dalam upaya mengembangkan bisnis perusahaan. Total skor Indeks Faktor Internal (IFE) adalah 3.56, yang memberikan gambaran holistik tentang kondisi internal perusahaan dan memberi dasar bagi strategi yang lebih baik dalam pengembangan bisnis.

Tabel 3 Hasil Analisis Eksternal SWOT Strategi Manajemen Dalam Pengembangan Bisnis PT. Berkat Laut Indonesia Jaya

No	Pernyataan	Rating	Bobot	Skor
PELUANG				
1	Preferensi pelanggan baru	3	0.12	0.36
2	Permintaan pasar yang berkembang	3	0.12	0.36
3	Peluang mengoptimalkan harga	3	0.12	0.36
4	Pertumbuhan pasar industri	3	0.12	0.36
5	Permintaan pengiriman yang terus berkembang	2	0.08	0.16
6	Peluang ekspansi ke trayek baru	3	0.12	0.36
7	Pertumbuhan industri transportasi	4	0.16	0.40
8	Permintaan karyawan berkualifikasi	2	0.08	0.16
Total				2.52
No	Pernyataan	Rating	Bobot	Skor
ANCAMAN				
1	Persaingan di pasar	2	0.08	0.16
2	Fluktuasi harga dan biaya operasional	3	0.12	0.36
3	Fluktuasi harga bahan bakar	2	0.08	0.16
4	Perubahan kondisi ekonomi	2	0.08	0.16
5	Faktor cuaca dan ketersediaan muatan	3	0.12	0.36
6	Kondisi bongkar muat yang berubah-ubah	2	0.08	0.16
7	Regulasi ketenagakerjaan	2	0.08	0.16
8	Ketersediaan karyawan berkualifikasi	3	0.12	0.36
Total				1.88
TOTAL EFE				4.40

Hasil dari analisis External Factor Evaluation (EFE), berdasarkan tabel peluang, terlihat bahwa PT Berkat Laut Indonesia Jaya memiliki peluang untuk memanfaatkan preferensi pelanggan baru, pertumbuhan pasar industri, dan peluang ekspansi ke trayek baru. Total skor peluang adalah 2.52, menunjukkan potensi pengembangan bisnis. Namun, pada tabel ancaman, muncul tantangan persaingan pasar, fluktuasi harga dan biaya operasional, serta faktor cuaca. Total skor ancaman adalah 1.88, menggambarkan perlunya strategi pengelolaan risiko. Total skor Indeks Faktor Eksternal (EFE) adalah 4.40, mengingatkan pentingnya respons adaptif dan tindakan strategis untuk menjaga kesuksesan bisnis. Berdasarkan hasil analisis faktor internal (IFE) dan faktor eksternal (EFE). Kemudian dianalisis kedalam Diagram Cartesius SWOT. Hasil analisis dijelaskan dalam gambar diagram sebagai berikut.

Gambar 3 Diagram Cartesius analisis SWOT (diolah peneliti, 2023)



Diagram Cartesius SWOT adalah alat visual yang digunakan dalam analisis manajemen untuk menggambarkan hasil dari analisis SWOT (*Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities*, *Threats*) secara terstruktur dan mudah dimengerti. Dalam konteks pengembangan bisnis jasa angkut barang jalur laut membantu dalam memahami faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat memengaruhi pengembangan bisnis jasa angkut barang jalur laut. Dengan menggambarkan kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) dalam satu tampilan, manajemen dapat memiliki gambaran menyeluruh tentang posisi bisnis.

Setelah membuat tabel SWOT dari PT. Berkas Laut Indonesia Jaya, kemudian dibuat tabel Matriks SWOT dan Matriks IE PT. Berkas Laut Indonesia Jaya kemudian dilakukan analisis alternatif strategi yang dapat dilakukan berdasarkan hasil diagram cartesius.

Tabel 4 Hasil Analisis Eksternal SWOT Strategi Manajemen Dalam Pengembangan Bisnis PT. Berkas Laut Indonesia Jaya

KATEGORI	KOMBINASI FAKTOR	ALTERNATIF STRATEGI
STRENGTHS-OPPORTUNITIES (SO)	Kekuatan Internal x Peluang Eksternal	- Mengoptimalkan pemasaran berdasarkan analisis pelanggan. - Meningkatkan efisiensi operasional untuk memenuhi permintaan yang berkembang. - Mengembangkan layanan baru sesuai preferensi pelanggan baru.
STRENGTHS-THREATS (ST)	Kekuatan Internal x Ancaman Eksternal	- Menangani persaingan di pasar dengan fokus pada kualitas layanan. - Menyiapkan strategi mitigasi untuk fluktuasi harga dan biaya operasional.
WEAKNESSES-OPPORTUNITIES (WO)	Kelemahan Internal x Peluang Eksternal	- Mengembangkan kolaborasi internal untuk mengatasi keterbatasan wawasan pasar. - Memanfaatkan peluang pertumbuhan pasar industri dengan meningkatkan kualitas layanan.
WEAKNESSES-THREATS (WT)	Kelemahan Internal x Ancaman Eksternal	- Mengatasi keterbatasan informasi biaya melalui pelatihan dan sistem pencatatan yang lebih baik. - Beradaptasi dengan kondisi bongkar muat yang berubah-ubah melalui pengelolaan jadwal yang lebih efektif.

Hasil analisis alternatif strategi berdasarkan kombinasi faktor SWOT yang telah dijabarkan adalah sebagai berikut:

- Strengths-Opportunities (SO)*: PT. Berkas Laut Indonesia Jaya memiliki kekuatan internal yang dapat dioptimalkan untuk memanfaatkan peluang eksternal yang ada. Strategi yang dianjurkan adalah mengoptimalkan pemasaran berdasarkan analisis mendalam pelanggan. Selain itu, meningkatkan efisiensi operasional akan membantu perusahaan menjawab permintaan pasar yang berkembang. Pengembangan layanan baru yang sesuai dengan preferensi pelanggan baru juga dapat menjadi jalan untuk meraih peluang yang ada.
- Strengths-Threats (ST)*: Menghadapi ancaman eksternal seperti persaingan di pasar dan fluktuasi harga serta biaya operasional, PT. Berkas Laut Indonesia Jaya dapat memanfaatkan kekuatan internalnya dengan fokus pada kualitas layanan. Strategi penting adalah membangun reputasi perusahaan sebagai penyedia layanan yang unggul dalam kualitas dan memberlakukan strategi mitigasi untuk mengatasi fluktuasi biaya yang mungkin terjadi.
- Weaknesses-Opportunities (WO)*: Meskipun memiliki kelemahan internal, perusahaan dapat mengambil langkah-langkah untuk mengatasi keterbatasan tersebut dan memanfaatkan peluang eksternal. Dengan mengembangkan kolaborasi internal, PT. Berkas Laut Indonesia Jaya dapat mengatasi keterbatasan wawasan pasar dan meningkatkan kualitas layanan untuk mendukung pertumbuhan pasar industri yang ada.
- Weaknesses-Threats (WT)*: Untuk menghadapi ancaman eksternal seperti fluktuasi biaya dan kondisi bongkar muat yang berubah-ubah, perusahaan dapat mengambil langkah-langkah seperti melatih karyawan dan memperbaiki sistem pencatatan. Adaptasi terhadap perubahan kondisi eksternal dapat dicapai melalui pengelolaan jadwal yang lebih efektif.

Dengan mempertimbangkan strategi dari keempat kombinasi faktor di atas, PT. Berkas Laut Indonesia Jaya dapat lebih baik memanfaatkan kekuatan internalnya, memanfaatkan peluang yang ada, mengatasi kelemahan yang teridentifikasi, dan menghadapi ancaman yang mungkin muncul. Ini akan membantu perusahaan dalam mengembangkan bisnis jasa angkut barang melalui jalur laut secara lebih efektif dan berkelanjutan.

Implementasi SWOT Strategi Manajemen Dalam Pengembangan Bisnis Jasa Angkut Barang di PT. Berkat Laut Indonesia Jaya

Implementasi strategi-strategi berdasarkan kombinasi faktor SWOT di PT. Berkat Laut Indonesia Jaya dapat berdampak positif pada pengembangan bisnis jasa angkut barang di jalur laut. Pertama, dengan mengoptimalkan pemasaran berdasarkan analisis mendalam pelanggan, perusahaan dapat merancang kampanye yang lebih terfokus dan relevan, meningkatkan daya tarik layanan, dan mendapatkan pelanggan baru. Hal ini sejalan dengan Guyana, (2013) yang menjelaskan tentang Perusahaan mempunyai metode untuk melakukan analisis konsumen melalui pengamatan menyeluruh, penerapan teknik, pendokumentasian kesulitan di lapangan, keluhan konsumen, dan mengatur kebutuhan/kebutuhan operasional kapal agar operasional tidak terhambat. Peningkatan efisiensi operasional juga akan mendukung kemampuan perusahaan dalam menghadapi permintaan yang berkembang dengan lebih cepat dan akurat. Pengembangan layanan baru yang disesuaikan dengan preferensi pelanggan baru dapat membuka peluang ekspansi ke segmen pasar yang lebih luas.

Kedua, dalam menghadapi ancaman persaingan di pasar dan fluktuasi harga serta biaya operasional, PT. Berkat Laut Indonesia Jaya dapat mengandalkan kekuatan internalnya dalam memberikan layanan berkualitas unggul. Perusahaan dapat berfokus pada upaya untuk membangun reputasi sebagai penyedia layanan terbaik, menjaga kualitas layanan yang konsisten, dan memberlakukan strategi mitigasi untuk mengatasi fluktuasi biaya.

Selain itu, perusahaan dapat menjalankan strategi untuk mengatasi kelemahan internal dengan membangun kolaborasi internal untuk mengatasi keterbatasan wawasan pasar. Ini akan membantu perusahaan memahami lebih baik kebutuhan dan preferensi pelanggan serta merancang strategi yang lebih tepat sasaran. Adapun mengatasi keterbatasan informasi biaya melalui pelatihan karyawan dan sistem pencatatan yang lebih baik akan membantu perusahaan dalam mengambil keputusan finansial yang lebih akurat. Pengelolaan jadwal yang lebih efektif akan memungkinkan perusahaan untuk beradaptasi dengan kondisi bongkar muat yang berubah-ubah dan meminimalkan keterlambatan. Hal ini sejalan dengan (Akbar, 2018) yang menjelaskan bahwa Konsumen jasa pengiriman paket tentunya mengharapkan pelayanan yang cepat dan efisien dari perusahaan, serta keamanan paket yang terjamin (termasuk integritas dan keamanan selama pengiriman dan asuransi). Perusahaan kini mempertimbangkan proses, sumber daya manusia, dan faktor lingkungan selain produk. Dengan mempraktikkan taktik ini, PT. Berkat Laut Indonesia Jaya dapat mengembangkan bisnisnya dengan lebih baik dan meraih pertumbuhan yang berkelanjutan.

Dari sisi analisis SWOT internal, perusahaan dapat memanfaatkan kekuatan seperti analisis mendalam pelanggan dan pendekatan berfokus pada pelanggan. Ini dapat diimplementasikan dengan merancang kampanye pemasaran yang lebih personal dan tepat sasaran berdasarkan preferensi dan kebutuhan pelanggan yang teridentifikasi. Selanjutnya, pengelolaan keuangan yang tertata dengan baik bisa diperkuat melalui peningkatan dalam pencatatan arus kas dan analisis biaya yang lebih mendalam untuk mengambil keputusan finansial yang lebih cerdas.

Dari analisis SWOT eksternal, perusahaan bisa menjalankan strategi untuk memanfaatkan peluang yang ada. Misalnya, mengoptimalkan harga layanan berdasarkan permintaan pasar yang berkembang dan pertumbuhan industri transportasi. Hal ini sejalan dengan Wemaer (2022) bahwa analisis SWOT memiliki potensi besar dalam membantu perusahaan merumuskan strategi pemasaran yang lebih efektif. Terutama dalam bisnis yang berfokus pada jasa pengangkutan barang, strategi pemasaran yang tepat sangatlah krusial untuk menarik perhatian pelanggan dan menjaga kesetiaan mereka. Dalam menghadapi ancaman, seperti persaingan dan fluktuasi harga, PT. Berkat Laut Indonesia Jaya dapat mengadopsi strategi untuk memperkuat kualitas layanan guna membedakan diri dari pesaing. Pengembangan kerjasama internal juga bisa menjadi solusi untuk mengatasi keterbatasan wawasan pasar dan mengatasi tantangan yang timbul dari fluktuasi harga dan biaya operasional.

Selain itu, implementasi strategi berdasarkan hasil analisis SWOT juga dapat mencakup upaya untuk meningkatkan efisiensi operasional dalam bongkar muat dan perjalanan kapal. Dengan

mengoptimalkan proses operasional, perusahaan dapat mengatasi dampak cuaca dan keterlambatan serta memenuhi permintaan pelanggan dengan lebih baik.

Secara keseluruhan, implementasi hasil analisis SWOT internal dan eksternal dalam strategi manajemen perusahaan membantu PT. Berkat Laut Indonesia Jaya untuk memaksimalkan potensi pertumbuhan, memanfaatkan peluang, dan mengatasi tantangan dalam pengembangan bisnis jasa angkut barang di jalur laut..

Kesimpulan, Keterbatasan Dan Saran

Manajemen strategi di PT. Berkat Laut Indonesia Jaya fokus pada optimalisasi pemasaran melalui analisis pelanggan, peningkatan efisiensi operasional, dan penguatan keuangan serta operasional. Ini membantu memanfaatkan peluang dan mengatasi tantangan dalam bisnis jasa angkut barang di laut. Analisis SWOT menunjukkan potensi pemasaran yang lebih baik, efisiensi operasional, dan memperkuat kekuatan perusahaan. Dengan strategi mitigasi yang sesuai, peluang pertumbuhan industri dan ekspansi trayek juga dapat dimanfaatkan. Kombinasi faktor internal dan eksternal diterapkan untuk meraih pertumbuhan berkelanjutan.

Keterbatasan penelitian meliputi fokus hanya pada PT Berkat Laut Indonesia Jaya, yang mungkin tidak dapat diterapkan langsung pada situasi bisnis lain. Keterbatasan data dan sumber daya dapat memengaruhi hasil dan pemahaman yang lebih luas. Waktu terbatas dan perubahan eksternal yang tak terduga dapat membatasi analisis dan implementasi strategi. Relevansi strategi untuk masa depan harus diperhatikan, serta perlunya pembaruan hasil penelitian secara berkala.

Saran untuk PT. Berkat Laut Indonesia Jaya adalah meningkatkan kolaborasi internal dan kualitas layanan, serta berinvestasi dalam pelatihan, sistem pencatatan, dan pengelolaan jadwal. Dengan demikian, perusahaan dapat memaksimalkan potensi bisnis angkutan barang dan memperkuat posisinya di pasar.

Saran bagi peneliti lain dapat melakukan studi lebih mendalam tentang layanan angkutan laut, termasuk PT. Berkat Laut Indonesia Jaya, dengan metode survei, wawancara, dan analisis statistik. Ini membantu mengidentifikasi faktor kunci bagi pelanggan dan elemen yang memengaruhi kepuasan mereka..

Referensi

- Agusdianto, D. (2017). Analisa Pengelolaan Operasional Ekspedisi Angkutan Laut pada PT. Karunia Utama Asia Timur. *Jurnal Agora*, 5(1).
- Akbar, R., & Nugroho, A. A. (2018). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Pengembangan Bisnis Jasa Angkutan Barang. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan (Journal of Management and Entrepreneurship)*, 3(1), 1–9.
- Creswell, J. (2015). Riset Perencanaan, dan Evaluasi Riset Kualitatif dan Kuantitatif Pendidikan. In *Pustaka Pelajar*.
- Crouhy, M., Galai, D., & Mark, R. (2014). *The essentials of risk management* (Vol. 1). McGraw-Hill New York.
- David, F. R., & David, F. R. (2016). Manajemen Strategi: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing-Konsep.(Terj). Novita Puspasari dan Liza N. Puspitasasri. Edisi Kelima Belas. Jakarta: Salemba Empat.
- Erwin, S. (2014). *Lebih Memahami Analisis SWOT Dalam Bisnis*. Kata Pena.
- Guyana, J. (2013). Perumusan Strategi Bersaing Perusahaan yang Bergerak dalam Industri Pelayaran. *Agora*, 1(3), 1026–1115.
- Horngren, C. T., Sundem, G. L., Schatzberg, J. A., Burgstahler, D., & Schatzberg, J. A. (2016). *Introduction to Management Accounting*. Pearson.
- Kotler, P., & Keller, L. (2016). *Marketing Management*. Pearson Prectice Half Inc.
- Kumar, V., & Pansari, A. (2016). Competitive Advantage Through Engagement. *Journal of marketing*

research, 53(4), 497–514.

- Kumar, V., & Reinartz, W. (2016). Creating Enduring Customer Value. *Journal of marketing*, 80(6), 36–68.
- Kurniawan, M. (2017). Strategi Pengembangan Bisnis dan Social Media Marketing: Sebuah Kajian Kasus. *Jurnal Manajemen dan Organisasi*, 5(2), 123–137.
- Kusdibyo. (2022). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Karyawan Ekspedisi Muatan Kapal Laut PT. Internasional Fortuna Eksperindo Semarang Indah. *Jurnal MAMEN (Jurnal Manajemen)*, 1(3).
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (2014). *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook*. SAGE Publications.
- Nagle, T. T., & Müller, G. (2016). *The strategy and tactics of pricing: A guide to growing more profitably*. Routledge.
- Rumambi, A. C., Soepeno, D., & Tampenawas, J. L. A. (2022). Penentuan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing Dengan Menggunakan Analisis SWOT di Tengah Pandemi COVID-19. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 10(3), 615–623.
- Setyowati, R., & Hwihanus, H. (2023). Peranan Sistem Informasi Manajemen Dalam Penggunaan E-Commerce dan Kemudahan Pelayanan konsumen PT Keramika Indonesia Assosiasi (KIA). *MUQADDIMAH: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi dan Bisnis*, 1(1), 65–81.
- Somadi, S., Priambodo, B. S., Okarini, P. R., & others. (2020). Evaluasi Kerusakan Barang dalam Proses Pengiriman dengan Menggunakan Metode Seven Tools. *Jurnal INTECH Teknik Industri Universitas Serang Raya*, 6(1), 1–11.
- Sunyoto, D. (2015). *Keunggulan Bersaing*. PT. Buku Seru.
- Veronica, P. Y. (2017). Analisa Strategi Pengembangan Usaha Jasa Angkutan Laut pada PT. Sari Ampenan di Surabaya. *Agora*, 5(1).
- Wamaer, I. S., Tumbel, A. L., & Soepeno, D. (2022). Penerapan Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Pt. Ivana Papua Cargo Express. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 10(1), 809–817.
- Yudiaris, I. G., Nuridja, I. M., & Suwena, K. R. (2015). Analisis lingkungan Internal dan Eksternal dalam Menghadapi Persaingan Bisnis pada CV. Puri Lautan Mutiara. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 5(1). <https://media.neliti.com/media/publications/5363-ID-analisis-lingkungan-internal-dan-eksternal-dalam-menghadapi-persaingan-bisnis-pa.pdf>

Alfin Aulia Rahman*) Adalah Mahasiswa FEB Unisma

Agus Priyono **) Adalah Dosen Tetap FEB Unisma

Ety Saraswati ***) Adalah Dosen Tetap FEB Unisma