

Strategi Pemasaran, Daya Saing dan Kinerja Logistik pada Terminal Kendaraan Domestik di Pelabuhan Patimban

Tedy Herdian¹, Anton Ferdiansyah², Karen Nevia Abigail Ponto³, Sesaria Mardhiani Rachma Puspita⁴,
Gena Bijaksana⁵, Sita Aniisah Sholihah⁶

^{1,2,3,4,5,6} Institut Transportasi dan Logistik Trisakti, Jakarta, Indonesia
Email: ¹tedyher@gmail.com

Abstrak. Arus CBU Domestik semakin meningkat yang mengakibatkan utilisasi pada lapangan terbuka di terminal kendaraan domestik Pelabuhan Tanjung Priok semakin meningkat. Hal ini dapat menyebabkan peningkatan biaya *overbrengen* juga menyebabkan kemacetan di kawasan Pelabuhan Tanjung Priok. Oleh karena itu, Terminal Kendaraan di Pelabuhan Patimban dibangun dengan tujuan untuk menurunkan biaya logistik yang disebabkan oleh kemacetan yang ada di Pelabuhan Tanjung Priok. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana gambaran daya saing yang disebabkan oleh kinerja logistik juga strategi pemasaran yang tepat untuk diaplikasikan di Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban saat ini. Metode yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan pendekatan menggunakan analisis *Resource Based View* (RBV), analisis Politik, Ekonomi, Sosial, Teknologi, Legal, dan Lingkungan (PESTEL) dan Model 5 kekuatan porter. Selanjutnya untuk menentukan kekuatan, kelemahan, potensi dan ancaman Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban dengan menggunakan SWOT juga menggunakan 7 P Bauran Pemasaran dalam menentukan strategi pemasaran yang tepat. Hasil dari analisis penelitian ini mengungkapkan bahwa Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban belum memiliki daya saing yang sesuai dengan indikator Porter, maka dari itu strategi pemasaran telah diidentifikasi dan dikembangkan untuk keberlanjutan bisnis Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban. Pada sisi kinerja logistik dapat diketahui bahwa fasilitas Terminal Kendaraan Domestik merupakan salah satu faktor kekuatan bagi Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban.

Kata Kunci : Daya Saing, Kinerja Logistik, Analisis Politik Ekonomi Sosial Teknologi, Lingkungan dan Legal, Strategi Pemasaran, dan Analisis *Strengths Weakness Opportunities and Threats*.

Abstract. Domestic CBU flows at Car Terminal of Tanjung Priok Port are increasing, resulting in an increase of utilization in the open field at domestic car terminals. This can lead to excessive cost increases and also cause congestion in the Tanjung Priok Port area. Therefore, the Car Terminal at Patimban Port was built with the aim of reducing logistics costs caused by congestion at Tanjung Priok Port. This study aims to describe the competitiveness based on logistics performance and the right marketing strategy to be applied at the Domestic Car Terminal of Patimban Port in 2021. The research method used is descriptive qualitative with an approach using Resource Based View (RBV) analysis, Politic, Economics, Social, Technology, Legal, and Environment Analysis PESTLE analysis and Five Forces Porter Model Analysis. Furthermore, to determine the strengths, weaknesses, opportunities and threats of the Domestic Car Terminal at Patimban Port, SWOT analysis and also 7 P's Marketing Mix was used to determine the right marketing strategy. The results of this study reveal that the Domestic Car Terminal of Patimban Port doesn't have competitiveness yet according to Porter Competitiveness indicator. Therefore, a marketing strategy has been identified and developed for the sustainability of Domestic Car Terminal business in Patimban Port. In terms of logistics performance, the Domestic Car Terminal facility is one of the strength factors for the Domestic Car Terminal of Patimban Port.

Keywords : Competitiveness, Logistics Performance, Politic Economy Social Technology Legal Environment Analysis, Marketing Strategy, Strengths Weakness Opportunities and Threats Analysis.

1. PENDAHULUAN

Industri otomotif merupakan salah satu sektor andalan dan menjadi penggerak pertumbuhan ekonomi nasional yang terus berkembang. Hal ini dibuktikan dalam website Pusat Pelatihan Ekspor Indonesia (PPEI, 2021), kendaraan bermotor masuk ke dalam salah satu dari 10 produk unggul Indonesia. Indonesia masih menjadi negara tujuan utama investor untuk berinvestasi di sektor industri otomotif karena biaya tenaga kerja yang murah dan juga daya beli masyarakat yang besar seiring dengan pesatnya pertumbuhan ekonomi kelas menengah. Salah satu hasil produksi dari industri otomotif adalah Completely Build Up (CBU) yang merupakan kendaraan bermotor yang diimpor langsung dari negara asal dalam kondisi utuh atau sudah dirakit (Ihsan, 2021).

Transportasi laut memiliki peran dalam kegiatan pengiriman mobil di seluruh wilayah Indonesia karena dapat menjangkau pulau-pulau di wilayah nusantara. Untuk mendukung performansi dari transportasi laut maka diperlukannya infrastruktur pelabuhan yang memadai agar dapat menunjang kegiatan perdagangan dan pendistribusian kendaraan bermotor antar wilayah dalam negeri (Sitorus et al., 2021). Pada kegiatan domestik, arus CBU terus mengalami peningkatan. Salah satunya arus CBU pada PT. Indonesia Kendaraan Terminal mengalami peningkatan terutama pada tahun 2017-2019. Dengan semakin meningkatnya arus CBU domestik pada PT. Indonesia Kendaraan Terminal Tbk maka ketersediaan kapasitas lapangan penumpukan akan semakin terbatas.

Menurut hasil penelitian dari Chrisnawati & Putri (2014), presentasi tingkatan *Yard Occupancy Ratio* (YOR) yang tinggi dapat mengakibatkan kinerja operasional menurun, juga waktu tunggu yang panjang sehingga menyebabkan kemacetan. Sementara persentase YOR yang ideal adalah 60% sampai dengan 69% dimana terminal tersebut sedang dalam tahap berkembang (Bijaksana et al., 2018). Di sisi lain terdapat permasalahan kemacetan lalu lintas yang tinggi di sepanjang jalan masuk dan keluar area kawasan Pelabuhan Tanjung Priok.

Kemacetan lalu lintas dapat meningkatkan biaya transportasi angkutan darat yaitu *trucking* serta dari sisi kegiatan operasi di terminal akan menimbulkan tingginya waktu tunggu yang disebabkan oleh antrian kendaraan yang panjang (Chamsudi et al., 2022). Dikarenakan masalah-masalah tersebut maka dibutuhkan peran pemerintah dalam menyediakan solusi yaitu suatu pelabuhan yang dapat menampung pengiriman CBU tipe 4x2 secara domestik dalam kapasitas yang besar dan memiliki kinerja operasional yang baik sehingga dapat menghemat biaya transportasi serta menjadi solusi atas kemacetan yang terjadi di Pelabuhan Tanjung Priok.

Pelabuhan Patimban adalah salah satu proyek strategi nasional jangka panjang yang berlokasi di Subang, Jawa Barat yang dibangun untuk menjadi solusi atau pelabuhan alternatif

bagi *hinterland* di wilayah Jawa Barat, juga sebagai Pelabuhan yang dapat mendukung performansi Pelabuhan Tanjung Priok.

Pembangunan Pelabuhan Patimban diharapkan dapat meningkatkan kinerja Logistik Nasional (Ricardianto et al., 2022). Hal ini dijelaskan oleh Menteri Koordinator Bidang Kemaritiman dan Investasi, Luhut Binsar Pandjaitan mengenai peran Pelabuhan Patimban dalam meningkatkan kinerja Logistik Nasional.

Sesuai Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2020-2024, pemerintah menargetkan penurunan biaya logistik hingga 18% terhadap Produk Domestik Bruto dan target nilai *Logistic Performance Index* (LPI) sebesar 3,5% sehingga Indonesia bisa lebih bersaing dengan negara lain. Urgensi Pelabuhan Patimban ditargetkan dapat meningkatkan indeks pada sub-skor *customs* dan *infrastructure* (Pelabuhan Patimban Turunkan Biaya Logistik di Indonesia, 2020, para. 3).

Sebagai pendatang baru dalam bisnis usaha pelayanan terminal kendaraan, Pelabuhan Patimban perlu mengoptimalkan kekuatan dan peluang-peluang yang ada seperti yang dituliskan pada *annual report* PT. Indonesia Kendaraan Terminal Tbk tahun 2019 yaitu bahwa dalam waktu 5 tahun ke depan, proyeksi pertumbuhan kargo CBU pada pasar domestik akan meningkat sebesar 12,55 % dengan distribusi dari Area Jakarta dan Jawa Barat ke Sumatera Utara, Aceh, Kalimantan, Sulawesi dan Indonesia Bagian Timur. Juga adanya kebijakan penghapusan Pajak Penjualan Barang Mewah (PPnBM) untuk mobil baru tipe 4x2 dengan CC.

Daya saing suatu pelabuhan sendiri merupakan suatu hal yang penting dalam mendorong daya saing nasional (Wahyuni et al., 2020; Bijaksana et al., 2020; Potto et al., 2022; Ricardianto et al., 2023). Sedangkan daya saing pelabuhan di Indonesia masih tergolong relatif rendah. Hal ini dikarenakan belum lengkapnya infrastruktur pendukung dan struktur pengelolaan pelabuhan yang memadai (Handoyo & Rifai, 2017) dan infrastruktur merupakan hal yang sangat penting dalam mengembangkan pelabuhan di Indonesia (Wahyuni et al., 2020). Selain infrastruktur, menurut UNCTAD (1992) dalam meningkatkan daya saing pelabuhan suatu perencanaan dan penargetan pada strategi pemasaran yang tepat dapat dilakukan. Sedangkan pada Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban belum menetapkan strategi pemasaran. Dalam merumuskan strategi, faktor internal dan faktor eksternal Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban perlu dikaji agar menjadi pertimbangan dalam menentukan strategi pemasaran yang tepat.

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui bagaimana gambaran daya saing di Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban saat ini, mengetahui bagaimana Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban dapat meningkatkan kinerja logistik dan menentukan strategi pemasaran yang tepat untuk diterapkan di Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban.

2. LANDASAN TEORI

A. Terminal Kendaraan

Menurut Lasse (2016, p. 137-138) Terminal untuk pelayanan jenis kapal *roll on – roll off* (Ro-ro) pada dasarnya memiliki konstruksi dermaga khusus untuk melayani kapal *Roro* yang dirancang memiliki beberapa dek dengan fungsi untuk menampung alat angkut (kendaraan) dan memiliki *ramp door* sebagai jembatan penghubung kapal dan dermaga. Muatan dari kapal *Roro* adalah kendaraan angkutan jalan (truk, bus, motor atau mobil pribadi) juga angkutan jalan baja (road train).

Sesuai dengan Peraturan Menteri No. 121 tahun 2018 pada Pasal 9 Ayat 5, terdapat berbagai pelayanan jasa yang tersedia di terminal pelayanan muatan kapal *Roro* yaitu “dermaga, penumpukan, *flat bed on tire* yaitu alat bantu mekanis yang dihitung berdasarkan satuan per unit, *stevedoring*, perencanaan lapangan, monitoring, *cleaning*, *car wash*, *repair*, teknologi informasi, *glossing*, *receiving* atau *delivery*, *pas*, *painting*, *tug master*, *labeling* dan pelayanan tambahan yang terdiri administrasi nota dan sistem teknologi informasi”.

B. Daya Saing

Daya Saing menurut Porter (dalam Panimba et al., 2019) merupakan identifikasi permasalahan pada produktivitas yaitu nilai *output* yang dihasilkan dari tenaga kerja. Peningkatan produktivitas dapat disebabkan oleh peningkatan jumlah *input* secara fisik pada modal dan tenaga kerja, peningkatan kualitas pada *input* yang digunakan serta adanya pembaharuan teknologi.

Porter (dalam Sanjaya, 2019) menjelaskan dalam persaingan suatu keberhasilan dan keunggulan perusahaan merupakan hal yang paling penting sehingga terdapat tiga indikator yang dapat digunakan untuk mengukur daya saing yaitu:

1. Harga Bersaing yaitu harga yang menurut calon pengguna jasa sesuai dengan manfaat, pelayanan yang akan diterima serta keterjangkauan untuk mendistribusikan produknya dan diharapkan mampu bersaing dengan perusahaan lain (Lenggogeni & Ferdinand, 2016)
2. Kualitas Produk menurut Parasurman et al (dalam Lenggogeni & Ferdinand, 2016) yaitu kualitas yang diukur dari seberapa jauh ‘gap’ atau perbedaan antara kenyataan dan harapan pengguna jasa atau layanan yang akan diterima atau diperoleh.
3. Fleksibilitas yaitu kemampuan daya tanggap perusahaan dalam merespon perubahan kondisi yang terjadi pada pasar (Matusik & Hill dalam Herman et al, 2008)

C. Kinerja Logistik

Pada *International Transport Forum* (Forum Transportasi Internasional) di tahun 2015 (dalam Haingomalala, 2020) terjadi pembahasan topik mengenai pentingnya kinerja logistik yaitu produk internasional tidak hanya bergantung pada transportasi

tetapi juga kualitas logistik yang digunakan untuk kegiatan perdagangan. Nilai tambah yang dihasilkan dari sepanjang kegiatan rantai pasok bergantung pada kinerja transportasi dan kualitas logistik suatu negara baik secara domestik maupun di jangkauan internasional (Sholihah et al., 2018). Selain itu pentingnya peran pemerintah dalam keterlibatannya, pengambilan keputusan serta kebijakan. Haingomalala (2020) juga menambahkan bahwa selain kinerja logistik sangat penting bagi daya saing suatu negara, kinerja logistik juga merupakan suatu parameter dalam membuka peluang pada kegiatan investasi.

World Bank (Bank Dunia, 2018) menyatakan *Logistics Performance Index* dapat diukur berdasarkan enam indikator, yaitu:

1. Kepabeanaan (*Customs*) yaitu efisiensi pada kegiatan kepabeanaan dan pemeriksaan perbatasan.
2. Infrastruktur (*Infrastructure*) yaitu kualitas infrastruktur perdagangan dan transportasi.
3. Kemudahan pada pengaturan pengiriman (*Ease of arranging shipments*) yaitu kemudahan dalam melakukan pengiriman dengan penetapan harga yang kompetitif
4. Kualitas pada pelayanan logistik (*Quality of Logistics Services*) yaitu kompetensi dan kualitas pada pelayanan logistik.
5. Pelacakan dan Penelusuran (*Tracking and Tracing*) yaitu kemampuan untuk melacak dan menemukan *consignment*.
6. Ketepatan waktu (*Timeliness*) yaitu frekuensi pengiriman barang kepada penerima dengan waktu pengiriman sesuai dengan penjadwalan dan yang diharapkan (Yusrani et al., 2021).

D. Strategi Pemasaran

Strategi Pemasaran adalah suatu metode yang digunakan oleh perusahaan dalam memperoleh keuntungan dengan cara menciptakan nilai kepada pelanggan. Terdapat 4 jenis strategi pemasaran secara garis besar yaitu strategi *marketing development strategy*, *product development strategy*, *push and pull strategy* dan *skimming and penetration pricing strategy* (Kotler dan Armstrong dalam Astina, 2016). Menurut Kotler dan Armstrong (2018, p. 34) dalam menciptakan strategi pemasaran terdapat dua pertanyaan yang perlu diperhatikan manajer pemasaran yaitu apa target pasar yang akan dilayani oleh perusahaan dan bagaimana perusahaan dapat melayani pelanggan. Sedangkan menurut Priangi (2013), strategi pemasaran merupakan analisis yang digunakan untuk mengambil keputusan terhadap biaya pemasaran, bauran pemasaran, alokasi pemasaran dengan situasi lingkungan yang diharapkan serta situasi persaingan (Hidayatullah et al., 2018).

E. *Resourced Based View* (RBV)

Resources-Based View (RBV) merupakan sebuah pemikiran yang dapat memberikan jawaban dalam mewujudkan

keunggulan kompetitif suatu perusahaan yang muncul dari pakar ekonomi di seluruh dunia (Kuncoro dalam Masyitoh et al., 2019). Menurut Masyitoh et al (2019), *Resources Based View* (RBV) merupakan alat yang dapat digunakan suatu perusahaan dalam menentukan sumber daya strategis. Menurut Ireland et al., (dalam Widjajanti, 2010) *Resource Based View* dapat digunakan dalam mengundang perhatian mengenai strategi manajerial dan strategi praktis untuk mengembangkan keunggulan daya saing dalam menciptakan kekayaan yang baru. Strategi pada RBV dapat diukur dengan menggunakan dua indikator yaitu sumber daya dan kapabilitas (Hitt, et al., dalam Yulianti et al., 2019).

F. Political, Economy, Social, Technology, Legal & Environment (PESTLE)

Menurut Kotler (dalam Deerod, 2018) menyatakan analisis PESTEL (*political, economy, social, technology, environment dan legal*) merupakan teknik untuk mengidentifikasi faktor lingkungan secara makro yang akan mempengaruhi bisnis. Analisis ini terdiri dari enam unsur yaitu politik, ekonomi, sosial, teknologi, lingkungan dan hukum (Veronica, 2017).

Pendeskripsian PESTLE menurut F. Abdullah (dalam S. Paramadita et al., 2020) adalah suatu alat analisis yang berfungsi untuk mengerti lingkungan dimana perusahaan beroperasi secara gambaran besar. Analisis ini juga berfungsi untuk mengidentifikasi kesempatan dan ancaman agar perusahaan dapat mengambil strategi yang tepat dalam mengambil kesempatan serta secara bersamaan mengurangi ancaman yang ada.

G. Model Lima Kekuatan Porter

Model lima kekuatan porter merupakan hasil pemikiran Michael Porter yang digunakan sebagai alat untuk memahami daya saing pada lingkungan bisnis serta alat yang digunakan untuk dapat mengidentifikasi potensi dan keuntungan dari strategi bisnis (Kusumah, 2019).

Terdapat tiga cara dalam menggunakan lima kekuatan porter menurut David (2012, p. 146) yaitu:

1. Melakukan identifikasi berbagai aspek atau elemen pada kekuatan kompetitif yang dapat mempengaruhi perusahaan.
2. Mengevaluasi seberapa berpengaruh dan penting setiap elemen yang telah diidentifikasi bagi perusahaan.
3. Memutuskan apakah kekuatan tersebut dapat membuat perusahaan beralih ke industri baru atau tetap bertahan pada industri saat ini.

H. Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2019, p.19) analisis SWOT merupakan analisis yang dapat digunakan perusahaan untuk merumuskan strategi dengan mengidentifikasi berbagai faktor-faktor perusahaan secara sistematis berdasarkan logika dengan memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) serta secara bersamaan mendeteksi dan

meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*) pada kondisi saat ini. Berikut adalah rincian dari variabel-variabel dalam Analisis SWOT:

1. Kekuatan (*Strengths*), yaitu suatu kompetisi perusahaan yang berbeda yang berfungsi untuk memberikan perusahaan suatu keunggulan komparatif dalam pasar. Kekuatan yang dimaksud ini berkaitan dengan sumber daya, citra perusahaan, hubungan komunikasi, keterampilan dan keunggulan lain.
2. Kelemahan (*Weakness*), yaitu keterbatasan atau kekurangan sumber daya, keterampilan serta kemampuan secara serius yang dapat menghalangi kinerja efektif suatu perusahaan.
3. Peluang (*Opportunities*), yaitu situasi yang menguntungkan dari lingkungan perusahaan.
4. Ancaman (*Threats*), yaitu situasi yang tidak menguntungkan dari lingkungan perusahaan juga rintangan-rintangan utama bagi posisi sekarang yang dihadapi oleh suatu perusahaan

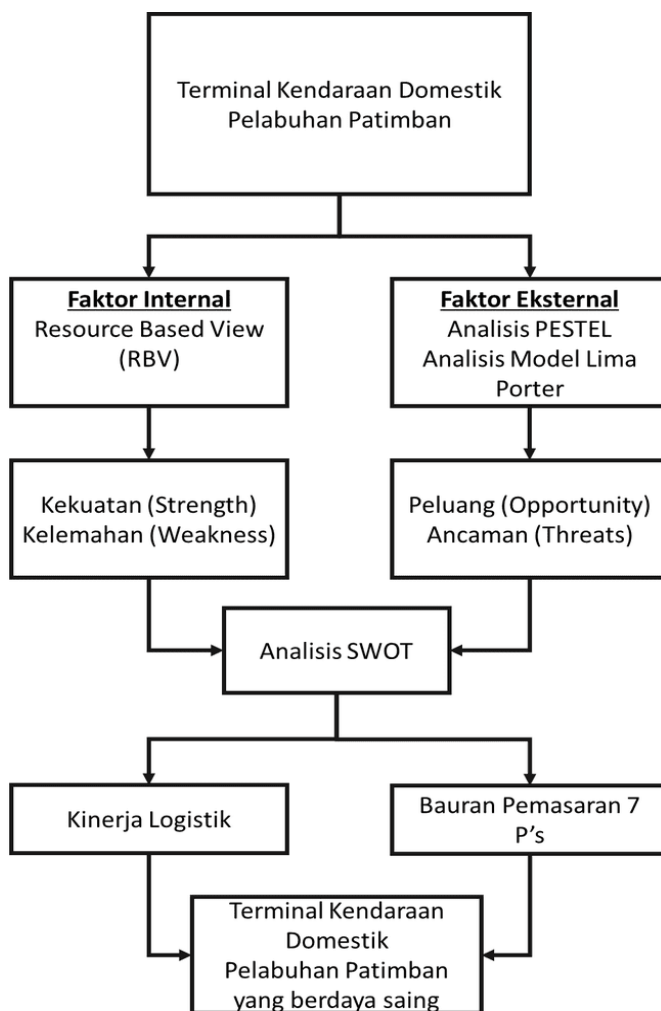
3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif dimana penelitian ingin mencermati apa yang terjadi di Pelabuhan Patimban. Penelitian ini ingin memahami mengenai kinerja logistik dan strategi pemasaran di Pelabuhan Patimban.

Pada penelitian ini, pengumpulan data dengan teknik wawancara, observasi lapangan dan turut serta dalam *Focus Group Discussion* (FGD). Pada Wawancara, narasumber yang diwawancarai adalah Kepala Seksi Lalu Lintas Angkutan Laut dan Usaha Kepelabuhan KSOP Kelas II Pelabuhan Patimban. Penulis pada penelitian ini juga mengikuti kegiatan FGD yaitu pada kegiatan Sosialisasi Proses Pengembangan dan Pembangunan Pelabuhan Patimban yang diselenggarakan oleh Kementerian Perhubungan bersama dengan HKI (Himpunan Kawasan Industri) Cikarang dengan jumlah peserta 50 orang dan dihadiri oleh pelaku-pelaku industri tetapi hanya lima (5) perwakilan industri saja yang memberikan pendapatnya. Lalu FGD yang diadakan oleh Institut Transportasi dan Logistik Trisakti dengan Pembahasan Peningkatan Dukungan Infrastruktur Logistik Untuk Daya Saing dan Akselerasi Pertumbuhan Ekonomi Jawa Barat dengan jumlah peserta sebanyak 85 orang yang merupakan akademisi-akademisi, pelaku industri, asosiasi, dan terdapat lima (5) narasumber yang menerangkan mengenai Pelabuhan Patimban.

Penelitian ini menggunakan teknik *non-probability sampling* yaitu *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data yang memperhatikan pertimbangan tertentu misalnya seseorang yang dianggap mengetahui tentang apa yang penulis harapkan atau mungkin seorang penguasa sehingga memudahkan penulis untuk menjelajahi objek atau situasi sosial yang sedang diteliti.

Secara umum, kerangka umum penelitian dapat dilihat pada Gambar 1 berikut:



Gambar 1: Kerangka Penelitian

Alat analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah Metode SWOT. Menurut Sugiman et al (2013) dalam mengetahui keunggulan atau daya saing suatu badan usaha perlu dilakukan pengkajian untuk mengetahui faktor-faktor penunjang dari lingkungan internal dan eksternal perusahaan tersebut. Berdasarkan teori tersebut maka penulis menentukan langkah selanjutnya dengan melakukan penyajian data dibantu dengan alat analisis RBV (*Resource Based View*) untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal.

Alat analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor eksternal adalah Analisis PESTLE yang terdiri dari Politik (*Political*), Ekonomi (*Economy*), Sosial (*Social*), Teknologi (*Technology*), Lingkungan (*Environment*) dan Hukum (*Legal*) serta Analisis Model Lima Kekuatan Porter.

Membuat matriks SWOT untuk menentukan analisis mengenai kinerja logistik yaitu infrastruktur fasilitas Terminal

Kendaraan Domestik di Pelabuhan Patimban. Hasil dari bauran strategi pada analisis SWOT juga digunakan dalam merumuskan strategi pemasaran yang tepat dengan menggunakan Bauran Pemasaran 7 P yaitu *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Place* (Lokasi atau Tempat), *Promotion* (Promosi), *People* (SDM), *Process* (Proses) dan *Physical Evidence* (Bukti Fisik).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Internal (*Resource Based View*)

Sumber daya internal pada Terminal Kendaraan Domestik di Pelabuhan Patimban akan diidentifikasi dari tiga kategori yaitu:

1. Sumber daya fisik

a. Lokasi

Pelabuhan Patimban terletak dekat dengan kawasan industri di Cikarang, Karawang dan Purwakarta selaku kawasan *hinterland* otomotif sehingga pelabuhan ini dapat dijadikan sebagai alternatif bagi pengusaha *retail* atau pabrikan mobil *profit* yang berada pada kawasan tersebut. Hal inilah yang membuat lokasi Pelabuhan Patimban strategis. Serta penempatan lokasi Pelabuhan Patimban saat ini dapat menekan *lead time* juga sehingga didapati biaya logistik yang murah.

b. Fasilitas Terminal Kendaraan Domestik

Lapangan A di terminal kendaraan domestik memiliki luas area sebesar 7735, 83m2 dengan lebar antar kolom pada lapangan parkir sebesar 2,9 m. Pada lapangan B di terminal kendaraan domestik terdapat luas area sebesar 6990,91m2 dengan lebar antar kolom pada lapangan parkir sebesar 2,9m. Lapangan C di terminal kendaraan domestik terdapat luas area sebesar 6399,96 m2 dan lapangan D sebesar 1602,11m2 dengan lebar antar kolom pada lapangan parkir sebesar 2,9 m. Untuk keseluruhan total lapangan terbuka pada lapangan terminal kendaraan domestik adalah 22728,81 m2 atau sekitar 2,2 hektar dengan kapasitas total sekitar 1.400 unit CBU.

Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban menjamin keamanan kargo dari pengguna jasanya. Hal ini dikarenakan terdapat dua fasilitas *Port Inspection Area* untuk kegiatan domestik. Jadi sebelum CBU diparkirkan ke dalam kapal *Roro* maka dilakukan inspeksi sebanyak dua kali untuk menjaga kualitas dari CBU tersebut dan benar-benar menjamin keamanan kargo dan kenyamanan pengguna jasanya.

Pada sisi perairan, Pelabuhan Patimban memiliki kedalaman alur pelayaran sedalam-10 LWS dan juga lebar sebesar 160 km sehingga memiliki pelayanan kapal yang efektif. Pelabuhan Patimban juga memiliki

back up area sebesar 356 Ha yang salah satunya diperuntukkan untuk area gudang kendaraan seluas 16 Ha serta memungkinkan kegiatan ekspansi jika sangat diperlukan.

c. Penggunaan Teknologi

Teknologi merupakan fasilitas yang sangat dibutuhkan dalam keberlangsungan proses operasi terminal kendaraan agar kegiatan operasional lebih efektif dan efisien. Pada saat ini teknologi yang telah diimplementasikan di Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban adalah *Car Terminal Operating System* (CARTOS) dan *Inaportnet* untuk pelayanan kapal.

2. Sumber daya manusia

Saat ini proses operasi dilakukan oleh PT. PELINDO III sesuai dengan SK Kementerian Perhubungan Nomor 351 Tahun 2020 Tentang Penugasan Kepada Badan Usaha Pelabuhan PT. Pelabuhan Indonesia III (PERSERO) Untuk Melaksanakan Pengoperasian Sementara Pelabuhan Patimban di Kabupaten Subang, Provinsi Jawa Barat.

Perekrutan yang dilakukan oleh Pelabuhan Patimban adalah berdasarkan spesifikasi kebutuhan dan mengutamakan tenaga lokal namun jika tidak ada tenaga lokal yang memenuhi spesifikasi tersebut maka akan dicari personel yang memenuhi. Pihak KSOP Kelas II Pelabuhan Patimban juga telah memberikan pelatihan kepada masyarakat Kota Subang setempat yang kehilangan mata pencahariannya oleh karena pembangunan pelabuhan yaitu kegiatan pelatihan *Livelihood Restoration Program* (LRP) seperti kegiatan pelatihan pengoperasian *forklift* sebagai program pemulihan mata pencaharian dalam mempersiapkan Sumber Daya Manusia kedepannya.

3. Sumber Daya Organisasional

Saat ini pengoperasian Pelabuhan Patimban dilakukan oleh PELINDO III sesuai dengan ketetapan Menteri Perhubungan dengan pengawasan dari Kantor Kesyahbandaran dan Otoritas Pelabuhan Kelas II Pelabuhan. PT. Pelabuhan Patimban Internasional selaku Badan Usaha Pelabuhan terpilih belum dapat terlibat dalam pengoperasional sehari – hari karena proses serah terima administrasi secara penuh baru akan dilakukan di akhir tahun 2021.

B. Analisis PESTLE

1. Politik (*Political*)

Pembangunan Pelabuhan Patimban bertujuan untuk menurunkan biaya logistik dengan meningkatkan konektivitas antar wilayah dan membangun perekonomian masyarakat serta meningkatkan daya saing wilayah Jawa Barat. Pada upaya ini, pemerintah berperan dalam membuat kebijakan-kebijakan yang berfungsi untuk mendukung hal-hal tersebut. Hal-hal yang telah

dilakukan oleh pemerintah dalam mendukung operasinya Pelabuhan Patimban yaitu penerapan Peraturan Pemerintah Nomor 15 Tahun 2016 Tentang Jenis Dan Tarif Atas Jenis Penerimaan Negara Bukan Pajak, saat ini Pelabuhan Patimban sudah beroperasi dibawah operator sementara yaitu PELINDO III dan KSOP kelas II Pelabuhan Patimban yang juga berperan sebagai regulator. Hal ini dilakukan pemerintah agar Pelabuhan Patimban tetap terus beroperasi sembari menunggu proses penyelesaian serah terima administrasi dengan BUP terpilih yaitu PT. Pelabuhan Patimban Internasional.

Pemerintah dalam hal ini Kementerian Perhubungan memiliki otoritas dalam pembagian *market-share* dengan cara mengatur trayek (rute) pelayaran seperti tertulis pada Peraturan Pemerintah Nomor 31 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Bidang Pelayaran Pasal 4. Hal ini dilakukan untuk menyeimbangkan arus kargo yang masuk ke Pelabuhan Tanjung Priok agar tidak terjadi kemacetan panjang sehingga menyebabkan tingginya biaya logistik.

2. Ekonomi (*Economy*)

Menurut *Asean Development Bank* (ADB), *Gross Domestic Product* (GDP) Indonesia sejak tahun 2016 terus mengalami peningkatan sampai puncaknya di tahun 2019. Pada tahun 2020, PDB Indonesia mengalami penurunan sebesar -3,3 %. Hal ini diyakini karena munculnya pandemi covid-19. Salah satu industri yang terkena dampak dari pandemi ini adalah industri otomotif. Menurut data dari Gabungan Industri Kendaraan Bermotor (GAIKINDO) Indonesia, penjualan retail CBU menurun sebesar 44,51 % dengan unit sebanyak 578.562. Berbeda dengan tahun sebelumnya, penjualan CBU secara retail memiliki jumlah sebanyak 1.043.017 unit. Dengan menurunnya pembelian unit CBU maka akan berpengaruh juga pada bisnis terminal kendaraan.

Hal positif dari dampaknya pembangunan Pelabuhan Patimban pada aspek ekonomi dibuktikan dengan hasil penelitian dari A. Iryana (2018) yaitu terbukanya kesempatan lapangan kerja yang luas yang menyebabkan penyerapan tenaga kerja yang tinggi di sekitar Kawasan Pelabuhan Patimban, serta terdapat rencana akan dibangunnya Kawasan Industri Subang.

3. Sosial (*Social*)

Dampak sosial yang dapat terlihat dari pembangunan Pelabuhan Patimban adalah Desa Patimban di Kecamatan Pusakanagara, Kabupaten Subang yang semakin dikenal masyarakat luas dan semakin ramainya pendatang yang menyebabkan masyarakat mulai berwirausaha dengan membuka toko-toko. Selain itu masyarakat Subang merasakan keberadaan dan melihat peluang dari pembangunan Pelabuhan Patimban dari adanya pergeseran mata pencaharian masyarakat yang bermula dari petani dan nelayan serta rencana adanya pembangunan Kawasan Industri Subang.

Selain hal itu dengan adanya pembangunan Pelabuhan Patimban terdapat perencanaan pengembangan kawasan subang dengan membangun Kawasan Industri Subang. Wilayah subang mulai dilirik investor untuk berinvestasi karena dinilai dekat dengan Pelabuhan Patimban dan Bandar Udara Internasional Jawa Barat (BIJB). Maka dari itu, tidak sedikit masyarakat subang yang menjual tanahnya dengan harga yang tinggi. Hal ini lah yang membuat pebisnis berpikir dua kali untuk berinvestasi dan membuka usahanya di daerah tersebut. Jika hal ini terus terjadi dan tidak ada penanganan yang baik maka perkembangan Pelabuhan Patimban akan terhambat.

4. Teknologi (*Technology*)

Pelabuhan diarahkan mengikuti perkembangan lingkungan global untuk bidang Informasi dan Komunikasi atau *Information and Communication Technology* (ICT). ICT berfungsi untuk mensimplifikasi proses bisnis agar pelayanan kepada pengguna jasa semakin baik dan memuaskan. Dalam memenuhi aspek ini, Pemerintah Indonesia mengeluarkan Kebijakan Instruksi Presiden Nomor 5 Tahun 2020 Tentang Ekosistem Logistik Nasional untuk memberikan dukungan kepada kegiatan logistik. Pada Instruksi Presiden Nomor 5 Tahun 2020 di sektor pelabuhan pada program 2B dan 2C yaitu membangun *platform* kolaborasi yang memungkinkan pengguna jasa untuk mendapatkan layanan penerbitan dokumen penyerahan kargo dari operator terminal juga program 4A dan 4B yaitu penerapan sistem pembayaran tunggal dan transparan oleh semua terminal (*One Billing System*) juga penerapan sistem pengoperasian tunggal oleh operator terminal (*One Gate and One System*). Nurwamar & Almada (2018) menyatakan bahwa teknologi informasi merupakan faktor terpenting dalam mendukung peningkatan daya saing suatu pelabuhan. Pada terminal kendaraan domestik pelabuhan patimban, penggunaan teknologi pada kapal sudah ada dengan Inaportnet juga telah terimplementasinya *Cartos*.

5. Hukum (*Legal*)

Hukum atau legalitas berfungsi sebagai dasar dari segala tindakan dalam melakukan tindakan atau keputusan. Pelabuhan Patimban ditetapkan sebagai Proyek Strategis Nasional berdasarkan Peraturan Presiden Nomor 109 Tahun 2020 Tentang Perubahan Ketiga Atas Peraturan Presiden Nomor 3 Tahun 2016. Pelabuhan Patimban dalam melakukan pembangunan dan pengoperasiannya memiliki dasar - dasar hukum yang harus dipenuhi sesuai dengan Keputusan Menteri Perhubungan Nomor 87 Tahun 2017 Tentang Rencana Induk Pelabuhan Patimban, juga peraturan - peraturan yang lain yang mendukung keputusan dan tindakan di pelabuhan. Peraturan yang telah ditetapkan membantu kinerja operasional dan juga meningkatkan kepercayaan pengguna jasa terhadap pelayanan yang diberikan oleh Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban.

6. Lingkungan (*Environment*)

Pelabuhan Patimban dibangun menjadi pelabuhan berkelanjutan. Konsep *Green Port* pada pelabuhan Patimban pihak pengelolaan pelabuhan sebagai permulaan dilakukan penanaman mangrove pada *top sea wall* di daerah reklamasi serta penanaman pepohonan di sekitar wilayah pelabuhan.

Pelabuhan Patimban juga sudah memiliki perizinan Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL) yang tercantum dalam Keputusan Menteri Lingkungan Hidup Dan Kehutanan Republik Indonesia Dengan Nomor SK 136/Menlhk/Setjen/PLA 4/2/2017. Kajian awal mengenai lingkungan juga terdapat pada Keputusan Menteri Perhubungan Nomor 87 Tahun 2017 Tentang Rencana Induk Pelabuhan Patimban.

C. Analisis Model Lima Kekuatan Porter

1. Persaingan Antar Sesama Industri

Sekarang ini hanya terdapat dua terminal kendaraan yaitu PT. Indonesia Kendaraan Terminal dan Pelabuhan Patimban. Pelabuhan Patimban dibangun untuk mendukung performansi Pelabuhan Tanjung Priok dalam menangani kargo kendaraan dari *hinterland* Jawa Barat dan dapat menekan tingginya biaya logistik yang disebabkan oleh kemacetan yang sudah tercampur oleh kegiatan komoditas lain dan kegiatan masyarakat umum. Terdapat kesulitan dalam memindahkan sebagian kargo CBU domestik dari PT. Indonesia Kendaraan Terminal ke terminal kendaraan domestik di Pelabuhan Patimban, hal ini dikarenakan PT. Indonesia Kendaraan Terminal telah melakukan *long term contract* dengan industri-industri otomotif yang menyebabkan industri - industri tersebut tidak dapat membatalkan kontrak yang telah disepakati dan beralih ke Pelabuhan Patimban.

2. Ancaman Masuknya Pesaing Baru

Kargo kendaraan dapat ditangani oleh terminal *multipurpose* dan adanya kebijakan baru yang diberlakukan oleh pemerintah yaitu Instruksi Presiden Nomor 5 Tahun 2020 Mengenai Ekosistem Logistik Nasional Yang Pada Kegiatan 4C Yaitu Penataan Atau Zonasi Terminal Peti Kemas Berdasarkan Jenis Kegiatan dan Fungsinya. Tidak menutup kemungkinan bahwa melalui program zonasi ini akan muncul terminal kendaraan yang lain yang dapat menjadi pesaing domestik Pelabuhan Patimban.

3. Potensi Pengembangan Produk Pengganti

Saat ini hanya ada satu terminal kendaraan dengan *captive market* sebesar 100% yaitu PT. Indonesia Kendaraan Terminal. Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban dibangun untuk dapat mendukung dan meningkatkan performansi dari PT. Indonesia Kendaraan Terminal yang terletak di kawasan Pelabuhan Tanjung Priok. Hal ini dikarenakan tingginya tingkat kemacetan yang terjadi di kawasan pelabuhan Tanjung Priok yang menyebabkan peningkatan pada biaya logistik. Berdasarkan permasalahan tersebut dibutuhkan infrastruktur

yang memadai untuk kegiatan penanganan dan pengiriman kendaraan ini, maka akan sulit bagi pengguna jasa yang akan mengirimkan kargo kendaraan bermotor ke kota lain untuk beralih ke penyedia jasa yang lain.

4. Kekuatan Tawar Menawar Pemasok

Pelabuhan Patimban bekerja sama dengan Badan Usaha yaitu PT. Jasa Armada Indonesia Tbk untuk pelayanan jasa pandu, tunda, tambat dan labuh kapal. Tarif yang berlaku saat ini merupakan kesepakatan bersama antara PT. Jasa Armada Indonesia Tbk DPC INSA Cirebon dan DPD ISAA Patimban Nomor HK-566/21/1/MS-21, 001/DPC.INSA/PTB/I/2021, 022/DPC-ISAA-PATIMBAN/2021.

Saat ini sistem yang sudah diterapkan di terminal kendaraan domestik pelabuhan patimban adalah sistem *Car Terminal Operating System* (CARTOS) untuk kegiatan bongkar muat pada terminal kendaraan.

5. Kekuatan Tawar Menawar Konsumen

Pada saat ini, tarif yang diberlakukan di Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban adalah Tarif Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNBP) sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 15 Tahun 2016 serta adanya pemberian diskon. Tetapi tarif ini tidak dapat diberlakukan secara terus menerus karena Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban nantinya akan beroperasi sebagai pelabuhan komersial. Perumusan tarif yang komersial baru akan dilakukan setelah serah terima kelengkapan administrasi kepada PT. Pelabuhan Patimban Internasional pada akhir tahun ini. Setelah itu sesuai dengan Peraturan Menteri Nomor 121 Tahun 2018 Tentang Jenis, Struktur, Golongan Dan Mekanisme Penetapan Tarif Jasa Kepelabuhanan, BUP akan merumuskan tarif dengan memperhatikan kualitas pelayanan yang akan diberikan.

Pada saat ini *port cost* pelabuhan patimban lebih murah sedangkan *trucking cost* menuju pelabuhan patimban lebih mahal. Juga pebisnis industri otomotif pabrikan mobil dan retail mobil yang diwakilkan oleh GAIKINDO meminta percepatan pembangunan jalan tol akses Pelabuhan Patimban dikarenakan tingginya potensi kerusakan pada mobil *profit* (CBU).

Berdasarkan analisis lingkungan internal dan eksternal, dapat diidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang disajikan pada Tabel 1.

D. Analisis Pada Kinerja Logistik Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban

Terminal Kendaraan Domestik memiliki kekuatan pada sumber daya fisik infrastruktur yaitu fasilitas-fasilitas Terminal Kendaraan Domestik yang telah memadai serta lokasi yang strategis dengan *hinterland* sehingga memungkinkan terjadinya penurunan biaya logistik. Tetapi pada aksesibilitas jalan di Pelabuhan Patimban menuju Terminal Kendaraan terdapat kekurangan yaitu pembangunan jalan penghubung yang belum

rampung. Akses jalan ini merupakan akses jalan utama truk untuk masuk ke Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban. Dampak dari adanya permasalahan tersebut adalah kegiatan mobilisasi truk menjadi sangat terbatas. Saat ini akses yang dapat digunakan yaitu akses jalan untuk kegiatan perkantoran yang hanya dapat dilalui oleh 1 truk saja. Juga belum terintegrasinya jalan akses tol ke Pelabuhan Patimban dari Tol Cipali sehingga pengiriman mobil kendaraan *profit* (CBU) menuju Pelabuhan Patimban masih menggunakan Jalan Pantura dan tidak menutup kemungkinan terjadi kerusakan pada kargo mobil.

Tabel 1 : Matriks SWOT Terminal Kendaraan Domestik Di Pelabuhan Patimban

Kekuatan (<i>Strength</i>): 1. Lokasi Pelabuhan yang strategis 2. <i>Lead time</i> yang lebih singkat. 3. Adanya dukungan dari pemerintah 4. Fasilitas terminal kendaraan. 5. Adanya pemberian diskon kepada pengguna jasa. 6. Bisnis terminal kendaraan yang spesifik. 7. Keamanan kargo kendaraan di Pelabuhan Patimban 8. Memiliki <i>back up</i> area yang luas	Kelemahan (<i>Weakness</i>): 1. Belum ditentukan standar kinerja. 2. Keterbatasan sumber daya manusia. 3. <i>Trucking cost</i> menuju Pelabuhan Patimban tergolong mahal. 4. Kegiatan promosi yang kurang gencar. 5. Pemanfaatan teknologi pada kegiatan pelayanan masih terbatas.
Peluang (<i>Opportunities</i>): 1. Perubahan rute kapal ke Pelabuhan Patimban yang dilakukan oleh pemerintah. 2. Kondisi ekonomi kabupaten subang yang kian berkembang. 3. Pemulihan dan peningkatan pembelian CBU. 4. Pembangunan Kawasan Industri Subang. 5. Pembangunan Jalan Tol Akses Pelabuhan Patimban. 6. Menyerap banyak tenaga kerja.	Ancaman (<i>Threats</i>): 1. <i>Long term contract</i> dari pelabuhan lain. 2. Dinamika Perkembangan Teknologi Yang Semakin Canggih dan Terjadi Sangat Cepat. 3. Kebijakan pemerintah yang kurang stabil. 4. Harga pembebasan lahan di sekitar Pelabuhan Patimban yang tinggi. 5. Tingginya resiko kerusakan kargo Pandemi.

E. Bauran Pemasaran 7 P's

Pembauran strategi dengan alat strategi pemasaran bauran pemasaran 7P yaitu:

- 1) Strategi Produk
Meningkatkan kualitas pelayanan juga fasilitas Terminal Kendaraan dalam menyediakan keamanan penanganan pada kargo karena resiko rusaknya yang tinggi.
- 2) Strategi Harga
Tarif Terminal Kendaraan Domestik juga diskon yang berlaku saat ini digunakan sebagai strategi awal dan dibatasi hingga periode tertentu. Dalam pelaksanaan perlu meminta izin kepada kementerian atau pihak terkait karena untuk penetapan harga terdapat beberapa komponen yang telah ditetapkan pemerintah.
- 3) Strategi Tempat
Pembangunan Kawasan Industri Subang diharapkan dapat menekan *trucking cost* Pelabuhan Patimban yang saat ini masih tergolong mahal.
- 4) Strategi Promosi
Diperlukan dukungan dari pemerintah dalam mensosialisasikan fasilitas, keunggulan serta informasi mengenai pemberian diskon di Terminal Kendaraan Pelabuhan Patimban kepada pebisnis otomotif untuk menarik minat mereka dalam menggunakan Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban. Pengoptimalisasian kegiatan pemasaran dalam menangkap peluang kondisi ekonomi subang yang kian berkembang serta pemulihan dan peningkatan pembelian pada CBU.
- 5) Strategi Sumber Daya Manusia
Penambahan sumber daya manusia diperlukan agar dapat menangani peningkatan pelayanan penanganan kargo CBU di Terminal Kendaraan Domestik di Pelabuhan Patimban dapat tertangani.
- 6) Strategi Proses
Secepatnya ditentukan standar kinerja yang resmi dan baik agar dapat memberikan pelayanan pada penanganan kargo yang tepat mengingat tingkat kerusakan pada kargo yang sangat tinggi agar dapat terbentuknya *trust* dari pengguna jasa Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban.
- 7) Strategi Bukti Fisik
Diperlukan pengembangan dan peningkatan kualitas pada pelayanan dan penambahan fasilitas agar dapat menangani pengiriman CBU dan kapal – kapal yang akan bersandar di Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban.

5. SIMPULAN

Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban saat ini belum memiliki daya saing karena tarif yang berlaku di Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban adalah Tarif PNBP berdasarkan PP Nomor 15 Tahun 2016 untuk tarif yang komersial baru akan dirumuskan setelah serah terima administrasi penuh yang akan dilaksanakan akhir tahun 2021 dengan memperhatikan kualitas pelayanan. Belum adanya

penentuan *Key Performance Index* (KPI) serta perumusan *Service Level Agreement* (SLA) dan standar kinerja operasional secara resmi. Tetapi disisi lain Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban memiliki lokasi yang strategis serta *lead time* yang singkat dikarenakan tidak adanya titik kemacetan dari hinterland industri otomotif (Karawang, Cikarang dan Purwakarta) ke Pelabuhan Patimban juga terdapat peluang-peluang pada pemulihan dan peningkatan pembelian mobil secara retail yang dapat meningkatkan pemasukan Pelabuhan Patimban melalui jasa Terminal Kendaraan Domestik tetapi hal tersebut tetap tidak akan berdampak maksimal dalam memindahkan kargo CBU dari Pelabuhan Tanjung Priok ke Pelabuhan Patimban jika kegiatan sosialisasi atau pemasaran yang dilakukan oleh pihak Pelabuhan Patimban tidak dilakukan secara optimal.

Fasilitas Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban memiliki kekuatan pada infrastruktur baik dari sisi darat yaitu memiliki kapasitas yang cukup luas begitu pula dengan sisi perairan yaitu memiliki kedalaman sedalam -10 LWS tetapi masih terdapat kekurangan aksesibilitas pada penyelesaian pembangunan Paket 3 yang belum dapat terselesaikan yaitu pengerjaan jembatan penghubung ke Terminal Kendaraan Domestik sehingga mobilisasi truk terbatas.

Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban dalam mengembangkan produknya dapat menggunakan perumusan strategi pemasaran yang telah dirumuskan dengan 7 P Bauran Pemasaran yaitu strategi produk, strategi harga, strategi tempat, strategi promosi, strategi sumber daya manusia, strategi proses dan strategi bukti fisik agar penggunaan terminal kendaraan dapat optimal juga dapat mengurangi tingkat kemacetan pada Pelabuhan Tanjung Priok. Berdasarkan analisis dengan matriks SWOT, strategi yang dapat diterapkan di Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban adalah strategi S-O (*Strength-Opportunities*) yaitu Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban menggunakan seluruh kekuatannya dalam merebut dan memanfaatkan peluang yang besar.

Berdasarkan Penelitian juga dapat ditarik kesimpulan terdapat 3 strategi yang perlu diprioritaskan saat ini yaitu:

- a. Strategi Harga dimana setelah BUP terpilih, PT. Pelabuhan Patimban Internasional telah mengoperasikan secara penuh Terminal Kendaraan Pelabuhan Patimban maka perlu dilakukan penetapan tarif yang komersial berdasarkan PM Nomor 121 Tahun 2018 Tentang Jenis, Struktur, Golongan Dan Mekanisme Penetapan Tarif Jasa Kepelabuhanan. Dalam hal ini, secara tidak langsung PT. Pelabuhan Patimban Internasional perlu memperhatikan kualitas pelayanan yang akan diberikan dalam merumuskan tarif untuk pengguna jasanya.
- b. Strategi Produk karena dikarenakan tingkat resiko kerusakan kargo yang sangat tinggi maka PT. Pelabuhan Patimban Internasional perlu untuk kualitas pelayanannya yaitu terminal kendaraan domestik yang dapat berupa fasilitas dan pelayanan penanganan kargo kendaraan pada

Terminal Kendaraan dalam menyediakan keamanan juga kenyamanan untuk pengguna jasanya.

- c. Strategi Promosi ditentukan sebagai salah satu strategi yang diprioritaskan karena berdasarkan hasil FGD dengan industri – industri dapat diambil kesimpulan bahwa pihak pengelola Pelabuhan Patimban saat ini belum melakukan pemasaran secara optimal. Hal yang dapat dilakukan dan dibutuhkan yaitu perlunya dukungan dari pemerintah untuk mensosialisasikan fasilitas, keunggulan serta informasi mengenai pemberian diskon di Terminal Kendaraan Pelabuhan Patimban kepada pebisnis otomotif dengan tujuan menarik minat mereka dalam menggunakan Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban.

Penetapan waktu penyerahan pengelolaan Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban kepada Badan Usaha Pelabuhan terpilih yaitu PT. Pelabuhan Patimban Internasional juga penyelesaian pekerjaan fisik pada Paket 3 perlu dilakukan percepatan agar pengoptimalisasian kinerja Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban dapat segera terealisasi juga pengoptimalisasian kegiatan strategi pemasaran dapat dilakukan sehingga proses pemindahan kargo CBU ke Terminal Kendaraan Domestik Pelabuhan Patimban dapat terlaksana dan dapat membantu mengurangi kemacetan di Pelabuhan Tanjung Priok sesuai tujuan dibangunnya Pelabuhan Patimban yaitu untuk mengurangi kemacetan dan menurunkan biaya logistik dapat terealisasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Astina, S. T., Sunarti, & Mawardi, M. K. (2016). Analisis Segmentation, Targeting, Dan Positioning Dalam Rangka Meningkatkan Daya Saing Melalui Strategi Pemasaran Di Toko Pia Cap Mangkok Cabang Semeru. *Jurnal Administrasi Bisnis (Jab)*, 39(2), 57–66.
- Bijaksana, G., Daryanto, A., Kusumastanto, T., & Zulfainarni, N. (2018). SSCM Performance Improvement Strategy of Container Shipping Industry in Indonesia. *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*. <https://doi.org/10.17358/ijbe.4.2.179>
- Chamsudi, D. H. M., Rahardjo, S., Ferdiansyah, A., & Mirad, M. F. (2022). THE EFFECTIVENESS OF TRUCK LOSSING CONTROL ON THE CONTAINER DELIVERY ONTIME PERFORMANCE TO REDUCE THE LEAD TIME OF DELIVERY ACTIVITIES AT NILAM TERMINAL TANJUNG PERAK PORT, SURABAYA. *Advances in Transportation and Logistics Research*, 5, 894–901.
- Chrisnawati, Y., & Putri, J. R. (2014). Efisiensi Yard Occupancy Ratio (Yor) Di Pt. Indonesia Kendaraan Terminal. *Logistik, Vii*(2), 1–8.
- David, F. R. (2012). *Manajemen Strategi Konsep*. Salemba Empat.
- Haingomalala, R. F. (2020). *Increasing Port Competitiveness By Enhancing Logistics Performance : A Case Of Madagascar* [World Maritime University]. https://commons.wmu.se/All_Dissertations/1424/
- Handoyo, F. W., & Rifai, B. (2017). *Kerjasama Pemerintah Dan Swasta Dalam Pembangunan Infrastruktur Pelabuhan*. Lipi Press. <http://penerbit.lipi.go.id/data/naskah/1525532426.pdf>
- Herman, R. T., Manggala, M. P., Sutjiadi, A., & Yusuf, A. M. (2008). Analisis Strategic Flexibility Dan Penerapan Standar Euro 2 Terhadap Pengembangan Produk: Studi Kasus Pt. Pantja Motor-Atpm Isuzu. *Journal Of Business Strategy And Execution*, 1(1), 55–74. <https://journal.binus.ac.id/index.php/jbse/article/download/173/169>
- Hidayatullah, T., Maya, R., Sabrina, R., Artanti, D., Kania, D., & Rahardjo, S. (2018). Marketing Strategy For Tour Operator on Social Media (Instagram) In Promoting Tour Packages To Tourist Attraction In Indonesia. *Advances in Transportation and Logistics Research*.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). Principles Of Marketing 17th Global Edition. In *Pearson Education Limited*.
- Lasse, D. A. (2016). *Manajemen Kepelabuhanan* (Kedua). Rajawali Pers.
- Pemerintah Republik Indonesia. 2009. Undang-Undang Nomor 22 Tentang Lalu Lintas Dan Angkutan Jalan. Jakarta: Sekretariat Negara
- Pemerintah Republik Indonesia. 2014. Peraturan Pemerintah Nomor 101 Tahun 2014 Tentang Penghitungan Dasar Pengenaan Pajak Kendaraan Bermotor Dan Bea Balik Nama Kendaraan Bermotor Tahun 2015. Jakarta: Sekretariat Negara
- Pemerintah Republik Indonesia. 2015. Peraturan Presiden (Perpres) Nomor 38 Tahun 2015 Tentang Kerjasama Pemerintah Dengan Badan Usaha Dalam Penyediaan Infrastruktur. Jakarta: Sekretariat Negara
- Pemerintah Republik Indonesia. 2016. Peraturan Pemerintah Nomor 15 Tahun 2016 Tentang Jenis Dan Tarif Atas Jenis Penerimaan Negara Bukan Pajak Yang Berlaku Pada Kementerian Perhubungan. Jakarta: Sekretariat Negara
- Pemerintah Republik Indonesia. 2016. Peraturan Presiden (Perpres) Tentang Perubahan Ketiga Atas Peraturan Presiden Nomor 3 Tahun 2016 Tentang Percepatan Pelaksanaan Proyek Strategis Nasional. Jakarta: Sekretariat Negara
- Pemerintah Republik Indonesia. 2016. Peraturan Presiden Nomor 47 Tahun 2016 Tentang Penetapan Pelabuhan Patimban Di Kabupaten Subang, Provinsi Jawa Barat Sebagai Proyek Strategis Nasional. Jakarta: Sekretariat Negara
- Pemerintah Republik Indonesia. 2017. Keputusan Menteri Lingkungan Hidup Dan Kehutanan Republik Indonesia Nomor Sk 135/MENlhk/S Etjen/Pl A 4 /2 /2 0 1 7 Tentang Kelayakan Lingkungan Hidup Rencana Kegiatan Pembangunan Pelabuhan Patimban Di Desa Patimban, Desa Kalentambo, Desa Gempol, Desa Kotasari, Desa

- Pusakaratu, Kecamatan Pusakanagara Dan Desa Pusakajaya, Kecamatan Pusakajaya, Kabupaten Subang, Provinsi Jawa Barat Kepada Direktorat Kepelabuhanan, Direktorat Jenderal Perhubungan Laut, Kementerian Perhubungan. Jakarta: Sekretariat Negara
- Pemerintah Republik Indonesia. 2017. Keputusan Menteri Perhubungan Nomor 87 Tahun 2017 Tentang Rencana Induk Pelabuhan Patimban Provinsi Jawa Barat. Jakarta: Sekretariat Negara
- Pemerintah Republik Indonesia. 2018. Peraturan Menteri Perhubungan Nomor 121 Tahun 2018 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perhubungan Nomor Pm 72 Tahun 2017 Tentang Jenis, Struktur, Golongan Dan Mekanisme Penetapan Tarif Jasa Kepelabuhanan. Jakarta: Sekretariat Negara
- Potto, I.-, Handayani, S.-, Tatiana, Y.-, & Ricardianto, P.-. (2022). Analisis Sertifikasi Pelaut, Keterampilan, dan Kesejahteraan Awak Kapal Sebagai Variabel Mediasi Terhadap Kinerja Operasional Kapal. *Jurnal Penelitian Transportasi Laut*, 24(1), 33–40. <https://doi.org/10.25104/transla.v24i1.2059>
- Priangi, A. (2013). Memperkuat Manajemen Pemasaran Dalam Konteks Persaingan Global. *Jurnal Kebangsaan*, 2(4), 1–9. <https://Media.Neliti.Com/Media/Publications/103775-Id-Memperkuat-Manajemen-Pemasaran-Dalam-Kon.Pdf>
- Rangkuti, F. (2019). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis Swot Cara Perhitungan Bobot, Rating Dan Ocai*. Pt. Gramedia Pustaka Utama.
- Ricardianto, P., Fonataba, Y., Veronica, V., Marzuki, S., Priyohadi, N., Wijonarko, G., Haryani, E., Kamsariaty, K., Sitorus, P., & Endri, E. (2023). Determinants of logistics effectiveness on port operational performance: Empirical evidence from Indonesia. *Uncertain Supply Chain Management*, 11(2), 799–810.
- Ricardianto, P., Junawan, W., Kania, D. D., Tatiana, Y., & Sucipto, Y. D. (2022). THE OPERATIONAL EFFECTIVENESS OF NATIONAL SHIPYARD BUSINESS OPERATION IN CIREBON WEST JAVA INDONESIA. *Nternational Journal of Management Studies and Social Science Research*, 4(ISSUE 2 MARCH-APRIL). www.ijmsssr.org
- Sanjaya, T. A. (2019). *Pemanfaatan Teknologi Informasi Terhadap Daya Saing Pada Sentra Budidaya Tanaman Kaktus*. Lembang. 1–12. https://Elibrary.Unikom.Ac.Id/Id/Eprint/2012/13/Unikom_21214061_Taufik_Agam_Sanjaya_Artikel.Pdf
- Sholihah, S. A., Samadhi, T. M. A. A., Cakravastia, A., & Nur Bahagia, S. (2018). Coordination model in Hinterland chain of hub-and-spoke global logistics. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 11(4), 776. <https://doi.org/10.3926/jiem.2538>
- Sitorus, M. R., Herdian, T., & Lambert, F. (2021). Tingkat Kesesuaian Kinerja dan Harapan Pelanggan pada Terminal Peti Kemas Tanjung Priok. *Jurnal Manajemen Bisnis Transportasi Dan Logistik*, 7(1). <https://journal.itltrisakti.ac.id/index.php/jmbtl>
- Sugiman, F., Novita, P., & Widjaja, D. . (2013). Pengembangan Bisnis Dilihat Dari Faktor Internal Dan Eksternal Perusahaan Pada Homestay Dhanesvara Di Surabaya. *Jurnal Hospitality Dan Manajemen Jasa*, 01(02), 362–375. <http://Publication.Petra.Ac.Id/Index.Php/Manajemen-Perhotelan/Article/View/998>
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta.
- Veronica, P. Y. (2017). Analisa Strategi Pengembangan Usaha Jasa Angkutan Laut Pada Pt. Sari Ampenan Di Surabaya. *Agora*, 5(1), 1–10.
- Wahyuni, S., Taufik, A. A., & Hui, F. K. P. (2020). Exploring Key Variables Of Port Competitiveness: Evidence From Indonesian Ports. *Competitiveness Review*, 30(05), 529–553. <https://doi.org/10.1108/Cr-11-2018-0077>
- Yusrani, M. Z. A., Siahaan, D. L., Kania, D. D., Ricardianto, P., & Subagyo, H. (2021). The Service Performance Of The Jakarta Manggarai Station, Indonesia. *International Journal of Management Studies and Social Science Research*, 3, 115–121.