

**KEMENTERIAN PERHUBUNGAN  
BADAN PENGEMBANGAN SDM PERHUBUNGAN  
SEKOLAH TINGGI ILMU PELAYARAN**



**SKRIPSI  
ANALISIS FAKTOR KUNCI KEBERHASILAN SEBAGAI  
UPAYA MENCIPTAKAN KEUNGGULAN BERSAING  
DALAM BISNIS KEAGENAN DI PT. BILQIS MUTIARA  
BAHARI**

Oleh:

**KEVIN GIOVINDA LAIL MARTA AJI**

**NRP. 461189772 / K**

**PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA IV  
JAKARTA  
2022**

**KEMENTERIAN PERHUBUNGAN  
BADAN PENGEMBANGAN SDM PERHUBUNGAN  
SEKOLAH TINGGI ILMU PELAYARAN**



**SKRIPSI  
ANALISIS FAKTOR KUNCI KEBERHASILAN SEBAGAI  
UPAYA MENCIPTAKAN KEUNGGULAN BERSAING  
DALAM BISNIS KEAGENAN DI PT. BILQIS MUTIARA  
BAHARI**

**Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan  
Untuk Menyelesaikan Program Pendidikan Diploma IV**

**Oleh:**

**KEVIN GIOVINDA LAIL MARTA AJI**

**NRP. 461189772 / K**

**PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA IV  
JAKARTA  
2022**

**KEMENTERIAN PERHUBUNGAN  
BADAN PENGEMBANGAN SDM PERHUBUNGAN  
SEKOLAH TINGGI ILMU PELAYARAN**



**TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI**

<b>NAMA</b>	<b>: KEVIN GIOVINDA LAIL MARTA AJI</b>
<b>NRP</b>	<b>: 461189772 / K</b>
<b>PROGRAM PENDIDIKAN</b>	<b>: Diploma IV</b>
<b>PROGRAM STUDI</b>	<b>: KALK</b>
<b>JUDUL</b>	<b>: ANALISIS FAKTOR KUNCI KEBERHASILAN SEBAGAI UPAYA MENCIPTAKAN KEUNGGULAN BERSAING DALAM BISNIS KEAGENAN DI PT BILQIS MUTIARA BAHARI</b>

**Pembimbing I**

**Drs. Warsono, M.M  
Pembina Tk. I (IV/b)  
NIP. 19570407 197903 1**

**Jakarta, Juli 2022**

**Pembimbing II**

**Denny Fitrial, S. SI., M. T  
Penata (III/c)  
NIP. 19800727 200912 1 001**

**Mengetahui,  
Ketua Prodi KALK**

**Dr. Vidya Selasдини, M.M.Tr  
Penata Tk. I (III/d)  
NIP. 19831227 200812 2 002**

**KEMENTERIAN PERHUBUNGAN  
BADAN PENGEMBANGAN SDM PERHUBUNGAN  
SEKOLAH TINGGI ILMU PELAYARAN**



**TANDA TANGAN PENGESAHAN SKRIPSI**

**Nama** : KEVIN GIOVINDA LAIL MARTA AJI  
**NRP** : 461189772 / K  
**Program Pendidikan** : Diploma IV  
**Program Studi** : KALK  
**Judul** : ANALISIS FAKTOR KUNCI KEBERHASILAN  
SEBAGAI UPAYA MENCIPTAKAN  
KEUNGGULAN BERSAING DALAM BISNIS  
KEAGENAN DI PT. BILQIS MUTIARA BAHARI

**Ketua Penguji**

Arif Hidayat, S. Pel., M.M.  
Penata Tk. I (III/d)  
NIP. 19740717 199803 1 001

**Penguji I**

Herwin Nasution, S.H., MH  
Pembina Utama Muda (IV/c)  
NIP. 19550807 198102 2 001

**Penguji II**

Drs. Warsono, M.M  
Pembina Tk. I (IV/b)  
NIP. 19570407 197903 1

**Mengetahui,  
Ketua Prodi KALK**

Dr. Vidya Selasдини, M.M.Tr  
Penata Tk. I (III/d)  
NIP. 19831227 200812 2 002

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT. Pencipta alam semesta dengan seluruh isi dan manfaatnya sebagai bukti dari kebesaran-Nya. Karena atas berkat Rahmat dan Karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan program pendidikan Diploma IV (D-IV) jurusan KALK di Sekolah Tinggi Ilmu Pelayaran. Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah taufik dan hidayahnya, sehingga penulisan ini sesuai dengan waktu yang telah ditentukan, dengan judul:

### **“ANALISIS FAKTOR KUNCI KEBERHASILAN SEBAGAI UPAYA MENCIPTAKAN KEUNGGULAN BERSAING DALAM BISNIS KEAGENAN DI PT. BILQIS MUTIARA BAHARI”**

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis mencoba memaparkan fakta yang memiliki kaitan erat dengan teori-teori yang ada dalam beberapa buku referensi dan berusaha menyumbangkan pemikiran penulis untuk memecahkan masalah yang dihadapi sesuai kemampuan dan pengetahuan yang ada, baik pada saat berlangsungnya pendidikan program Diploma IV, maupun pengalaman yang telah dialami penulis saat melakukan praktek darat di PT. Bilqis Mutiara Bahari. Besar harapan penulis agar skripsi ini menjadi sumbangan ilmu pengetahuan yang berguna bagi civitas akademik STIP pada khususnya serta bagi dunia maritim pada umumnya.

Namun, penulis juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna baik dari segi materi maupun penulisannya. Untuk itu, penulis mengharapkan masukan dan kritik yang bersifat membangun dari semua pihak demi memperkaya dan menyempurnakan skripsi ini.

Pada penulisan skripsi ini penulis juga tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak.

Untuk itu sudah sewajarnya penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada Yth:

1. Capt. Sudiono, M.Mar selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Pelayaran Jakarta.
2. Ibu Dr. Vidya Selasdini, M.M.Tr selaku Ketua Program Studi KALK Sekolah Tinggi Ilmu Pelayaran Jakarta.
3. Bapak Drs. Warsono, M.M sebagai dosen pembimbing materi yang telah memberikan waktu untuk membimbing materi skripsi ini.

4. Bapak Denny Fitriani, S. SI., M. T selaku dosen pembimbing penulisan yang telah memberikan waktu untuk membimbing proses penulisan skripsi ini.
5. Seluruh civitas akademik, staff & dosen pengajar jurusan nautika Sekolah Tinggi Ilmu Pelayaran.
6. Seluruh staf perpustakaan Sekolah Tinggi Ilmu Pelayaran terima kasih atas bantuannya dalam mencari buku–buku yang penulis butuhkan dalam menyusun skripsi ini.
7. Kedua Orang tua tersayang, ayahanda Saji dan ibunda Siti Kholimah yang telah bekerja keras serta memberikan kasih sayang, materi dan doanya kepada penulis untuk mampu bertahan sampai sekarang ini. Adik kembar saya Adelia Azzahra Aji dan Amelia Azzahra Aji serta sepupu paling tersayang Syakilah Suci Fernanda senantiasa memberikan dorongan, semangat, motivasi serta bantuan doa kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Taruna/i angkatan enam puluh satu (LXI) Sekolah Tinggi Ilmu Pelayaran Jakarta, terima kasih atas suka dukanya selama ini kenangan-kenangan bersama kalian tak akan terlupakan.
9. Seluruh teman-teman KALK terutama kelas Bravo yang sangat saya cintai dan banggakan yang selalu berbagi saat susah dan senang.
10. Manajemen PT. Bilqis Mutiara Bahari yang sudah memberikan kesempatan penulis untuk melakukan praktik kerja nyata (Prada) sehingga penulis dapat menyusun skripsi ini.
11. Anggota kamar N201 dan J105 yang pernah bersama penulis yang selalu kompak dalam segala hal.
12. Sahabat saya di kampus Tasya Ananta dan rekan kerja saat praktek darat Vera Anggraeni, terimakasih untuk pengalaman dan kenangan yang indah di kampus maupun diluar kampus serta memberikan motivasi dan masukan sehingga skripsi saya mampu terselesaikan dengan baik.
13. Para sahabat tercinta Atus dan Evira yang selalu memotivasi penulis agar menyelesaikan pendidikan.
14. Senior saya Tiara Anggraini yang memberikan pengalaman, saran dan kritik dan junior saya Nathanael Della dan Yasmin Cindy yang tetap selalu menyemangati dan mendukung saya dalam pembuatan skripsi.
15. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu – persatu terima kasih atas bantuannya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Akhirnya penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna dan masih terdapat berbagai kekurangan, maka dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan tanggapan dan saran dari semua pihak yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Semoga dengan selesainya skripsi ini dapat menambah wawasan dan ilmu yang berguna nantinya bagi penulis dan juga para pembaca di masa yang akan datang.

Jakarta,        Juli 2022  
Penulis,

KEVIN GIOVINDA LAIL MARTA AJI  
NRP. 461189772

# DAFTAR ISI

Halaman

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>ix</b>

## **BAB I        PENDAHULUAN**

A. LATAR BELAKANG .....	1
B. IDENTIFIKASI MASALAH .....	3
C. BATASAN MASALAH .....	3
D. RUMUSAN MASALAH .....	4
E. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN .....	4
F. SISTEMATIKA PENULISAN .....	5

## **BAB II        LANDASAN TEORI**

A. TINJAUAN PUSTAKA .....	6
B. PENELITIAN TERHADULU .....	17
C. KERANGKA PEMIKIRAN .....	19

## **BAB III       METODE PENELITIAN**

A. WAKTU DAN TEMPAT PENELITIAN .....	21
B. METODE PENDEKATAN DAN TEKNIK PENGUMPULAN DATA .....	21
C. SUBJEK PENELITIAN .....	24
D. JENIS DAN SUMBER DATA .....	24
E. TEKNIK ANALISIS DATA .....	25



**BAB IV      ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

A. DESKRIPSI DATA .....	27
B. ANALISIS DATA .....	34
C. ALTERNATIF PEMECAHAN MASALAH .....	47
D. EVALUASI PEMECAHAN MASALAH .....	49
E. PEMECAHAN MASALAH.....	54

**BAB V      KESIMPULAN DAN SARAN**

A. KESIMPULAN .....	57
B. SARAN .....	58

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Halaman

<b>Tabel 2.1</b> Penelitian Terdahulu .....	16
<b>Tabel 4.1</b> Jumlah Karyawan PT. Bilqis Mutiara Bahari .....	31
<b>Tabel 4.2</b> Data Fasilitas Perusahaan .....	31
<b>Tabel 4.3</b> Analisa SWOT untuk Faktor Internal .....	34
<b>Tabel 4.4</b> Analisa SWOT untuk Faktor Eksternal .....	35
<b>Tabel 4.5</b> Responden .....	36
<b>Tabel 4.6</b> Faktor Strategi Internal .....	38
<b>Tabel 4.7</b> Faktor Strategi Eksternal .....	39
<b>Tabel 4.8</b> Analisis SWOT .....	43
<b>Tabel 4.9</b> Analisa Strategi .....	49

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
<b>Gambar 2.1</b> Kekuatan Strategi Bersaing.....	12
<b>Gambar 2.2</b> Kerangka Pemikiran .....	37
<b>Gambar 3.1</b> Diagram Cartesius .....	43
<b>Gambar 4.1</b> Struktur Organisasi Perusahaan .....	42
<b>Gambar 4.2</b> Grafik Jumlah Kunjungan Kapal yang Diageni oleh PT. BMB .....	43
<b>Gambar 4.3</b> Hasil Perhitungan Diagram Cartesius .....	43

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. LATAR BELAKANG**

Indonesia adalah negara kepulauan yang terdiri atas 17.504 pulau besar dan kecil yang terpisahkan oleh 12 lautan dan 47 selat dengan luas 5,8 juta km<sup>2</sup> yang terdiri atas 2,8km<sup>2</sup> perairan pedalaman, 0,3juta km<sup>2</sup> laut teritorial dan 2,7 juta km<sup>2</sup> zona ekonomi eksklusif dengan garis pantai sepanjang 95,181 km. Kondisi ini menyebabkan sektor maritim menjadi sangat strategis bagi Indonesia meliputi aspek ekonomi, hukum dan pertahanan keamanan, lingkungan dan sosial budaya. Kondisi pulau yang terpisah – pisah tersebut mempunyai konsekuensi dibutuhkannya fasilitas transportasi laut yang menjadi bagian penting dalam pertumbuhan ekonomi baik secara regional, nasional maupun internasional. Pelabuhan sebagai infrastruktur penting dalam membangun ekonomi daerah khususnya pemerataan pembangunan (Yudhistira & Sofiyandi, 2017). Dalam perdagangan nasional maupun internasional cenderung menggunakan angkutan laut karena dapat memuat jumlah besar dan tarifnya lebih murah.

PT. BILQIS MUTIARA BAHARI adalah perusahaan yang melakukan kegiatan pada bisnis pelayaran dan bergerak di bidang jasa transportasi laut khususnya bidang keagenan kapal, yang berapresiasi kepada kapal-kapal milik *principal*. PT. BILQIS MUTIARA BAHARI merupakan salah satu anggota perusahaan penyedia jasa pelayaran dalam ISAA (Indonesia Shipping Agencies Association) Banten.

ISAA adalah organisasi profesi dari perusahaan-perusahaan keagenan kapal di Indonesia, mitra pemerintah dan bersifat mandiri serta bukan organisasi politik serta berazaskan Pancasila. ISAA dengan segala perangkat organisasinya berfungsi untuk meningkatkan kemampuan para anggotanya dalam menghadapi persaingan global dan berperan mendukung program pemerintah di bidang transportasi laut. Saat ini tercatat 51 perusahaan keagenan kapal yang tergabung

dalam ISAA Banten. Oleh karena itu, perusahaan dihadapkan pada kondisi dimana semakin ketatnya persaingan pada perusahaan yang serupa.

Tantangan bagi perusahaan untuk meningkatkan kemampuan dan daya saing agar dapat mempertahankan kelangsungan kehidupan perusahaan. Oleh karena itu perusahaan dituntut untuk mempunyai suatu factor kunci yang digunakan sebagai senjata dalam persaingan. Menurut Tripomo (2005:89) *Key Success factors* adalah faktor-faktor internal organisasi yang paling kritis atau yang paling penting, yang mungkin digunakan oleh suatu organisasi untuk menangani peluang dan ancaman agar dapat bertahan dan memenangkan persaingan (meningkatkan posisi persaingan).

Dalam kamus manajemen, persaingan adalah usaha dari dua pihak atau lebih perusahaan yang masing masing bergiat memperoleh pesanan dengan menawarkan harga atau syarat yang paling menguntungkan. Persaingan yang ketat tersebut akan memacu perusahaan untuk selalu berusaha mencapai keunggulan bersaing dalam menghadapi para pesaingnya. Menurut Porter (1997:3) "keunggulan bersaing tumbuh dari nilai atau manfaat yang mampu diciptakan perusahaan pada pembelinya yang dapat melebihi biaya yang dikeluarkan untuk menciptakan nilai itu". Pendapat tersebut mengacu bahwa keunggulan dalam persaingan menentukan keberhasilan perusahaan.

Persaingan ini terdiri dari beberapa bentuk termasuk pelayanan, sumber daya manusia, harga, dan pemasaran. Melihat persaingan keagenan perusahaan pelayanan dalam merebutkan pasar masih ditemukannya kelemahan yaitu terbatasnya karyawan sehingga dapat menurunkan kinerja karyawan, fasilitas sarana dan prasarana yang menunjang kegiatan operasional, pelayanan karyawan dalam ketepatan dan kecepatan penyampaian informasi. Suatu perusahaan mendapatkan keuntungan yang sangat bagus apabila dapat membuat pelanggan mempunyai loyalitas yang tinggi terhadap jasa yang ditawarkan. Pengguna jasa merasa puas dan masih percaya menggunakan jasa yang dapat dilihat dari kunjungan kapal. Pelanggan tidak akan berpaling jika keunggulan bersaing dapat dicapai. Menurut Greensberg 2010, "pelanggan adalah seorang individu atau kelompok yang membeli produk fisik atau jasa dengan mempertimbangkan berbagai macam faktor seperti harga, kualitas, tempat pelayanan dan lain sebagainya berdasarkan keputusan mereka sendiri".

Melihat persaingan keagenan perusahaan pelayaran yang sangat ketat, maka perencanaan yang tepat dan akurat menjadi alat yang sangat berguna dalam menjalankan bisnis keagenan kapal pada perusahaan pelayaran, dimulai dari kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weakness*) perusahaan, serta peluang (*opportunities*) pasar dan ancaman (*threats*) dari luar perusahaan. Seperti yang dinyatakan oleh Freddy Rangkuti tentang analisis SWOT menurutnya analisis SWOT adalah indifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Dengan demikian latar belakang tersebut mengenai keunggulan dalam persaingan dapat menentukan keberhasilan, maka menjadi penting untuk mengangkat judul **“ANALISIS FAKTOR KUNCI KEBERHASILAN SEBAGAI UPAYA MENCIPTAKAN KEUNGGULAN BERSAING DALAM BISNIS KEAGENAN DI PT. BILQIS MUTIARA BAHARI”**.

## **B. IDENTIFIKASI MASALAH**

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas maka dapat dikemukakan beberapa identifikasi masalah sebagai berikut :

1. Semakin ketatnya persaingan pada perusahaan keagenan kapal.
2. Kurangnya keunggulan perusahaan dalam bersaing di bidang bisnis keagenan.
3. Kurangnya strategi perusahaan dalam bersaing dengan perusahaan keagenan lainnya.

## **C. BATASAN MASALAH**

Dalam skripsi ini akan ditemukan adanya permasalahan yang mungkin dapat diangkat dan dibahas, namun diperlukan suatu batasan masalah agar materi yang dibahas nantinya tidak meluas. Adapun batasan masalah pada skripsi ini yaitu dari persaingan dan kurangnya keunggulan yang dimiliki perusahaan maka dirumuskannya faktor kunci keberhasilan bisnis keagenan kapal sehingga menciptakan strategi keunggulan bersaing dengan pesaingnya.

#### **D. RUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah di atas maka permasalahan yang akan dikemukakan penulis adalah “apa saja yang menjadi faktor kunci penentu keberhasilan sebagai upaya menciptakan keunggulan bersaing dalam bisnis keagenan kapal?”

#### **E. TUJUAN DAN MANFAAT PENYUSUNAN SKRIPSI**

##### **1. Tujuan**

Penelitian ini mempunyai tujuan sebagai berikut :

- a) Untuk mengetahui kekuatan dan peluang untuk menjadikan perusahaan PT. BILQIS MUTIARA BAHARI lebih berkembang.
- b) Untuk mengetahui faktor kunci keberhasilan yang harus dicapai PT. BILQIS MUTIARA BAHARI dalam mempertahankan keunggulan bersaing.

##### **2. Manfaat**

Manfaat yang dapat diambil dari penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

- a) Memberikan informasi manajemen mengenai faktor-faktor yang menjadi kunci keberhasilan perusahaan yang sudah diterapkan.
- b) Memberikan wawasan penulis mengenai penerapan analisis faktor kunci keberhasilan khususnya pada PT. BILQIS MUTIARA BAHARI
- c) Memberikan masukan dan bahan pertimbangan bagi perusahaan mengenai factor kunci keberhasilan yang dapat lebih dikembangkan dan diperdayakan oleh PT. BILQIS MUTIARA BAHARI.

## **F. SISTEMATIKA PENULISAN**

Penulisan skripsi akan mengikuti sistematika sebagai berikut :

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah berupa adanya masalah yang mendasari penyusunan skripsi dan pengantar untuk memahami inti dari penulisan, yang membahas latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penulisan serta sistematika penulisan.

### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini menguraikan tentang konsep-konsep dan teori-teori yang dilandasi topik permasalahan yang dirumuskan dalam penulisan ini.

### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Bab ini menguraikan tentang pendekatan penelitian yang digunakan, obyek penelitian, ruang lingkup penelitian, batasan penelitian, jenis dan sumber data, prosedur pengambilan data dan teknik analisis yang digunakan dalam memecahkan permasalahan yang telah dirumuskan.

### **BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bab ini menjelaskan tentang gambaran umum perusahaan serta struktur organisasi yang merupakan obyek penelitian skripsi, serta pembahasan berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan sebelumnya dan menggunakan data yang telah diolah sesuai dengan metode penelitian yang digunakan dan landasan teori yang ada.

### **BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini akan menyajikan suatu simpulan yang ditarik dari permasalahan dan pembahasan yang ada, untuk selanjutnya dapat diberikan saran-saran berupa pokok-pokok pemikiran yang diharapkan dapat berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan.



## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. TINJAUAN PUSTAKA

##### 1. Pengertian Faktor Kunci Keberhasilan (*Key Success Factors*)

Faktor kunci keberhasilan merupakan informasi penting yang ada dalam lingkungan perusahaan dan mempengaruhi kesuksesan perusahaan dalam mencapai tujuannya serta sebagai salah satu senjata bagi perusahaan untuk bersaing, karena faktor kunci keberhasilan dapat memberikan keuntungan jangka panjang bagi perusahaan dalam kondisi persaingan yang ketat. Faktor kunci keberhasilan juga sering disebut dengan *Key Success Factors*, *Critical Success Factor*, *Pulse Points*, *Key Variables* dan *Key Result Factors*.

Menurut Mardiasmo dalam Rachmawati (2013:4) “*Key Success factors* adalah suatu area yang mengidentifikasi kesuksesan kinerja unit kerja organisasi. Faktor kunci keberhasilan adalah variabel-variabel penting dalam lingkungan intern maupun ekstern perusahaan yang sangat mempengaruhi kesuksesan perusahaan melakukan strategi dalam mencapai tujuan”.

Menurut Tripomo (2005:89) “*Key Success factors* adalah faktor-faktor internal organisasi yang paling kritis atau yang paling penting, yang mungkin digunakan oleh suatu organisasi untuk menangani peluang dan ancaman agar dapat bertahan dan memenangkan persaingan (meningkatkan posisi persaingan)”.

Faktor kunci keberhasilan disebut juga *critical success factors*, seperti disebutkan dalam Horngren, dkk (1996:335), “*An organizational subgoal are usually called other names, such as critical success factors, key variable, critical variable or key result areas*”. Horgren menyatakan bahwa organisasi yang paling berhasil adalah sebuah organisasi yang menjabarkan tujuan dan sasaran organisasi yang menyeluruh menjadi spesifik. Menurut Marciariello, dkk (1995:78), “*key success variables are the importance of identifying those*

*relatively few variables that are crucial to the attainment of strategy, goal and objectives then is ultimately derived from the limited information processing ability of the manager*". Maciariello menyatakan bahwa variabel kunci keberhasilan adalah pentingnya mengidentifikasi variabel-variabel yang relatif kecil yang sangat penting untuk pencapaian strategi, tujuan dan sasaran kemudian pada akhirnya berasal dari kemampuan pemrosesan informasi yang terbatas dari manajer.

Dari definisi-definisi diatas dapat disimpulkan bahwa faktor kunci keberhasilan (*Key Success Factors*) merupakan faktor faktor kritis pada lingkungan yang mempengaruhi keberhasilan sehingga dapat menentukan tindakan yang diambil untuk keunggulan bersaing dan meningkatkan profitabilitas perusahaan.

## **2. Karakteristik *Key Success Factors***

Menurut Mardiasmo dalam Rachmawati (2013:5), *Key Variabel atau Critical Success Factors* memiliki pemicu keberhasilan beberapa karakteristik, antara lain:

- a) Menjelaskan faktor pemicu keberhasilan dan kegagalan organisasi,
- b) Secara volatile dan dapat berubah dengan cepat,
- c) Perubahannya tidak dapat diprediksi,
- d) Jika terjadi perubahan perlu diambil tindakansegera,
- e) Variabel dapat diukur, baik secara langsung maupun melalui ukuran antara (surrogate).

Untuk dapat mengidentifikasi *Key Success Factors* (faktor kunci keberhasilan) dengan baik, sebaiknya tidak hanya dengan mengetahui pengertiannya saja tetapi juga harus memahami karakteristiknya, Tripomo (2005:92) mengungkapkan:

- a) Faktor kunci keberhasilan sebaiknya diperiksa kembali setelah berhasil diidentifikasi isu-isu lingkungan yang strategis, isu-isu tersebut tidak menutup kemungkinan bakal merupakan faktor kunci keberhasilan suatu industri.

- b) Hendaknya tim perumus keberhasilan bersifat kritis dan terdiri dari orang-orang yang sangat memahami bisnis eksisting dan perkembangan perubahan lingkungan dimasa depan.

Sedangkan menurut Mardiasmo (2004:124), *Key Variabel atau Critical Success Factors* memiliki beberapa karakteristik, antara lain:

- a) Menjelaskan faktor pemicu keberhasilan dan kegagalan organisasi.
- b) Secara volatile dan dapat berubah dengan cepat.
- c) Perubahannya tidak dapat diprediksi.
- d) Jika terjadi perubahan perlu diambil tindakan segera.
- e) Variabel dapat diukur, baik secara langsung maupun melalui ukuran antara (surrogate).

Dapat disimpulkan bahwa, faktor kunci keberhasilan (*key success factors*) berperan membuat keputusan dan menentukan variabel-variabel yang berpengaruh penting bagi keberhasilan perusahaan dan memerlukan tindakan cepat jika terjadi perubahan.

### **3. Identifikasi *Key Success Factors***

Mengidentifikasi faktor kunci keberhasilan sangat penting dalam menentukan persaingan perusahaan. Untuk menentukan faktor kunci keberhasilan tidaklah mudah karena harus memahami kondisi perusahaan dengan baik dan faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian tujuan perusahaan.

Sebagaimana dinyatakan oleh Tripomo (2005:92) digunakan alat bantu untuk menggali ide agar teridentifikasi faktor kunci keberhasilan yang akurat yaitu:

- a) Daftar faktor internal kunci fungsional,
- b) Identifikasi faktor kunci keberhasilan dengan menyajikan faktor-faktor yang biasanya menjadi variabel analisis internal,
- c) *History*: Informasi tentang sejarah pertumbuhan organisasi kita maupun organisasi pesaing penting untuk dipelajari, yaitu peristiwa maupun keputusan penting dan perubahan kinerja yang sudah dialami organisasi,
- d) Kerangka *Balanced Score Card*: *Balanced Score Card* mengalami perkembangan implementasinya, tidak hanya sebagai alat pengukur kinerja eksekutif, tapi meluas sebagai pendekatan dalam menyusun

rencana strategi, diantaranya prospektif proses bisnis internal, keuangan, konsumen dan pembelajaran dan pertumbuhan,

- e) Rantai Nilai (*Value Chain*): Rantai nilai adalah cara memandang sistematis rangkaian kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk memuaskan pelanggan yang dilayani,
- f) Tahapan evaluasi industri dengan mengidentifikasi faktor kunci keberhasilan dengan kerangka acuan pada tahapan evaluasi industri yang menyajikan empat tahapan yaitu: pengembangan awal, pertumbuhan, ketidak pastian, dan tahapan kejenuhan.

Menentukan faktor kunci keberhasilan pihak manajemen harus berhati-hati dalam mengidentifikasikan, karena tidak semua faktor diidentifikasi sebagai faktor kunci keberhasilan (*key success factors*). Pihak manajemen juga harus mempelajari, mengevaluasi, dan menganalisis semua kenyataan yang ditemukan dalam perusahaan.

Faktor kunci keberhasilan untuk suatu perusahaan berbeda dengan perusahaan lain. Faktor kunci keberhasilan juga berubah dengan berlalunya waktu yang terjadi pada perubahan terhadap kekuatan dan keadaan persaingan, sehingga identifikasinya juga berbeda untuk tiap perusahaan.

Apabila terjadi kesalahan dalam melakukan pengidentifikasian variabel-variabel kritis dalam jangka panjang akan berpengaruh dalam keberhasilan suatu perusahaan dalam menciptakan keunggulan bersaing, oleh karena itu jika suatu perusahaan dapat mengidentifikasi *Key Success factors* (faktor-faktor kunci keberhasilan) serta mengorganisasikan sumber daya yang dimiliki dengan lebih unggul dibandingkan perusahaan-perusahaan saingan di bidang sejenis.

Analisis bisnis dan lingkungan bisnis pada akhirnya harus menyimpulkan mengenai tingkat daya tarik suatu bisnis dan bagaimana prospek berjalannya usaha ke depan, langkah apa saja yang harus dipikirkan dan dilakukan untuk menangkap peluang tersebut, dan memikirkan strategi pertahanan yang perlu disiapkan untuk mengatasi ancaman yang datang dari perusahaan pesaing.

#### **4. Tipe-tipe Key Success Factors**

Banyak faktor yang dapat membantu perusahaan untuk sampai pada tujuan perusahaan. Faktor tersebut dimaksudkan untuk membuat pertimbangan mana faktor yang kurang penting bagi perusahaan sehingga perusahaan dapat lebih memfokuskan perhatiannya pada faktor yang lebih penting.

Menurut Anthony (1995) dalam Handayani (2013) faktor yang ada pada tipe *key success factors* (faktor kunci keberhasilan) ada dua, yaitu:

a) Faktor internal

Merupakan faktor-faktor yang dapat dipengaruhi oleh aktivitas manajemen, seperti misalnya biaya, kualitas, jasa.

b) Faktor eksternal

Merupakan faktor-faktor yang tidak dapat dipengaruhi oleh aktivitas manajemen seperti kondisi perekonomian, kebijakan pemerintah, tindakan para pesaing dan sebagainya.

#### **5. Keunggulan Bersaing**

Persaingan adalah inti dari keberhasilan atau kegagalan perusahaan. Persaingan menentukan ketepatan aktifitas perusahaan yang dapat mendukung kinerjanya, seperti inovasi atau pelaksanaan yang baik. Menurut Wahyudi (1996, 3) ada beberapa keunggulan yang dapat digunakan oleh perusahaan yaitu :

- a. Harga
- b. Pangsa pasar
- c. Merk
- d. Kualitas produk
- e. Kepuasan konsumen
- f. Saluran distribusi

Persaingan perusahaan adalah perlombaan untuk memperoleh posisi pasar dan pengaruh pasar. Untuk memiliki kompetensi inti, perusahaan harus memiliki tiga kriteria yaitu :

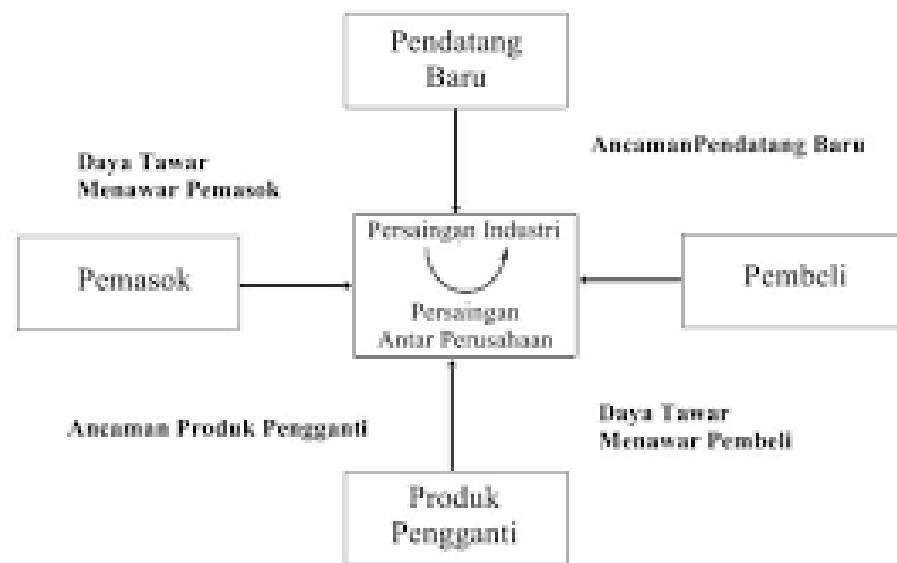
- a. Nilai bagi pelanggan (*customer perceived value*), yaitu keterampilan yang memungkinkan suatu perusahaan menyampaikan suatu manfaat yang fundamental kepada pelanggan.

- b. Diferensiasi bersaing (*competitor differentiation*), yaitu kemampuan yang unik dari segi daya saing. Jadi ada perbedaan antara kompetensi yang diperlukan (*necessary*) dan kompetensi pembeda (*differentiating*). Tidak layak menganggap suatu kompetensi sebagai inti jika dia ada dimana-mana atau dengan kata lain mudah ditiru oleh pesaing.
- c. Dapat diperluas (*extendability*), karena kompetensi inti merupakan pintu gerbang menuju pasar masa depan, kompetensi ini harus memenuhi kriteria manfaat bagi parapelanggan dan keunikan bersaing. Selain itu kompetensi harus dapat diperluas sesuai dengan keinginan konsumen masa depan.

Pelaku bisnis terfokus pada fenomena bersaing perusahaan yang cenderung berubah dari waktu ke waktu. Kemampuan sebuah perusahaan untuk membuat dan formulasikan berbagai macam strategi yang bias menempatkannya pada suatu posisi yang strategis.

Dalam mengembangkan suatu perusahaan harus memiliki sesuatu yang lebih dari perusahaan pesaingnya atau memiliki keunggulan. Keunggulan kompetitif merupakan senjata untuk mempertahankan usaha agar terus berjalan dan berkembang. Persaingan berasal dari bahasa Inggris yaitu (*competition*) yang artinya persaingan itu sendiri atau kegiatan bersaing, pertandingan, kompetisi. Sedangkan dalam kamus manajemen, persaingan adalah usaha dari dua pihak atau lebih perusahaan yang masing-masing bergiat memperoleh pesanan dengan menawarkan harga atau syarat yang paling menguntungkan. Persaingan ini terdiri dari beberapa bentuk termasuk pemotongan harga, iklan dan promosi penjualan, variasi kualitas, kemasan, desain dan segmentasi pasar.

Dalam buku "*Competitive Strategy*" dijelaskan bahwa terdapat lima kekuatan strategi yang merupakan kerangka analisis industri dan pengembangan strategi bisnis yang dikembangkan oleh *Business School* pada tahun 1972 Michael E. Porter di Harvard.



**Gambar 2.1**

### **Kekuatan Strategi Bisnis**

Sumber : Porter, Michael E., 1992. *Keunggulan Bersaing: Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul*. Terjemahan. Jakarta : Erlangga. Hal 52.

Dari gambar 2.1 Michael E. Porter berpendapat bahwa ada lima kekuatan kompetitif (*Five Force Models*) antara lain :

a) Ancama pendatang baru

Pendatang baru membawa kapasitas baru, keinginan untuk merebut bagian pasar dan sumber daya yang besar. Akibatnya harga dapat menjadi turun atau biaya membengkak, sehingga mengurangi kemampuan memperoleh laba. Ancaman pendatang baru merupakan ancaman yang sudah memperkirakan untuk perlawanan dengan pesaing pesaing lama.

b) Tingkat rivalitas diantara para pesaing yang ada

Rivadilitas (*rivalry*) dikalangan pesaing yang ada berbentuk perlombaan untuk mendapatkan posisi dengan menggunakan taktik-taktik seperti pesaing harga, peran iklan, introduksi produk dan meningkatkan pelayanan atau jaminan kepada pelanggan.

c) Tekanan dari produk pengganti

Produk pengganti membatasi laba potensial dari industry dengan menetapkan harga tertinggi. Makin menarik alternative harga yang ditawarkan oleh produk pengganti, makin ketat pembatasan laba industry. Produk pengganti perlu mendapatkan perhatian besar yaitu :

- 1) Produk-produk yang mempunyai kecenderungan untuk memiliki harga atau potensi yang lebih baik ketimbang produk industry.
- 2) Dihasilkan oleh produk yang berlabanya tinggi.

d) Kekuatan tawar menawar pembeli

Pembeli bersaing dengan industry dengan cara memaksa harga turun, tawar menawar untuk mutu yang lebih tinggi dan pelayanan yang lebih baik, serta berperan sebagai pesaing satu sama lain semuanya dengan mengorbankan kemampuan untuk memperoleh laba suatu industry. Kekuatan tiap kelompok pembeli yang penting dalam industry tergantung pada sejumlah karakteristik situasi pasarnya dan pada kepentingan relative pembeliannya dari industry yang bersangkutan dibandingkan dengan keseluruhan bisnis tersebut.

e) Kekuatan tawar menawar pemasok

Pemasok yang kuat dapat menekan kemampuan industry yang tidak mampu mengimbangi kenaikan harga. Kondisi yang menentukan kekuatan pemasok tidak hanya dapat berubah melainkan di luar kekuasaan perusahaan. Tetapi seperti halnya dengan kekuatan pembeli, perusahaan kadang-kadang dapat memperbaiki situasi melalui strategi. Perusahaan dapat memperkuat ancamannya yaitu dengan integrasi balik, mencoba menghilangkan biaya peralihan dan sebagainya.

Dari kelima kekuatan strategi bisnis tersebut tujuannya untuk menguntungkan perusahaan dengan cara mengubah situasi dengan strategi-strategi pengembangan karena kelima hal tersebut merupakan penentu persaingan sebagai daya tarik pasar.



Upaya bersaing adalah strategi yang digunakan dalam persaingan yang ketat. Maka keunggulan kompetitif adalah elemen yang penting untuk keberlangsungan usaha. Ada beberapa jenis strategi keunggulan kompetitif, yaitu :

a) *Cost leadership*

Strategi meningkatkan keunggulan usaha dengan menerapkan harga yang murah. Bukan berarti kualitas produk harus diturunkan. Buatlah produk yang bermanfaat, berguna, dan lebih baik daripada beberapa pesaingnya, tetapi pasang harga yang lebih murah juga.

b) *Aliansi*

Strategi yang satu ini diterapkan dengan memanfaatkan kerja sama atau *partnership* untuk mendongkrak keunggulan usaha.

c) *Focus*

Strategi fokus ini berarti mengarahkan usaha agar menysasar pasar yang lebih spesifik. Lalu yang paling penting, peluang unik yang membuat pasar berbeda juga harus punya peluang untung yang berkelanjutan.

d) *Diferensiasi*

Strategi diferensiasi adalah memberi karakteristik unik pada usaha agar terlihat lebih menonjol dari pesaing. Caranya macam-macam, bisa dengan memberikan jenis pelayanan yang berbeda, mendesain interior dengan tema unik, hingga memberi promo khusus.

e) *Pertumbuhan*

Strategi pertumbuhan ini dilakukan dengan memperluas daya jual produk. Awalnya hanya dijual di toko, kini dijual secara *online* melalui media sosial dan *e-commerce*.

f) *Inovasi*

Strategi inovasi yang bisa terapkan jika menargetkan pasar dengan sedikit pesaing. Ada dua cara inovasi yang bisa dilakukan, yakni membuat produk baru yang belum ada sama sekali atau memodifikasi produk yang sudah ada sebelumnya.

Suwarsono (2008:260) dalam mengembangkan posisi kompetitif yang dapat bertahan, setiap perusahaan bertujuan untuk mencapai satu dari tiga strategi kompetitif berikut ini, yaitu:

- a) Keunggulan biaya.
- b) Diferensiasi.
- c) Fokus, perusahaan mengalami keberhasilan dengan mengadopsi dan mengimplementasikan salah satu dari strategi–strategi yang telah diuraikan di atas.

Suatu perusahaan mendapatkan keuntungan yang sangat bagus apabila dapat membuat pelanggan mempunyai loyalitas yang tinggi terhadap apa produk atau jasa yang ditawarkan. Pelanggan tidak akan berpaling jika keunggulan bersaing dapat dicapai melalui sumber daya manusia yang berkualitas dan pelayanan tidak mengecewakan.

## **6. Hubungan Key Success Factors dengan Upaya Bersaing**

*Key Success factors* merupakan informasi non-financial yang digunakan oleh pihak manajemen dalam melaksanakan fungsi manajerial. Menurut Hansen dan Mowen (2006:8), sebagai salah satu alat bantu manajerial maka suatu informasi harus dapat membantu kepentingan pihak manajemen dalam aktifitas sebagai berikut:

- a) *Planning : is the detailed formulation of action to achieve a particular end.*
- b) *Controlling : is the majerial activity of monitoring a plan's implementation and taking corrective action as needed.*
- c) *Decision : is the process of chosing among competing alternatives making.*

Saat melakukan perencanaan perusahaan akan menetapkan tujuan akhir yang hendak dicapai dan mengadakan identifikasi terhadap metode yang dapat membantu perusahaan dalam mencapai tujuan tersebut. Untuk mendukung perencanaan tersebut, maka dapat digunakan informasi *key success factors* supaya rencana yang dibuat lebih terarah, sebab menurut Maciariello (1995:85) informasi dari *key success factors* merupakan variable yang sangat penting untuk pencapaian strategi, tujuan, dan sasaran.

Setelah membuat suatu perencanaan maka seorang manajer terus menerus memonitor pelaksanaannya untuk memastikan bahwa semuanya telah berjalan dengan baik. Untuk itu dibutuhkan umpan balik (*feedback*) yang digunakan untuk mengevaluasi langkah yang telah dilakukan. Berdasarkan evaluasi tadi, maka seorang manajer memutuskan untuk terus melanjutkan rencana semula atau dibutuhkan tindakan lain.

Suatu rencana dapat dikendalikan dengan menggunakan *key success factors* sebab Maciariello (1995:78) menyebutkan bahwa “*once the key success variables are indentified the control system is given focus*”. Jadi dengan berpedoman pada *key success factors* maka pengendalian yang dapat dilakukan dapat lebih difokuskan pada faktor yang sangat penting bagi pencapaian tujuan perusahaan.

Keunggulan bersaing harus dipunyai oleh setiap perusahaan yang ingin tetap bertahan dalam persaingan yang semakin global. Selain keunggulan bersaing tersebut, hal lain yang juga penting adalah posisi atau kedudukan dan kekuatan dari perusahaan juga menjadi penentu dari keberadaan perusahaan. Tetapi hal itu semua harus didukung oleh strategi dari perusahaan. Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan asset yang patut diperhitungkan dan dilibatkan dalam penyusunan dan pelaksanaan strategi perusahaan. Sebagai asset terpenting maka peran sumber daya manusia bukan lagi sebagai pelaksana teknis tetapi sebagai mitra dalam perusahaan terlibat aktif dalam upaya mewujudkan keunggulan bersaing.

Untuk menciptakan keunggulan bersaing Aaker (1995:100) membedakan *key success factors* yang terdapat dalam suatu perusahaan, yaitu :

a) Merupakan *strategic necessities*

Faktor ini tidak memberikan keunggulan karena juga dimiliki oleh perusahaan lain, tetapi bila faktor ini tidak dimiliki oleh perusahaan lain maka akan mengakibatkan kelemahan yang mendasar di dalam perusahaan.

b) Merupakan *strategic strength*

Faktor ini bersifat tertentu untuk masing-masing perusahaan dimana setiap perusahaan mempunyai faktor kunci keberhasilan yang berbeda sehubungan dengan kemampuan perusahaan untuk mempertahankan posisi pasar dan kemampuannya, sehingga memberikan keunggulan bagi suatu perusahaan diatas perusahaan lain.

Tujuan dari identifikasi faktor kunci keberhasilan adalah untuk membuat keputusan dalam variable-variabel mana yang penting dan variable-variabel mana yang kurang penting dalam mencapai keunggulan bersaing. Untuk mencapai upaya bersaing sebuah perusahaan harus mempunyai keunggulan bersaing yang baik. Setiap perusahaan yang didirikan memiliki tujuan yang berbeda yang hendak dicapai dalam jangka pendek dan jangka panjang. Identifikasi faktor kunci keberhasilan berperan dalam menentukan variable-variabel penting yang mempengaruhi keberhasilan usaha perusahaan dalam membangun keunggulan bersaing.

Thompson dan Strickland (1998:96) menyatakan, “*misdiagnosing the industry factors to long term competitive success greatly raises the risk of a misdirecting stratefy...*”. Kesalahan-kesalahan dalam mendiagnosis variable-variabel penting perusahaan dapat menimbulkan resiko bagi perusahaan dalam menerapkan strategi untuk mencapai keunggulan yang kompetitif.

## B. PENELITIAN TERDAHULU

Penelitian terdahulu merupakan tinjauan penelitian yang sejenis dengan penelitian yang diambil oleh peneliti sebagai acuan atau referensi untuk upaya bersaing yang didapatkan pada faktor kunci keberhasilan. Dan dapat penelitian terdahulu dapat dilihat pada tabel 2.1

**Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu**

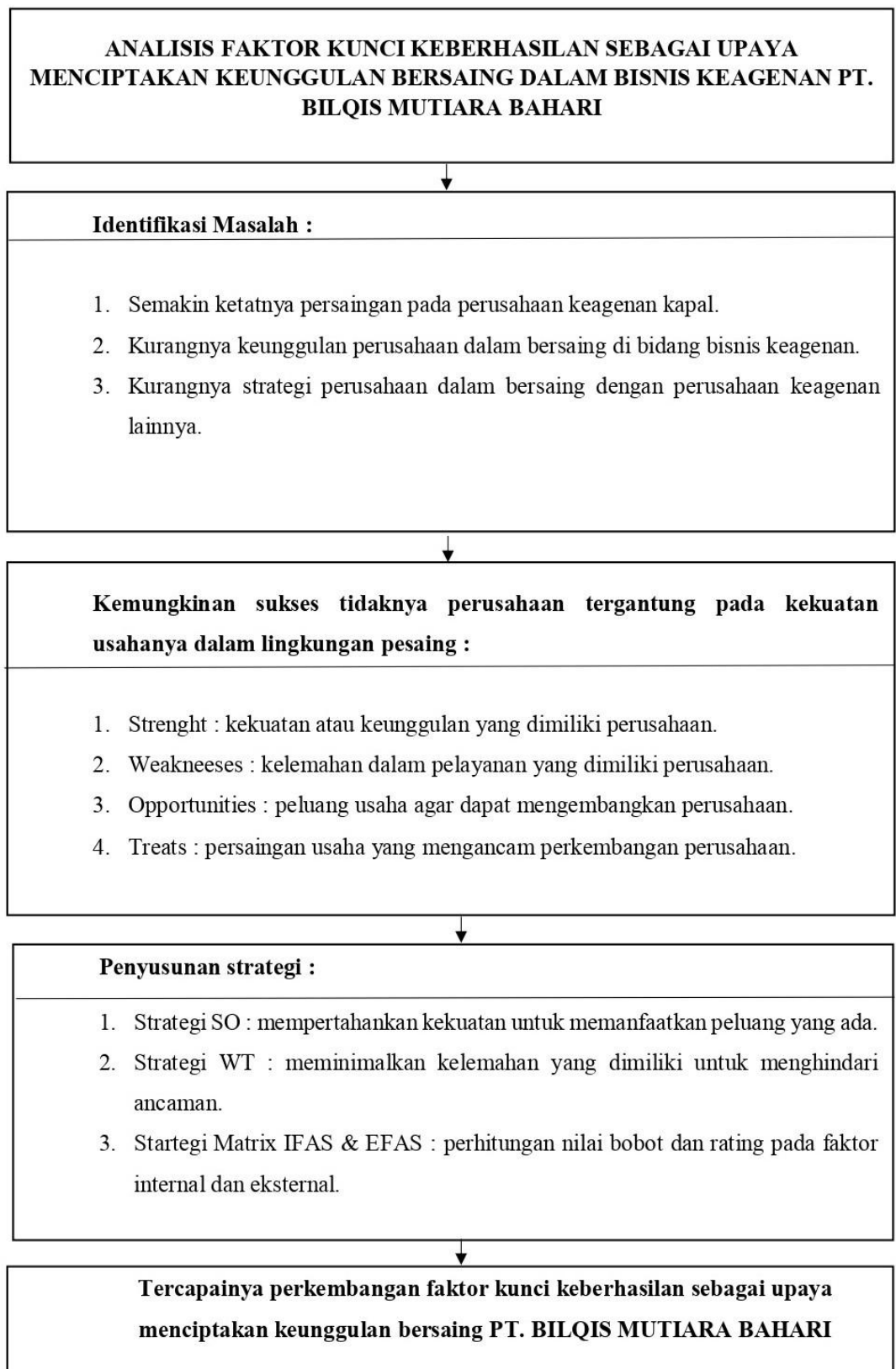
No.	Nama	Judul	Metode	Hasil
1.	Retno Indriarti ningtias (2005)	IDENTIFIKASI DAN ANALISIS KEY SUCCESS	Metode yang digunakan dalam penelitian ini	Pada penelitian ini membahas tentang faktor kunci yang dimiliki suatu lembaga bimbingan belajar

		FACTORS DALAM MENUNJANG PENCAPAIAN KEUNGGULAN BERSAING DI LBB PRIMAGAMA WIJAYA KUSUMA	adalah metode kualitatif yang menghasilkan data deskriptif berupa kata- kata tertulis dan lisan serta perilaku yang diamati.	telah diidentifikasi faktor antara lain : kurikulum, tentor, fasilitas, teknologi, sarana, prasarana, harga, letak, pemasaran, pelayanan jasa karyawan, kebersihan, kenyamanan untuk menentukan keberhasilan dalam industry jasa sehingga mempunyai keunggulan bersaing yaitu : mempunyai sumber daya tentor yang berkualitas, pemasaran yang cantik dan gencar serta pelayanan yang memuaskan.
2.	Endra Winarni (2021)	ANALISIS FAKTOR PENENTU DAYA SAING BISNIS MELALUI TECHNOVATI ON PADA PERUSAHAAN KEAGENAN DI SEMARANG	Metode yang digunakan dalam penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan metode pengamatan dan wawancara mendalam (indepth interview).	Pada penelitian ini membahas tentang fenomena aktivitas pelaku bisnis keagenan dalam pemanfaatan technovation dalam meningkatkan daya saing pada perusahaan di Kota Semarang.

3.	Amalia Nur Diana Dewi (2016)	ANALISIS KEY SUCCESS FACTORS SEBAGAI ALAT MEMPERTAH ANKAN KEUNGGULA N BERSAING	Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif yang dijelaskan dengan cara deskriptif.	Pada penelitian ini membahas tentang penentuan variable- variabel lingkungan dengan mempelajari faktor internal dan eksternal dari perusahaan yang dapat menentukan keberhasilan pencapaian perusahaan dalam mewujudkan tujuan perusahaan.
----	--	--	---	--

### **C. KERANGKA PEMIKIRAN**

Untuk mempermudah pembahasan skripsi mengenai “Analisis Faktor Kunci Keberhasilan sebagai Upaya Bersaing Keagenan PT. Bilqis Mutiara Bahari”. Maka peneliti membuat kerangka pemikiran sebagai berikut :



**Gambar 2.2**  
**KERANGKA PEMIKIRAN**

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. WAKTU DAN TEMPAT PENELITIAN**

##### **1. Waktu**

Penulis melakukan penelitian ini pada saat Praktek Darat (PRADA) di Perusahaan PT. BILQIS MUTIARA BAHARI selama satu tahun terhitung dari tanggal 4 Agustus 2020 sampai dengan 30 Juli 2021.

##### **2. Tempat**

Penulis mengambil tempat penelitian di PT. BILQIS MUTIARA BAHARI Cabang Merak – Banten. Berikut adalah data perusahaan :

Nama	: PT. BILQIS MUTIARA BAHARI
Alamat	: Jl. Waringin Kurung No. 4 Serdang , Serang Banten
Telp	: +62 254 – 781 3603
Email	: marketing@bmb-agency.co.id
Akte Pendirian	: Nomor 48 tanggal 15 September 2016
Notaris	: Yade Erianzah Waldo, S.H., M.Kn.
Jenis usaha	: Perusahaan Jasa Keagenan

#### **B. METODE PENDEKATAN DAN TEKNIK PENGUMPULAN DATA**

Metodologi pendekatan dan teknik pengumpulan data yang digunakan perlu didukung dengan data sebenarnya, oleh karena itu dalam mengumpulkan data tersebut penulis menggunakan metodologi penelitian dan teknik pengumpulan data berupa :



## 1. Metode Pendekatan Pemecahan Masalah

Analisis SWOT yang digunakan adalah metode analisis deskriptif, matrik SWOT dan analisis diagram SWOT. Analisis SWOT menurut Philip Kotler diartikan sebagai evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Analisis SWOT merupakan salah satu instrument analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan yang dikenal luas. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan meminimalkan kelemahan dan ancaman. Bila diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini mempunyai dampak yang besar atas rancangan suatu strategi yang berhasil.

Menurut Ferrel dan Harline (2005), fungsi dari analisis SWOT adalah untuk mendapatkan informasi dari analisis situasi dan memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman). Analisis SWOT tersebut akan menjelaskan apakah informasi tersebut berindikasi sesuatu yang akan membantu perusahaan mencapai tujuannya atau memberikan indikasi bahwa terdapat rintangan yang harus dihadapi atau meminimalkan untuk memenuhi pemasukan yang diinginkan.

Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan dari suatu perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategi (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategi perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah SWOT. Sedangkan menurut Sondang P. Siagian ada pembagian faktor-faktor strategis dalam analisis SWOT yaitu :

- a. Faktor berupa kekuatan yang dimaksud dengan faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan-satuan bisnis didalamnya adalah antara lain kompetisi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran. Dikatakan demikian karena suatu bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pada pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang

sudah ada dan direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.

- b. Faktor kelemahan yang dimaksud dengan kelemahan ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber daya, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi kinerja organisasi yang memuaskan.
- c. Faktor peluang definisi peluang secara sederhana peluang ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.
- d. Faktor ancaman pengertian ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang yaitu faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis, jika tidak diatasi ancaman akan menjadi bahaya bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun masa depan.

Dengan menggunakan cara penelitian dengan metode analisis SWOT ini menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor-faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*).

## 2. Teknik Pengumpulan Data

Penulisan sebuah skripsi menentukan suatu penelitian akan menggunakan teknik pengumpulan data tertentu agar nantinya dapat diperoleh suatu kebenaran yang nyata juga mengacu pada permasalahan yang akan dibahas dan akan dibuktikan. Sehingga, penelitian tersebut dapat bermanfaat untuk memecahkan masalah yang timbul. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data, antara lain :

### a. Observasi

Cara pengumpulan data informasi yang diperoleh penulis dengan cara melakukan pengamatan langsung selama melakukan Praktek Darat (PRADA) dan pencatatan terhadap objek yang akan diteliti. Objek yang menjadi pengamatan dalam penelitian ini adalah dengan melihat atau mengamati secara langsung bagaimana kondisi atau situasi yang berkembang dan proses yang sedang berlangsung di PT. Bilqis Mutiara Bahari untuk memperoleh gambaran aspek-aspek yang relevan dengan fenomena dari organisasi dan orientasi industri.

b. Kuesioner

Kuesioner adalah suatu daftar yang berisikan rangkaian pernyataan mengenai suatu masalah atau bidang yang akan diteliti. Kuesioner adalah alat pengumpulan data yang berisikan daftar pertanyaan mengenai suatu masalah atau bidang yang akan diteliti dan diberikan kepada responden untuk diisi atau dijawab sesuai dengan pengetahuannya. Kuesioner diberikan kepada karyawan PT. Bilqis Mutiara Bahari yaitu mengenai tentang faktor kunci penentu keberhasilan sebagai upaya menciptakan keunggulan dalam bersaing.

c. Dokumentasi

Teknik ini digunakan untuk mendukung data dan informasi yang penulis sajikan guna melengkapi penulisan skripsi, karena peneliti telah mengamati, melihat beberapa dokumen-dokumen dan tabel. Dalam metode dokumentasi, peneliti mengumpulkan dan menyelidiki dokumen tersebut yang dapat menjadi sumber data pokok dan data penunjang dalam mengeksplorasi masalah penelitian. Studi dokumentasi merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan peneliti kualitatif untuk mendapatkan gambaran dari sudut pandang objek melalui suatu media tertulis dan dokumen lainnya yang ditulis atau dibuat langsung oleh subjek yang bersangkutan.

d. Studi pustaka

Studi pustaka merupakan metode pengumpulan data dan informasi dengan melakukan kegiatan kepastakaan melalui buku-buku, jurnal, peneliti terdahulu dan lain sebagainya yang berkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan. Studi pustaka ini bertujuan untuk memperoleh dasar-dasar teori yang berkaitan dengan masalah yang akan dibahas.

### **C. SUBJEK PENELITIAN**

Suatu populasi adalah kumpulan dari individu dengan kualitas serta ciri-ciri yang telah ditetapkan. Kualitas atau ciri tersebut dinamakan variable (Nazir,2014 : 240). Populasi juga didefinisikan sebagai keseluruhan unit atau individu dalam ruang lingkup yang akan diteliti (Martono, 2014 : 76).

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang

ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu (Sugiyono, 2010 : 81).

Penulis mencantumkan populasi tentang faktor-faktor atau variable-varibel Dimana jumlah populasi 10 orang dan sampel yang digunakan yaitu 10 orang. Sampel yang digunakan adalah karyawan perusahaan PT. Bilqis Mutiara Bahari Cabang Merak.

#### **D. JENIS DAN SUMBER DATA**

Data adalah informasi yang digunakan dalam penelitian, agar dapat memberikan gambaran objek yang diteliti, sehingga persoalan yang diteliti dapat dibahas. Dalam penelitian ini, jenis data yang dipergunakan untuk mendukung penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, yaitu :

##### **1. Data primer**

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya melalui kuesioner yang dicatat untuk diolah dan dipaparkan penulis. Data tersebut menjadi data sekunder jika dipergunakan orang yang tidak berhubungan secara langsung dengan penelitian yang bersangkutan.

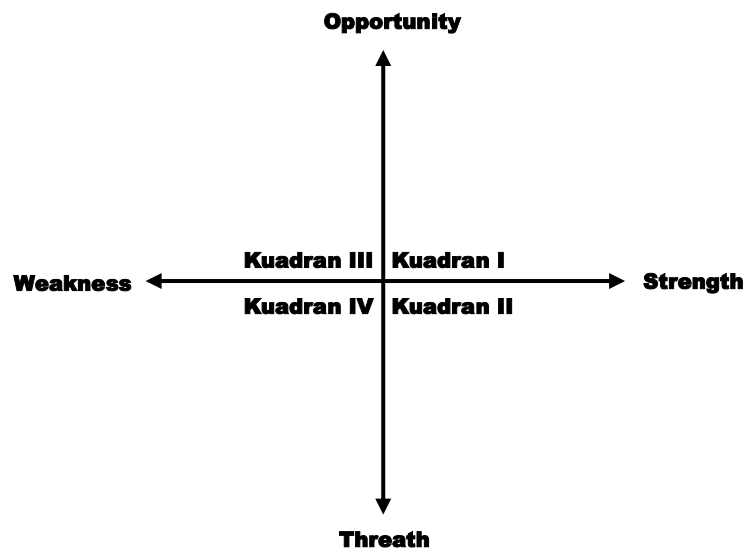
##### **2. Data sekunder**

Data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung yang bukan diusahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti misalnya observasi langsung lalu diamati dan melalui orang lain atau melalui dokumen. Bahkan data sekunder juga dapat diperoleh dengan cara mempelajari buku-buku yang berkaitan dengan permasalahan di skripsi sehingga diperoleh beberapa pengertian secara teori maupun pengalaman di lapangan.

#### **E. TEKNIK ANALISIS DATA**

Analisis SWOT dilakukan melalui serangkaian perhitungan yang dikenal dengan perhitungan IFAS (*Internal Factor Analysis Strategy*) dan EFAS (*Eksternal Factor Analysis Strategy*) dengan memperhitungkan nilai bobot dan rating.

Setelah mendapatkan hasil analisis IFAS dan EFAS dalam matrik grand strategy, sehingga mampu menunjukkan posisi perusahaan, apakah titik singgung IFAS dan EFAS berada pada kuadran 1, kuadran 2, kuadran 3, atau kuadran 4.



**Gambar 3.1**

### **Diagram Cartesius**

#### **Penjelasan diagram cartesius :**

a. Kuadran I (Mendukung strategi agresif)

Posisi ini menandakan bahwa perusahaan atau organisasi sedang ada dalam posisi yang kuat dan sudah *on the track*. Yang perlu perusahaan lakukan adalah melakukan ekspansi, memperbesar serta mempercepat pertumbuhan perusahaan.

b. Kuadran II (Mendukung strategi diverifikasi)

Jika perusahaan berada pada kolom ini, maka patut diwaspadai. Walaupun posisi perusahaan sudah cukup bagus, tapi ada saatnya perusahaan akan menghadapi tantangan ke depan. Salah satu strategi yang dapat dilakukan adalah diversifikasi strategi dengan mencari peluang baru yang belum tersentuh sebelumnya.

c. Kuadran III (Mendukung strategi *turn round*)

Kuadran ini mencerminkan bahwa performa perusahaan berada dibawah rata-rata namun ada peluang yang masih terbuka. Dalam posisi ini, dibutuhkan keberanian untuk mengubah strategi yang selama ini dijalankan organisasi dikarenakan metode lama yang kemungkinan besar sudah usang.

d. Kuadran IV (Mendukung strategi defensif)

Masuk pada kuadran ini membuktikan kondisi perusahaan sudah tidak lagi sesuai harapan. Dalam situasi sulit seperti ini, yang di butuhkan adalah bertahan sambil mempertahankan kinerja internal agar roda organisasi tetap berjalan. Dan tidak lupa untuk berani dan cepat dalam mengambil trobosan-trobosan baru agar yang tadinya merupakan ancaman dapat menjadi peluang bagi perusahaan.

## **BAB IV**

### **ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

#### **A. DESKRIPSI DATA**

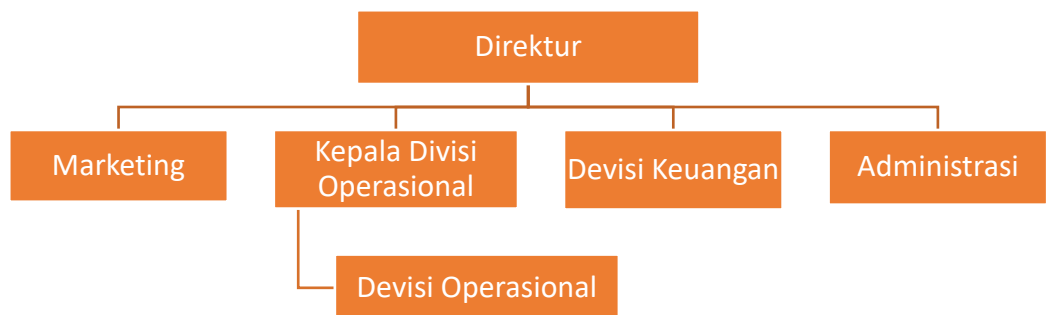
Dalam bab ini penulis akan membahas tentang permasalahan-permasalahan atau fakta yang penulis temukan dalam penelitian ini, betepatan saat penulis melakukan praktek di PT. Bilqis Mutiara Bahari, yaitu sebagai berikut :

##### **1. Gambaran Umum Perusahaan**

PT. BILQIS MUTIARA BAHARI Tbk Cabang Banten sebagai objek penelitian adalah sebuah perusahaan yang melakukan kegiatan pada bisnis pelayaran dan bergerak di bidang jasa transportasi laut khususnya bidang keagenan kapal, yang berapresiasi kepada kapal-kapal milik *principal* berbendera nasional yang mengangkut berbagai muatan, tujuan dalam negeri. Seperti muatan batu bara, methanol, pasir dan lainnya. Hal ini sejalan dengan kegiatan industri besar di wilayah Banten. Kegiatan PT. Bilqis Mutiara Bahari meliputi pengurusan kebutuhan kapal yang melakukan kegiatan di pelabuhan maupun yang berlabuh di wilayah Banten. Kebutuhan tersebut antara lain pelayanan jasa *clearance in* dan *out*, mutasi kru kapal / *crew change*, maupun kebutuhan logistik kapal seperti *suply fresh water*, *bunkering*, maupun *provision*. Sebelumnya penulis akan menjelaskan pengertian *clearance in* dan *clearance out*. *Clearance in* adalah penyelesaian segala sesuatu yang berhubungan dengan dokumen-dokumen kapal, muatan dan kru diatas kapal pada waktu kedatangan kapal sedangkan *clearance out* adalah pengurusan dokumen kapal muatan dan kru kapal pada waktu kapal mau berlayar. PT. BILQIS MUTIARA BAHARI bertindak sebagai perusahaan keagenan kapal atau sebagai agen dari kapal milik perusahaan lain.

## 2. Data Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi PT. Bilqis Mutiara Bahari Cabang Merak dibuat dan ditetapkan berdasarkan Direktur Utama dengan tetap mempertimbangkan kebutuhan organisasi dan tuntutan pelanggan serta kemajuan perusahaan di masa mendatang. Struktur organisasi ditetapkan dengan tujuan untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai tugas, tanggungjawab dan wewenang masing – masing personel secara professional sesuai dengan fungsinya. Struktur organisasi yang ada sebagai berikut :



*Sumber : struktur organisasi dari PT.BMB 21*

**Gambar 4.1**

### **Struktur Organisasi Perusahaan**

#### a. Direktur (Kepala Perusahaan)

- 1) Mengkoordinasikan, mengawasi serta memimpin manajemen perseroan.
- 2) Memastikan semua kegiatan usaha perseroan dijalankan sesuai dengan visi, misi dan nilai perseroan.
- 3) Mengawasi dan menelaah manajemen resiko, sistem pengendalian internal perseroan, tata Kelola perusahaan untuk kepentingan pemegang saham minoritas dan pemangku lainnya.



- 4) Memimpin sumber daya manusia, teknik dan komunikasi perusahaan.
  - 5) Memberikan persetujuan atas operasional manajemen kantor dan operasional lapangan sebelum pelaksanaa.
- b. Bagian Marketing
- 1) Memasarkan jasa perusahaan kepada masyarakat luar atau perusahaan lainnya.
  - 2) Melakukan hubungan kerjasama yang baik kepada perusahaan pelayaran lainnya.
  - 3) Menyusun strategi pemasaran berdasarkan kondisi pasar dan kemampuan perusahaan.
- c. Kepala Divisi Operasional
- 1) Merencanakan penyediaan dan pelaksanaan perusahaan jasa labuh kapal.
  - 2) Merencanakan penyediaan dan melaksanakan perusahaan jasa pandu, tunda, kepil serta selalu berkoordinasi dengan pihak jasa kepaduan.
  - 3) Memantau pelaksanaan pengolahan keuangan operasioanl lapangan.
  - 4) Melaksanakan pengumpulan data operasional bulanan untuk kegiatan laporan kantor.
  - 5) Melaksanakan penyiapan dan penyusunan rencana anggaran biaya operasional kapal dan laporan kantor.
  - 6) Melakukan koordinasi dan sinkronisasi dalam hubungan karyawan dalam divisi operasional untuk kesatuan gerak yang sesuai dengan tugas pokok.
- d. Divisi Operasional
- 1) Mendukung kelancaran operasional perusahaan dalam layanan perkantoran maupun di lapangan.
  - 2) Menyediakan perencanaan dan melaksanakan kegiatan operasional kapal serta menjaga kelancaran dan keselamatan kapal yang diageni.
  - 3) Menyiapkan dan menyediakan perlengkapan dokumen-dokumen yang dibutuhkan untuk kegiatan *clearance* kapal yang diageni.

- 4) Menyediakan data dan dokumentasi yang dibutuhkan dalam penanganan kapal yang diageni.
- 5) Merencanakan dan menyediakan perlengkapan dalam kegiatan bongkar muat barang.

e. Bagian Keuangan

- 1) Merencanakan dan melaksanakan anggaran yang dibutuhkan untuk kegiatan perusahaan.
- 2) Melaksnakan administrasi dengan pihak instansi pelabuhan dan menyiapkan laporan keuangan.
- 3) Melaksanakan administrasi hutang piutang dan perbendaharaan perusahaan.
- 4) Mengawasi pelaksanaan tugas di lingkungan keuangan.
- 5) Melaksanakan koordinasi dan kegiatan pengendalian keuangan perusahaan.
- 6) Menyiapkan dan melaksanakan penyusunan laporan keuangan kantor.

f. Bagian administrasi kantor

- 1) Menerima panggilan telepon kantor.
- 2) Menyusun keperluan surat menyurat kantor
- 3) Mengendalikan dan mengawasi permintaan overhead kantor
- 4) Melakukan pengumpulan arsip data lapangan maupun arsip data kantor.

3. **Potensi yang Dimiliki Perusahaan**

Jumlah karyawan PT. Bilqis Mutiara Bahari Merak sebanyak 10 orang , dengan rincian sebagaimana tabel 4.1 dibawah ini :

**Tabel 4.1**  
**Jumlah Karyawan PT. Bilqis Mutiara Bahari Merak**  
**Periode Agustus 2020 – Juli 2021**

No	Jabatan	Jumlah
1	Direktur ( Kepala Perusahaan )	1
2	Bagian Marketing	1
3	Kepala Divisi Operasional	1
4	Divisi Operasional	5
5	Divisi Keuangan	2
6	Administrasi	1
Jumlah		11

*Sumber diolah dari PT.BMB 21*

#### 4. **Data Fasilitas Perusahaan**

Fasilitas perusahaan merupakan hal penting dalam menunjang kegiatan perusahaan dalam pelayanan jasa keagenan. Karena itu penyediaan fasilitas perusahaan sangat penting dalam melancarkan kegiatan operasional di PT. Bilqis Mutiara Bahari.

**Tabel 4.2**  
**Data Fasilitas Perusahaan**

No	Fasilitas	Jumlah	Keterangan
1	Laptop	6	Kondisi 4 baik, 2 rusak
2	Printer	4	Kondisi baik
3	Mesin fotocopy	1	Kondisi baik
4	Telepon	2	Kondisi 1 baik, 1 rusak
5	Mobil	2	Kondisi baik
6	Sepeda motor	8	Kondisi baik

*Sumber diolah dari PT.BMB 21*

## 5. Visi dan Misi Perusahaan

Perkembangan PT. BILQIS MUTIARA BAHARI yang cukup pesat ini seiring dengan visi misi yang telah ditetapkan manajemen. Pada umumnya visi perusahaan merupakan cita-cita yang ingin diwujudkan dalam jangka panjang. Adapun visi misi PT. Bilqis Mutiara Bahari sebagai berikut :

### a. Visi

Menjadi pemimpin yang bersinergi di bidang industri pelayaran nasional, serta memberikan jasa keagenan yang profesional.

### b. Misi

Memberikan kepuasan dan pelayanan kepada rekan kerja pelayaran serta memberikan informasi yang cepat dan guna kelancaran kerjasama.

## 6. Manajemen Perusahaan

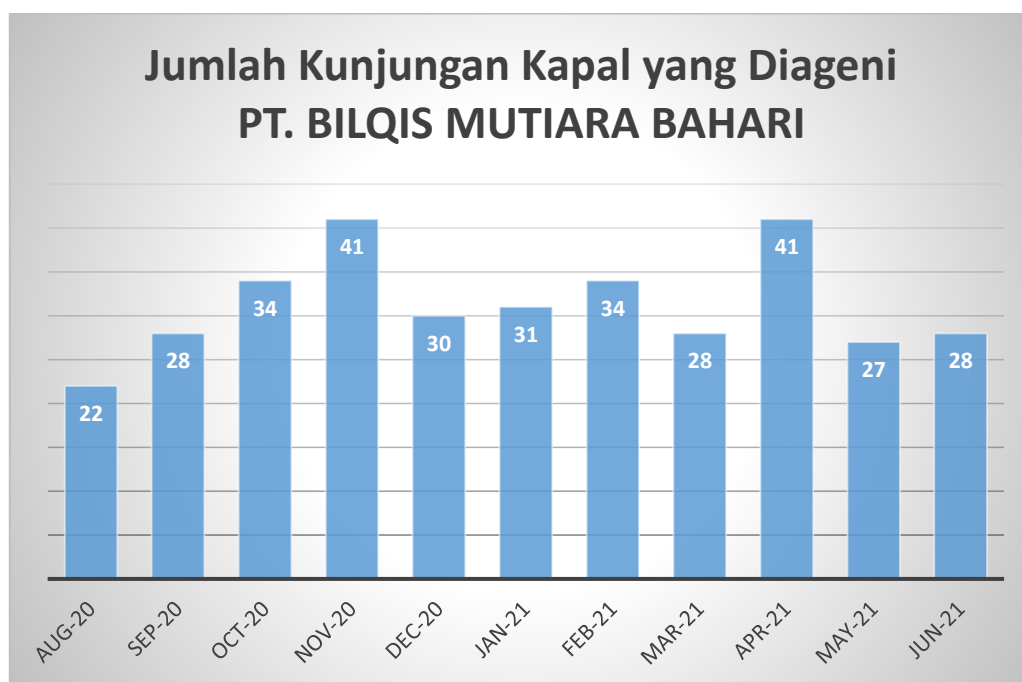
Manajemen adalah seni manager dalam mengarahkan orang-orang dalam organisasi untuk mengerjakan sesuatu dalam rangka mencapai tujuan organisasi. Semua perusahaan bahkan instansi pasti memiliki tujuan dan tata tertib guna mengidentifikasi dan mengurangi resiko – resiko yang terkait dalam setiap kegiatan operasional serta sebagai usaha perlindungan yang optimal terhadap keselamatan dan kesejahteraan karyawan, sarana dan prasarana perusahaan dan mencegah kemungkinan adanya dampak terhadap masyarakat maupun lingkungan yang mengancam bahaya akibat dari kegiatan operasional itu sendiri. Maka untuk mewujudkan itu semua, langkah-langkah yang diambil PT. Bilqis Mutiara Bahari Cabang Merak antara lain :

- a. Melaksanakan peraturan Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3) dengan cara menerapkan *Safety First* pada saat karyawan akan melakukan suatu kegiatan khususnya kegiatan operasional diluar kantor dan meletakkan Alat Pelindung Diri (APD) dan Fire Extinguisher di tempat yang terlihat dan mudah dijangkau.
- b. Memberikan jaminan medis dengan mendaftarkan seluruh karyawan PT. Bilqis Mutiara Bahari Cabang Merak ke Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Kesehatan.
- c. Melaksanakan pengawasan inspeksi, audit hingga rapat umum di kantor pusat / agen umum guna melakukan evaluasi seksama terhadap pencapaian dalam pelaksanaan suatu program.

Dan tata tertib yang dilakukan bagi karyawan antara lain :

- a. Wajib memenuhi jam kerja yang telah ditentukan.
  - b. Melaksanakan tugas dan pekerjaan sesuai dengan instruksi dan bidangnya masing – masing.
  - c. Menggunakan dan memelihara semua sarana dan prasarana perusahaan.
  - d. Tidak membawa sarana dan prasarana perusahaan keluar area kantor tanpa izin dari atasan.
  - e. Mengganti sarana dan prasarana apabila terjadi kerusakan yang disebabkan oleh karyawan.
7. **Data jumlah kunjungan kapal**

Berikut ini data mengenai jumlah keseluruhan kunjungan kapal yang menggunakan jasa keagenan PT. Bilqis Mutiara Bahari sebagai *output* atau hasil dari kelancaran pelayanan operasional kapal selama periode bulan Agustus 2020 sampai dengan periode bulan Juli 2021.



*Sumber diolah dari PT.BMB 21*

**Gambar 4.2**  
**Grafik Jumlah Kunjungan Kapal yang Diageni oleh**  
**PT. Bilqis Mutiara Bahari**

Dari grafik diatas dapat penulis simpulkan bahwa kunjungan kapal di PT. Bilqis Mutiara Bahari mengalami perubahan setiap bulannya. Pada bulan Agustus 2020 sampai November 2020 mengalai peningkatan secara bertahap. Kunjungan kapal mengalami kenaikan drastis pada bulan November 2020 dan April 2021.

## B. ANALISIS DATA

Melihat persaingan keagenan perusahaan pelayaran yang sangat ketat, maka perencanaan yang tepat dan akurat menjadi alat yang sangat berguna dalam menjalankan bisnis keagenan kapal pada perusahaan pelayaran, dimulai dari kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weakness*) perusahaan, serta peluang (*opportunities*) pasar dan ancaman (*threats*) dari luar perusahaan. Untuk uraian pembahasan tentang penggunaan teknik analisis *Strenght*, *Weakness*, *Oppurtunities*, *Threat* (SWOT) sebagai teknik analisis perinciannya adalah :

**Tabel 4.3**

### Analisa SWOT untuk Faktor Internal

Faktor Internal	
Kekuatan ( <i>Strenght</i> )	Kelemahan ( <i>Weakness</i> )
1. Perusahaan memiliki beberapa kantor cabang.	1. Kurangnya fasilitas sarana dan prasarana yang menunjang kegiatan operasional.
2. Harga penawaran yang fleksibel.	2. Kurangnya pelayanan karyawan dalam ketepatan dan kecepatan penyampaian informasi.
3. Perusahaan lebih menghemat waktu <i>clearance</i> kapal.	3. Belum terpenuhinya sumber daya manusia untuk marketing kapal asing.
4. Memiliki pelanggan ( <i>customer</i> ) yang tetap.	4. Tidak memiliki kapal milik.

Kemudian analisa SWOT untuk faktor eksternal disajikan dalam tabel berikut ini :

**Tabel 4.4**  
**Analisa SWOT untuk Faktor Eksternal**

Faktor Eksternal	
Peluang ( <i>Opportunitis</i> )	Ancaman ( <i>Thread</i> )
1. Banyaknya kapal yang dapat diageni.	1. Semakin banyak perusahaan keagenan yang berkembang.
2. Tingkat kepercayaan pengguna jasa terkait kemampuan memenuhi kualitas mutu pelayanan.	2. Persaingan harga yang ketat.
3. Mendapatkan customer (pelanggan) baru.	3. <i>Competitor</i> semakin kreatif dalam memasarkan jasa.
4. Kelancaran kegiatan penyandaran kapal di pelabuhan.	4. Kecenderungan industry pelayaran mengutamakan efisiensi.

### 1. Responden PT. Bilqis Mutiara Bahari Banten

Responden dalam penelitian ini yaitu karyawan PT. Bilqis Mutiara Bahari dengan masing – masing jabatan yang dapat menunjukkan pengetahuan dan daya pikir yang dimiliki seorang responden. Dengan jumlah responden 10 orang. Deskripsi responden dapat dilihat pada Tabel 4.5 berikut ini :

**Tabel 4.5**  
**Responden**

No.	Nama	Jabatan
1	Taufiq Imam	Bagian Marketing
2	Urip Teguh	Kepala Divisi Operasional
3	Edi Murwanto	Divisi Operasional
4	Tasdik Hermawan	Divisi Operasional
5	Malik Sakti	Divisi Operasional
6	Toto	Divisi Operasional
7	Edi S	Divisi Operasional
8	Alfiansya Alam	Divisi Keuangan
9	Ani Novianti	Divisi Keuangan
10	Arin	Administrasi

*Sumber data olahan peneliti*

### 2. Perhitungan Nilai Bobot Dan Rating Matriks IFAS dan EFAS

Setelah mengelompokkan kekuatan (strength), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities) dan ancaman (threats) dari pengembangan PT. Bilqis Mutiara Bahari, maka akan dianalisa menggunakan SWOT yang dapat menghasilkan kemungkinan alternative strategi meningkatkan daya saing. Selain memperhatikan faktor-faktor diatas, dari kekuatan dan kelemahan (faktor internal) dan peluang serta ancaman (faktor eksternal) dalam upaya menciptakan pengembangan PT. Bilqis Mutiara Bahari.



Maka dapat disusun Internal Factor Anlysis Summary (IFAS) dan Eksternal Faktor Anlysis Summary (EFAS) untuk menentukan strategi bersaing yang akan digunakan tersebut dengan cara :

- a) Menentukan faktor strategi yang menjadi kekuatan dan kelemahan maupun peluang dan ancaman
- b) Beri masing – masing bobot dengan skala mulai dari 5 (sangat penting sekali) sampai dengan 1 (tidak penting). Faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.
- c) Hitung rating untuk masing masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (sangat kuat) sampai dengan 1 (tidak kuat). Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberikan rating 4, tetapi jika peluangnya kecil diberikan rating 1).
- d) Menentukan nilai skor dengan mengalikan bobot dan rating.
- e) Menjumlahkan skor pembobotan untuk memperoleh total skor pembobotan terhadap IFAS dan EFAS.

**Tabel 4.6**  
**Faktor Strategi Internal**

No	Faktor Internal Dominan	BOBOT	RATING	NILAI SKOR
<b>STRENGTHS</b>				
1	Perusahaan memiliki beberapa kantor cabang.	0,23	3,00	0,69
2	Harga penawaran yang fleksibel.	0,27	3,50	0,95
3	Perusahaan lebih menghemat waktu <i>clearance</i> kapal.	0,24	2,90	0,69
4	Memiliki pelanggan ( <i>customer</i> ) yang tetap.	0,26	3,60	0,94
<b>Jumlah</b>		<b>1</b>		<b>3,27</b>
<b>WEAKNESSES</b>				
1	Kurangnya fasilitas sarana dan prasarana yang menunjang kegiatan operasional.	0,23	2,80	0,66
2	Kurangnya komunikasi karyawan dalam ketepatan dan kecepatan penyampaian informasi.	0,29	3,60	1,05
3	Belum terpenuhinya sumber daya manusia untuk marketing kapal asing.	0,28	3,40	0,97
4	Tidak memiliki kapal milik.	0,19	2,60	0,49
<b>Jumlah</b>		<b>1</b>		<b>3,17</b>

**Tabel 4.7**  
**Faktor Strategi Eksternal**

No	Faktor Eksternal Dominan	BOBOT	NILAI	NILAI SKOR
OPPORTUNITIES				
1	Banyaknya kapal yang dapat diageni.	0,26	3,80	1,00
2	Tingkat kepercayaan pengguna jasa terkait kemampuan memenuhi kualitas mutu pelayanan.	0,25	3,80	0,96
3	Mendapatkan customer (pelanggan) baru.	0,24	3,20	0,77
4	Kelancaran kegiatan penyandaran kapal di pelabuhan.	0,24	3,30	0,80
Jumlah		1		3,53
THREATS				
1	Semakin banyak perusahaan keagenan yang berkembang.	0,27	3,40	0,91
2	Persaingan harga yang ketat.	0,24	2,70	0,66
3	<i>Competitor</i> semakin kreatif dalam memasarkan jasa.	0,25	3,10	0,78
4	Kecenderungan industry pelayaran mengutamakan efisiensi.	0,24	3,00	0,71
Jumlah		1		3,06

Dari analisis pada tabel 4.5 dan tabel 4.6 IFAS dan EFAS faktor kekuatan (Strength) mempunyai total nilai skor 3,27 sedangkan kelemahan (weakness) mempunyai total nilai skor 3,17. Sama seperti IFAS, maka pada faktor-faktor strategi eksternal EFAS juga dilakukan identifikasi yang hasilnya tertera pada tabel. Yakni peluang (opportunity) total nilai skor 3,53 dan ancaman (threat) dengan nilai skor 3,06.

Didalam perhitungan strateginya memerlukan penegasan dari adanya posisi dalam sumbu-sumbunya itu antara kekuatan dan kelemahan, maupun peluang dan ancaman yang digambarkan dalam sumbu x dan sumbu y (x,y). Untuk mencari koordinatnya, dapat lakukan dengan cara sebagai berikut :

(1) Koordinat Analisis Internal (sumbu x) (Skor total *Strength* – Skor Total *Weakness*)

$$= 3,27 - 3,17$$

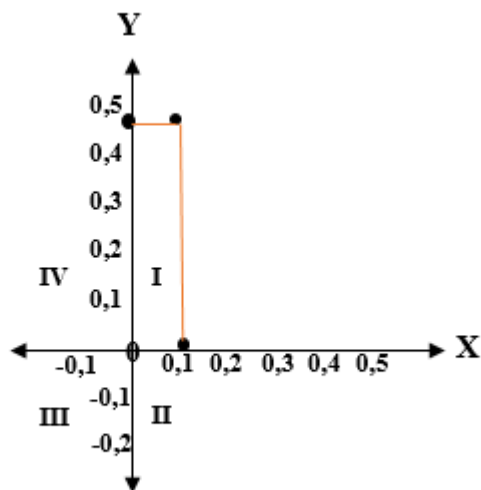
$$= 0,10$$

(2) Koordinat Analisis Eksternal (sumbu y) (Skor total *Opportunity*– Skor Total *Threat*)

$$= 3,53 - 3,06$$

$$= 0,47$$

Dari hasil perhitungan diatas maka di ketahui titik koordinatnya terletak pada (0,10 ; 0,47). Hasil koordinat tersebut disajikan pada diagram matrik SWOT untuk mengetahui posisi perusahaan maka di dapatkan diagram seperti dibawah ini :



**Gambar 4.3**

**Hasil Perhitungan Diagram Cartesius**

Gambar 4.4 menunjukkan posisi perusahaan berada di kuadran I, yaitu posisi dimana perusahaan memiliki kekuatan dan peluang dalam bisnisnya. Yang artinya PT. Bilqis Mutiara Bahari dapat maksimal menggunakan kekuatan yang dimilikinya untuk meraih peluang bisnis yang masih terbuka lebar, agar bisnisnya dapat dikembangkan lebih baik lagi. Perusahaan dapat melakukan strategi keunggulan bersaing, strategi tersebut dapat dilakukan oleh perusahaan karena perusahaan memiliki kekuatan sebagai upaya keunggulan bersaing yang menjadikan pelanggan merasa puas dan mempercayai perusahaan yang dapat mendorong pelanggan untuk kembali menggunakan jasa perusahaan.

### C. ALTERNATIF PEMECAHAN MASALAH

Berdasarkan dari analisis data yang dihasilkan maka dapat menunjukkan posisi perusahaan saat ini. Dengan demikian alternative pemecahan masalah yang sesuai yaitu :

**Tabel 4.8**  
**Analisis SWOT**

Faktor Internal	
Kekuatan (Strenght)	Kelemahan (Weakness)
<p>1. Harga penawaran yang fleksibel. Perusahaan harus menetapkan harga yang sesuai dengan nilai yang diberikan dan dipahami oleh pelanggan. Harga memainkan peranan penting bagi konsumen. Meyoritas konsumen sensitive terhadap harga.</p> <p>2. Memiliki pelanggan (<i>customer</i>) yang tetap. Hubungan jangka panjang dengan mempertahankan dan membangun hubungan yang</p>	<p>1. Kurangnya komunikasi karyawan dalam ketepatan dan kecepatan penyampaian informasi. Kinerja karyawan merupakan pelaksanaan teknis perusahaan. Kemampuan bekerja tangkas mendorong pemikiran dan inisiatif karyawan kearah peningkatan daya saing perusahaan. Karena ketidakpuasan berdampak pada beralihnya pelanggan ke perusahaan lain.</p>

<p>baik dengan pelanggan. Berorientasi pada pelanggan merupakan peranan penting dalam suatu perusahaan untuk menyadari dan mengetahui mutu pelayanan. Pelanggan merupakan fondasi kuat dalam bisnis dan merekalah yang membuat bisnis tetap ada.</p>	<p>2. Belum terpenuhinya sumber daya manusia untuk marketing kapal asing.</p> <p>Sumber daya manusia merupakan asset yang patut diperhitungkan dan dilibatkan dalam penyusunan dan pelaksanaan strategi perusahaan. Sebagai asset terpenting maka dibutuhkan untuk menjual jasa yang dapat memenuhi harapan serta meraih bisnis yang masih terbuka lebar dan dikembangkan.</p>
Faktor Eksternal	
Peluang (Opportunities)	Ancaman (Thread)
<p>1. Banyaknya kapal yang dapat diageni.</p> <p>Dengan banyaknya jumlah kunjungan kapal di pelabuhan Merak yang memerlukan jasa keagenan maka memberikan peluang perusahaan yang dapat menambah jumlah kapal yang diageni.</p> <p>2. Tingkat kepercayaan pengguna jasa terkait kemampuan memenuhi kualitas mutu pelayanan.</p> <p>Proses penciptaan nilai perusahaan dapat dilihat dari tingkat kepuasan pengguna</p>	<p>1. Semakin banyak perusahaan keagenan yang berkembang.</p> <p>Dalam menghadapi persaingan pada bisnis pelayaran yang bergerak di bidang jasa transportasi laut maka perusahaan memerlukan peningkatan kemampuan dan daya saing dalam mempertahankan kelangsungan kehidupan perusahaan untuk memenangkan persaingan.</p> <p>2. <i>Competitor</i> semakin kreatif dalam memasarkan jasa.</p>

jasa. Tidak ada bisnis yang bias bertahan tanpa kepuasan dan loyalitas pelanggan. Perusahaan memuaskan kebutuhan pelanggan sehingga dapat meningkatkan keunggulan dalam persaingan.	Persaingan ini terdiri dari beberapa faktor yaitu kualitas pelayanan, sumber daya, manusia, dan harga. Suatu perusahaan mendapatkan keuntungan yang sangat bagus apabila dapat membuat pelanggan mempunyai loyalitas tinggi terhadap jasa yang ditawarkan.
---	--

#### D. EVALUASI TERHADAP ALTERNATIF PEMECAHAN MASALAH

Setelah dilakukan alternative pemecahan masalah terhadap setiap alternative SWOT maka dilakukan evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman sebagai alternative pemecahan masalah. Maka diperlukan evaluasi terhadap alternatif pemecahan masalah, dari situasi dan kondisi perusahaan saat ini. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan meminimalkan kelemahan dan ancaman.

**Tabel 4.9**  
**Analisis Strategi**

<div style="text-align: center;"> <div style="display: inline-block; transform: rotate(-45deg);"> <div style="text-align: center;">EKSTERNAL</div> <div style="text-align: center;">INTERNAL</div> </div> </div>	OPPORTUNITIES :	THREATS :
	1. Banyaknya jumlah kapal yang dapat diageni. (No.1)  2. Tingkat kepercayaan pengguna jasa terkait kemampuan memenuhi kualitas mutu pelayanan. (No.2)	1. Semakin banyak perusahaan keagenan yang berkembang. (No. 1)  2. <i>Competitor</i> semakin kreatif dalam memasarkan jasa. (No.3)

STRENGTHS :	<u>STRATEGI SO :</u>	<u>STRATEGI ST :</u>
<p>1. Harga penawaran yang fleksibel. (No. 2)</p> <p>2. Memiliki pelanggan (<i>customer</i>) yang tetap. (No. 4)</p>	<p>1.1 Dengan adanya penawaran harga yang fleksibel yang dimiliki PT. Bilqis Mutiara Bahari dalam mengageni kapal dapat menambah nilai jual perusahaan di mata shipowner di Pelabuhan Merak. (S1, O1)</p>	<p>1.1 Menggunakan harga penawaran sebagai daya saing dalam persaingan perusahaan keagenan yang semakin berkembang. (S1, T1)</p> <p>1.2 Meningkatkan kepuasan pelanggan tetap dalam proses pengembangan dan menjadikan mereka pendukung perubahan. (S2, T1)</p>
	<p>1.2 Memiliki pelanggan (<i>customer</i>) yang tetap dapat meningkatkan jumlah kapal yang di ageni PT. Bilqis Mutiara Bahari sehingga perusahaan mendapat keuntungan atas kunjungan kapal di Pelabuhan Merak yang terus meningkat. (S2, O1)</p>	<p>2.1 Menjadikan harga penawaran sebagai <i>difference</i> dalam persaingan perusahaan keagenan dalam menawarkan jasa. (S1, T2)</p> <p>2.2 Menggunakan jaringan pelanggan yang dimiliki untuk membantu memasarkan jasa atas pelayanan yang diberikan PT. Bilqis</p>



	<p>2.1 Harga penawaran yang fleksibel dapat memuaskan kebutuhan pelanggan terhadap jasa yang diberikan dan kembali menggunakan jasa sehingga menjadi pelanggan PT. Bilqis Mutiara Bahari. (S1, O2)</p> <p>2.2 Pelanggan (<i>customer</i>) tetap dapat dianggap percayaan bahwa pelayanan jasa yang diberikan oleh PT. Bilqis Mutiara Bahari mampu memenuhi kualitas mutu sehingga dapat memperkuat kerjasama dan meningkatkan jumlah kapal yang akan diageni setiap bulannya. (S2,O2)</p>	<p>Mutiara Bahari. (S2,T2)</p>
--	---	------------------------------------

WEAKNESSES :	<u>STRATEGI WO :</u>	<u>STRATEGI WT :</u>
<p>1. Kurangnya komunikasi karyawan dalam ketepatan dan kecepatan penyampaian informasi. (No. 2)</p> <p>2. Belum terpenuhinya sumber daya manusia untuk marketing kapal asing. (No. 3)</p>	<p>1.1 Pengawasan kinerja karyawan terhadap komunikasi dan pelaporan (<i>daily report</i>) kapal yang diageni disiapkan dalam dua kali sehari. (W1, O1)</p> <p>1.2 Menyeleksi sumber daya marketing yang profesional dilengkapi dengan kemampuan bahasa Inggris dan pengetahuan sesuai dengan bidangnya dan mempertajam kompetensinya sesuai dengan kebutuhan usaha yaitu menghandle keagenan kapal. (W2, O1)</p> <p>2.1 Mengkomunikasikan jadwal pelayaran seakurat mungkin untuk memenuhi estimasi waktu kedatangan (ETA) dan estimasi waktu berangkat (ETD) dengan memberikan</p>	<p>1.1 Membantu manajemen untuk mengalokasikan sumberdaya agar lebih efektif dan efisien sebagai strategi perusahaan untuk mencapai tingkat maksimal yang diinginkan perusahaan. (W1, T1)</p> <p>1.2 Pengembangan bidang keagenan kapal harus disertai dengan strategi pengembangan pasar untuk memperkenalkan jasa yang sudah ada serta memperluas atau menambah jaringan pasar baru di lingkup Internasional. (W2, T1)</p> <p>2.1 Pendekatan kepada pengguna jasa melalui proses komunikasi guna mengetahui kebutuhan dan</p>

	<p>pelayanan cepat, tepat dan efisien sehingga mampu memberikan kepercayaan pengguna jasa atas kualitas pelayanan yang dimiliki. (W1, O2)</p> <p>2.2 Mempelajari bagaimana taktik yang baik dan benar dalam menangani berbagai jenis pengguna jasa karena kepercayaan adalah salah satu syarat hubungan jangka panjang yang sehat. (W2,O2)</p>	<p>keinginan pengguna jasa untuk mempertahankan bahkan meningkatkan produktivitas pelabuhan dalam memenangkan kompetitif. (W1, T2)</p> <p>2.2 Pemanfaatan teknologi seperti situs web dan media masa agar hasilnya menjadi lebih baik dan memiliki nilai kompetitif yang mampu bersaing di level Internasional. (W2,T2)</p>
--	--	---

## E. PEMECAHAN MASALAH

Setelah dilakukan evaluasi terhadap setiap alternative SWOT, maka dari evaluasi tersebut dapat ditentukan alternatif mana yang lebih tepat dipilih sebagai pemecahan masalah. Dari hasil kondisi yang telah didapat dalam diagram SWOT maka hasil analisis strategi yang didapat menggambarkan strategi yang akan digunakan dalam meningkatkan daya saing adalah Strategi *Strength and Opportunities* (SO) yaitu sebagai berikut :

- a. Dengan adanya penawaran harga yang fleksibel yang dimiliki PT. Bilqis Mutiara Bahari dalam mengageni kapal dapat menambah nilai jual perusahaan di mata shipowner di Pelabuhan Merak.

- b. Memiliki pelanggan (customer) yang tetap dapat meningkatkan jumlah kapal yang di ageni PT. Bilqis Mutiara Bahari sehingga perusahaan mendapat keuntungan atas kunjungan kapal di Pelabuhan Merak yang terus meningkat.
- c. Harga penawaran yang fleksibel dapat memuaskan kebutuhan pelanggan terhadap jasa yang diberikan dan kembali menggunakan jasa sehingga menjadi pelanggan PT. Bilqis Mutiara Bahari.
- d. Pelanggan (customer) tetap dapat dianggap percaya bahwa pelayanan jasa yang diberikan oleh PT. Bilqis Mutiara Bahari mampu memenuhi kualitas mutu sehingga dapat memperkuat kerjasama dan meningkatkan jumlah kapal yang akan diageni setiap bulannya

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan bab-bab sebelumnya dengan menggunakan analisis data SWOT maka penulis menganalisa agar dapat menjawab permasalahan yang ada pada bab awal yaitu apa saja yang menjadi faktor kunci penentu keberhasilan sebagai upaya keunggulan dalam bersaing sehingga dapat mengetahui cara mengembangkan bisnis keagenan yang semakin berkembang serta meningkatkan jumlah kapal yang diageni. Maka dari itu penulis menemukan kesimpulan dari faktor kunci penentu keberhasilan sebagai strategi khusus untuk menjawab tantangan tersebut sebagai berikut :

1. Perusahaan sedang berada di posisi yang kuat dimana perusahaan memiliki kekuatan dan peluang lebih besar dalam bisnisnya. Kekuatan perusahaan PT. Bilqis Mutiara Bahari meliputi harga penawaran yang fleksibel dan memiliki pelanggan (customer) yang tetap, sedangkan peluang yang dimiliki perusahaan adalah banyaknya jumlah kapal yang dapat diageni dan tingkat kepercayaan pengguna jasa terkait kemampuan memenuhi kualitas mutu pelayanan. PT. Bilqis Mutiara Bahari dapat maksimal menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk meraih peluang bisnis yang masih terbuka lebar, agar bisnisnya dapat dikembangkan lebih baik lagi.
2. Berdasarkan hasil analisis SWOT didapatkan penentuan focus perusahaan secara faktor internal maupun faktor eksternal dalam strategi menciptakan keunggulan bersaing di PT. Bilqis Mutiara Bahari yaitu :
  - a. Dengan adanya penawaran harga yang fleksibel yang dimiliki PT. Bilqis Mutiara Bahari dalam mengageni kapal guna menambah nilai jual perusahaan di mata shipowner di Pelabuhan Merak.

- b. Memiliki pelanggan (customer) yang tetap dapat meningkatkan jumlah kapal yang diageni PT. Bilqis Mutiara Bahari sehingga perusahaan mendapat keuntungan atas kunjungan kapal di Pelabuhan Merak yang terus meningkat.
- c. Harga penawaran yang fleksibel dapat memuaskan kebutuhan pelanggan terhadap jasa yang diberikan dan kembali menggunakan jasa sehingga menjadi pelanggan PT. Bilqis Mutiara Bahari.
- d. Pelanggan (customer) tetap dapat dianggap memberikan kepercayaan bahwa pelayanan jasa yang diberikan oleh PT. Bilqis Mutiara Bahari mampu memenuhi kualitas mutu sehingga dapat memperkuat kerjasama dan meningkatkan jumlah kapal yang akan diageni setiap bulannya.

## **B. SARAN**

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis kemukakan, maka penulis memberikan saran untuk pihak perusahaan keagenan PT. Bilqis Mutiara Bahari, sebagai berikut :

1. Perusahaan menunjukkan kekuatan kepada customer sebagai langkah strategis untuk pengembangan usaha yang dilakukan PT. Bilqis Mutiara Bahari Cabang Merak Banten adalah memberikan service atau pelayanan yang terbaik dalam *custom clearance* dan semua yang dibutuhkan, memenuhi segala kebutuhan informasi bagi para pelanggan dengan cepat dan akurat, memberikan term pembayaran yang menarik, serta menerima karyawan baru dengan selektif.
2. Untuk mendapatkan customer (pelanggan) baru maka PT. Bilqis Mutiara Bahari Cabang Merak Banten diharapkan dapat melaksanakan evaluasi terhadap para pekerja setiap bulannya untuk mengetahui faktor kelemahan dan ancaman yang paling dominan sehingga dapat meminimalisir kesalahan perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustinus, Wahyudi. 1996. Manajemen Strategik : Pengantar Proses Berfikir Strategi. Jakarta : Binarupa Aksara
- Azizurrohman, M. 2018. Persaingan Usaha : Studi Kasus Terhadap Pedagang Muslim di Pasar Ciputat. Banten : UIN Banten
- Dwi, Mashuri. 2020. Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. Pekanbaru : STIE Syaria Bengkalis
- Endra Winarni. 2021. Analisis Faktor Penentu Daya Saing Bisnis Melalui Technovation pada Perusahaan Keagenan di Semarang. Semarang : STIMART AMNI
- Greenberg. Paul. 2010. CRM at the speed of light : Social CRM
- Indriartiningtias, Retno. 2005. Identifikasi dan Analisis Key Success Factors dalam Menunjang Pencapaian Keunggulan Bersaing di LBB Primagama Wijaya Kusuma. Surabaya : Airlangga
- Marciariello. 1995. Management Control System Using Adaptive System to Attain Control. New Jersey : Prentice Hall, Inc
- Mardiasmo. 2004. Otonomi dan Manajemen Keuangan Daerah. Yogyakarta
- Nugraha, Nirza. 2021. Upaya Peningkatan Efektifitas Jasa Keagenan Penerapam Sistem Informasi Inaportnet di PT. Buana Lintas Lautan. Jakarta : STIP
- Nur, Amalia. 2016. Analisis key success factors sebagai alat mempertahankan keunggulan bersaing. Surabaya : STIESIA
- Porter, M. E. 2005. Strategi Keunggulan Bersaing. Jakarta : Erlangga
- Rachmawati, J. 2013. Analisis Key Success Factors untuk menciptakan keunggulan bersaing pada PT. ASTRA Internasional. Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi Vol. 2 No. 4
- Rangkuti, Freddy. 2006. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama
- Tripomo. 2005. Strategi Manajemen. Edisi Pertama. Bayumedia Publishing. Malang
- Yudhistira, M.H. dan Yusuf Sofiyandi. 2017. Seaport Status, Access, and Regional Development in Indonesia. Jakarta : Jurnal

# DAFTAR LAMPIRAN

## LAMPIRAN 1

### SIUPKK

000261	
	
<b>KEMENTERIAN PERHUBUNGAN DIREKTORAT JENDERAL PERHUBUNGAN LAUT</b>	
<b><u>SURAT IZIN USAHA PERUSAHAAN KEAGENAN KAPAL (SIUPKK)</u></b> <small>Berdasarkan PP No. 20 Tahun 2010 Jo PP No. 22 Tahun 2011 tentang Angkutan di Perairan</small>	
Nomor : AL.310/99/DA-2018	
<p>Berdasarkan surat permohonan Saudara Nomor 001/BMB-BTN/V/18 tanggal 14 Mei 2018 diberikan Surat Izin Usaha Perusahaan Keagenan Kapal (SIUPKK) kepada</p>	
Nama Perusahaan	PT. BILQIS MUTIARA BAHARI
Alamat Perusahaan	JALAN RAYA WARINCIN KURUNG NO. 04 KP. BLOSONG RT. 01/03 DS. SERDANG KECAMATAN KRAMATWATU, KOTA SERANG PROVINSI BANTEN - 42161
Nama Direktur Utama / Penanggung Jawab	USEPISKANDIAR
Alamat Direktur Utama / Penanggung Jawab	JAMAN KRAKATAU BLOK 19 NO.24 KIRIM 003/006 KELURAHAN WARINGINKURUNG KECAMATAN WARINGINKURUNG KABUPATEN SERANG BANTEN
Nomor Pokok Wajib Pajak	347562955401001
<b>Kewajiban Pemegang SIUPKK :</b>	
a. Melaksanakan ketentuan yang telah ditetapkan dalam izin usahanya;	
b. Perusahaan keagenan wajib melakukan kegiatan operasional paling lama 3 (tiga) bulan setelah izin usaha diterbitkan;	
c. Mematuhi ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang pelayaran dan ketentuan peraturan perundang-undangan lainnya;	
d. Menyampaikan laporan bulanan secara tertulis kepada pemberi izin;	
e. Melaporkan secara tertulis apabila terjadi perubahan penanggung jawab dan / atau pemilik perusahaan dan / atau domisili perusahaan kepada pemberi izin.	
<p>SIUPKK ini dapat dicabut langsung tanpa melalui proses peringatan dalam hal melakukan kegiatan lain yang membahayakan keamanan Negara, mengageni kapal tidak laik laut yang mengakibatkan korban jiwa dan harta benda, memperoleh izin usaha secara tidak sah dari perusahaan menyalakan membubarkan diri berdasarkan keputusan dari instansi yang berwenang</p>	
<p>Surat Izin Usaha Perusahaan Keagenan Kapal ini berlaku untuk seluruh wilayah Negera Republik Indonesia terhitung sejak tanggal dikeluarkan, selama perusahaan yang bersangkutan menjalankan kegiatan usahanya</p>	
Dikeluarkan di : JAKARTA Pada Tanggal : 24 JUL 2018	
AN DIREKTUR JENDERAL PERHUBUNGAN LAUT DIREKTORAT JENDERAL PERHUBUNGAN LAUT	
 CHANDRA BAWAN Pemang. Mutiara Muda (IV/c) NIP. 196004051989011001	



## LAMPIRAN 2

### LAPORAN KUNJUNGAN KAPAL



PT. Bilqis Mutiara Bahari  
Jl. Sekeloa Kidul No. 4 Dinding  
Bukit Segar, Batam - Kepulauan Riau  
Telp : +62 24 761 863  
Email : info@bilqismutiara.com  
Website : www.bilqismutiara.com

#### KEGIATAN KUNJUNGAN KAPAL KEAGENAN DI PELABUHAN MERAK DAN BOJONEGARA PERIODE BULAN : AGUSTUS 2020

No	Nama Kapal	Kedatangan		Bongkar		Posisi		Muat		Keberangkatan		Status
		Tanggal	Pelabuhan Asal	Jenis	Ton/M3	Wilayah	Jetty	Jenis	Ton/M3	Tanggal	Pel Tujuan	
1	TB MARINA 1618/BG MARINE POWER 3001	25.07.2020	PALEMBANG	BATU BARA	7.813.420	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	02.08.2020	PALEMBANG	Keagenan
2	TB LEO POWER 2207/BG MARINE POWER 3007	04.08.2020	PALEMBANG	BATU BARA	-	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	05.08.2020	PALEMBANG	Keagenan
3	TB LEO POWER 2215/BG LEO MARINE 3015	30.07.2020	PALEMBANG	BATU BARA	-	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	1.08.2020	PALEMBANG	Keagenan
4	TB SINAR KUMALA 138/BG LL 3016	02.08.2020	JAMBI	BATU BARA	7.512.881	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	07.08.2020	PALEMBANG	Keagenan
5	TB SINAR MAKMUR 128/BG LL 3001	06.08.2020	JAMBI	BATU BARA	7.266.121	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	11.08.2020	JAMBI	Keagenan
6	TB MARINA 1605/BG MARINE POWER 3036	01.08.2020	PALEMBANG	BATU BARA	7.174.193	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	07.08.2020	CIWANDAN	Keagenan
7	TB TANJUNG BAHARI 21/BG BAHARI 3006	28.07.2020	JAMBI	BATU BARA	8.526	SURALAYA	PLTU SURALAYA	-	-	04.08.2020	JAMBI	Keagenan
8	TB ASP 18/BG PERSADA 3005	04.08.2020	JAMBI	BATU BARA	-	SURALAYA	PLTU SURALAYA	-	-	12.08.2020	TOROG	Keagenan
9	TB TANJUNG BAHARI 21/BG BAHARI 3009	17.08.2020	JAMBI	BATU BARA	8.167.979	LABUAN	PLTU 2 LABUAN	-	-	26.08.2020	JAMBI	Keagenan
10	TB MAJU DAYA 75/BG MARCOPOLO 3888	19.08.2020	MANGGAR	BATU BARA	7.317.852	LABUAN	PLTU 2 LABUAN	-	-	26.08.2020	MERAK	Keagenan
11	TB KIETRANS 26/BG STAR MARINE 3005	11.08.2020	PALEMBANG	BATU BARA	7.720.229	LABUAN	PLTU 2 LABUAN	-	-	26.08.2020	PALEMBANG	Keagenan
12	TB MOMENTUM 10/BG MOMENTUM 30010	05.08.2020	JAMBI	BATU BARA	7.396.976	LABUAN	PLTU 2 LABUAN	-	-	09.08.2020	PALEMBANG	Keagenan
13	TB MULTI 01/BG MULTI 3001	06.08.2020	PALEMBANG	BATU BARA	7.565.592	LABUAN	PLTU 2 LABUAN	-	-	09.08.2020	PALEMBANG	Keagenan
14	TB Multindo LP 105/BG Multindo LP 106	01.08.2020	LAMPUNG	LABUH	-	BOJONEGARA	BOJONEGARA	-	-	10.08.2020	BAKAUHLUM	Keagenan
15	TB DRAKO INTERPRISE/BG DRAKO 2304	15.08.2020	MANGGAR	PASIR	3.341	BOJONEGARA	PT MCA	-	-	17.08.2020	MARUNDA	Keagenan
16	/BG MITRA ABADI 3028	28.03.2020	PONTIANAK	GANTI NAMA	-	BOJONEGARA	PT HTS	-	-	13.08.2020	SUNGLI LIAT	Keagenan
17	TB TANJUNG BAHARI 16/BG BAHARI 30012	23.08.2020	MANGGAR	PASIR	6.500	BOJONEGARA	PT SPW	-	-	29.08.2020	PALEMBANG	Keagenan
18	TB LLB SUKSES 12/BG LLB SUKSES 112	11.08.2020	TJ.PRIOK	DOCKING	-	BOJONEGARA	PT SMJ	-	-	11.08.2020	MANGGAR	Keagenan
19	TB TANJUNG BAHARI 26/BG BAHARI 30018	19.08.2020	MANGGAR	PASIR	6.796	BOJONEGARA	PT SGM (BAM)	-	-	21.08.2020	MANGGAR	Keagenan
20	TB AMAMDA VII/BG APN 89	31.07.2020	TAYAN	PASIR	3.300	BOJONEGARA	PT MCA	-	-	13.08.2020	BELITUNG	Keagenan
21	TB ASGAR 32001/BG	06.08.2020	BATAM	LABUH	-	BOJONEGARA	BUOY SALURA	-	-	17.08.2020	LAMPUNG	Keagenan
22	MT. GRIYA MELAYU	19.08.2020	BONTANG	METHANOL	-	MERAK	BMT	-	-	25.08.2020	BONTANG	Keagenan
23												Keagenan
24												Keagenan
25												Keagenan
26												Keagenan
27												Keagenan
28												Keagenan
29												Keagenan
30												Keagenan
31												Keagenan
32												Keagenan
33												Keagenan
34												Keagenan
35												Keagenan

Hormat Kami,  
PT. BILQIS MUTIARA BAHARI

**PT. Bilqis Mutiara Bahari**  
**USEP ISKANDAR**  
Direktur

# LAMPIRAN 3

## LAPORAN KUNJUNGAN KAPAL



### KEGIATAN KUNJUNGAN KAPAL KEAGENAN DI PELABUHAN MERAK DAN BOJONEGARA PERIODE BULAN : SEPTEMBER 2020

No	Nama Kapal	Kedatangan		Bongkar		Posisi		Muat		Keberangkatan		Status
		Tanggal	Pelabuhan Asa	Jenis	Ton/M3	Wilayah	Jetty	Jenis	Ton/M3	Tanggal	Pel Tujuan	
1	TB TANJUNG BAHARI 26/8G BAHARI 30015	14.09.2020	SURALAYA	-	-	MERAK	AGUNG JAYA	BATU SPLIT	5,000	18.09.2020	PALEMBANG	Keagenan
2	TB ASP 09/8G PERSADA 3009	02.09.2020	MARUNDA	-	-	MERAK	BATU BERJIAN	BATU SPLIT	-	04.09.2020	MARUNDA	Keagenan
3	TB TANJUNG BAHARI 20/8G BAHARI 30018	20.09.2020	JAMBI	BATU BARA	-	MERAK	BATU BERJIAN	BATU SPLIT	-	30.09.2020	PALEMBANG	Keagenan
4	TB TIG 2003/8G TBG 300	23.09.2020	JAMBI	BATU BARA	-	MERAK	PT MEI	-	-	02.10.2020	JAMBI	Keagenan
5	TB TANJUNG BAHARI 21/8G BAHARI 3009	20.09.2020	MANGGAR	PASIR	6,941	BOJONEGARA	PT SGM (BAM)	-	-	22.09.2020	GRESIK	Keagenan
6	TB TANJUNG BAHARI 28/8G BAHARI 30017	02.09.2020	MANGGAR	PASIR	6,777	BOJONEGARA	PT SGM (BAM)	-	-	05.09.2020	MANGGAR	Keagenan
7	TB DWIDAYA 20/8G DPS 3001	14.09.2020	MANGGAR	PASIR	6,979	BOJONEGARA	PT SGM (BAM)	-	-	17.09.2020	JABO(SINGKEP)	Keagenan
8	TB TANJUNG BAHARI 20/8G BAHARI 30017	12.09.2020	MANGGAR	PASIR	6,393	BOJONEGARA	PT SGM (BAM)	-	-	14.09.2020	MANGGAR	Keagenan
9	TB DWIDAYA 20/8G DPS 3001	16.08.2020	TJ. PROK	PASIR	6,976	BOJONEGARA	PT SGM (BAM)	-	-	05.09.2020	JABO(SINGKEP)	Keagenan
10	TB DRACO INTERPRISE/8G DRACO 2304	24.08.2020	MANGGAR	PASIR	3,733	BOJONEGARA	PT MCA	-	-	01.09.2020	MANGGAR	Keagenan
11	TB MITRA BAHARI 88/8G MITRA BAHARI 2588	08.09.2020	MANGGAR	PASIR	3,803	BOJONEGARA	PT BSU	-	-	13.09.2020	MANGGAR	Keagenan
12	TB MITRA BAHARI 88/8G MITRA BAHARI 2588	21.09.2020	BELITUNG	PASIR	3,676	BOJONEGARA	PT BSU	-	-	23.09.2020	MANGGAR	Keagenan
13	TB DWIDAYA 11/8G DPS 2569	14.09.2020	MANGGAR	PASIR	4,389	BOJONEGARA	PT BAM	-	-	18.09.2020	LAMPUNG	Keagenan
14	TB AMANDA VIBG APN 89	08.09.2020	JAMBI	PASIR	3,843	BOJONEGARA	PT MCA	-	-	10.09.2020	JAMBI	Keagenan
15	TB OCEAN MASTER 101/8G AZAMARA 19	06.09.2020	JAMBI	BATU BARA	7,507	BOJONEGARA	PLTU JAWA 7	-	-	10.09.2020	JAMBI	Keagenan
16	TB BILTON 168/8G NADUK 6	09.09.2020	JAMBI	PASIR	-	BOJONEGARA	-	-	-	-	-	Keagenan
17	TB NOKI 20/8G DA ZHUANG 20 NAO	09.09.2020	-	SANTI BEINDER	-	BOJONEGARA	-	-	-	-	-	Keagenan
18	TB LIL SUKSES 10/8G BERLIAN LESTARI 178	11.09.2020	MANGGAR	DOCKING	-	BOJONEGARA	PT SMI	-	-	29.09.2020	MANGGAR	Keagenan
19	TB LIL SUKSES 15/8G LIL SUKSES 16	27.09.2020	MANGGAR	PASIR	3,110	BOJONEGARA	PT SMI	-	-	22.09.2020	TOBOLI	Keagenan
20	TB BPP 8/8G BAHTERA 2708J	04.09.2020	MARUNDA	DOCKING	-	BOJONEGARA	PT HTS	-	-	14.09.2020	JAMBI	Keagenan
21	TB TANJUNG BAHARI 21/8G BAHARI 3009	08.09.2020	JAMBI	BATU BARA	6,020.671	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	11.09.2020	JAMBI	Keagenan
22	TB SIKAR MAKJURI 26/8G LL 3001	10.09.2020	JAMBI	BATU BARA	7,124.200	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	10.09.2020	JAMBI	Keagenan
23	TB SOL 1003/8G LL 3006	04.09.2020	JAMBI	BATU BARA	7,135.194	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	23.09.2020	PALEMBANG	Keagenan
24	TB OCEAN MASTER/8G AZAMARA 19	15.09.2020	PALEMBANG	BATU BARA	7,166.186	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	26.09.2020	SUNSEL	Keagenan
25	TB LEO POWER 2215/8G LEO MARINE 3015	22.09.2020	JAMBI	BATU BARA	6,532.204	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	26.09.2020	JAMBI	Keagenan
26	TB TRUST 55/8G TRUST MELGA 777	28.09.2020	JAMBI	-	-	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	28.09.2020	JAMBI	Keagenan
27	TB LIL ROKI LEE 18/8G LL 3009	28.09.2020	JAMBI	-	-	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	28.09.2020	JAMBI	Keagenan
28	TB MULTI 03/8G MULTI 3003	23.09.2020	PALEMBANG	BATU BARA	7,467.524	LABUAN	PLTU 2 LABUAN	-	-	26.09.2020	PALEMBANG	Keagenan
29												Keagenan
30												Keagenan
31												Keagenan
32												Keagenan
33												Keagenan
34												Keagenan
35												Keagenan

Hormat Kami,  
PT. BILQIS MUTIARA BAHARI

**PT. Bilqis Mutiara Bahari**

**USEP ISKANDAR**  
Direktur

## Jumlah Kunjungan Kapal Keagenan Bulan Oktober 2020



### KEGIATAN KUNJUNGAN KAPAL KEAGENAN DI PELABUHAN MERAK DAN BOJONEGARA PERIODE BULAN : OKTOBER 2020

No	Nama Kapal	Kedatangan		Bongkar		Posisi		Muat		Keberangkatan		Status
		Tanggal	Pelabuhan Asa	Jenis	Ton/M3	Wilayah	Jetty	Jenis	Ton/M3	Tanggal	Pel Tujuan	
1	TB DWIDAYA 8/8G DPS 2588	1 OKT 2020	MANGGAR	SAND	4.389	BOJONEGARA	PT BEM	-	-	3 OKT 2020	MANGGAR	Keagenan
2	TB REGOMAS 28/8G BERLIAN LESTARI 178	17 OKT 2020	TJ. PROK	OVERTOWING	-	BOJONEGARA	PT SMI	-	-	18 OKT 2020	JAMBI	Keagenan
3	TB MITRA BAHARI 88/8G MITRA BAHARI 2588	26 OKT 2020	BELITUNG	SAND	3.951	BOJONEGARA	PT BSU	-	-	12 OKT 2020	PALEMBANG	Keagenan
4	TB OCEAN MASTER 101/8G AZAMARA 19	7 OKT 2020	PALEMBANG	COAL	7.507	MERAK	PLTU JAWA 7	-	-	13 OKT 2020	PALEMBANG	Keagenan
5	TB TANJUNG BAHARI 27/8G BAHARI 30016	8 OKT 2020	MARUNDA	-	-	MERAK	PT AGUNG JAYA	SPLITE STONE	5,100	-	-	Keagenan
6	TB LIL SUKSES 10/8G BERLIAN LESTARI 178	15 Sep 20	BELITUNG	DOCKING	-	MERAK	PT SMI	-	-	16 OKT 2020	MANGGAR	Keagenan
7	TB TANJUNG BAHARI 20/8G BAHARI 30019	13 OKT 2020	MANGGAR	SAND	-	BOJONEGARA	PT BAM	-	-	21 OKT 2020	MANGGAR	Keagenan
8	TB TANJUNG BAHARI 16/8G BAHARI 30012	15 OKT 2020	JAMBI	COAL	7.464.803	MERAK	PT MEI	-	-	25 OKT 2020	JAMBI	Keagenan
9	TB TANJUNG JORHOR XXVIBG TJ XXXVIII	14 OKT 2020	JAKARTA	-	-	MERAK	PT COIRCH	-	-	17 OKT 2020	PALEMBANG	Keagenan
10	TB TANJUNG BAHARI 21/8G BAHARI 3009	20 OKT 2020	TJ. PROK	-	-	BOJONEGARA	PT DIAZ	SPLITE STONE	5387.81	-	-	Keagenan
11	TB TANJUNG BAHARI 21/8G BAHARI 3009	14 OKT 2020	MANGGAR	SAND	7.337	BOJONEGARA	PT BAM	-	-	17 OKT 2020	MANGGAR	Keagenan
12	TB TANJUNG BAHARI 17/8G BAHARI 2589	18 OKT 2020	PONTIANAK	SAND	2.845	BOJONEGARA	PT SGM	-	-	22 OKT 2020	PONTIANAK	Keagenan
13	TB MULTINDO LP 105/8G MULTINDO LP 06	18 OKT 2020	MANGGAR	SAND	6.393	BOJONEGARA	PT BSU	-	-	-	-	Keagenan
14	TB TANJUNG BAHARI 26/8G BAHARI 30015	23 OKT 2020	MANGGAR	-	-	BOJONEGARA	PT SGM	-	-	26 OKT 2020	PALEMBANG	Keagenan
15	TB TANJUNG BAHARI 26/8G BAHARI 30015	23 OKT 2020	MANGGAR	-	-	BOJONEGARA	PT DIAZ	SPLITE STONE	4,500	-	-	Keagenan
16	TB DWIDAYA 20/8G DPS 3001	21 OKT 2020	MANGGAR	SAND	6.687	BOJONEGARA	PT SPW	-	-	27 OKT 2020	PALEMBANG	Keagenan
17	TB OCEAN MASTER 101/8G AZAMARA 19	23 OKT 2020	PALEMBANG	COAL	7.509	MERAK	PLTU JAWA 7	-	-	23 OKT 2020	PALEMBANG	Keagenan
18	TB TANJUNG BAHARI 21/8G BAHARI 3009	23 OKT 2020	MANGGAR	SAND	-	BOJONEGARA	PT SGM	-	-	27 OKT 2020	MANGGAR	Keagenan
19	TB MITRA BAHARI 88/8G MITRA BAHARI 2588	3 OKT 2020	BELITUNG	SAND	3.777	BOJONEGARA	PT BSU	-	-	18 OKT 2020	MANGGAR	Keagenan
20	TB ASP 23/8G PERSADA 3009	27 OKT 2020	MANGGAR	SAND	4.001.21	BOJONEGARA	PT BSU	-	-	28 OKT 2020	MANGGAR	Keagenan
21	TB BILTON 168/8G NADUK 6	23 OKT 2020	BELITUNG	SAND	3.338	BOJONEGARA	PT BSU	-	-	28 OKT 2020	MANGGAR	Keagenan
22	TB TANJUNG JORHOR XXVIBG TJ XXXVIII	23 OKT 2020	JAMBI	SAND	-	BOJONEGARA	PT BSU	-	-	26 OKT 2020	JAMBI	Keagenan
23	TB TANJUNG JORHOR XXVIBG TJ XXXVIII	23 OKT 2020	JAMBI	-	-	BOJONEGARA	PT SPW	SPLITE STONE	235.498	-	-	Keagenan
24	TB SUMBER 8/8G TANJUNG JORHOR XXV	23 OKT 2020	JAMBI	-	-	BOJONEGARA	PT SPW	SPLITE STONE	-	1 Nov 20	PATIMBAN	Keagenan
25	TB TANJUNG BAHARI 16/8G BAHARI 30012	13 OKT 2020	JAMBI	SAND	-	BOJONEGARA	PT BAM	-	-	-	JAMBI	Keagenan
26	TB MEDULU CITRA	6 OKT 2020	SAMARINDA	-	-	OWARDAN	OWARDAN	SAND	7.100	13 OKT 2020	SAMARINDA	Keagenan
27	TB TIF XXXVIII 165 309	09 OKT 2020	PALEMBANG	COAL	-	LABUAN	PLTU LABUAN	-	-	15 OKT 2020	PALEMBANG	Keagenan
28	TB MOMENTUM 12/8G MOMENTUM 30012	09 OKT 2020	PALEMBANG	COAL	7.469.659	LABUAN	PLTU LABUAN	-	-	17 OKT 2020	PALEMBANG	Keagenan
29	TB MULTI 03/8G MULTI 3003	16 OKT 2020	PALEMBANG	COAL	7.373.340	LABUAN	PLTU LABUAN	-	-	20 OKT 2020	PALEMBANG	Keagenan
30	TB MOMENTUM 12/8G MOMENTUM 30012	3 OKT 2020	PALEMBANG	COAL	7.373.340	LABUAN	PLTU LABUAN	-	-	2 Nov 20	MERAK	Keagenan
31	TB TANJUNG BAHARI 30/8G BAHARI 30019	27 OKT 2020	PALEMBANG	COAL	7.671.450	LABUAN	PLTU LABUAN	-	-	-	-	Keagenan
32	TB MULTI 03/8G MULTI 3003	30 OKT 2020	-	COAL	-	LABUAN	PLTU LABUAN	-	-	-	-	Keagenan
33	TB TANJUNG BAHARI 28/8G BAHARI 30017	21 OKT 2020	-	COAL	-	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	-	-	Keagenan
34	TB NARI 2/8G LL 30015	26 OKT 2020	-	COAL	-	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	-	-	Keagenan
35												Keagenan

Hormat Kami,  
PT. BILQIS MUTIARA BAHARI

**PT. Bilqis Mutiara Bahari**

**USEP ISKANDAR**  
Direktur

## LAMPIRAN 4

### LAPORAN KUNJUNGAN KAPAL



PT. Bilqis Mutiara Bahari  
Jl. Sekeloa Tengah No. 40  
Kec. Sekeloa Tengah, Kota Palembang  
Prov. Sumatera Selatan 30132  
Telp. (071) 791 1111  
Email: info@bilqismutiara.com

#### KEGIATAN KUNJUNGAN KAPAL KEAGENAN DI PELABUHAN MERAK DAN BOJONEGARA PERIODE BULAN : NOVEMBER 2020

No	Nama Kapal	Kedatangan		Bongkar		Posisi		Muat	
		Tanggal	Pelabuhan Asal	Jenis	Ton/M3	Wilayah	Jetty	Jenis	Ton/M3
1	TS SURYA PERKASA 302/BG LL 3019	7 NOVEMBER 2020	PALEMBANG	BATU		LONTAR	PLTU LONTAR		7524.235 M3
2	TS SINAR MAKMUR 128/BG LL 3006	7 NOVEMBER 2020	JAMBI	COAL		LONTAR	PLTU LONTAR		7514.817 M3
3	TS HAN 17/BG LL 30012	8 NOVEMBER 2020	PALEMBANG	COAL		LONTAR	PLTU LONTAR		7323.225 M3
4	TS MOMENTUM 12/BG MOMENTUM 30012	20 NOVEMBER 2020	PALEMBANG	COAL	7525 M3	PLTU LABUAN	PLTU LABUAN		
5	TS TANJUNG BAHARI 33/BG BAHARI 30022	20 NOVEMBER 2020	PALEMBANG	COAL	7644 M3	PLTU LABUAN	PLTU LABUAN		
6	TS PASIFIC ONE / BG MULTI 3003			COAL		PLTU LABUAN	PLTU LABUAN		
7	TS MULTI 03/ BG MULTI 3003			COAL		PLTU LABUAN	PLTU LABUAN		
8	TS BILTON 168/ BG NADUK 6	6 NOVEMBER 2020	MANGGAR	PASIR	3287 MT	BOJONEGARA	PT BSU		
9	TS ASP 9/ BG PERSADA 2788	6 NOVEMBER 2020	MANGGAR	PASIR	3182 M3	BOJONEGARA	PT BSU		
10	TS TANJUNG BAHARI 21/ BG BAHARI 3009	6 NOVEMBER 2020	TANJUNG PRIOK			BOJONEGARA	PT KRU	BATU SPLITE	5688.57 M3
11	TS ASP 29/ BG PERSADA 3002	9 NOVEMBER 2020	MANGGAR	PASIR	4247 M3	BOJONEGARA	PT BSU		
12	TS APN 88/ BG APN 168	11 NOVEMBER 2020	MARUNDA			BOJONEGARA	PT SPW	BATU SPLITE	4131 M3
13	TS YAKDO II/ BG SPA 30001	12 NOVEMBER 2020	PRATU			MERAK	PT K85	PIPE	90 M3
14	TS TANJUNG BAHARI 16/ BG BAHARI 30012	14 NOVEMBER 2020	MANGGAR	PASIR	6434 M3	BOJONEGARA	PT BAKI		
15	TS AMANDA VII/ BG APN 89	15 NOVEMBER 2020	PONTIANAK	PALM SHILD		MERAK	PELINDO II		
16	UPG/C GHINA ENERGY			ANCHORAGE		MERAK			
17	TS ASP 19/ BG PERSADA 30001	23 NOVEMBER 2020	BEUTUNG	PASIR	44231 M3	BOJONEGARA	PT BSU		
18	TS ASP 19/ BG PERSADA 30001	15 NOVEMBER 2020	BEUTUNG	PASIR	5500 M3	BOJONEGARA	PT MCA		
19	TS TANJUNG BAHARI 22/ BG BAHARI 30010	19 NOVEMBER 2020		PASIR		BOJONEGARA	PT SGM		
20	TS REGINMAS 3 / BG BERTIAN LESTARI 178	17 NOVEMBER 2020	MANGGAR	PASIR	3907 M3	BOJONEGARA	PT SGM		
21	TS SBS/ BG MEGANTA 3	20 NOVEMBER 2020	PONTIANAK	PASIR	3300 M3	BOJONEGARA	PT BAKI		
22	TS SUMBER X / BG MANDIRI ASTER	22 NOVEMBER 2020		PASIR		BOJONEGARA	PT BSU		
23	TS SUMBER X / BG MANDIRI ASTER	24 NOVEMBER 2020		PASIR		BOJONEGARA	PT SPW	BATU SPLITE	
24	TS TANJUNG BAHARI 25/ BG BAHARI 30015			PASIR		BOJONEGARA	PT BAKI		
25	TS TANJUNG BAHARI 16/ BG BAHARI 30012	26 NOVEMBER 2020				BOJONEGARA	GANDASARI	BATU SPLITE	
26	TS BILTON 168/ BG NADUK 6	20 NOVEMBER 2020		PASIR		BOJONEGARA	PT BSU		
27	TS BILTON 168/ BG NADUK 6	22 NOVEMBER 2020				BOJONEGARA	PT BSU	BATU SPLITE	
28	TS PRIMA HARIUMAL/ BG TIMUR 12	22 NOVEMBER 2020		ANCHORAGE		MERAK	PT SPW		
29	TS CAMAR 7/ BG CL 3303	26 NOVEMBER 2020		DOCKING		MERAK	SAFUTRA		
30	TS TANJUNG BAHARI 12/ BG BAHARI 30010			PASIR		BOJONEGARA	PT SGM		
31	TS TANJUNG BAHARI 12/ BG BAHARI 279			PASIR		MERAK	PT AGUNG JAYA	BATU SPLITE	5132 M3
32	TS TANJUNG BAHARI 30/ BG BAHARI 30019	3 NOVEMBER 2020	CABUAN	PASIR		BOJONEGARA	PT SPW		
33	TS TANJUNG JOHOR XXV/ BG DELTA PRIMA 1	26 NOVEMBER 2020				BOJONEGARA	PT SPW	BATU SPLITE	
34	TS TANJUNG JOHOR XXV/ BG DELTA PRIMA 1	28 NOVEMBER 2020		COAL		BOJONEGARA	PT SPW		
35	TS TTB 20017/ BG T8G 309			PASIR		BOJONEGARA	PT BSU		
36	TS ASP 25/ BG PERSADA 2573			PASIR		BOJONEGARA	PT BSU		
37	TS ASP 30/ BG PERSADA	1 DESEMBER 2020				LABUAN	PLTU LABUAN		
38	TS TANJUNG BAHARI 33/ BG BAHARI 30022	20-Nov-20	PALEMBANG	BATU BARA	7,644	LONTAR	PLTU LONTAR		
39	TS SURYA PERKASA 302/BG LL 3019	7-Nov-20	PALEMBANG	BATU BARA	7,524	LONTAR	PLTU LONTAR		
40	TS SINAR MAKMUR 128/BG LL 3006	7-Nov-20	JAMBI	BATU BARA	7,514	LONTAR	PLTU LONTAR		
41	TS HAN 17/BG LL 30012	8-Nov-20	PALEMBANG	BATU BARA	7,323	LONTAR	PLTU LONTAR		

Hormat Kami,  
**PT. BILQIS MUTIARA BAHARI**  
**BMB**  
**PT. Bilqis Mutiara Bahari**  
**USEP ISKANDAR**  
Direktur



# LAMPIRAN 5

## LAPORAN KUNJUNGAN KAPAL



### KEGIATAN KUNJUNGAN KAPAL KEAGENAN DI PELABUHAN MERAK DAN BOJONEGARA PERIODE BULAN : DESEMBER 2020

No	Nama Kapal	Kedatangan		Bongkar		Posisi		Muat		Keberangkatan		Status
		Tanggal	Pelabuhan Asal	Jenis	Ton/M3	Wilayah	Jetty	Jenis	Ton/M3	Tanggal	Pel Tujuan	
1	TB Dwidaya 20/BG DPS 3001	5-Dec-20	MANGGAR	SAND	6.682	BOJO	BAM	-	-	8-Dec-20	MANGGAR	Keagenan
2	TB TANJUNG BAHARI 29/BG BAHARI 30018	12-4-2020	MANGGAR	SAND	6.552	BOJO	BAM	-	-	14-Dec-20	TJ PRIOK	Keagenan
3	TB BILTON 168/BG NADUK 6	11-Dec-20	TJ PRIOK	-	-	BOJO	SPW	SPLITE STONE	250.023	6-Dec-20	PATIMBAN	Keagenan
4	TB PRIMA HARIMAU /BG MANDIRI ASTER	5-Dec-20	PATIMBAN	-	-	BOJO	SPW	SPLITE STONE	341120	12-Dec-20	BONTANG	Keagenan
5	MT.GRIYA MELAYU	9-Dec-20	BONTANG	METHANOL	3200049	MERAK	DOVER	-	-	-	-	Keagenan
6	TB HINDOE	-	-	ANCHORE	-	BOJO	-	-	-	12-Dec-20	MANGGAR	Keagenan
7	TB ASP 30/BG PERSADA 2710	11-Dec-20	MANGGAR	SAND	3.897	BOJO	BSU	-	-	21-Dec-20	TJ PRIOK	Keagenan
8	TB BILTON 168/BG NADUK 6	19-Dec-20	TJ PRIOK	-	-	BOJO	BSW	SPLITE STONE	2408.46	16-Dec-20	TOBOALI	Keagenan
9	TB ASP 20/BG KEIKIRA 1	16-Dec-20	MANGGAR	SAND	3866	BOJO	BSU	-	-	8-Dec-20	MANGGAR	Keagenan
10	TB TANJUNG BAHARI 29/BG BAHARI 30016	3-Dec-20	MANGGAR	SAND	6.522	BOJO	SGM	-	-	25-Dec-20	PALEMBANG	Keagenan
11	TB TANJUNG BAHARI 33/BG BAHARI 30022	18-Dec-20	JAMBI	-	-	MERAK	AGUNG JAYA	SPLITE STONE	7622	19-Dec-20	TOBOALI	Keagenan
12	TB ASP 33/BG PERSADA	18-Dec-20	MANGGAR	SAND	3.992	BOJO	BSU	-	-	21-Dec-20	JAMBI	Keagenan
13	TB ADOVELIN/BG TANJUNG JOHOR XXXIV	19-Dec-20	TJ PRIOK	-	-	BOJO	SPW	SPLITE STONE	1850.72	20-Dec-20	MANGGAR	Keagenan
14	TB TANJUNG BAHARI 15/BG BAHARI 30011	20-Dec-20	MANGGAR	SAND	6.592	BOJO	SGM	-	-	30-Dec-20	TJ PRIOK	Keagenan
15	TB BILTON 168/BG NADUK 6	26-Dec-20	TJ PRIOK	-	-	BOJO	BSW	BOLDES STONE	2500.23	26-Dec-20	-	Keagenan
16	TB MITRA BAHARI 88/BG MITRA ABADI 2588	23-Dec-20	-	SAND	-	BOJO	BSU	-	-	12/22/2020	MANGGAR	Keagenan
17	TB ASP 30/BG PERSADA 2710	12/21/2020	MANGGAR	SAND	3.897	BOJO	BSU	-	-	25-Dec-20	TJ PANDAN	Keagenan
18	TB BILTON 128/BG SELANDU 2	22-Dec-20	TJ PANDAN	SAND	5043	BOJO	BSU	-	-	17-Dec-20	PATIMBAN	Keagenan
19	TB PRIMA HARIMAU /BG MANDIRI ASTER	15-Dec-20	PATIMBAN	-	-	BOJO	SPW	SPLITE STONE	341120	12/30/2020	MANGGAR	Keagenan
20	TB TANJUNG BAHARI 17/BG BAHARI 2569	26-Dec-20	MANGGAR	SAND	4.385	BOJO	BAM	-	-	-	-	Keagenan
21	TB LLB SUKSES 10/BG LLB SUKSES 11	-	-	SAND	-	BOJO	SGM	-	-	30-Dec-20	TJ PANDAN	Keagenan
22	TB LLB SUKSES 22/BG LLB SUKSES 23	26-Dec-20	TJ PANDAN	SAND	-	BOJO	BSU	-	-	12/30/2020	TOBOALI	Keagenan
23	TB ASP 30/BG PERSADA 2710	12/28/2020	MANGGAR	SAND	3435	BOJO	BSU	-	-	1/1/2021	TJ PRIOK	Keagenan
24	TB BILTON 168/BG NADUK 6	12/28/2020	TJ PRIOK	-	-	BOJO	BSW	SPLITE STONE	2.500	9-Dec-20	PALEMBANG	Keagenan
25	TB TANJUNG BAHARI 32/BG BAHARI 30021	5-Dec-20	PALEMBANG	COAL	7.705.959	LABUAN	PLTU LABUAN	-	-	26-Dec-20	MANGGAR	Keagenan
26	TB TANJUNG BAHARI 30/BG BAHARI 30019	12/22/2020	JAMBI	COAL	8.051.734	LABUAN	PLTU LABUAN	-	-	25-Dec-20	MANGGAR	Keagenan
27	TB TANJUNG BAHARI 21/BG BAHARI 3009	21-Dec-20	JAMBI	COAL	8.052.095	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	25-Dec-20	GRESIK	Keagenan
28	TB TANJUNG BAHARI 22/BG BAHARI 30010	12/23/2020	JAMBI	COAL	8.051.734	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	26-Dec-20	MANGGAR	Keagenan
29	TB LL WACAN TUTUL 03/BG LL 3007	12/22/2020	PALEMBANG	COAL	7.226.728	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	6-Jan-21	JAMBI	Keagenan
30	TB KASIM POWER 05/BG LL 3011	1/3-2021	JAMBI	COAL	7.585.276	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	-	-	Keagenan

Hormat Kami,  
**PT. BILQIS MUTIARA BAHARI**  
**PT. Bilqis Mutiara Bahari**  
**USEP ISKANDAR**  
Direktur



### KEGIATAN KUNJUNGAN KAPAL KEAGENAN DI PELABUHAN MERAK DAN BOJONEGARA PERIODE BULAN : JANUARI 2021

No	Nama Kapal	Kedatangan		Bongkar		Posisi		Muat		Keberangkatan		Status
		Tanggal	Pelabuhan Asal	Jenis	Ton/M3	Wilayah	Jetty	Jenis	Ton/M3	Tanggal	Pel Tujuan	
1	TB TANJUNG BAHARI 33/BG BAHARI 30022	13-Jan-21	-	LABUAN	-	PLTU LABUAN	-	-	-	15-Jan-21	-	Keagenan
2	TB KASIM POWER 05/BG LL 3011	1/9-2021	JAMBI	COAL	7.585.276	LONTAR	PLTU LONTAR	-	-	6-Jan-21	JAMBI	Keagenan
3	TB TANJUNG BAHARI 25/BG BAHARI 2715	2-Jan-21	Sunda kelapa	Bojo	-	BOJO	SPW	Batu Split	2.373	8-Jan-21	Sunda kelapa	Keagenan
4	TB TANJUNG BAHARI 27/BG BAHARI 30016	2-Jan-21	Tj Priok	Pasir	6,452	Bojo	BAM	-	-	2-Jan-21	Tj Priok	Keagenan
5	TB TANJUNG BAHARI 19/BG BAHARI 2711	2-Jan-21	Manggar	Pasir	5,392	Bojo	BAM	-	-	7-Jan-21	Manggar	Keagenan
6	TB TANJUNG BAHARI 26/BG BAHARI 30015	13-Jan-21	Manggar	Batu Bara	7,501	Merak	IKPP	-	-	23-Jan-21	Manggar	Keagenan
7	TB PRIMA HARIMAU/BG MANDIRI ASRTER	1-Jan-21	Patimban	Bojo	-	BSW	-	Batu Split	3,430	7-Jan-21	Patimban	Keagenan
8	TB ASP 19/BG PERSADA 3001	6-Jan-21	Manggar	Pasir	4,062	Bojo	BSU	-	-	23-Jan-21	Manggar	Keagenan
9	TB BILTON 168/BG NADUK 6	6-Jan-21	Tj Priok	Bojo	-	BSW	-	Batu boldes	2,000	7-Jan-21	Tj Priok	Keagenan
10	TB TANJUNG BAHARI 19/BG BAHARI 2711	14-Jan-21	Manggar	Pasir	5,392	Bojo	SGM	-	-	9-Jan-21	Manggar	Keagenan
11	TB ASP 26/BG PERSADA 3002	14-Jan-21	Manggar	Pasir	6,452	Bojo	BAM	-	-	9-Jan-21	Manggar	Keagenan
12	TB TANJUNG BAHARI 32/BG BAHARI 30021	13-Jan-21	Sunda kelapa	Bojo	-	BSU	-	Pasir	2,283	16-Jan-21	Sunda kelapa	Keagenan
13	TB SUMBER XXV/BG LAYAR MAS 2581	17-Jan-21	Patimban	Bojo	-	BSU	-	Batu Split	2,500	16-Jan-21	Patimban	Keagenan
14	TB BILTON 168/BG NADUK 6	16-Jan-21	Tj Priok	Bojo	-	BSU	-	Batu boldes	2,200	19-Jan-21	Tj Priok	Keagenan
15	TB TANJUNG BAHARI 16/BG BAHARI 30012	20-Jan-21	Palembang	Bojo	-	BSW	-	Batu Split	5,128	18-Jan-21	Palembang	Keagenan
16	TB MULTI 01/BG MULTI 3001	15-Jan-21	Palembang	Batu Bara	7,556	Merak	JAWA 7	-	-	26-Jan-21	Palembang	Keagenan
17	TB TANJUNG BAHARI 30/BG BAHARI 30019	17-Jan-21	Suralaya	Batu Bara	7,600	Bojo	BSW	Batu Split	3,000	17-Jan-21	Suralaya	Keagenan
18	TB ASP 25/BG PERSADA 2799	20-Jan-21	Manggar	Pasir	2,101	Bojo	BSW	-	-	23-Jan-21	Manggar	Keagenan
19	TB ASP 10/BG PERSADA 2711	24-Jan-21	-	Pasir	-	Bojo	BSW	-	-	23-Jan-21	-	Keagenan
20	TB ASP 35/BG PERSADA 2789	23-Jan-21	Marunda	Overtowing	-	Bojo	BSW	-	-	-	Marunda	Keagenan
21	TB TANJUNG BAHARI 19/BG BAHARI 2711	4-Jan-21	Manggar	Pasir	5,194	Bojo	BAM	-	-	25-Jan-21	Manggar	Keagenan
22	TB BILTON 168/BG NADUK 6	23-Jan-21	Tj Priok	Bojo	-	BSW	-	Batu Split	2,451	5-Jan-21	Tj Priok	Keagenan
23	TB PRIMA HARIMAU/BG MANDIRI ASRTER	23-Jan-21	Palembang	Bojo	-	BSW	-	Batu Split	3,189	29-Jan-21	Palembang	Keagenan
24	TB MEGA 02/BG MML 02	26-Jan-21	-	Docking	-	Merak	CAPUTRA	-	-	-	-	Keagenan
25	TB TANJUNG BAHARI 15/BG BAHARI 30011	25-Jan-21	Manggar	Pasir	6,719	Bojo	BAM	-	-	30-Jan-21	Manggar	Keagenan
26	TB TANJUNG BAHARI 23/BG BAHARI 2712	30-Jan-21	Manggar	Pasir	5,360	Bojo	BAM	-	-	26-Jan-21	Manggar	Keagenan
27	TB ASP 30/BG KEIKIRA 1	26-Jan-21	Manggar	Pasir	3,750	Bojo	BAM	-	-	31-Jan-21	Manggar	Keagenan
28	MT.GRIYA MELAYU	25-Jan-21	Bontang	Metanol	1,000	Merak	BATU BERJUAN	Batu Split	6,452	31-Jan-21	Bontang	Keagenan
29	TB TANJUNG BAHARI 27/BG BAHARI 30016	30-Jan-21	Manggar	-	-	Merak	AGUNG JAYA	Batu Split	4,500	4-Feb-21	Manggar	Keagenan
30	TB ADOVELIN/BG TANJUNG JOHOR XXXIV	30-Jan-21	Tj Priok	-	-	Merak	CONCH	Semen	-	-	Tj Priok	Keagenan
31	TB TANJUNG BAHARI 27/BG BAHARI 30016	5-Jan-21	Manggar	Docking	-	Bojo	SMI	-	-	1-Feb-21	Manggar	Keagenan

Cilegon, 01 Februari 2021

Malik  
Ops

## LAMPIRAN 6

### LAPORAN KUNJUNGAN KAPAL



**BMB**  
PT. Bilqis Mutiara Bahari

Alamat Kantor: Jl. Raya  
Kedondong, No. 100  
Kec. Cilegon, Kab. Cilegon  
Prov. Banten 12560

KEGIATAN KUNJUNGAN KAPAL KEAGENAN  
DI PELABUHAN MERAK DAN BOJONEGARA  
PERIODE BULAN : FEBRUARI 2021

No	Nama Kapal	Kedatangan		Bongkar		Posisi		Muat		Keberangkatan		Status
		Tanggal	Pelabuhan Asal	Jenis	Ton/M3	Wilayah	Jetty	Jenis	Ton/M3	Tanggal	Pel Tujuan	
1	TB. Tanjung Johor XXII	13-Feb-21	MANGGAR			BOJO	PT CON	SEMENT	2,800	14-Feb-21	MANGGAR	Keagenan
2	TB. ASP 19/BG. Persada 3001	02-Feb-22	MANGGAR	PASIR	3,908	BOJO	BSU			3-Feb-21	MANGGAR	Keagenan
3	TB. Biliton 168/BG. Naduk 06	04-Feb-23	TANJUNG PRIOK			BOJO	SPW	BATU SPLITE	2,200	9-Feb-21	TANJUNG PRIOK	Keagenan
4	TB. Tanjung Bahari 26/BG. Bahari 30015	03-Feb-24	SUNDA KELAPA			MERAK	AGUNG JAYA	BATU SPLITE	5,200	9-Feb-21	SUNDA KELAPA	Keagenan
5	TB. Tanjung Bahari 25/BG. Bahari 2715	02-Feb-25	MANGGAR	PASIR		BOJO	BAM			5-Feb-21	MANGGAR	Keagenan
6	TB. Tanjung Bahari 19/BG. Bahari 2711	05-Feb-26	MANGGAR	PASIR		MERAK	BAM			7-Feb-21	MANGGAR	Keagenan
3	TB. Tanjung Bahari 15/BG. Bahari 30011	05-Feb-27	MANGGAR	PASIR	6,014	CIWANDAN	BAM			7-Feb-21	MANGGAR	Keagenan
8	TB. ASP 35/BG. Persada 2711	06-Feb-28	MARUNDA	PASIR	4,140	MERAK	BSU			8-Feb-21	MARUNDA	Keagenan
4	TB. ASP 25/BG. Persada 2799	12-Feb-29	TAYAN	PASIR	3,434	BOJO	BSU			15-Feb-21	TAYAN	Keagenan
10	TB. Sumber 11/BG. Laya Mas 3019	10-Feb-30	BBJ			BOJO	SPW	BATU SPLITE	4,248	12-Feb-21	BBJ	Keagenan
11	TB. Tanjung Johor XXVII/BG. TJ. Johor XXXVII	19-Feb-31	MANGGAR	PASIR	3,400	BOJO	BBJ			23-Feb-21	MANGGAR	Keagenan
12	TB. Tanjung Johor XXVII/BG. TJ. Johor XXXVII	23-Feb-32	PALEMBANG			BOJO	SPW	BATU SPLITE		25-Feb-21	PALEMBANG	Keagenan
5	MT. Griya Melayu	13-Feb-33	MARUNDA	PASIR		BOJO	BAM			19-Feb-21	MARUNDA	Keagenan
6	TB. Tanjung Bahari 12/BG. Bahari 279	16-Feb-34	BELITUNG	MATANOL	3,700	MERAK	DOVER			17-Feb-21	BELITUNG	Keagenan
15	TB. Biliton XV/BG. Mendulu 8	13-Feb-35	MANGGAR			MERAK	CIWANDAN	DASTUNE	3,028	22-Feb-21	MANGGAR	Keagenan
7	TB. ASP 19/BG. Persada 3001	19-Feb-36	MANGGAR	PASIR	4,300	BOJO	TELUK BANTEN			23-Feb-21	MANGGAR	Keagenan
17	TB. ASP 33/BG. Persada 2733	17-Feb-37	MANGGAR	PASIR	3,807	BOJO	SGM			17-Feb-21	MANGGAR	Keagenan
8	TB. Tanjung Bahari 15/BG. Bahari 30011	16-Feb-38	MANGGAR	PASIR	3,900	BOJO	BAM			22-Feb-21	MANGGAR	Keagenan
9	TB. Tanjung Bahari 30/BG. Bahari 30019	17-Feb-39	TANJUNG PRIOK			BOJO	BSW	BATU SPLITE	3,616	22-Feb-21	TANJUNG PRIOK	Keagenan
20	TB. Biliton 168/BG. Naduk 06	24-Feb-40	MANGGAR	PASIR	6,014	BOJO	BAM	BATU SPLITE	2,519	22-Feb-21	MANGGAR	Keagenan
10	TB. ASP 25/BG. Persada 2799	21-Feb-41	KUMAI	PASIR	3,105	BOJO	BAM			20-Feb-21	KUMAI	Keagenan
11	TB. Tanjung Bahari 16/BG. Bahari 30012	26-Feb-42				MERAK	BSW			26-Feb-21		Keagenan
12	TB. TANJUNG BAHARI 33/BG. BAHARI 3022	22-Feb-43	MARUNDA	PASIR	3,438	MERAK	BAM	BATU SPLITE	5,000,000	24-Feb-21	MARUNDA	Keagenan
13	TB. TANJUNG BAHARI 29/BG. BAHARI 3018		MANGGAR			MERAK	AGUNG JAYA	DOCKING		28-Feb-21	MANGGAR	Keagenan
25	TB. SUMBER 27/BG. LM3020	23-Feb-45	MANGGAR			MERAK	BATU BERLIAN			24-Feb-21	MANGGAR	Keagenan
14	TB. Tanjung Bahari 19/BG. Bahari 2711	27-Feb-46	MANGGAR	PASIR		BOJO	SMI	DOCKING			MANGGAR	Keagenan
27	TB. ASP 23/BG. PERSADA 2733		MANGGAR			BOJO	SPW	BATU SPLITE		27-Feb-21	MANGGAR	Keagenan
15	TB. TANJUNG BAHARI 28/BG. BAHARI 3017		MANGGAR			BOJO	BAM	DOCKING			MANGGAR	Keagenan
16	TB. ASP 19/BG. PERSADA 2710		MANGGAR			BOJO		DOCKING			MANGGAR	Keagenan
17	TB. CAMAR 8/BG. CL 3302					BOJO	SMI	DOCKING				Keagenan
31	TB. Tanjung Bahari 15/BG. Bahari 30011	27-Feb-51	MANGGAR	PASIR	6,296	BOJO	BOJO	PASIR		1-Mar-21	MANGGAR	Keagenan
18	TB. TANJUNG BAHARI 22/BG. BAHARI 30010	15-Feb-53	JAMBI	PASIR	8,068	BOJO	BOJO	BATU BARA		17-Feb-21	JAMBI	Keagenan
33	TB. LIB SUKSES 17/BG. LIB SUKSES 18	28-Feb-54	MANGGAR	PASIR		BOJO	BAM	PASIR		2-Mar-21	MANGGAR	Keagenan
19	TB. ASP 33/BG. Persada 2733	26-Feb-55	MANGGAR	PASIR		BOJO	BAM	PASIR		2-Mar-21	MANGGAR	Keagenan

Cilegon, 01 Maret 2021

Malik  
Ops

## LAMPIRAN 7

### LAPORAN KUNJUNGAN KAPAL



PT. Biliq Mutiara Bahari  
Jl. Raya Mutiara Bahari, No. 1  
Kec. Tanjung Berau, Kab. Kutai  
Borneo, Indonesia

#### KEGIATAN KUNJUNGAN KAPAL KEAGENAN DI PELABUHAN MERAK DAN BOJONEGARA PERIODE BULAN : MARET 2021

No	Nama Kapal	Kedatangan		Bongkar		Posisi		Muat		Keberangkatan		Status
		Tanggal	Pelabuhan Asal	Jenis	Ton/M3	Wilayah	Jetty	Jenis	Ton/M3	Tanggal	Pel Tujuan	
1	TB.ASP25 / BG PERSADA 2799	5-Mar-21	MANGGAR	PASIR	3596	BOJO	PT.BAM			6-Mar-21	MANGGAR	Keagenan
2	MT GERIA MELAYU	3-Mar-21				MERAK	DOVER	METANOL		16-Mar-21		Keagenan
3	TB.TANIJUNG BAHARI 11/ BG BAHARI 278	14-Mar-21	MANGGAR	PASIR		BOJO	GANDASARI	BATU SPLITE		12-Mar-21	MANGGAR	Keagenan
4	TB.TANIJUNG BAHARI 11 / BG BAHARI 278	17-Mar-21	BOJO			BOJO	BAM	BATU SPLITE		16-Mar-21	BOJO	Keagenan
5	TB.TANIJUNG BAHARI 19/ BG.BAHARI 2711	17-Mar-21	MANGGAR	PASIR		BOJO	SPW			19-Mar-21	MANGGAR	Keagenan
6	TB.TANIJUNG BAHARI 15 / BG BAHARI 30011	19-Mar-21	MANGGAR	PASIR		BOJO	BAM			19-Mar-21	MANGGAR	Keagenan
7	TB.ASP25 / BG PERSADA 2799	5-Mar-21	MANGGAR	PASIR	3589	BOJO	BAM			21-Mar-21	MANGGAR	Keagenan
8	TB.BILITON 168/ BG.NADUK 6	3-Mar-21	TANIJUNG PRIOK			BOJO	BAM	BATU SPLITE	2586	7-Mar-21	TANIJUNG PRIOK	Keagenan
9	TB.BILITON 168/ BG.NADUK 6	9-Mar-21	TANIJUNG PRIOK			BOJO	BSW	BATU SPLITE	2586	5-Mar-21	TANIJUNG PRIOK	Keagenan
10	TB MITA BAHARI 388/BG.MITRA ABADI 3588	13-Mar-21	TANIJUNG PRIOK			BOJO	BSW	BATU SPLITE	3702	11-Mar-21	TANIJUNG PRIOK	Keagenan
11	TB.ASP 20/BG PERSADA 3001	10-Mar-21	MANGGAR	PASIR	4120	BOJO	BAM			14-Mar-21	MANGGAR	Keagenan
12	TB.ASP 25/BG PERSADA 2799	14-Mar-21	MANGGAR	PASIR	3611	MERAK	SGM			12-Mar-21	MANGGAR	Keagenan
13	TB.BILITON 168/ BG.NADUK 6	14-Mar-21	TANIJUNG PRIOK			BOJO	BAM	BATU SPLITE		16-Mar-21	TANIJUNG PRIOK	Keagenan
14	TB.ASP 20/BG PERSADA 3001	20-Mar-21	MANGGAR	PASIR	4262	BOJO	BSW			17-Mar-21	MANGGAR	Keagenan
15	TB.TTB 2005/BG.TBG302	17-Mar-21	SAMARINDA	BATU BARA	7604	BOJO	BAM			21-Mar-21	SAMARINDA	Keagenan
16	BB	12-Mar-21	Jambi			Merak	BBP	BATU SPLITE		17-03-2021	Jambi	Keagenan
17	TB.ASP 20/BG.PERSADA 2710	30-Mar-21	MANGGAR	PASIR	4269	MERAK	IKPP			26-Mar-21	MANGGAR	Keagenan
18	TB.TANIJUNG BAHARI 20 /BG.BAHARI 2710	3-Mar-21	MANGGAR	DOCKING		BOJO	BAM			31-Mar-21	MANGGAR	Keagenan
19	TB.TANIJUNG BAHARI 17/ BG.BAHARI 2589	11-Mar-21	MANGGAR	PERBAIKAN TONGKANG		BOJO	SMI			30-Mar-21	MANGGAR	Keagenan
20	TB.TANIJUNG BAHARI 19/ BG.BAHARI 2711	27-Mar-21	MANGGAR	PASIR		BOJO	SMI			29-Mar-21	MANGGAR	Keagenan
21	TB.TANIJUNG BAHARI 33/ BG.BAHARI 30003	27-Mar-21	MANGGAR	PASIR	6331	BOJO	BAM			29-Mar-21	MANGGAR	Keagenan
22	TB.TANIJUNG BAHARI 15 / BG BAHARI 30011	29-Mar-21	MANGGAR	PASIR		BOJO	BAM			30-Mar-21	MANGGAR	Keagenan
23	TB.BILITON 168/ BG.NADUK 6	28-Mar-21	TANIJUNG PRIOK			BOJO	BAM	BATU SPLITE	2585	31-Mar-21	TANIJUNG PRIOK	Keagenan
24	TB.BILITON 178/BG.NADUK 6	28-Mar-21	TANIJUNG PRIOK			BOJO	BSW	BATU SPLITE		31-Mar-21	TANIJUNG PRIOK	Keagenan
25	TB.TANIJUNG BAHARI22/BG.BAHARI 30010	15-Mar-21	JAMBI	BATU BARA	802	MERAK	SURALAYA			17-Mar-21	JAMBI	
26	TB.VANDO 3/BG.SPA 30001	21-Mar-21	JAMBI	BATU BARA	7554	MERAK	SURALAYA			26-Mar-21	JAMBI	
27	TB.MARINA 1629/BG.MARRINE POWER 3072	13-Mar-21	PALEMBANG	BATU BARA		LONTAR	PLTU LONTAR			18-Mar-21	PALEMBANG	Keagenan
28	TB.KARYA AGUNG 19/BG.SUMBER JAYA 3108	22-Mar-21		BATU BARA	8011	LONTAR	PLTU LONTAR			27-Mar-21		Keagenan
29	TB.TANIJUNG BAHARI 22/BG.BAHARI 30010	26-Mar-21	JAMBI	BATU BARA		LONTAR	PLTU LONTAR			2-Apr-21	JAMBI	Keagenan

Cilegon, 01 April 2021

Malik  
Ops



# LAMPIRAN 8

## LAPORAN KUNJUNGAN KAPAL



**PT. Bilqis Mutiara Bahari**

Kep. Bina  
Jl. Sekeloa Tengah No. 10  
Kec. Sekeloa Tengah, Kota Palembang  
Prov. Sumatera Selatan 30132  
Telp. (071) 7911111  
Fax. (071) 7911111  
Email: info@bmb.co.id

### KEGIATAN KUNJUNGAN KAPAL KEAGENAN DI PELABUHAN MERAK DAN BOJONEGARA PERIODE BULAN : APRIL 2021

No	Nama Kapal	Kedatangan		Bongkar		Posisi		Muat		Keberangkatan		Status
		Tanggal	Pelabuhan Asa	Jenis	Ton/M3	Wilayah	Jetty	Jenis	Ton/M3	Tanggal	Pel Tujuan	
1	TB Bilton 168/BG Niduk 06	4-Apr-21	Tj Priok			Bojonegara	PT BSW	Batu Bolek	2549	7-Apr-21	Tj Priok	Keagenan
2	TB Bilton 168/BG Niduk 06	10-Apr-21	Tj Priok			Bojonegara	PT BSW	Batu Bolek	2549	12-Apr-21	Tj Priok	Keagenan
3	TB Bilton 168/BG Niduk 06	16-Apr-21	Tj Priok			Bojonegara	PT BSW	Batu Bolek	2549	19-Apr-21	Tj Priok	Keagenan
4	TB Bilton 168/BG Niduk 06	24-Apr-21	Tj Priok			Bojonegara	PT BSW	Batu Bolek	2549	26-Apr-21	Tj Priok	Keagenan
2	TB ASP 33/BG Krikira 1	4-Apr-21	Manggar	Pasir	3.751	Bojonegara	PT BAM			5-Apr-21	Mnaggar	Keagenan
6	TB ASP 33/BG Persada 2731	12-Apr-21	Manggar	Pasir	3.661	Teluk Benton				14-Apr-21	Mnggar	Keagenan
7	TB ASP 19/BG Persada 3006	18-Apr-21	Mnaggar	Pasir	5.001	Bojonegara	PT BAM			20-Apr-21	Pontiarak	Keagenan
8	TB ASP 33/BG Persada 2733	20-Apr-21	Mnaggar	Pasir	3.662	Bojonegara	PT BAM			21-Apr-21	Bojonegara	Keagenan
3	TB ASP 33/BG Persada 2733	22-Apr-21	Mnaggar			Bojonegara	PT BSW	Batu Spilte	4039	24-Apr-21	Pangtal Balam	Keagenan
4	TB Moda 1/BG Sumber Cipta 1	7-Apr-21	Tj Priok	Anchorage		Perairan Bojonegara				8-Apr-21	Jambi	Keagenan
5	TB TTB 2004/BG TIG 304	14-Apr-21	Sanga-Sanga	Batu Bara	7.555	Bojonegara	PT BAM			17-Apr-21	Samarinda	Keagenan
6	TB Maju Jaya 71/BG Sinar Lentera 338	15-Apr-21	Jambi	Batu Bara	8.030	Merak	Suralaya			18-Apr-21	Sungai Lili	Keagenan
7	TB Sumber 27/BG Sumber Laya Mas 3020	19-Apr-21	Indramayu			Bojonegara	PT SPW	Batu Spilte	7809	21-Apr-21	Palembang	Keagenan
8	TB Tanjung Bahari 27/BG Bahari 30016	1-Apr-21	Jambi	Pasir		Bojonegara	PT BAM			4-Apr-21	Palembang	Keagenan
9	TB LIL Sukses 22/BG LIL Sukses 23	3-Apr-21		Pasir		Bojonegara	PT BAM			5-Apr-21		Keagenan
10	TB Tanjung Bahari 15/BG Bahari 30011	8-Apr-21		Pasir		Bojonegara	PT BAM			10-Apr-21		Keagenan
11	TB Tanjung Bahari 19/BG Bahari 2711	7-Apr-21		Pasir		Bojonegara	PT BAM			9-Apr-21		Keagenan
11	TB Tanjung Bahari 32/BG Bahari 30021	12-Apr-21	Manggar	Pasir		Bojonegara	PT BAM			11-Apr-21	Manggar	Keagenan
19	TB Tanjung Bahari 30/BG Bahari 30019	12-Apr-21	Manggar	Pasir		Bojonegara	PT BAM			11-Apr-21	Manggar	Keagenan
20	TB Tanjung Bahari 15/BG Bahari 30011	17-Apr-21	Manggar	Pasir		Bojonegara	PT BAM			20-Apr-21	Manggar	Keagenan
12	TB Tanjung Bahari 16/BG Bahari 2711	16-Apr-21	Manggar	Pasir		Bojonegara	PT BAM			19-Apr-21	Manggar	Keagenan
13	TB LIL Sukses 22/BG LIL Sukses 23	18-Apr-21	Manggar	Pasir		Bojonegara	PT BAM			20-Apr-21	Manggar	Keagenan
14	TB Tanjung Bahari 33/BG Bahari 30022	23-Apr-21	Manggar	Pasir		Bojonegara	PT BAM			25-Apr-21	Manggar	Keagenan
15	TB Tanjung Bahari 15/BG Bahari 30011	29-Apr-21	Manggar	Pasir		Bojonegara	PT BAM			02 Mei 21	Manggar	Keagenan
16	TB Tanjung Bahari 19/BG Bahari 2711	28-Apr-21		Pasir		Bojonegara	PT BAM			01 Mei 21		Keagenan
17	TB LIL Aripin/BG LIL 3222	1-Apr-21		Batu Bara		Bojonegara	PT BAM			4-Apr-21		Keagenan
27	TB ASP 23/BG Persada 2711	5-Apr-21		Docking		Merak	Capitza			8-Apr-21		Keagenan
28	TB MBS 25/BG LIL 3001	6-Apr-21		Batu Bara		Lontar				11-Apr-21		Keagenan
29	TB Sumber XXI/BG Laya Mas 2518	9-Apr-21				Gnadasari	Batu Spilte			16-Apr-21	Jambi	Keagenan
18	TB Vando III/BG SPA 3001	12-Apr-21	Jambi	Batu Bara	7.565	Lontar				15-Apr-21	Kumal	Keagenan
13	TB Tanjung Bahari 32/BG Bahari 30021	14-Apr-21	Kumal			Merak	Batu Baran	Batu Spilte		20-Apr-21	Palembang	Keagenan
14	TB Tanjung Bahari 30/BG Bahari 30019	15-Apr-21	Palembang			Merak	Agung Jaya	Batu Spilte		20-Apr-21	Palembang	Keagenan
15	MT Griya Melayu	14-Apr-21		Mechanol		Merak	Chwanda	Mechanol	Chwanda	20-Apr-21		Keagenan
34	TB Tanjung Bahari 22/BG Bahari 30019	19-Apr-21	Jambi	Batu Bara		Lontar				25-Apr-21	Jambi	Keagenan
35	TB LIL Aripin/BG LIL 3222	23-Apr-21		Batu Bara		Lontar			PT SPW	29-Apr-21		Keagenan
36	TB Mumi Karya	13-Apr-21		Docking		Merak	Capitza			30-Apr-21		Keagenan
16	TB Tanjung Bahari 28/BG Bahari 30017	20-Apr-21		Batu Bara		Lontar				30-Apr-21		Keagenan
17	TB ASP 19/BG Persada 3006	26-April 21		Pasir		Bojonegara	PT BAM			01 Mei 21		Keagenan
18	TB Queen 02/BG Gandasari 3005	26-Apr-21				Lontar				01 Mei 21		Keagenan
40	TB Tanjung Bahari XXV/BG Delta Prima I	28-Apr-21				Bojonegara	PT SPW	Batu Spilte		01 Mei 2021		Keagenan
41	TB Tanjung Bahari 29/BG Bahari 30018	29-Apr-21	Jambi	Batu Bara		Merak	Suralaya			01 Mei 2021	Jambi	Keagenan

Cilegon, 01 Mei 2021

Malik  
Ops

# LAMPIRAN 9

## LAPORAN KUNJUNGAN KAPAL



**BMB**  
PT. Bilqis Mutiara Bahari

Kantor Utama:  
Jl. Sempang Raya No. 45B-10  
Kub. Sempang, Sempang, Indragiri  
Pulau - 62204 - 781-551  
Email: info@bmbptb.com  
Website: www.bmbptb.com

### KEGIATAN KUNJUNGAN KAPAL KEAGENAN DI PELABUHAN MERAK DAN BOJONEGARA PERIODE BULAN : MEI 2021

No	Nama Kapal	Kedatangan		Bongkar		Posisi		Muat		Keberangkatan		Status
		Tanggal	Pelabuhan As	Jenis	Ton/M3			Jenis	Ton/M3	Tanggal	Pel Tujuan	
1	TB Queen 02/BG Gandasari 3005	26-Apr-21				Lontar				01 Mei 21		Keagenan
1	TB.Tanjung Johor XXV/BG Delta Prima 1	28-Apr-21				Bojonegara	PT.SPW	Batu Spine		01 Mei 21		Keagenan
2	TB.Tanjung Bahari 29/BG Bahari 30018	29-Apr-21	Jambi	Batu Bara		Merak	Suralaya			03 Mei 2021	Jambi	Keagenan
4	TB.ADOVELIN/BG TJ.JOHOR XXXIV	03 Mei 2021				BOJO	GANDASARI	Pipa		5-May-21	JEPARA	Keagenan
5	TB.MODA 1/BG.SUMBER CPTA 1	30-Apr-21	TANJUNG PRIOK			MERAK	CIMANDAN	Batu Spite	3,200	1-May-21	PALEMBANG	Keagenan
3	TB.ASP 35/BG.PERSADA 2710	3-May-21	TOBOALI	Pasir	9,701	BOJO	BAM			5-May-21	TOBOALI	Keagenan
4	TB.TANJUNG BAHARI 19/BG BAHARI 2711	18-May-21	MANGGAR	Pasir	5,451	BOJO	BAM			21-May-21	MANGGAR	Keagenan
5	TB.AVRE 01/BG.SPA 27007	17-May-21	RAGGA ILUNG	Batu Bara	5,522.887	BOJO	BAM			19-May-21	RAGGA ILUNG	Keagenan
9	TB.SHNHUAU HUAT 1/BG SHNHUAU HUAT 2	26-May-21	TJ.PRIOK	Batu Bara	2,514	BOJO	BAM			28-May-21	TJ.PRIOK	Keagenan
6	TB.TANJUNG BAHARI 15/BG BAHARI 30011	28 APRIL 2021	MANGGAR	Pasir	6,056	BOJO	BAM			1-May-21	MANGGAR	Keagenan
7	MT.GRIYA MELAYU	19-May-21	BONTANG	METHANOL	3,700.085	MERAK	DOVER			21-May-21	BONTANG	Keagenan
8	TB.TANJUNG BAHARI 33/BG BAHARI 30022	3-May-21	MANGGAR	Pasir		BOJO	BSW			5-May-21	MANGGAR	Keagenan
9	TB.TANJUNG BAHARI 12/BG BAHARI 3279	21-May-21	PALEMBANG			BOJO	GANDASARI	Batu Spite	4,195	23-May-21	PALEMBANG	Keagenan
10	TB.AMANDA VIBG APN 168	23-May-21	MARUNDA			MERAK	BATU BERJAN	Batu Spite		25-May-21	JAMBI	Keagenan
11	TB.TANJUNG BAHARI 19/BG BAHARI 2711	19-May-21	MANGGAR	Pasir		BOJO	BAM			21-May-21	MANGGAR	Keagenan
16	TB.SHNHUAU HUAT 1/BG SHN HUAU HUAT 2	18-May-21	TJ.PRIOK			BOJO	BSW	Batu Bolder	2,512	21-May-21	TJ.PRIOK	Keagenan
17	TB.TANJUNG BAHARI 20/BG BAHAR 2710	25-May-21	MARUNDA			BOJO	SPW	Batu Spite	8,000	28-May-21	PALEMBANG	Keagenan
18	TB.SYAFIRA ONE/BG GANDASARI 3008	18-May-21	JAMBI	Batu Bara	758.8142	MERAK	PLTU SURALAYA			19-May-21	JAMB	Keagenan
19	TB.MARINA 1625/BG MARINE POWER 3069	21-May-21	TARAHAN	Batu Bara	8,211.715	LONTAR	PLTU LONTAR			25-May-21	TARAHAN	Keagenan
12	TB.TANJUNG BAHARI 22/BG BAHARI 30010	8-May-21	JAMBI	Batu Bara	8,105.367	LONTAR	PLTU LONTAR			11-May-21	JAMBI	Keagenan
13	TB.TANJUNG BAHARI 33/BG BAHARI 30022	19 Mei 2021	Sunda Kelapa			Bojonegara	PT.BSW	Batu Spite		22 Mei 2021	PALEMBANG	Keagenan
14	TB.TANJUNG BAHARI 15 / BG. BAHARI	23 Mei 2021	Manggar	Pasir	6202	Bojonegara	PT.BAM			26 Mei 2021	Manggar	Keagenan
15	TB.TANJUNG BAHARI 19/BG BAHARI 2711	20 Mei 2021	Manggar	Pasir	5402	Bojonegara	PT.BAM			02 Juni 2021	Manggar	Keagenan
16	TB.APN 88/BG APN 89	22 Mei 2021	Marunda			Merak	PT.Gandasari			30 Mei 2021	Sambas	Keagenan
17	TB.SHNHUAU HUAT 1/BG SHN HUAU HUAT 2	01 Juni 2021	Tj Priok			Bojonegara	PT.BSW	Batu Bolder	2411	02 Juni 2021	Tj Priok	Keagenan
18	TB.BILTON XV/BG MENDULU 8	01 Juni 2021	Marunda			Bojonegara	PT.BAM	Batu Spite	3117	02 Juni 2021	Bethung	Keagenan
19	TB.MASERATI 3/BG LL 2713	29 Mei 2021	Jambi	Batu Bara	5,420.234	LONTAR	PLTU LONTAR			31 Mei 2021	PALEMBANG	Keagenan

Cilegon, 01 Juni 2021

Malik  
Ops



# LAMPIRAN 10

## LAPORAN KUNJUNGAN KAPAL



Unit Operasional  
Jl. Sekeloa Timur No. 100  
Kec. Sekeloa Timur, Kab. Sekeloa  
Prov. Kepulauan Riau 29212

### KEGIATAN KUNJUNGAN KAPAL KEAGENAN DI PELABUHAN MERAK DAN BOJONEGARA PERIODE BULAN : JUNI 2021

No	Nama Kapal	Kedatangan		Bongkar		Posisi		Muat		Keberangkatan		Status
		Tanggal	Pelabuhan Asal	Jenis	Ton/M3	Wilayah	Jetty	Jenis	Ton/M3	Tanggal	Pel Tujuan	
1	TB.TANJUNG BAHARI 21/BG BAHARI 3009	01 Juni 2021	JAMBI	Batu Bera	6015	MERAK	PLTU SURALAYA			03 Juni 2021	Jambi	Keagenan
2	TB Indo power 12/BG Indo trans 30005	06 Juni 2021	JAMBI	BATUBARA	8015	MERAK	PLTU Suralaya			03 Juni 2021	Jambi	Keagenan
3	TB BILITON 288 TK GRESIK 5	24-Jun-21	MENTIGI	PASIR	4.005	BOJO	PT.PH			27 Juni 2021	Belitung	Keagenan
3	TB.TANJUNG BAHARI 30 TK.BAHARI 30019	27-Jun-21	JAMBI	BATUBARA		MERAK	PLTU Suralaya			30 Juni 2021		Keagenan
5	TB QUEEN 01 BG GANDASARI 3006	26-Jun-21	JAMBI	BATUBARA	7.536	LONTAR	PLTU Lontar			28 Juni 2021	Cwandan	Keagenan
4	TB BILITON 818 TK.NADUK 6	23-Jun-21	BELITUNG			BOJO	PT.BSW	Batu Bolder	2490	25 Juni 2021	Tj Priok	Keagenan
5	TB.TANJUNG BAHARI 22 TK.BAHARI 30010	3-Jun-21	JAMBI	BATUBARA	8.045	LONTAR	PLTU Lontar			06 Juni 2021	Jambi	Keagenan
8	TB.TANJUNG BAHARI 19 TK.BAHARI 2711	17-Jun-21	SUGE	PASIR	5392	BOJO	PT.BAM			19 Juni 2021	Manggar	Keagenan
9	TB.TANJUNG BAHARI 19 TK.BAHARI 2711	8-Jun-21	SUGE	PASIR	5.409	BOJO	PT.BAM			10 Juni 2021	Manggar	Keagenan
10	TB.TANJUNG BAHARI 21 TK.BAHARI 3009	19-Jun-21	JAMBI	BATUBARA	6015	LONTAR	PLTU Lontar			21 Juni 2021	Jambi	Keagenan
11	TB.TANJUNG BAHARI 36 TK.BAHARI 30026	16-Jun-21	JAMBI	BATUBARA	6019	LONTAR	PLTU Lontar			17 Juni 2021	Jambi	Keagenan
6	TB.TANJUNG BAHARI 33 TK.BAHARI 30022	18-Jun-21	JAMBI	BATUBARA	7604	LONTAR	PLTU Lontar			19 Juni 2021	Jambi	Keagenan
13	TB.TANJUNG BAHARI 30 TK.BAHARI 30019	11-Jun-21	SUGE	PASIR	1273	BOJO	PT.BAM			14 Juni 2021	Jambi	Keagenan
7	TB.TANJUNG BAHARI 15 TK.BAHARI 30011	11-Jun-21	SUGE	PASIR	6188	BOJO	PT.BAM			13 Juni 2021	Manggar	Keagenan
8	TB.TANJUNG BAHARI 27 TK.BAHARI 30016	25-Jun-21	JAMBI	BATUBARA	7494	MERAK	PLTU Suralaya			28 Juni 2021	Jambi	Keagenan
9	TB.TANJUNG BAHARI 26 TK.BAHARI 30015	19-Jun-21	JAMBI	BATUBARA	7550	LABUAN	PLTU Labuan			21 Juni 2021	Jambi	Keagenan
10	TB.TANJUNG BAHARI 35 TK.BAHARI 30025	7-Jun-21	JAMBI	BATUBARA	7544	MERAK	PLTU Suralaya			11 Juni 2021	Jambi	Keagenan
18	TB MITRA SINDO 12/BG MITRASINDO 17	8-Jun-21	JAMBI	Pasir		MERAK	Batu Serikan	Muat alat berat		10 Juni 2021	Jambi	Keagenan
10	TB VANDU II BG SPA 30001	19 Juni 2021	JAMBI	BATUBARA	7512	MERAK	PLTU Suralaya			20 Juni 2021	Jambi	Keagenan
11	TB INDO POWER 12 BG INDOTRANS 3005	6-Jun-21	JAMBI	BATUBARA	7558	MERAK	PLTU Suralaya			07 Juni 2021	Jambi	Keagenan
21	TB BILITON 338 TK.SEKUTAI 8	15-Jun-21	MENTIGI	PASIR	2652	BOJO	PT.BAM			16 Juni 2021	Belitung	Keagenan
12	TB BILITON 288 TK GRESIK 5	11-Jun-21	MENTIGI	PASIR	4071	BOJO	PT.PI			13 Juni 2021	Belitung	Keagenan
13	TB SIN HUAT HUAT 1 TK.SIN HUAT HUAT 2	1-Jul-21	PRIOK			BOJO	PT.BSW	Batu Splita				Keagenan
13	TB.TANJUNG BAHARI 23 TK.BAHARI 2712	17-Jun-21	PRIOK			BOJO	DOCKING SNI					Keagenan
25	TB SIN HUAT HUAT 1 TK.SIN HUAT HUAT 2	8-Jun-21	PRIOK			BOJO	PT.BSW	Batu Bolder	2411	09 Juni 2021	Tj Priok	Keagenan
26	TB SIN HUAT HUAT 1 TK.SIN HUAT HUAT 2	14-Jun-21	PRIOK			BOJO	PT.BSW	Batu Bolder	2480	19 Juni 2021	Tj Priok	Keagenan
14	TB.TANJUNG BAHARI 19 TK.BAHARI 2711	25-Jun-21	SUGE	PASIR		BOJO	PT.BAM	Batu Splita		29 Juni 2021		Keagenan
15	TB.TANJUNG BAHARI 22 TK.BAHARI 30010	22-Jun-21	JAMBI	BATUBARA	7.607	MERAK	IKPP			28 Juni 2021	Dabo	Keagenan

Cilegon, 01 Juli 2021

Malik  
Ops

# LAMPIRAN 11

## LAPORAN KUNJUNGAN KAPAL



**BMB**  
**PT. Bilqis Mutiara Bahari**

Head Office :  
Jl. Waringin Kurung No. 4 Serdang,  
Kab. Serang - Banten - Indonesia  
Phone : +62 254 - 781 3603  
email : marketing@bmb-agency.co.id  
Website : www.bmb-agency.co.id

Ref : 050/BMB-MRKT/III/2021	Date : 05-Apr-21	
To : PT. PELAYARAN KARYA BANGUN SEJAHTERA	Phone :	
Attn : Mr. Amir	Email :	
Fm : PT.BILQIS MUTIARA BAHARI	Phone : 62 254 - 7813603	
Attn : Mr. Usep Iskandar	WA : 62 821 1434 5346	
Re : Penawaran jasa handling keagenan di Jetty KCN - Marunda		
	PRICE	REMARKS
A BIAYA JASA HANDLING KEAGENAN KAPAL LUMPSUM IN & OUT	IDR 17.000.000	LUMPSUM
1 PORT CHARGE (PNBP : Rambu, Labuh / 15 hari & tambat per 3 hari, tug assist in & out)		selengkapnya akan ditagihkan sesuai nota dari pihak terkait
2 AGENCY COST (Transportasi, komunikasi clearance in & out dok)		
3 SHIP EXPENSES / OPERATIONAL COST :		
a Mooring un mooring in & out		
b Inservice pilot tug assist		
c Inservice jetty master in & out		
d Ijin olah gerak u/ sandar		
B AGENCY FEE	IDR 2.000.000	
C PPN 10%	IRR 200.000	
D Biaya tersebut diatas belum termasuk, biaya-biaya sbb :		
a Sign ON/OFF per crew	IDR 250.000	JIKA ADA
b Isi air tawar per ton	IDR 100.000	JIKA ADA
c Perpanjangan sertifikat	IDR	JIKA ADA
d Cleaning tongkang	IDR	JIKA ADA
e Ijin olah gerak / shifting permit	IDR 750.000	JIKA ADA
E KETENTUAN UMUM		
a Penunjukan keagenan agar dikirim 3 hari sebelum kapal tiba		
b DP 80% sebelum kapal tiba dan 20% tempo 14 hari kerja		
F PEMBAYARAN		
NAMA BANK : MANDIRI		
ACC NO. : 163 000 289 0633		
ACC NAME : PT. BILQIS MUTIARA BAHARI		
GRAND TOTAL A + B + C	IDR 19.200.000	

Hormat Kami,

PT. Bilqis Mutiara Bahari

 **BMB**  
**PT. Bilqis Mutiara Bahari**

Muh. Imam Taufik Tumlin

Head Marketing

Branch Office : • Banten : Merak • Bojowegara • Labuan • Lontar • Sayah • Jawa Barat : P. Ratu • Indranayu • Cirebon • P. Patimban  
• Jakarta : TJ. Priok • Marunda • Sunda Kelapa • Sumatera : Palembang • Jambi • Bengkulu • Lampung

**SHIP AGENCY SERVICES**

## LAMPIRAN 12

### KUESIONER

Responden :		bobot	rating
STRENGTHS			
1	Perusahaan memiliki beberapa kantor cabang.		
2	Harga penawaran yang fleksibel.		
3	Perusahaan lebih menghemat waktu <i>clearance</i> kapal.		
4	Memiliki pelanggan ( <i>customer</i> ) yang tetap.		
WEAKNESSES			
1	Kurangnya fasilitas sarana dan prasarana yang menunjang kegiatan operasional.		
2	Kurangnya komunikasi karyawan dalam ketepatan dan kecepatan penyampaian informasi.		
3	Belum terpenuhinya sumber daya manusia untuk marketing kapal asing.		
4	Tidak memiliki kapal milik.		
OPPORTUNITIES			
1	Banyaknya kapal yang dapat diageni.		
2	Tingkat kepercayaan pengguna jasa terkait kemampuan memenuhi kualitas mutu pelayanan.		
3	Mendapatkan customer (pelanggan) baru.		
4	Kelancaran kegiatan penyandaran kapal di pelabuhan.		
THREATS			
1	Semakin banyak perusahaan keagenan yang berkembang.		
2	Persaingan harga yang ketat.		
3	<i>Competito</i> r semakin kreatif dalam memasarkan jasa.		
4	Kecenderungan industry pelayaran mengutamakan efisiensi.		

Ket :

pembobotan :

- 1 tidak penting
- 2 kurang penting
- 3 penting
- 4 sangat penting
- 5 sangat penting sekali

rating

- 1 tidak kuat
- 2 kurang kuat
- 3 kuat
- 4 sangat kuat

## LAMPIRAN 14 RESPONDEN RATING

Responden  
rating

STRENGTHS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	jumlah	rating	skor (bobot x rating)
1	Perusahaan memiliki beberapa kantor cabang.	3	3	2	3	4	4	2	3	3	3	30	3.00	0.69
2	Harga penawaran yang fleksibel.	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	35	3.50	0.95
3	Perusahaan lebih menghemat waktu <i>clearance</i> kapal.	4	3	2	4	2	3	4	2	3	2	29	2.90	0.69
4	Memiliki pelanggan ( <i>customer</i> ) yang tetap.	4	3	3	4	4	3	4	3	4	4	36	3.60	0.94
Total												130	13	3.27
WEAKNESSES		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	jumlah	rating	
1	Kurangnya fasilitas sarana dan prasarana yang menunjang kegiatan operasional.	2	3	3	3	2	2	3	3	3	4	28	2.80	0.66
2	Kurangnya komunikasi karyawan dalam ketepatan dan kecepatan penyampaian informasi.	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	36	3.60	1.05
3	Belum terpenuhinya sumber daya manusia untuk marketing kapal asing.	4	3	2	4	4	3	4	4	3	3	34	3.40	0.97
4	Tidak memiliki kapal milik.	3	2	3	2	3	3	3	2	2	3	26	2.60	0.49
Total												124	12.4	3.17
OPPORTUNITIES		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	jumlah	rating	
1	Banyaknya kapal yang dapat diageni.	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	38	3.80	1.00
2	Tingkat kepercayaan pengguna jasa terkait kemampuan memenuhi kualitas mutu pelayanan.	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	38	3.80	0.96
3	Mendapatkan customer (pelanggan) baru.	3	3	4	3	4	2	3	3	3	4	32	3.20	0.77
4	Kelancaran kegiatan penyandaran kapal di pelabuhan.	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	33	3.30	0.80
Total												141	14.1	3.53
THREATS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	jumlah	rating	
1	Semakin banyak perusahaan keagenan yang berkembang.	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	34	3.40	0.91
2	Persaingan harga yang ketat.	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	27	2.70	0.66
3	<i>Competitor</i> semakin kreatif dalam memasarkan jasa.	4	3	4	3	2	3	3	2	3	4	31	3.10	0.78
4	Kecenderungan industry pelayaran mengutamakan efisiensi.	4	3	3	3	3	3	2	3	3	3	30	3.00	0.71
Total												122	12.2	3.06

Koordinat :

X      0.10   Y      0.47