

**Analisis Strategi Pemasaran Jasa *Freight Forwarding* Dalam Kegiatan Ekspor Pada  
PT. Putro Agung Transport Service  
(Laporan Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan)**

***Analysis of Marketing Strategy for Freight Forwarding Services in Export Activities at PT.  
Putro Agung Transport Service  
(Field Work Lecture Activity Report)***

**Tiara Ratnaningrum<sup>1</sup>, I Gede Wiyasa<sup>2</sup>, Harsono Teguh S<sup>3</sup>**  
<sup>1-3</sup>Prodi Manajemen, Universitas 45 Surabaya

Korespondensi Penulis : [jurnaleko45@gmail.com](mailto:jurnaleko45@gmail.com)\*

**Article History:**

Received : Februari 29, 2024

Accepted : Maret 21, 2024

Published: April 30, 2024

**Keywords:** *Accounting, Inventory, Reporting, Application*

**Abstract.** *Basically, education is useful in preparing workers before entering the workforce so that the knowledge and skills obtained are in accordance with the type of work desired. To prepare quality students who are reliable and highly capable, University 45 Surabaya competes in improving the quality of teaching and learning both in terms of facilities and infrastructure. Learning from direct experience can be implemented through Field Work Lectures (KKL). Every company, whether operating in the product or service sector, has a goal to stay alive and develop, this goal can be achieved through efforts to maintain and increase the level of profit or profit. company operations. This can be done, if companies can maintain and increase sales of the products or services they produce. By implementing an accurate marketing strategy through exploiting opportunities to increase sales, the company's position or standing in the market can be improved or maintained. In this regard, the implementation of modern marketing today has a very big role as a direct support for increasing company profits. Marketing strategy is a form of detailed plan in the field of marketing.*

**Abstrak**

Pada dasarnya pendidikan berguna mempersiapkan tenaga kerja sebelum memasuki lapangan pekerjaan agar pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh sesuai dengan jenis pekerjaan yang dikehendaki. Untuk menyiapkan kualitas mahasiswa/i yang handal dan berkemampuan tinggi, Universitas 45 Surabaya bersaing dalam meningkatkan kualitas belajar mengajar baik dari sarana maupun prasarana. Pembelajaran dari pengalaman langsung dapat diimplementasikan dengan adanya Kuliah Kerja Lapangan (KKL). Setiap perusahaan, baik yang bergerak di bidang produk ataupun jasa, mempunyai tujuan untuk tetap hidup dan berkembang, tujuan tersebut dapat dicapai melalui upaya untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan atau laba operasional perusahaan. Hal ini dapat dilakukan, jika perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualan produk atau jasa yang mereka produksi. Dengan melakukan penerapan strategi pemasaran yang akurat melalui pemanfaatan peluang dalam meningkatkan penjualan, sehingga posisi atau kedudukan perusahaan di pasar dapat ditingkatkan atau dipertahankan. Sehubungan dengan hal tersebut pelaksanaan pemasaran modern dewasa ini mempunyai peranan yang sangat besar sebagai penunjang langsung terhadap peningkatan laba perusahaan. Strategi pemasaran adalah suatu wujud rencana yang terurai dibidang pemasaran.

**Kata Kunci :** Strategi, Pemasaran, Product, Price, Place, Promotion

\* Tiara Ratnaningrum, [jurnaleko45@gmail.com](mailto:jurnaleko45@gmail.com)

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang Masalah**

Kuliah Kerja Lapangan (KKL) merupakan suatu kegiatan penerapan ilmu yang diperoleh mahasiswa/i dibangku perkuliahan pada suatu lapangan pekerjaan. Selain bermanfaat bagi mahasiswa/i, pelaksanaan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) juga bermanfaat bagi industri (perusahaan) yaitu adanya kerjasama antara dunia pendidikan dan dunia industri sehingga industri tersebut dapat dikenal oleh kalangan akademis. Selain itu, perusahaan juga mendapat bantuan tenaga kerja dari mahasiswa/i yang melaksanakan KKL.

Pada dasarnya pendidikan berguna mempersiapkan tenaga kerja sebelum memasuki lapangan pekerjaan agar pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh sesuai dengan jenis pekerjaan yang dikehendaki. Untuk menyiapkan kualitas mahasiswa/i yang handal dan berkemampuan tinggi, Universitas 45 Surabaya bersaing dalam meningkatkan kualitas belajar mengajar baik dari sarana maupun prasarana. Pembelajaran dari pengalaman langsung dapat diimplementasikan dengan adanya Kuliah Kerja Lapangan (KKL).

Setiap perusahaan, baik yang bergerak di bidang produk ataupun jasa, mempunyai tujuan untuk tetap hidup dan berkembang, tujuan tersebut dapat dicapai melalui upaya untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan atau laba operasional perusahaan. Hal ini dapat dilakukan, jika perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualan produk atau jasa yang mereka produksi. Dengan melakukan penerapan strategi pemasaran yang akurat melalui pemanfaatan peluang dalam meningkatkan penjualan, sehingga posisi atau kedudukan perusahaan di pasar dapat ditingkatkan atau dipertahankan. Sehubungan dengan hal tersebut pelaksanaan pemasaran modern dewasa ini mempunyai peranan yang sangat besar sebagai penunjang langsung terhadap peningkatan laba perusahaan. Strategi pemasaran adalah suatu wujud rencana yang terurai di bidang pemasaran. Untuk memperoleh hasil yang optimal, strategi pemasaran ini mempunyai ruang lingkup yang luas di bidang pemasaran diantaranya adalah strategi dalam menghadapi persaingan, strategi harga, strategi produk, strategi pelayanan dan sebagainya. Perusahaan perlu mengenali kekuatan dan kelemahan perusahaan dalam persaingan hal ini akan sangat membantu dalam mengenali diri, serta memanfaatkan setiap peluang yang ada dan menghindari atau meminimalkan. Dimana strategi pemasaran merupakan upaya mencari posisi pemasaran yang menguntungkan dalam suatu industri atau arena fundamental persaingan berlangsung. Pemasaran di suatu perusahaan, selain bertindak dinamis juga harus selalu menerapkan prinsip-prinsip yang unggul dan perusahaan harus meninggalkan kebiasaan-kebiasaan lama yang sudah tidak berlaku serta terus menerus melakukan inovasi. Karena sekarang bukanlah

jaman dimana produsen memaksakan kehendak terhadap konsumen, melainkan sebaliknya konsumen memaksakan kehendaknya terhadap produsen. Perusahaan memerlukan suatu sarana untuk mempertahankan pasar perusahaan, bahkan untuk meningkatkan penjualan yang telah dilaksanakan oleh perusahaan yaitu dengan sarana periklanan dan promosi penjualan. Kebijakan perusahaan untuk mempertahankan pasar terutama karena adanya realitas persaingan dalam memperebutkan pangsa pasar dengan perusahaan lain. Persaingan pada hakekatnya adalah merebut pangsa pasar yang dalam prakteknya berupaya kegiatan menarik pembeli potensial. Kelangsungan suatu perusahaan dapat diukur dari keberhasilan perusahaan dalam memasarkan hasil produksinya dan untuk itu perusahaan mengantisipasinya dengan menyelenggarakan kegiatan promosi. Kegiatan suatu perusahaan akan berjalan lancar dan baik apabila sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan sebelumnya. Rencana pemasaran mencakup pengembangan program jangka pendek dan jangka panjang untuk masalah- masalah yang luas dalam marketing mix yang meliputi pengembangan produk, struktur harga, distribusi dan promosi. Perencanaan pada masing-masing variable marketing mix selalu mengadakan interaksi dengan variabel lainnya, untuk meningkatkan volume penjualan memerlukan usaha yang sungguh-sungguh dari perusahaan. Disini yang mempunyai peranan penting dalam meningkatkan usaha penjualan perusahaan adalah pada bagian penjualan dan pemasaran. Peranan penting dalam usaha menaikkan volume penjualan melalui periklanan dan promosi. Bagi perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan utama dalam melaksanakan penjualannya yaitu mencapai volume penjualan tertentu, mendapatkan laba tertentu dan menunjang pertumbuhan hidup perusahaan.

### **Lokasi KKL**

Nama Perusahaan : PT. Putro Agung transport service Alamat : Jl. Pabean Sayangan no.33, Surabaya Telepon : (031) 3528466

### **Jadwal KKL**

KKL dilaksanakan pada bulan Mei - Juni selama kurang lebih 1 bulan dan dijadwalkan 5 hari dalam seminggu. Mulai tanggal 29 Mei 2023 sampai 23 Juni 2023 Jam kerja pukul 08.00 WIB sampai dengan 16.00 WIB. Dalam pelaksanaan KKL, penulis akan mengikuti prosedur yang ditetapkan oleh PT. Putro Agung Transport Service

<b>Hari kerja</b>	<b>Jam kerja</b>	<b>Jam istirahat</b>
<b>Senin s/d Kamis</b>	08.00 – 16.00 WIB	12.00 – 13.00 WIB
<b>Jumat</b>	08.00 – 12.30 WIB	

*Tabel 1 jam kerja*

Sumber data : PT.Putro Agung Transport Service:2023

## **Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penulisan laporan KKL ini tingkat akurasi laporan diperlukan dukungan data yang memadai sesuai dengan obyeknya, oleh karena itu untuk memperoleh data yang dimaksud diperlukan teknik pengumpulan data sebagaimana terinci pada paparan berikut :

1. Pengamatan lapangan merupakan suatu metode pengumpulan data melalui peninjauan langsung ke perusahaan untuk memperoleh data yang diperlukan dengan cara :
  - a. Wawancara langsung dengan Pimpinan dan Karyawan perusahaan yang berkaitan dengan kegiatan penelitian, dengan cara memberikan kuisioner ataupun secara lisan.
  - b. Meninjau perusahaan secara langsung khusus untuk penelitian.
2. Penelitian Kepustakaan merupakan suatu metode pengumpulan data teoritis yang memberikan dukungan pengetahuan kepada penulis. Hal ini dilakukan penulis dengan cara mencari buku-buku yang relevan dengan pokok persoalan diatas.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Landasan Teori**

#### **Pemasaran**

##### ***Pengertian Strategi***

Adanya persaingan dalam dunia bisnis menuntut semua perusahaan untuk lebih dapat menggunggulkan segala kemampuan dalam memasarkan produk-produk yang dimiliki. Setiap perusahaan yang berorientasi terhadap pasar memerlukan suatu konsep pemasaran yang mendasar supaya kinerja perusahaan berjalan secara efektif dan efisien. Cukup banyak definisi mengartikan definisi tentang strategi. Antara lain strategi memiliki pengertian sebagai penentuan pola sasaran baik jangka panjang perusahaan dan kebijakan atau rencana umum untuk meraih tujuan yang telah ditetapkan dengan mendefinisikan apa bisnis yang dijalankan oleh perusahaan.

##### ***Pengertian Pemasaran***

Di dalam sistem perekonomian yang menggunakan pasar sebagai tempat untuk memperoleh dan menyampaikan barang/jasa dengan jual beli, jadi bukannya dengan cara ransuman atau penjatahan, maka bagi para pengusaha peranan pasar tidak boleh diremehkan. Bahkan perusahaannya boleh di katakan mati hidupnya akan tergantung pada pasar dari barangnya. Apalagi jika pasar dari barangnya berada di bawah penguasaan para pembeli (yang disebut "buyers market") maka penguasa yang bersangkutan harus berusaha dengan sungguh-sungguh untuk dapat melestarikan perusahaannya berjuang menghadapi pasar/ para

pembelinya. Jika tidak, kegagalan dalam pemasaran barangnya akan berakibat kegagalan berantai dan yang paling fatal ialah bubarnya perusahaan.

Pendapat lain mengenai definisi dari pemasaran dapat dilihat dari dua sudut pandang yang berbeda, yakni dari sudut pandang pemasaran secara sosial dan dari sudut pandang pemasaran secara manajerial.

Kebutuhan : adalah suatu keadaan akan sebagian dari pemuas-pemuas dasar yang dirasakan dan disadari.

Permintaan : adalah keinginan terhadap produk atau jasa tertentu yang didukung oleh suatu kemampuan dan kemauan untuk membeli produk atau jasa itu.

### ***Strategi pemasaran***

Strategi pemasaran merupakan rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran yang memberikan acuan untuk mencapai tujuan pemasaran penjualan perusahaan. Tingkat penjualan produk, jasa, atau lini produk dipengaruhi oleh sejumlah faktor-faktor di luar kendali, seperti kekuatan demografi dan ekonomi. Tetapi, tingkat ini juga dipengaruhi oleh usaha-usaha pemasaran. Perencanaan pemasaran perusahaan menentukan peran penting untuk masing-masing produk dalam portofolio perusahaan, strategi pemasaran haruslah dikembangkan. Strategi pemasaran menentukan pendekatan yang akan di ambil oleh perusahaan untuk memastikan bahwa masing-masing produk memenuhi peranannya.

### **Bauran Pemasaran**

Menurut Pearce dan Robinson (2014) strategi ini biasanya meliputi empat komponen; produk, harga, tempat (distribusi) dan promosi. Bauran pemasaran pada produk barang yang dikenal selama ini, berbeda dengan bauran pemasaran untuk produk jasa. Hal ini terkait dengan perbedaan karakteristik jasa dan barang. Bauran pemasaran produk barang mencakup 4P : product, price, place dan promotion. Empat komponen strategi fungsional pemasaran (marketing mix strategy) 4P menurut Pearce dan Robinson (2014) maka dapat disusun beberapa hal yang menjadi kunci dalam pemasaran strategi fungsional :

1. Produk atau Jasa
2. Harga
3. Tempat
4. Promosi

unsur bauran pemasaran terdiri dari 7 hal.

1. Product (produk): jasa seperti apa yang ingin ditawarkan
2. Price (harga): bagaimana strategi penentuan harga.
3. Promotion (promosi) : bagaimana promosi yang harus dilakukan

4. Place (tempat): Bagaimana sistem penyampaian jasa yang akan diterapkan
5. People (orang) Jenis kualitas dan kuantitas yang akan terlibat dalam pemberian jasa.
6. Process (proses): Bagaimana proses dalam operasi jasa tersebut.
7. Customer service (layanan konsumen): tingkat jasa yang bagaimana yang akan diberikan kepada konsumen.

## **Jasa**

a. Pengertian Jasa

b. Karakteristik Jasa

1. Tidak berwujud (intangibles)
2. Tidak dapat dipisahkan (inseparability)
3. Keanekaragaman (variability)
4. Tidak tahan lama (perishability)

Sedangkan menurut Griffin (2016) menyebutkan karakteristik jasa, sebagai berikut

1. Intangibility ( tidak berwujud)
2. Unstorability ( tidak dapat disimpan)
3. Customization (kustomisasi)

## **Freight Forwarding**

Menurut Suyono (2015) Freight Forwarding adalah jasa pelayanan terhadap seluruh kegiatan yang diperlukan dalam pengiriman, pengangkutan, maupun penerimaan barang dengan menggunakan multimodal transport baik melalui laut, udara maupun darat. Di Indonesia perusahaan yang khusus menangani freight forwarding disebut dengan nama Jasa Pengurusan Transportasi, yakni berdasarkan SK menteri Perhubungan No. KM 10 tahun 1998. Jasa freight forwarding termasuk mengurus keperluan formalitas dalam kegiatan transportasi tersebut dan membayar biaya yang muncul akibat transportasi maupun pengurusan dokumen. Kegiatan yang dilakukan dalam jasa freight forwarding yaitu:

### **Pengertian Ekspor**

Perdagangan internasional didefinisikan sebagai perdagangan yang dilakukan suatu negara dengan negara lain atas dasar saling percaya dan saling menguntungkan. Perdagangan internasional tidak hanya dilakukan oleh negara maju saja, namun juga dilakukan oleh negara berkembang. Dengan adanya perdagangan internasional seseorang bisa pergi ke negara lain untuk mendatangkan komoditi tertentu, kemudian melakukan transaksi pembelian komoditi untuk ia transfer ke negaranya. Bisa juga ia mengambil komoditi untuk dijual di negara lain sehingga ia akan memberikan harga komoditi tersebut untuk negaranya. Secara fisik ekspor diartikan sebagai pengiriman dan penjualan barang-barang buatan dalam negeri ke negara-

negara lain. Pengiriman ini akan menimbulkan aliran pengeluaran yang masuk ke sektor perusahaan. Dengan demikian, pengeluaran agregat akan meningkat sebagai akibat kegiatan mengekspor barang dan jasa, pada akhirnya keadaan ini akan menyebabkan peningkatan dalam pendapatan nasional.

Pengertian Ekspor menurut para ahli :

- Amir M.S. Pengertian ekspor adalah mengeluarkan barang dari peredaran dalam masyarakat dan mengirimkan ke luar negeri sesuai ketentuan pemerintah dan mengharapkan pembayaran dalam valuta asing.
- Daud Kobi S.T. Pengertian ekspor adalah pengiriman barang ke luar daerah Pabean Indonesia. ( Kobi, Daud S.T, 2016:2 )

## **PEMBAHASAN**

### **Gambaran Umum Perusahaan**

#### **Profil Perusahaan**

Nama Perusahaan : PT. Putro Agung transport service Alamat : Jl. Pabean Sayangan no.33, Surabaya Telepon : (031) 3528466

Fax : (031) 3531332

Kode Pos : 60162

Email : putroagung1970@yahoo.com

Perusahaan ini bergerak pada jasa pengurusan transportasi yang kegiatannya ditujukan untuk semua kegiatan yang dibutuhkan bagi terlaksananya pengiriman dan penerimaan barang. Pengiriman ini sendiri dapat dilakukan melalui angkutan baik darat, kereta api, laut dan/atau udara. Jasa freight forwarding bisa menangani berbagai jenis proses pengiriman mulai dari penyimpanan barang, packing, armada pengiriman, pengurusan dokumen pengiriman hingga memastikan barang sampai ke penerima dengan aman. Jasa Freight forwarding umumnya digunakan dalam bisnis ekspor impor yang pengirimannya melibatkan dua negara yang berbeda. Jasa pengiriman ini juga biasanya memiliki jaringan freight forwarder yang tersebar luas dan bekerjasama dengan negara-negara tertentu.

#### **Visi Dan Misi Perusahaan**

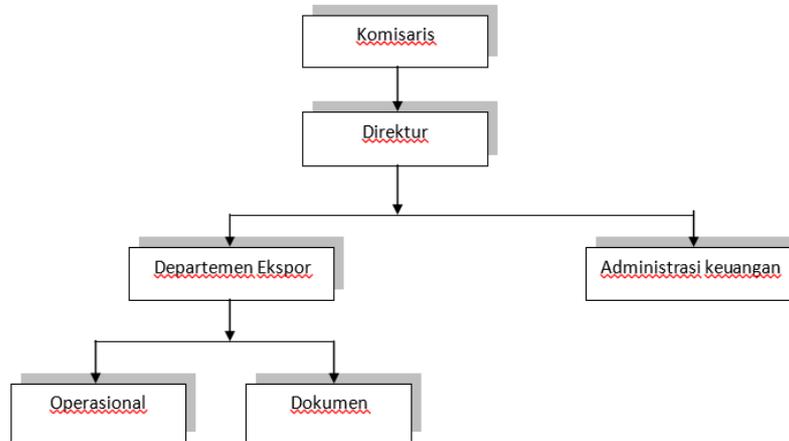
Visi dan misi untuk memajukan dan menolong untuk memudahkan untuk ekspor ke negara negara asia.

#### **Sejarah Perusahaan**

Perusahaan PT. Putro Agung Transport Service berdiri pada th 1968 . Perusahaan ini bergerak pada bidang ekspor penjualan hasil bumi berupa kayu masohi untuk bumbu

gulai, kemiri, daun cincau, dan batu apung. Pada tahun 1968 sampai dengan tahun 2017 PT. Putro Agung Transport Service hanya bergerak dibidang ekspor hasil bumi dan sampai akhirnya pada tahun 2018 hanya melayani pada bidang jasa freight forwarding/ pengurusan dokumen ekspor dan impor.

### Struktur Organisasi



Gambar 1 struktur organisasi PT. Putro Agung Transport Service

Sumber data : PT. Putro Agung Transport Service:2023

### Job Deskripsi

Berdasarkan gambar struktur organisasi di atas, maka dapat dijelaskan deskripsi tugas dari masing – masing bagian, yakni:

1. Komisaris
2. Direktur
3. Departemen ekspor
4. Administrasi Keuangan
5. Bagian Operasional /Divisi Operasional

Ada beberapa tugas untuk bagian operasional antara lain:

- 1) Pimpinan Operasional
- 2) Bagian Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB)
- 3) Bagian Certificate of Origin (COO)
- 4) Bagian Lapangan

Merencanakan dan merealisasikan program kerja (business plan),

- a. Pengawasan terhadap mutu pekerjaan operasional,
- b. Evaluasi terhadap hasil pekerjaan/pengelolaannya.

1) Bagian Laporan

- a. Melaksanakan pengumpulan pengelolaan data dalam rangka pelaksanaan kegiatan evaluasi pendokumentasian. Pelaporan kegiatan unsur - unsur organisasi di PT. Putro Agung Transport Service

**Dokumen yang diperlukan untuk ekspor**

Berikut beberapa dokumen yang diperlukan untuk proses ekspor PT. Putro Agung Transport Service :

1. Invoice
2. Packing List
3. Certificate Of Origin (COO)

**Jenis-jenis SKA :**

1. SKA Preferensi.
2. SKA Non Preferensi.
3. Bill Of Lading (BL) Bill of lading
4. ISMP dan Sertifikat Fumigasi ISMP

**Prosedur Ekspor**

Prosedur: Adalah langkah langkah kegiatan yang dilakukan secara berurutan mulai dari langkah awal hingga langkah akhir dalam rangka penyelesaian proses suatu pekerjaan. Prosedur Ekspor : Adalah langkah•langkah yang harus dilakukan oleh eksportir apabila melakukan ekspor. Dalam melakukan ekspor langkah•langkah yang harus dilalui adalah sbb :

1. Korespondensi / Contact person Eksportir mengadakan korespondensi dengan importir di luar negeri untuk menawarkan dan negosiasi komoditi, dalam hal ini harus dicantumkan jenis barang, kualitas, kuantitas, syarat•syarat pengiriman dll.
2. Pembuatan kontrak dagang Apabila importir menyetujui penawaran yang diajukan oleh eksportir, maka importir dan eksportir membuat dan menandatangani kontrak dagang dengan dicantumkannya hal•hal yang disepakati bersama.
3. Penerbitan letter of credit ( L/C ) Setelah ditandatangani kontrak dagang maka importir membuka L/C melalui bank koresponden di negaranya dan mengirimkan L/C tersebut ke Bank Devisa yang ditunjuk, kemudian Bank Devisa di negara eksportir kemudian Bank Devisa yang ditunjuk memberitahu diterimanya L/C tersebut kepada eksportir
4. Mempersiapkan Barang ekspor Dengan diterimanya L/C tersebut maka eksportir

mempersiapkan barang•barang yang dipesan importir. Keadaan barang•barang

yang dipersiapkan harus sesuai dengan persyaratan yang tercantum dalam kontrak dagang dan L/C.

5. Mempersiapkan dokumen barang Packing list Commercial invoice • Sertifikat mutu barang / standar mutu
6. Mendaftarkan Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) Selanjutnya eksportir mendaftar Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) ke Bank Devisa dengan melampirkan surat sanggup bayar apabila ekspornya terkena pajak ekspor.
7. Pemesanan ruang kapal Eksportir memesan ruang kapal ke perusahaan pelayaran samudera atau perusahaan penerbangan. Agar diperhatikan perusahaan angkutan mana yang memberikan jaminan dalam pengiriman.
8. Pengiriman barang ke pelabuhan Eksportir dapat melakukan sendiri pengiriman barang atau dapat menggunakan jasa perusahaan pengiriman barang ( Perusahaan Freigh forwarder atau perusahaan Expedisi muatan kapal laut ( EMKL ) dengan disertakan dokumen•dokumen ekspor.
9. Pemeriksaan Bea Cukai Dipelabuhan dilakukan pemeriksaan dokumen dengan barang•barang yang akan diekspor.
10. Surat Keterangan Asal ( SKA) Jika diperlukan Eksportir mengajukan permintaan SKA. Kepada Dinas Perindustrian Perdagangan.
10. Pencairan L/C Apabila barang sudah dikapalkan Eksportir dapat mencairkan L/C ke Bank dengan menyerahkan bukti dokumen•dokumen.
11. Proses pengiriman barang ke Importir.

### Proses Perdagangan Ekspor



Gambar 2 Proses perdagangan ekspor

Sumber data : Maria:2020

Definisi Ekspor secara sederhana adalah Kegiatan mengeluarkan barang dari daerah

pabean yaitu pintu keluar dari Indonesia ke Luar Negeri bisa berupa Pelabuhan, Bandar Udara atau Pintu Perbatasan Darat.

Sementara Proses Perdagangan Ekspor adalah Langkah-langkah yg dilakukan oleh eksportir untuk terjadinya suatu transaksi ekspor sampai selesainya pelaksanaan transaksi itu dalam bentuk diterimanya pembayaran (valas) dari importir luar negeri melalui bank mitranya importir

Adapun langkahnya adalah sebagai berikut:

1. Eksportir mengadakan koresponden dengan Importir luar negeri (mutu, delivery ,dll).
2. Eksportir dan importir mengadakan kontrak jual beli (Sales Contract) termasuk kesepakatan sistem pembayaran apa menggunakan Free On Board (FOB), Freight n Cost (F n C) atau Cost Insurence and Freight (CIF).
3. Importir menerbitkan Purchase Order (PO) atau Shipping Intruction (SI) kepada Eksportir.
4. Importir membuka/mengirim L/C melalui bank korespondennya (jika menggunakan LC)
5. Bank importir meneruskan L/C kepada bank devisa.
6. Bank devisa meneruskan L/C kepada eksportir.
7. Eksportir menyiapkan barang barangnya sesuai PO atau SI yang diterima.
8. Eksportir mendaftarkan PEB di Kantor Bea Cukai setempat atau dimana lokasi pelabuhan muatnya melalui Perusahaan Penyedia Jasa Kepabeanan (PPJK).
9. Eksportir memesan ruang kapal kepada Ekspedisi Muatan Kapal Laut (EMKL).
10. Eksportir sendiri/minta bantuan EMKL untuk mengirim barang .
11. Eksportir sendiri/EMKL memfiatmuatkan barangnya.
12. EMKL memberitahukan kepada eksportir barang telah dikirim ke kapal.
13. Barang dikirim dari Indonesia ke importir.
14. Eksportir menerima pembayaran dari Bank Devisa ketika barang sudah di atas Kapal jika kesepakatannya adalah Free On Board (FOB) antara eksportir dan Importir.

## **Strategi dalam meningkatkan penjualan**

### **a. Distribusi**

No	Negara tujuan	Prosentase pemakaian jasa
	China	25 %
	Taiwan	25 %
	Korea	20 %
	Malaysia	20 %
	Cambodia	10 %

*Tabel 2 Daerah pemasaran jasa ekspor PT. Putro Agung Transport Service  
Sumber data : PT. Putro Agung Transport Service:2023*

b. Produk

c. Produk jasa

PT. Putro Agung Transport Service adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa pelayanan ekspor impor dengan product sea freight dan produk darat serta custom clearance untuk pengiriman barang dari dan ke luar negeri serta antar pulau. Karena di sini produk perusahaan berupa jasa pengapalan melalui laut, maka perusahaan harus mempunyai strategi dalam mempertahankan pemasaran, khususnya dalam usaha memberikan pelayanan yang memuaskan kepada konsumen, memerlukan penerapan strategi pemasaran dalam memasarkan produknya. Pada dasarnya mengembangkan strategi pemasaran adalah mengembangkan formula umum mengenai bagaimana bisnis akan dijalankan, apa yang seharusnya menjadi tujuan dan kebijakan apa yang diperlukan untuk memasarkan produk yang dihasilkan tersebut.

d. produk ekspor

a) Mesoyi atau masoi (*Cryptocarya massoia* (Oken) Kosterm.)

b) mesoyi atau masoi adalah sejenis pohon yang masih sekerabat dengan kayu manis. Di Papua dikenal sebagai aikor atau aikori. Habitus berupa pohon, tinggi sekitar 25 m. Batang besar dengan diameter  $\pm$  30 cm, tebal pepagan (kulit kayu) dapat mencapai 0,5 cm serta menebarkan aroma wangi. Aroma wangi berasal dari kandungan minyak atsiri yang dikenal sebagai *Massoia lactone*. Kulit kayu masohi bersifat melebarkan pembuluh darah dan digunakan juga sebagai bahan pewangi.

c) Kemiri (*Aleurites moluccana*)

kemiri merupakan tanaman tropis yang dapat dimanfaatkan sebagai pupuk hingga zat pewarna. Biji kemiri juga banyak digunakan sebagai bahan tambahan makanan dan pencahar alami. Manfaat tersebut diperoleh dari berbagai nutrisi yang terkandung di dalamnya.

d) Daun Cincau Hijau

Manfaat yang ditawarkan oleh daun cincau tentu tidak terlepas dari berbagai kandungan nutrisi di dalamnya. Berdasarkan wawancara detikcom bersama dokter, praktisi herbal, dan peneliti di HortusMed Wellness Center B2P2TOOT Tawangmangu, dr Danang Ardiyanto, MKM, berikut adalah kandungan nutrisi

pada daun cincau: Kandungan Nutrisi dalam 100 gram daun cincau hijau: Kalori 122 kal, Protein 6 gram, Lemak 1 gram, Hidrat arang 26 gram, Kalsium 100 miligram, Fosfat 100 miligram, Besi 3,3 miligram, Vitamin A 107,5 SI, Vitamin B1 80 miligram, Vitamin C 17 gram. Senyawa yang terdapat pada cincau: Tannin, Saponin, Fenol, Flavonoid, Kalsium, Fosfor, Vitamin A, Vitamin B, Klorofil, Karotenoid, Glikosida, Siklein, Kardioplegikum, Tentradin, Dimetil tenradin, Terpenoid: berupa komponen volatil seperti linalool dan styrolyl

e) Batu Apung

Dikutip dari buku Ensiklopedia Pelajar dan Umum karya Gamal Komandoko (2010: 80), batu apung disebut juga batu timbul, yaitu jenis batu yang berasal dari gunung berapi yang tidak tenggelam di dalam air. Batu apung juga dapat diartikan sebagai batuan yang terbentuk dari material magma atau lava yang mengalami pendinginan secara cepat di udara atau air. Batu apung memiliki densitas yang lebih rendah dari air, sehingga batu ini akan terapung di atas permukaan air. Jenis Batu Apung:

1. Pumice
2. Obsidian
3. Scoria
4. Perlite
5. Tuff
6. Liparit

### **Promosi**

Metode yang dipilih untuk meningkatkan volume penjualan dengan memperkenalkan kepada masyarakat melalui kegiatan antara lain:

- 1) Contact Service Promote
- 2) General Company Information,
- 3) Pembuatan kalender
- 4) Dengan mengadakan grand prize
- 5) Website dan by phone (telepon)

### **Uraian Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan**

Sebagaimana dalam ketentuan yang telah ditetapkan oleh pihak fakultas. Maka penyusun melakukan kegiatan KKL di PT. Putro Agung Transport Service dengan penjadwalan secara rinci, sebagai berikut :

**Tabel 3 Rincian Aktivitas Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan**

Tanggal	Aktivitas kegiatan
Senin, 29 Mei 2023	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memperkenalkan diri kepada seluruh staff dan karyawan PT. Putro Agung Transport Service.</li> <li>2. Pengenalan standart operating procedure PT. Putro Agung Transport Service.</li> <li>3. Mempelajari struktur organisasi dan job description dalam setiap bagian.</li> </ol>
Selasa – Rabu, 30 – 31 Mei 2023	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengenalan secara umum tentang perusahaan.</li> <li>2. Membuat pertanyaan yang berkaitan dengan penyusunan laporan KKL.</li> <li>3. Mempelajari dokumen-dokumen yang nantinya akan dikerjakan dalam kegiatan Kuliah Kerja Lapangan (KKL).</li> </ol>
Kamis – Jumat, 1 – 2 Juni 2023	Libur Hari Lahir Pancasila
Senin, 5 Juni 2023	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melihat cara penginputan data untuk proses ekspor.</li> <li>2. Membantu merapikan dokumen- dokumen perusahaan.</li> </ol>
Selasa, 6 Juni 2023	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memfotocopy dokumen ekspor untuk diberikan ke bagian laporan perusahaan.</li> <li>2. Mengarsipkan dokumen-dokumen yang ada di perusahaan.</li> </ol>
Rabu, 7 Juni 2023	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuat shipping instruction yang bertujuan membooking kapal untuk cointainer naik ke kapal yang akan mengekspor barang dari Indonesia ke negara tujuan.</li> <li>2. Menanyakan schedule closing time kapal.</li> </ol>
Kamis, 8 Juni 2023	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuat dokumen pemberitahuan ekspor barang.</li> <li>2. Memfotocopy dokumen ekspor untuk diberikan ke bagian laporan perusahaan.</li> </ol>
Jumat, 9 Juni 2023	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membantu merapikan dokumen- dokumen perusahaan.</li> <li>2. Mengarsipkan dokumen-dokumen yang ada perusahaan.</li> </ol>
Senin, 12 Juni 2023	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuat shipping instruction yang bertujuan membooking kapal untuk cointainer naik ke kapal yang akan mengekspor barang dari Indonesia ke negara tujuan.</li> <li>2. Menanyakan schedule closing time kapal.</li> </ol>
Selasa, 13 Juni 2023	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuat dokumen pemberitahuan ekspor barang.</li> <li>2. Memfotocopy dokumen ekspor untuk diberikan ke bagian laporan perusahaan.</li> </ol>
Rabu, 14 Juni 2023	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memfotocopy dokumen ekspor untuk diberikan ke bagian laporan perusahaan.</li> <li>2. Mengarsipkan dokumen-dokumen yang ada di perusahaan.</li> </ol>
Kamis, 15 Juni 2023	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membantu merapikan dokumen- dokumen perusahaan.</li> <li>2. Membuat shipping instruction yang bertujuan membooking kapal untuk cointainer naik ke kapal yang akan mengekspor barang dari Indonesia ke negara tujuan.</li> </ol>
Jumat, 16 Juni 2023	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menanyakan schedule closing time kapal.</li> <li>2. Mengarsipkan dokumen-dokumen yang ada di perusahaan.</li> </ol>
Senin, 19 Juni 2023	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuat dokumen pemberitahuan ekspor barang.</li> <li>2. Memfotocopy dokumen ekspor untuk diberikan ke bagian laporan perusahaan.</li> </ol>
Jumat, 23 Juni 2023	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengumpulan informasi-informasi mengenai permasalahan yang terkait dengan penyusunan laporan.</li> <li>2. Berpamitan kepada seluruh staff dan karyawan.</li> </ol>

Companies that have competence in the fields of marketing, manufacturing and innovation can make its as a source to achieve competitive advantage (Daengs GS, et al. 2020:1419).The research design is a plan to determine the resources and data that will be used to be processed in order to answer the research question. (Asep Iwa Soemantri, 2020:5).Standard of the company demands regarding the results or output produced are intended to develop the company. (Istanti, Enny, 2021:560).Time management skills can

facilitate the implementation of the work and plans outlined. (Rina Dewi, et al. 2020:14).

### **Pembahasan masalah**

#### ➤ Kendala Yang Dihadapi

a. Berikut beberapa kendala yang kami alami mahasiswa selama KKL :

- 1)Sistem penataan rekap dokumen masih membuat kami kebingungan, karena dokumen tersebut ada yang tidak lengkap maupun tidak pada urutan yang sesuai.
- 2)Tidak dapat melihat proses pengiriman barang secara langsung dikarenakan waktu dan tempat yang berbeda.

b. Kendala yang dihadapi Oleh PT. Putro Agung Transport Service dalam Kegiatan Ekapor Impor Barang Ekspor adalah sebuah kegiatan sederhananya memindahkan barang dari indonesia ke luar negeri, transaksi ini melibatkan banyak pihak, mulai dari kelompok maupun perseorangan, pemerintahan dan perusahaan. pada setiap kegiatan ekspor impor hambatan atau kendala adalah factor yang biasa terjadi dan menghambat saat berlangsungnya proses ekspor impor.Berikut kendala yang dihadapi oleh PT. Putro Agung Transport Service:

1. Persediaan kontainer sudah kurang.
2. Jadwal pengiriman sudah penuh dan pihak PT. Putro Agung Transport Service selaku eksportir tidak dapat mengubah jadwal pengiriman sesuai perjanjian awal dengan buyer.
3. Keterlambatan pengiriman karena kondisi sekarang yang masih sulit dalam mengirim atau menerima barang ke luar negeri.

#### Cara Mengatasi Kendala

#### ➤ Cara Mengatasi Kendala

a. Adapun cara – cara mahasiswa dalam mengatasi kendala selama berlangsungnya kegiatan KKL :

1. Kami sering berbicara dan bertanya dengan staff karyawan baik itu saat jam kerja maupun disela waktu istirahat. Sikap karyawan yang tidak pelit informasi dan bersahabat membuat kami lebih mudah mengkomunikasikan kendala yang di hadapi.
2. Melakukan pekerjaan dengan kehati-hatian agar pekerjaan yang kami lakukan tidak merugikan perusahaan.
3. Kami bertanya secara langsung kepada pendamping lapangan di kantor

bagaimana proses ekspor dan impor barang secara langsung sehingga, meskipun tidak dapat melihat secara langsung prosesnya di lapangan, kami telah mendapatkan gambaran umum proses kegiatannya dengan skema dan bagan yang jelas.

- b. Proses penanganan kendala yang dihadapi PT Putro Agung Transport Service :
1. Untuk mengatasi masalah container yang kurang maka PT. Putro Agung Transport Service selalu menjadwalkan pengiriman dengan baik agar sesuai kapasitas muatan dan tidak terjadi keterlambatan kirim akibat kurangnya container.
  2. PT. Putro Agung Transport Service juga mengantisipasi double jadwal pengiriman dan meneliti dengan cermat ketika akan membuat kontrak perjanjian agar tidak terjadi kesalahan.
  3. PT. Putro Agung Transport Service selalu Memberi arahan kepada seluruh karyawan agar lebih berhati-hati baik dalam proses packing barang.

Saat mengumpulkan sumber data, peneliti mengumpulkan sumber data berupa data mentah. Metode survei adalah metode pengumpulan data primer dengan menggunakan pertanyaan tertulis( Kumala Dewi, Indri et all, 2022 : 29). This research will be conducted in three phases : measurement model (external model), structural model (internal model), and hypothesis testing. (Pramono Budi,et al., 2023 ; 970) Melalui proses tersebut, karyawan diberikan pelatihan dan pengembangan yang relevan dengan kinerja pekerjaannya, sehingga diharapkan dapat menjalankan tanggung jawab pekerjaannya dengan sebaik - baiknya. (Abdul Aziz Sholeh et.al. 2024 :82) Kondisi kerja yang baik adalah ketika manusia dapat melaksanakan pekerjaan secara optimal sehat, aman dan nyaman (Pandu Widodo, Hesti et al 2024:73)

## **KESIMPULAN**

- 1) PT. Putro Agung Transport Service adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa pelayanan ekspor impor dengan product sea freight dan land freight serta custom clearance untuk pengiriman barang dari dan ke luar negeri. Karena di sini produk perusahaan berupa jasa pengapalan melalui laut, maka perusahaan harus mempunyai strategi dalam mempertahankan pemasaran, khususnya dalam usaha memberikan pelayanan yang memuaskan kepada konsumen, memerlukan penerapan strategi pemasaran dalam memasarkan produknya;
- 2) PT. Putro Agung Transport Service banyak menggunakan phone (telepon) untuk

mempromosikan jasa freight forwarding-nya karena dari situ konsumen bisa langsung bernegosiasi dan mencapai kata sepakat atau fix,

- 3) Kami mendapat pengetahuan bahwa dalam melakukan kegiatan ekspor dan impor perusahaan harus mengikuti prosedur yang berlaku agar kegiatan tidak terhambat dan konsumen pun tidak merasa dirugikan.
- 4) Kami mendapat pengetahuan mengenai alur kegiatan ekspor impor perusahaan PT. Putro Agung Transport Service dan pengurusan beberapa dokumen yang diperlukan.
- 5) Kami dapat membandingkan teori antara teori yang didapatkan diperkuliahan dengan Kuliah Kerja Lapangan (KKL).

### **Saran**

- 1) tetap menjaga dan mempererat hubungan dengan pihak pengimpor, perantara dan konsumennya agar kegiatan kerjasama dapat memperpanjang kelangsungan hidup perusahaan. Maksud dari menjaga dan mempererat hubungan dengan pihak pengimpr,perantara dan konsumennya adalah perusahaan harus dapat menjaga komunikasi agar pihak-pihak terkait tidak merasa dirugikan satu sama lain.
- 2) PT. Putro Agung Transport Service sebaiknya membuka hotline dalam perusahaanya dengan tujuan agar konsumen dapat menghubungi dalam 24 jam bila terjadi beberapa kendala;
- 3) trategi utama yaitu mendekati lokasi pelanggan dan fokus kepada pemilik kargo cocok untuk dijadikan strategi dalam jangka panjang. Kemudian strategi kedua yaitu memperkuat produk pendukung logistik terpadu dapat menjadi strategi pendukung strategi utama.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Aziz Sholeh, Abdul et. Al. 2024. Kompensasi Terhadap Motivasi Kerja Karyawan pada PT. Insolent Raya di Surabaya, *Journal Of Management and Creative Business* Vol. 2 No. 1 Januari 2024, Halaman : 82 - 96
- Daengs, G. S. A., Istanti, E., Negoro, R. M. B. K., & Sanusi, R. (2020). The Aftermath of Management Action on Competitive Advantage Through Proccess Attributes at Food and Beverage Industries Export Import in Perak Harbor of Surabaya. *International Journal Of Criminology and Sociologi*, 9, 1418–1425
- Enny Istanti1), Bramastyo Kusumo2), I. N. (2020). IMPLEMENTASI HARGA, KUALITAS

PELAYANAN DAN PEMBELIAN BERULANG PADA PENJUALAN PRODUK GAMIS AFIFATHIN. *Ekonomika* 45, 8(1), 1–10

Iwa Soemantri, Asep et al. 2020. Entrepreneurship Orientation Strategy, Market Orientation And

Its Effect On Business Performance In MSMEs. *Jurnal EKSPEKTRA Unitomo* Vol. IV No. 1, Hal. 1-10.

Kumala Dewi, Indri et al, 2022 Peningkatan Kinerja UMKM Melalui pengelolaan Keuangan, *Jurnal Ekonomi Akuntansi* , UNTAG Surabaya, Hal ; 23- 36

Murod Kuncoro. *Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif* (Jakarta:Erlangga 2006), h.1

Joseph P Guiltinan dan Gordan W paul (Agus Maulana), *Manajemen Pemasaran* h.23

Husen Umar. *Metodelogi Penelitian Dalam Pemasaran* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama 1997), h.208

Drs Soehardi Sigit. *Pengantar Ekonomi Perusahaan Praktis* (Yogyakarta: Armurrita), h.79

H. Bukhari Alma dan D Jum Priansa, *Manajemen Bisnis Syari'ah* (Bandung: Alfabeta 2009), h.257

Joseph P. Guiltinan and Gordon W. Paut. *Strategi Pemasaran dan Program Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga 1994) h.157

Husnul Abdul.2022. "Pengertian Ekspor dan Impor Menurut Para Ahli, Ketahui Manfaatnya untuk Negara", <https://www.liputan6.com/hot/read/4868095/pengertian-ekspor-dan-impor-menurut-paraahli-ketahui-manfaatnya-untuk-negara> ,diakses pada 11 Juni 2023 pukul 21:01 Wib.

Maria.2020. " Mari Belajar Ekspor 2: Proses Perdagangan Ekspor", <http://disdag.ntbprov.go.id/index.php/berita/ppln/254-mari-belajar-ekspor-2-proses-perdagangan-ekspor> , diakses pada 12 Juni 2023 pukul 09.15 Wi

Pandu Widodo, Hesti et. al. 2024. Dampak Pelatihan, Motivasi dan Lingkungan Kerja pada Kinerja Karyawan PT. KAI (Persero) di Stasiun Surabaya Pasar Turi, *Journal Of Management and Creative Business* Vol. 2 No. 1 Januari 2024, Page 66 - 81

Pramono Budi,Istanti Enny, Daengs GS,Achmad, Syafi'i, Bramastyo KN,RM ,2023, Impact of

Social Media Marketing and Brand Awareness on Purchase Intention in coffe shop culinary in Surabaya, *International Journal of Entrepreneurship and Business Decelopment*, Volume. 5 Number 6 November 2022, Page. 968 - 977

Rina Dewi, et al. 2020. Internal Factor Effects In Forming The Success Of Small Businesses. *Jurnal SINERGI UNITOMO*, Vol. 10 No. 1, Hal. 13-21