

KEMENTERIAN PERHUBUNGAN
BADAN PENGEMBANGAN SDM PERHUBUNGAN
SEKOLAH TINGGI ILMU PELAYARAN



SKRIPSI

**ANALISIS PERSENTASE TURUNNYA HARGA BATUBARA
INDONESIA TERHADAP PERSENTASE TURUNNYA
JUMLAH KAPAL EKSPOR YANG DIAGENI PT.PENASCOP
MARITIM INDONESIA**

Oleh :

ALEX JHOSUA VIRDO MANURUNG

NRP. 4 59 16.9039

PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA IV

JAKARTA

2020

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



SKRIPSI

**ANALISIS PERSENTASE TURUNNYA HARGA
BATUBARA INDONESIA TERHADAP PERSENTASE
TURUNNYA JUMLAH KAPAL EKSPOR YANG DIAGENI
PT.PENASCOP MARITIM INDONESIA**

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

Oleh :

ALEX JHOSUA VIRDO MANURUNG

NRP : 4.59.169039/K

**PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA IV
JAKARTA
2020**

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




TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Alex Jhosua Virdo
NRP : 4 59 16 9039 /K
Program Pendidikan : Diploma IV
Program Studi : Ketatalaksanaan Angkutan Laut Dan
Kepelabuhanan
Judul : ANALISIS PERSENTASE TURUNNYA
HARGA BATUBARA INDONESIA
TERHADAP PERSENTASE TURUNNYA
JUMLAH KAPAL EKSPOR YANG DIAGENI
PT.PENASCOP MARITIM INDONESIA

Jakarta, Agustus 2020


Pembimbing Materi


Edy Kurniawan, S.T., M.M
Penata Muda Tk. I (III/b)
NIP. 19800415 200003 1 002

Pembimbing Penulisan


Capt. Jasief Putrahardja Soetopo

Mengetahui,
Ketua Jurusan KALK


Dr. Larsen Barsara, S.E., M.MTr.
Penata Tk. I (III/d)
NIP. 19720415 199803 1 002

KEMENTERIAN PERHUBUNGAN
BADAN PENGEMBANGAN SDM PERHUBUNGAN
SEKOLAH TINGGI ILMU PELAYARAN



TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : ALEX JHOSUA VIRDO MANURUNG
NRP : 4 59 169039/K
Program Pendidikan : DIPLOMA IV
Program Studi : KALK
Judul : ANALISIS PERSENTASE TURUNNYA HARGA
BATUBARA INDONESIA TERHADAP
PERSENTASE TURUNNYA JUMLAH KAPAL
EKSPOR YANG DIAGENI OLEH PT.PENASCOP
MARITIM INDONESIA

Jakarta, 05 Agustus 2020

Ketua Penguji

Drs. Wartono.Rs, M.M
Pembina (IV/a)

NIP. 19550529 197703 1 002

Anggota Penguji

Sari Kusumaningrum, S.S., M. Hum
Penata Muda Tk.I (III/b)

NIP. 19810106 201503 2 001

Anggota Penguji

Edy Kurniawan, S.T., M.M
Penata Muda Tk.I (III/b)

NIP. 19800415 200003 1 002

Mengetahui :
Ketua Jurusan KALK

Dr. Larsen Barasa, SE., M.MTr
Penata Tk.I (III/d)

NIP. 19720415 199803 1 002

KATA PENGANTAR

Puji syukur Penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yesus Kristus atas berkat kemurahan-Nya yang selalu menyertai sehingga dengan kehendak-Nya Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dimana merupakan suatu kewajiban bagi setiap Taruna dan Taruni Sekolah Tinggi Ilmu Pelayaran Jakarta untuk menyusun skripsi yang telah ditentukan oleh Pendidikan, sebagai salah satu persyaratan kelulusan program D-IV tahun ajaran 2020.

Penyusunan skripsi ini didasarkan atas pengalaman yang Penulis dapatkan selama menjalani praktik darat di Perusahaan Pelayaran dan di Pelabuhan. Serta semua pengetahuan yang diberikan oleh dosen pada saat pendidikan dengan melalui literatur-literatur yang berhubungan dengan judul skripsi yang Penulis ajukan. Adapun judul skripsi yang Penulis pilih adalah :

**“ANALISIS PRESENTASE TURUNNYA HARGA BATUBARA INDONESIA
TERHADAP PRESENTASE TURUNNYA JUMLAH KAPAL EKSPOR YANG
DIAGENI PT.PENASCOP MARITIM INDONESIA”**

Dalam menyelesaikan skripsi ini, Penulis banyak memperoleh bantuan dan masukan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih dan penghargaan yang sedalam-dalamnya kepada :

1. Bapak Amirudin, MM selaku Ketua STIP Jakarta.
2. Bapak Dr.Larsen Barasa, S.E.,M.MTr, selaku Ketua Jurusan KALK
3. Bapak Agus Leonard Togatorop S.SiT., M.SI, selaku Sekertasis Jurusan KALK
4. Bapak Edy Kurniawan Siregar, S.T., M.M dan Capt Jasief Soetopo selaku Dosen Pembimbing Penulisan yang telah memberikan pengarahan dan masukan dalam penulisan skripsi ini.
5. Yth. Seluruh Civitas Akademik, Staff dan Dosen Pengajar Jurusan KALK Sekolah Tinggi Ilmu Pelayaran.
6. Untuk seluruh keluargaku tercinta terimakasih karena telah menjadi motivasi dan penyemangat bagi saya.
7. Teman-teman Angkatan LIX STIP Jakarta, KALK VIII E, terima kasih untuk cerita indahny bangga menjadi bagian dari kalian.

8. Seluruh penghuni H205(Albiantoro,Hilal,Felix,Sydne,Christian,Fikri,Andri) yang selalu menciptakan suasana menyenangkan dan menyusahkan serta canda tawa selama di asrama.
9. Kepada sahabat sekaligus teman seperjuangan saya yaitu Petrik Kristofel Henukh yang menemani dari tingkat I sampai tingkat IV di STIP.
10. Kepada 2 orang sahabat saya yaitu Mario Jeremia Silitonga dan Glenn Enrique yang setia menghibur dan menemani disaat susah dan senang.
11. Kepada seluruh karyawan PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung tempat penulis melaksanakan praktek darat (PRADA) terutama Kepala Operasional Bapak Chaidir yang selalu mengajar, mengayomi, mengurus, dan menghibur penulis disaat susah dan senang.
12. Untuk teman praktek saya Rully Widianarko sebagai patner sehidup dan semati dalam mengenang kisah praktek di PT.Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung, serta Ridho Muslihan, yang memotivasi penulis bahwa semua orang bisa mengejar mimpinya walaupun dunia sudah melupakan dia.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini, masih terdapat banyak kekurangan, baik dari susunan kalimat, serta pembahasan materi akibat keterbatasan penulis dalam menguasai materi. Oleh karena itu dengan penuh kerendahan hati penulis mengharapkan saran dan kritikan yang bersifat membangun dan berguna bagi penulis dalam 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, Agustus 2020

Penulis

ALEX JHOSUA VIRDO
MANURUNG

NRP. 4.59.16.9039/K

DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL DALAM	i
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
TANDA TANGAN PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GRAFIK	viii
DAFTAR BAGAN	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	x

BAB I PENDAHULUAN

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

BAB II	LANDASAN TEORI	
	A. TINJAUAN PUSTAKA	6
	B. KERANGKA PEMIKIRAN	31
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	
	A. WAKTU DAN TEMPAT PENELITIAN	35
	B. MATODE PENDEKATAN DAN TEKNIK PENGUMPULAN DATA	36
	C. SUBJEK PENELITIAN	38
	D. TEKNIK ANALISIS DATA	38
BAB IV	ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
	A. DESKRIPSI DATA	44
	B. ANALISIS DATA	69
	C. PEMECAHAN MASALAH	81
BAB V	PENUTUP	
	A. KESIMPULAN	86
	B. SARAN	87

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GRAFIK

	Halaman
Grafik 2.1 CCI di Chart USDJPY.....	10
Grafik 4.1 Chart Batubara.....	55

DAFTAR BAGAN

	Halaman
Bagan 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan.....	38

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Harga Batubara 2018-2019.....	45
Tabel 4.2 Persentase penurunan batubara tiap bulan.....	56
Tabel 4.3 Kunjungan Kapal.....	57

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.2 <i>Elliott Wave Patterns</i>	15
Gambar 2.3 Pengaplikasian Elliott Wave.....	15

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I	Laporan Kunjungan Kapal
Lampiran II	Penascop Presentation Panjang Branch 2018-2019
Lampiran III	EPDA PT.Penascop Maritim Indonesia
Lampiran IV	<i>Elliott Wave Pattern</i>
Lampiran V	Grafik Batubara
Lampiran VI	New Castle Coal Chart

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Negara Kesatuan Republik Indonesia adalah salah satu dari Negara penghasil batu bara cukup besar di dunia. Sebagai penghasil batu bara yang besar, Indonesia juga menjadikan komoditi tersebut sebagai salah satu barang ekspor ke Negara-negara lain. Dengan kualitas batu bara Indonesia yang rendah dan menengah yang ditawarkan dengan harga cukup rendah mampu bersaing di kancah perdagangan internasional. Selain itu, Indonesia memiliki posisi strategis berada di tengah negara-negara berkembang yang memerlukan tenaga pembangkit listrik tenaga uap (PLTU), seperti Singapura, Malaysia, Filipina, hingga ke Korea Selatan.

Belakangan ini batu bara mengalami penurunan dalam ekspor. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, diantaranya terjadinya resesi ekonomi global, seperti perang dagang antara China dan USA, adanya pembatasan impor batubara oleh India. Hal ini karena ada beberapa pabrik keramik yang ditutup sementara karena masalah lingkungan dan perang dagang antara China dan Amerika Serikat juga masih menjadi penyebab salah satu penurunan harga batubara, China meningkatkan produksinya untuk memenuhi kebutuhan domestiknya dan Rusia mulai menjual batubaranya ke pasar Asia. Faktor-faktor diatas membuat ekspor batu bara Indonesia berkurang. Turunnya volume ekspor batubara dapat berakibat turunnya jumlah kapal yang digunakan untuk mengangkut, namun apakah tingkat turunnya volume batubara ekspor dari Indonesia sebanding dengan tingkat turunnya jumlah kapal yang diageni oleh PT Panascop Maritim Indonesia?

Hal inilah yang melatar belakangi penulis untuk mengambil judul “ **ANALISA PERSENTASE TURUNNYA HARGA BATUBARA INDONESIA TERHADAP PERSENTASE TURUNNYA JUMLAH KAPAL EKSPOR YANG DIAGENI PT.PENASCOP MARITIM INDONESIA.** ”.

Berdasarkan hal-hal yang diuraikan sebelumnya maka, permasalahan yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah **”Seberapa Besar Pengaruh Persentase Turunnya Harga Batu Bara terhadap Persentase Turunnya Jumlah Kapal yang Diageni”**.

Hal ini cukup penting untuk diteliti mengingat di Pelabuhan Tarahan, Lampung, tidak hanya PT. Penascop yang mengageni kapal-kapal pengangkut batubara ekspor. Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat diperoleh gambaran seberapa kuat kemampuan PT Panascop Maritim Indonesia dalam persaingan usahanya.

X : Persentase Turunnya Harga Batu Bara

Y : Persentase Turunnya Jumlah kapal yang diageni

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas dapat di susun identifikasi masalah yang timbul sebagai berikut :

1. Kondisi ekonomi dunia yang diterpa oleh resesi global menyebabkan penurunan ekspor batubara
2. Efek perang dagang USA & China terhadap pasar global membuat supply dan demand berkurang.
3. Adanya persaingan dalam merebut pangsa pasar pada kondisi ekonomi yang mengalami penurunan.

C. Batasan Masalah

Oleh karena luasnya permasalahan dan agar masalahnya tidak melebar jauh, maka sebagai batasan dalam penulisan skripsi ini hanya akan membahas berdasarkan identifikasi masalah yang terdapat pada point 4 dan 5 yaitu :

- 1) Kondisi ekonomi dunia yang diterpa oleh resesi global menyebabkan penurunan ekspor batubara

- 2) Adanya persaingan dalam merebut pangsa pasar pada kondisi ekonomi yang mengalami penurunan.

D. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana pengaruh persentase penurunan harga batubara terhadap persentase penurunan jumlah kapal yang diageni PT Panasco Maritim Indonesia.
- b. Bagaimana upaya untuk meningkatkan atau sekurang-kurangnya mempertahankan pangsa pasar yang dikuasai

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penelitian

- a. Seberapa besarkah Pengaruh penyusutan harga batubara terhadap jumlah kapal yang diageni
- b. Untuk mengetahui keputusan yang akan diambil perusahaan untuk meningkatkan jumlah kunjungan kapal.

2. Manfaat Penelitian

- a. Bagi penulis.
Diharapkan tentunya akan menambah wawasan dan pengetahuan serta memahami lebih lanjut tentang teknis pengelolaan perusahaan pelayaran sebagai pemilik kapal yang menyewakan kapal dan sebagai salah satu syarat kelulusan untuk program D-IV di Sekolah Tinggi Ilmu Pelayaran Jakarta.
- b. Bagi STIP JAKARTA.
Sebagai bahan informasi tambahan yang berkaitan dengan pengawasan kelaiklautan kapal dan keselamatan pelayaran, sebagai data dokumentasi pada perpustakaan.
- c. Bagi perusahaan.

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan atau input sebagai pengambilan keputusan dan kebijakan dimasa yang akan datang tentang pentingnya keselamatan pelayaran kelaiklautan armada berpengaruh pada masa depan perusahaan pelayaran di bidang charter kapal kepada PT. Penascop Maritim Indonesia.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi ini untuk memudahkan pembaca supaya dapat mengerti tentang uraian dan analisis permasalahan yang dibahas, dibagi dalam 5 bab dan masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab yang mana keseluruhan materi merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan.

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini menguraikan latar belakang masalah. Perumusan masalah yang meliputi pembatasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, hipotesis, metode penelitian serta sistematika penulisan skripsi.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini menguraikan teori yang berkaitan dengan judul skripsi tentang masalah perusahaan PT. Penascop Maritim Indonesia secara deduktif dari teori yang berlingkup luas hingga ke teori yang akan digunakan untuk menganalisis permasalahan.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini menjelaskan studi yang digunakan untuk pengumpulan data yang penulis pilih teknik tersebut dapat berupa studi kepustakaan, pengamatan, populasi, tinjauan pustaka, sampel serta teori analisis data.

BAB IV : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini yang dibahas adalah masalah-masalah yang diungkapkan dalam perumusan masalah. Jumlah sub dari bab ini sangat bergantung pada tujuan penelitian dan ruang lingkup pembahasannya. Berdasarkan hal tersebut maka dalam sub ini masalah dianalisis dengan teori dan alat analisis yang telah dipilih dan di tentukan sebelumnya, misalnya pengujian hipotesis, analisis data dan lainnya.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Merupakan bab terakhir dari penulisan skripsi yang terdiri dari kesimpulan dan saran. Kesimpulan diambil dari bab IV yaitu analisis dan pembahasan, sedangkan saran disesuaikan dengan pembahasan dari perumusan masalah dan hasil pemecahan / solusi pada analisis dan pembahasan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. TINJAUAN PUSTAKA

Di dalam bab ini, penulis membuat beberapa pengertian yang diambil dari beberapa buku-buku referensi, surat-surat keputusan dan juga pendapat-pendapat ahli untuk memudahkan dalam memahami pengertian-pengertian yang penulis gunakan dalam skripsi.

1. Batu Bara

Di dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 2009 tentang pertambangan mineral dan batubara menyatakan bahwa batubara adalah endapan senyawa organik karbonan yang terbentuk secara ilmiah dari sisa tumbuh-tumbuhan.

Menurut Fariz Tirasonjaya (<http://www.wikipedia.org>) Batu bara adalah batuan yang mudah terbakar yang telah lebih dari 50% - 70% berat volumenya merupakan bahan organik yang merupakan material karbonan termasuk *inherent moisture*. Bahan organik utama yaitu tumbuhan yang dapat berupa jejak kulit pohon, daun, akar, struktur kayu, spora, polen, dammar, dan lain-lain selanjutnya bahan organik tersebut mengalami dekomposisi sehingga menyebabkan perubahan sifat-sifat maupun kimia baik sebelum atau sesudah tertutup oleh endapan lainnya.

Menurut Diesel (<http://id.wikipedia.org>) Hampir seluruh pembentuk batu bara berasal dari tumbuhan. Jenis-jenis tumbuhan pembentuk batu bara dan umurnya adalah sebagai berikut: Alga, dari Zaman Pre-kambrium hingga Ordovisium dan bersel tunggal. Sangat sedikit endapan batu bara dari periode ini. Silofita, dari Zaman Silur hingga Devon Tengah, merupakan turunan dari alga. Sedikit endapan batu bara dari periode ini. *Pteridofita*, umur Devon Atas hingga Karbon Atas.

Materi utama pembentuk batu bara berumur Karbon di Eropa dan Amerika Utara. Tetumbuhan tanpa bunga dan biji, berkembang biak dengan spora dan tumbuh di iklim hangat. *Gymnospermae*, kurun waktu mulai dari Zaman Permian hingga Kapur Tengah. Tumbuhan *heteroseksual*, biji terbungkus dalam buah, semisal pinus, mengandung kadar getah (*resin*) tinggi. Jenis *Pteridospermae* seperti *gangamopteris* dan *glossopteris* adalah penyusun utama batu bara Permian seperti di Australia, India, dan Afrika. *Angiospermae*, dari Zaman Kapur Atas hingga kini. Jenis tumbuhan modern, buah yang menutup biji, jantan dan betina dalam satu bunga, kurang bergetah dibanding *gymnospermae* sehingga, secara umum, kurang dapat terawetkan.

2. Kapal

- a. Di dalam Undang-Undang Nomor 17 tahun 2008 tentang pelayaran menyatakan kapal adalah kendaraan air dengan bentuk dan jenis apapun yang digerakkan dengan tenaga mekanik, tenaga derek atau tunda termasuk kendaraan yang berdukung dinamis, kendaraan dibawa air serta alat apung dan bangunan yang tidak pernah berpindah-pindah.
- b. Mengutip dalam sebuah situs internet <http://majalah1000guru.net/2013/07/prinsip-archimedes-newton-kapal-laut/> kapal laut adalah sarana transportasi laut yang sangat penting untuk menghubungkan antara satu pulau dan pulau yang lain. Selain itu, fungsi terpenting kapal laut adalah kemampuan untuk dapat mengangkut muatan dalam jumlah yang sangat banyak. Merupakan sebuah fakta yang perlu diketahui, seandainya barang-barang dari Pulau Jawa didistribusikan menggunakan kapal laut untuk jarak yang jauh (misalkan dari pelabuhan di Jakarta ke Semarang, Surabaya dan kota-kota di Bali dan Sumatra), harga barang-barang akan menjadi lebih murah dan jalanan tidak akan rusak oleh penggunaan truk yang melebihi muatan.

3. Keagenan

Keagenan adalah hubungan berkekuatan secara hukum yang terjadi bilamana dua pihak bersepakat membuat perjanjian , dimana salah satu pihak yang dinamakan agen(agent) setuju untuk mewakili pihak lainnya yang dinamakan pemillik(principal) dengan syarat bahwa pemilik tetap mempunyai hak untuk mengawasi agennya mengenai kewenangan yang dipercayakan kepadanya.

a. Pengertian Agen Kapal

Menurut H.A Abbas Salim, Manajemen Transportasi , Raja Grafindo Persada, Jakarta, 1993, halaman 98 Agen pelayaran adalah sebuah badan usaha yang bergerak dalam kegiatan atau aktifitas kapal atau perusahaan pelayaran. Apabila suatu kapal berlabuh di suatu pelabuhan maka kapal tersebut membutuhkan pelayanan dan memiliki berbagai keperluan yang harus dipenuhi. Untuk melayani berbagai keperluan tersebut, perusahaan pelayaran akan menunjuk sebuah agen kapal. Secara garis besar ,dikenal tiga jenis agen kapal, yaitu general agent, sub-agen atau agen, dan cabang agen.

Menurut Peraturan menteri perhubungan No: KM. 21 Tahun 2007 tentang Sistem dan Prosedur Pelayanan Kapal, Barang, dan Penumpang pada Pelabuhan Laut yang di selenggarakan oleh oleh unit Pelaksana Teknis (UPT) kantor Pelabuhan: Agen umum (General Agent) adalah perusahaan angkutan laut nasional /penyelenggara kegiatan angkutan laut khusus yang di saatnya kapalnya di-carter di suatu pelabuhan dimana kapal melakukan bongkar/muat. Dalam melakukan tugasnya di pelabuhan , agen yang di tunjuk dinamakan Port Agent. Port Agent yang di tunjuk di pelabuhan lainnya dapat menunjuk sub-agent untuk mewakilinya. Port agent tetap bertanggung jawab terhadap principalnya. Bilamana dalam sebuah charter party, salah satu pihak umpama pencarter telah menunjuk agen untuk mewakili kepentingannya , maka pemilik dapat menunjuk agen lain untuk mewakilinya yang dinamakan protecting agent.

Husbandary Agent adalah agen yang ditunjuk oleh principal untuk mewakilinya diluar kepentingan bongkar/muat umpama hanya mengurus ABK kapal,repair,supplier dll.

Boarding Agent adalah petugas dari keagenan yang selalu berhubungan dengan pihak kapal. Biasanya boarding agent yang pertama naik ke kapal waktu kapal tiba dan terakhir mennggalkan kapal ketika kapal akan berangkat.

Organisasi Keagenan Kapal

Keagenan kapal biasanya dipimpin oleh seorang kepala cabang. Di bawah kepala cabang terdapat tiga bagian utama, yaitu bagian traffic, bagian pemasaran(marketing), dan bagian administrasi keuangan. Bagian traffic adalah bagian yang mengurus muatan kapal , operasi kapal termasuk pelayanan kapaldan awanya , serta mengatur kontrak dengan perusahaan klien. Bagian pemasaran adalah bagian yang mencari muatan. Bagian ini terdiri dari dua sub bagian, yaitu sub bagian cargo canvassing dan sub bagian analisis marketing. Bagian administrasi adalah bagian yang mengelola semua administrasi transaksi, baik ekstern maupun intern perusahaan, termasuk administrasi keuangan maupun surat-surat.

4. Jasa

- a. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008 : 569) menjelaskan bahwa :
Jasa adalah perbuatan yang baik atau berguna dan bernilai bagi orang lain, negara, dan instansi.
- b. Mengutip dari <https://www.pelajaran.id> menjelaskan tentang pengertian jasa sebagai berikut :

Jasa merupakan pemberian suatu kinerja atau tindakan kasat mata dan satu pihak kepada pihak lain. Pengertian tersebut merupakan pengertian umum dari jasa. Pengertian luas dari jasa yaitu kegiatan yang dapat diidentifikasi, dengan sifat tidak dapat diraba, yang direncanakan sebagai pemenuhan kepuasan dari konsumen.

Dalam kegiatan sehari-hari jasa tidak terlepas dari manusia, sebagai contoh kita membutuhkan baju sebagai pakaian yang kita kenakan dalam kegiatan sehari-hari, untuk mendapatkan sebuah baju kita membutuhkan seorang penjual baju yang memberikan jasa pelayan maupun jasa dari seorang penjahit, dan banyak contoh lainnya dalam kehidupan kita.

Karakteristik Jasa

Karakteristik jasa merupakan sifat dari jasa yang ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain yang berfungsi untuk membedakan produk barang. Menurut Kotler dan Armstrong (2012:223), terdapat empat poin karakteristik jasa, yaitu :

- 1) Tidak Berwujud (*Intangibility*)
- 2) Bervariasi (*Variability*)
- 3) Tidak dapat dipisahkan (*Inseparability*)
- 4) Tidak dapat disimpan (*Perishability*)

5. Konsumen

- a. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008:728) menjelaskan bahwa :
Konsumen adalah pemakai barang hasil produksi (bahan pakaian, makanan, dan sebagainya).
- b. Menurut sumber dari internet <http://www.infodanpengertian.com> menjelaskan bahwa :
Menurut Sri Handayani (2012: 2) konsumen (sebagai alih bahasa dari *consumer*), secara harfiah berarti "seseorang yang membeli barang atau menggunakan jasa"; atau "seseorang atau sesuatu perusahaan yang membeli barang tertentu atau menggunakan jasa tertentu" juga "sesuatu atau seseorang yang menggunakan suatu persediaan atau sejumlah barang", ada pula yang memberikan arti lain yaitu konsumen adalah "setiap orang yang menggunakan barang atau jasa dalam berbagai perundang-undangan negara". Sejalan dengan Sri Handayani, Az. Nasution (dalam Celina Tri Siwi Kristiyanti, 2009: 25) juga menjelaskan beberapa batasan tentang konsumen, yakni:

- 1) Konsumen adalah setiap orang yang mendapatkan barang atau jasa digunakan untuk tujuan tertentu,
- 2) Konsumen antara adalah setiap orang yang mendapatkan barang dan/jasa untuk digunakan dengan tujuan membuat barang/jasa lain atau untuk diperdagangkan (tujuan komersial),
- 3) Konsumen akhir adalah setiap orang alami yang mendapat dan menggunakan barang dan/atau jasa untuk tujuan memenuhi kebutuhan hidupnya pribadi, keluarga dan atau rumah tangga dan tidak untuk diperdagangkan kembali (non komersial).

Sedangkan dalam Pasal 1 angka 2 UUPK pengertian konsumen adalah setiap orang pemakai barang dan/atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan”.

Menurut Dewi (2013:1), konsumen adalah seseorang yang menggunakan produk dan atau jasa yang dipasarkan. Sedangkan kepuasan konsumen adalah sejauh mana harapan para pembelian seorang konsumen dipenuhi atau bahkan dilebihi oleh sebuah produk. Jika harapan konsumen tersebut dipenuhi maka ia akan merasa puas, dan jika melebihi harapan konsumen, maka konsumen akan merasa senang.

Pada intinya pengertian dari konsumen adalah setiap orang yang memakai barang atau jasa yang tersedia dalam masyarakat dengan maksud untuk memenuhi kebutuhan hidupnya maupun untuk berbagai kepentingan tanpa memperdagangkannya kembali.

6. Teknikal analisa untuk membaca market

Analisis teknis atau lebih dikenal dengan istilah **analisis teknikal** adalah suatu teknik analisis yang dikenal dalam dunia ekonomi yang digunakan untuk memprediksi trend suatu dengan cara mempelajari data pasar yang lampau, terutama pergerakan harga dan volume. Prinsip utama analisis teknikal adalah menentukan area support (batas beli) dan resistance (batas jual) pada suatu chart market sehingga mencerminkan pergerakan harga

kedepannya. Belakangan ini selain melihat pergerakan harga saham,teknikal analisis juga dapat digunakan untuk melihat serta memprediksi pergerakan komoditi,valuta asing (Foreign Exchange/Forex),dsb. Analisis teknikal dapat menggunakan berbagai model dan dasar misalnya, untuk pergerakan harga digunakan metode seperti misalnya Indeks Kekuatan Relatif, Indeks pergerakan rata-rata, regresi, korelasi antar pasar dan intra pasar, siklus ataupun dengan cara klasik yaitu menganalisis pola grafik.(wikipedia).

PRINSIP DASAR ANALISIS TEKNIKAL Ada tiga prinsip yang digunakan sebagai dasar dalam melakukan analisis teknikal, yaitu :

1. Market Price Discounts Everything Yaitu segala kejadian-kejadian yang dapat mengakibatkan gejolak pada bursa valas secara keseluruhan atau harga mata uang suatu negara seperti faktor ekonomi, politik fundamental dan termasuk juga kejadian-kejadian yang tidak dapat diprediksi sebelumnya seperti adanya peperangan, gempa bumi dan lain sebagainya akan tercermin pada harga pasar.
2. Price Moves in Trend Yaitu harga akan tetap bergerak dalam satu trend. Harga mulai bergerak ke satu arah, turun atau naik. Trend ini akan berkelanjutan sampai pergerakan harga melambat dan memberikan peringatan sebelum berbalik dan bergerak ke arah yang berlawanan.
3. History Repeats It Self Karena analisis teknikal juga menggambarkan faktor psikologis para pelaku pasar, maka pergerakan historis dapat dijadikan acuan untuk memprediksi pergerakan harga di masa yang akan datang. Pola historis ini dapat terlihat dari waktu ke waktu di grafik. Pola-pola ini mempunyai makna yang dapat diinterpretasikan untuk memprediksi pergerakan harga.

Dalam hal ini, penulis akan menggunakan 2 teknikal analisa,yaitu Elliott Wave, CCI (Comodity Channel Index) dan mengidentifikasi area Support dan Resistance dalam melihat harga batubara di pasar.

7. CCI (Comodity Channel Index)

Indeks saluran komoditas adalah osilator yang awalnya diperkenalkan oleh Donald Lambert pada 1980. Sejak diperkenalkan, indikator telah tumbuh dalam



popularitas dan sekarang menjadi alat yang sangat umum bagi pedagang dalam mengidentifikasi tren siklus tidak hanya dalam komoditas tetapi juga ekuitas dan mata uang. Di dalam indikator ini terdapat area yang menentukan jenuh jual atau jenuh beli sehingga dapat memprediksi saat harga akan berbalik arah. Pembalikan arah akan diidentifikasi saat area overbought/oversold tersebut ditembus oleh garis CCI.

Grafik 2.1 CCI di Chart USDJPY.

8. Elliott Wave

Menurut buku *Wave Principle* karya dari Ralph Nelson Elliot, suatu harga baik itu saham, komoditas, obligasi, pasar uang, dsb bergerak dengan mengulang kejadian yang sama (history repeat by it self). Pergerakan tersebut berbentuk gelombang dan dimana terdapat beberapa sentimen pasar dalam gelombang tersebut. Hal tersebut akan membuat 5 gelombang, dimana gelombang 1, 3, dan 5 adalah gelombang impuls, dimana harga bergerak naik (uptrend/bullish), dan 2, dan 4 adalah gelombang correction (downtrend/bearish).

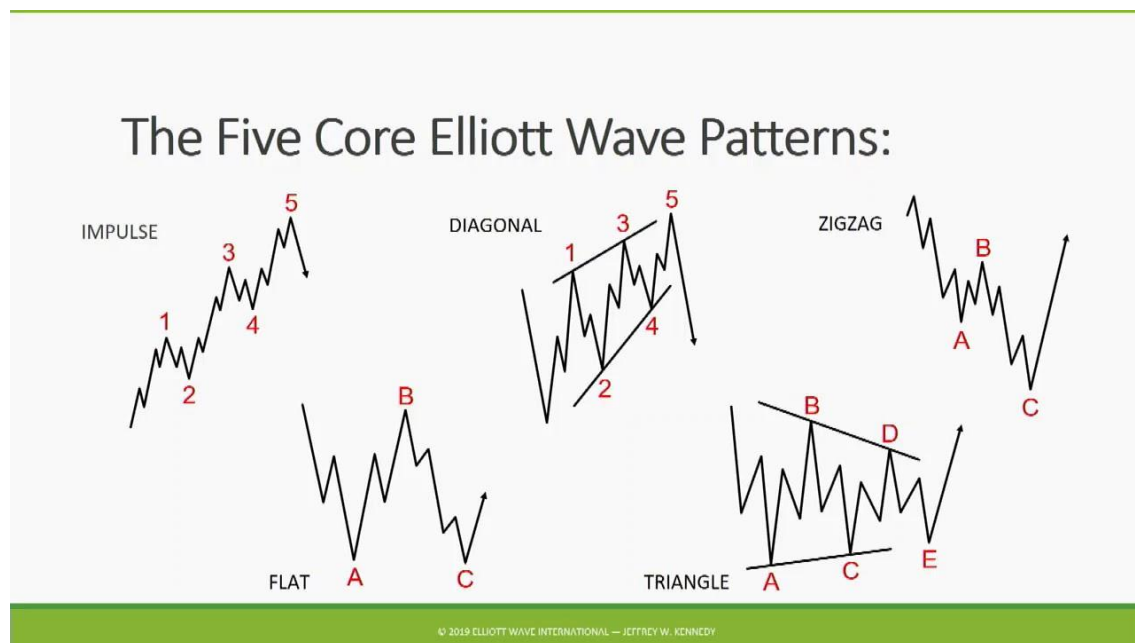
Aturan dasar dari Elliott Wave adalah sebagai berikut :

1. Wave 2 tidak boleh melebihi dan melewati dasar wave 1
2. Wave 3 tidak boleh menjadi yang terpendek
3. Wave 4 tidak boleh menyentuh titik puncak dari wave 1, tetapi pada pola diagonal, wave 4 akan melewati puncak dari wave 1 tapi tidak menyentuh dasar dari wave 1

Sehabis gelombang impuls, akan diikuti oleh gelombang ABC sebagai gelombang koreksi. Didalam korektif wave akan dibentuk oleh 3 gelombang ABC, baik itu di wave 2, maupun 4. Dalam hal Triangle akan membentuk 5 wave koreksi ABCDE sebelum akhirnya membentuk pola impuls wave.

Ada beberapa jenis dari Elliott wave ini yaitu

- Impulse wave (1,2,3,4,5)
- Diagonal wave (3,3,3,3,3)
- Zigzag (5,3,5)
- Flat (3,3,5)
- Triangle (3,3,3,3,3)

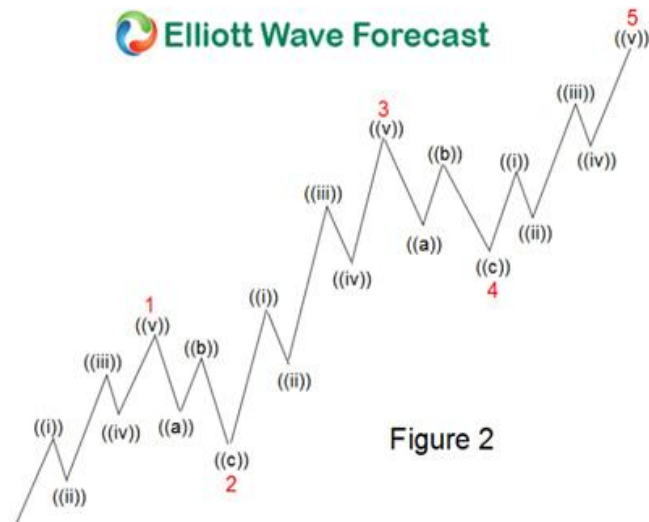


Gambar 2.2 Elliott Wave Patterns



Gambar 2.3 Pengaplikasian Elliott Wave

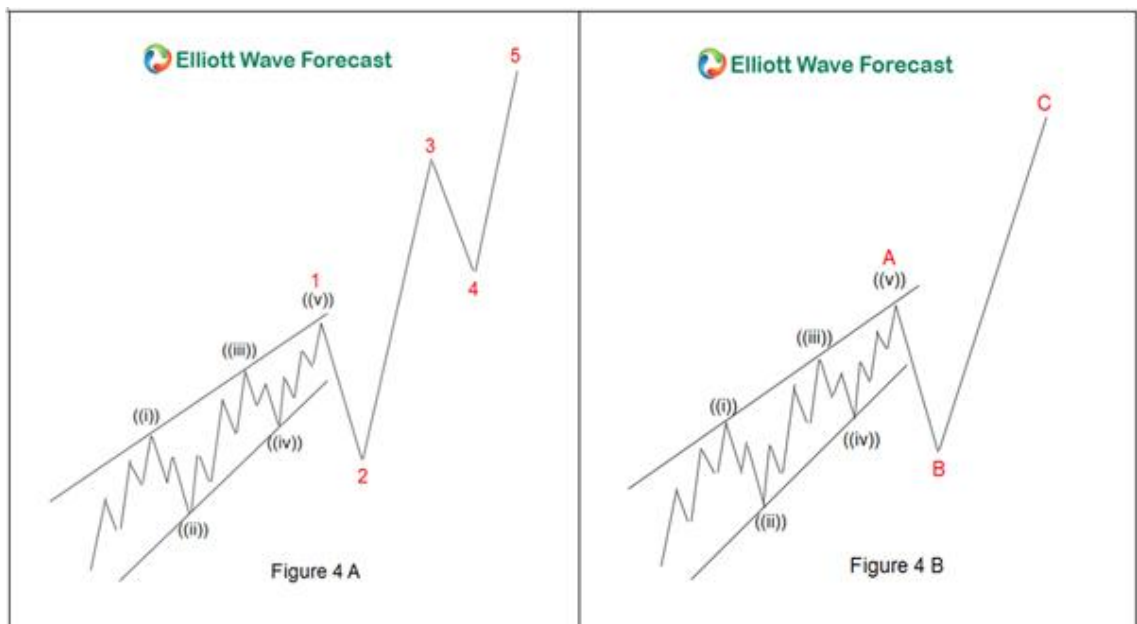
- **Impulse wave (1,2,3,4,5)**



Pedoman

- Gelombang impuls dibagi menjadi 5 gelombang. Pada Gambar 2, gerakan impuls dibagi menjadi 1, 2, 3, 4, 5 dalam derajat minor
- Subdivisi Gelombang 1, 3, dan 5 adalah impuls. Subdivisi dalam hal ini adalah ((i)), ((ii)), ((iii)), ((iv)), dan ((v)) dalam derajat menit.
- Gelombang 2 tidak dapat menelusuri kembali lebih dari awal gelombang 1
- Gelombang 3 tidak bisa menjadi gelombang terpendek dari tiga gelombang impuls, yaitu gelombang 1, 3, dan 5
- Gelombang 4 tidak tumpang tindih dengan wilayah harga gelombang 1

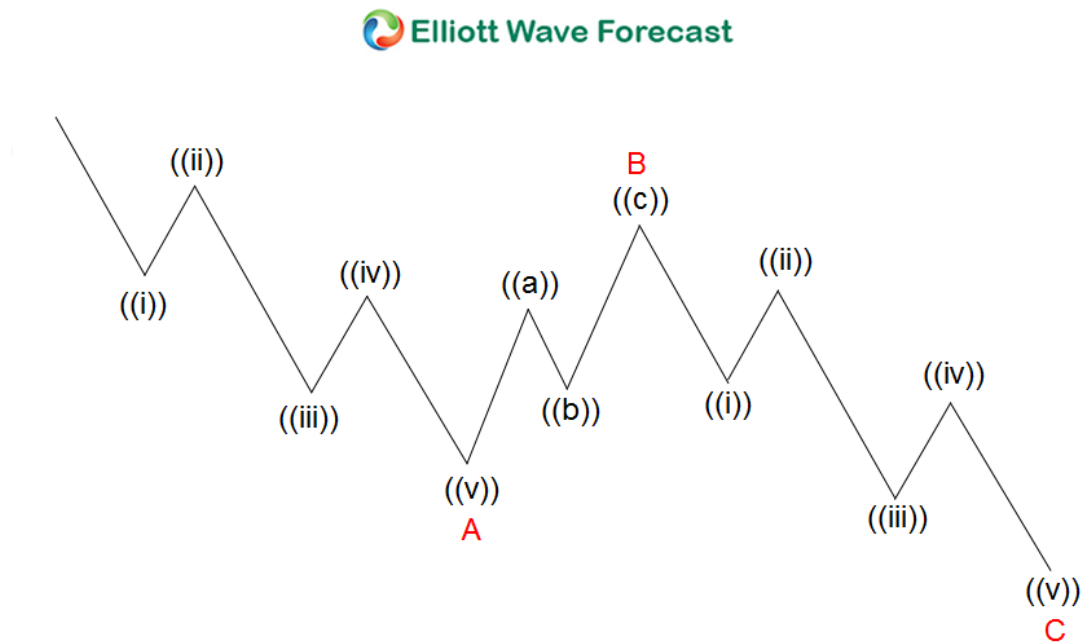
- **Diagonal wave (3,3,3,3,3)**



Pedoman

- Jenis khusus gelombang motif yang muncul sebagai subdivisi gelombang 1 dalam impuls atau subdivisi gelombang A dalam zigzag
- Pada Gambar 4A, diagonal terkemuka adalah subdivisi gelombang 1 dalam impuls. Pada Gambar 4B, diagonal terkemuka adalah subdivisi gelombang A dalam zigzag
- diagonal biasanya ditandai oleh gelombang 1 dan 4 yang tumpang tindih dan juga oleh bentuk irisan tetapi tumpang tindih antara gelombang 1 dan 4 bukanlah suatu kondisi, itu mungkin atau mungkin tidak terjadi
- Pembagian diagonal terkemuka dapat 5-3-5-3-5 atau 3-3-3-3-3. Contoh di atas menunjukkan diagonal terkemuka dengan subdivisi 5-3-5-3-5

- **Zigzag (5,3,5)**

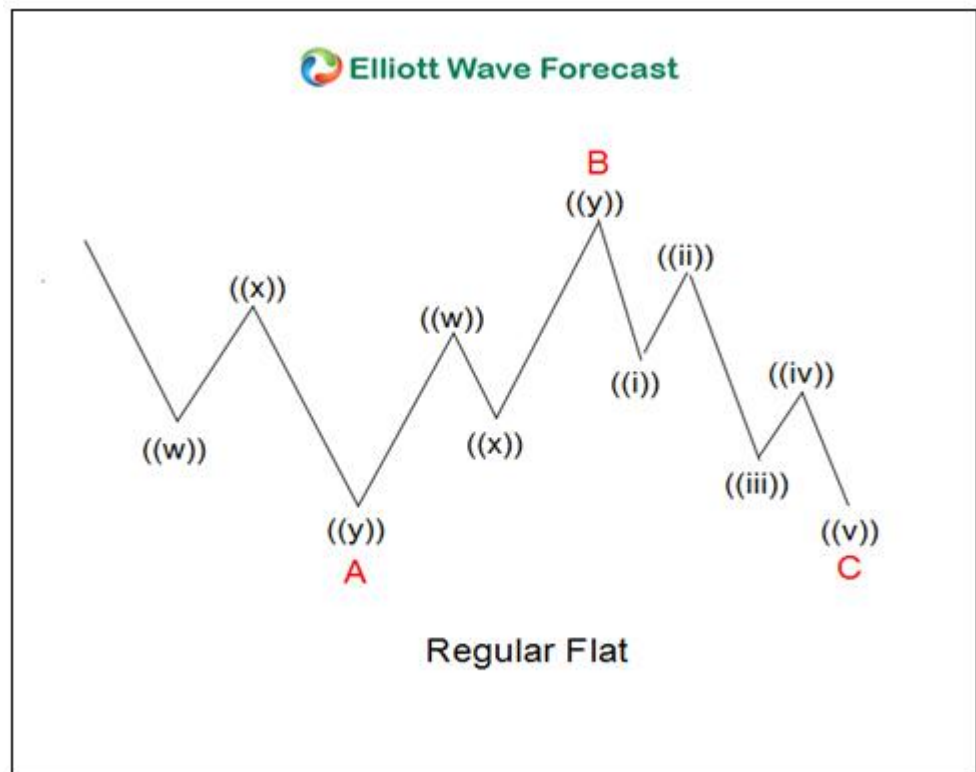


Pedoman

- Zigzag adalah struktur 3 gelombang korektif yang diberi label ABC

- Pembagian gelombang A dan C adalah 5 gelombang, baik impuls atau diagonal
- Gelombang B dapat berupa struktur korektif apa pun
- Zigzag adalah struktur 5-3-5.

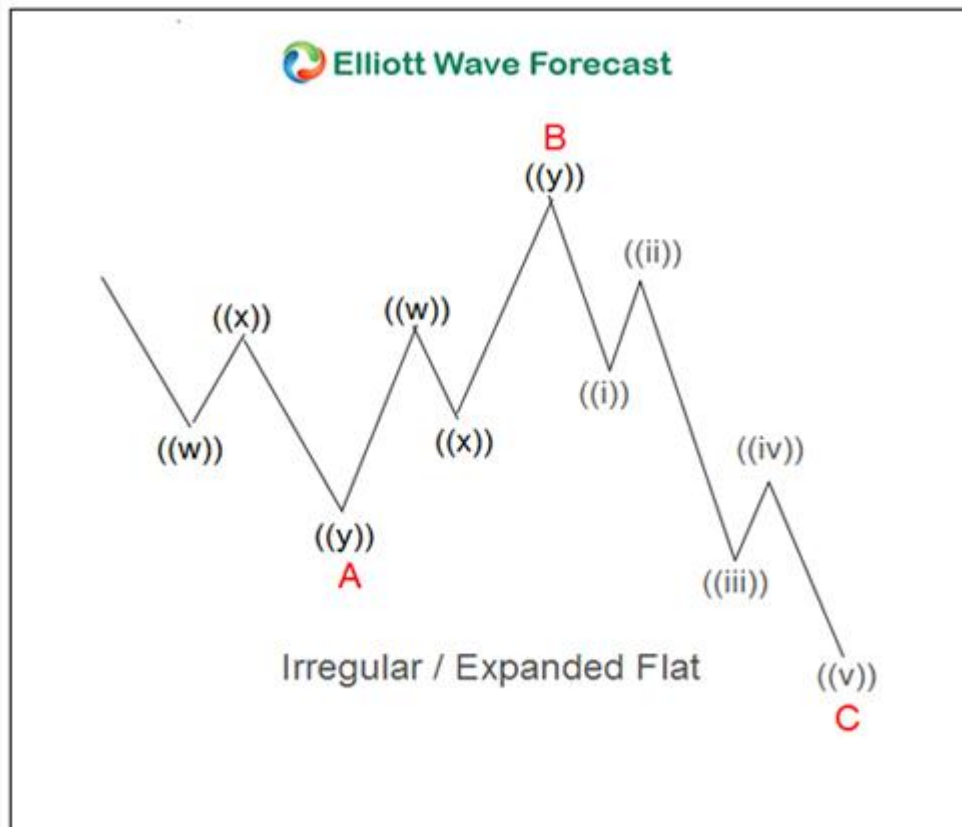
- **Flat (3,3,5)**



Pedoman Regular Flat

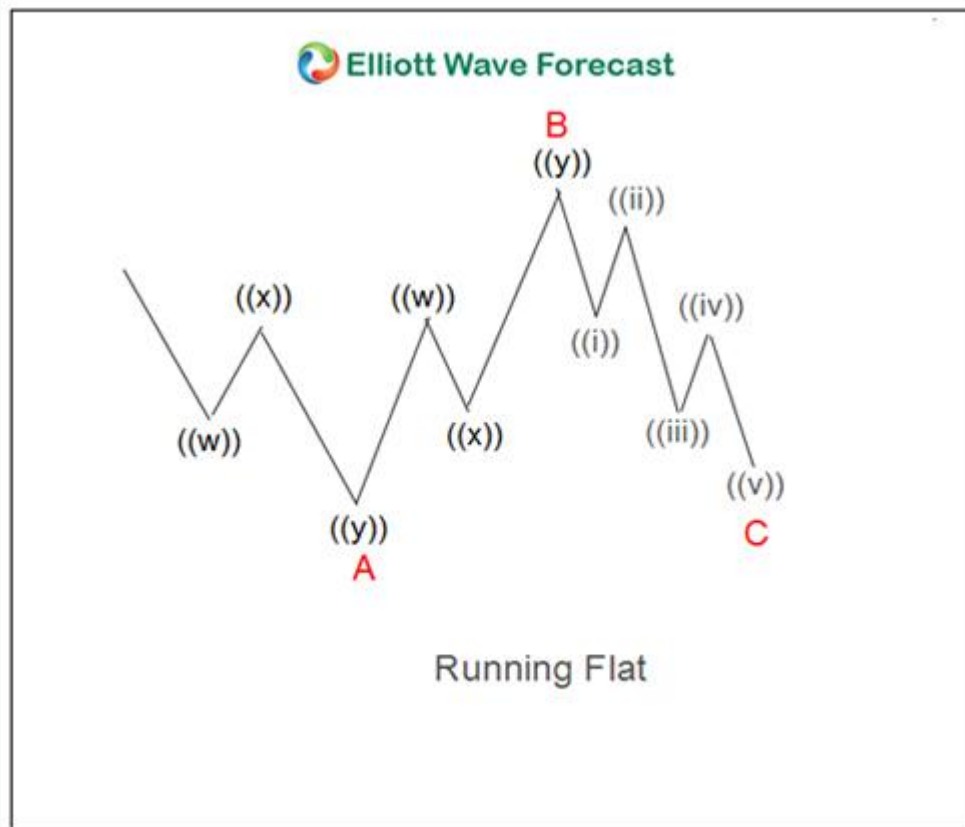
- Gerakan 3 gelombang korektif yang berlabel ABC
- Pembagian gelombang A dan B adalah dalam 3 gelombang
- Pembagian gelombang C adalah dalam 5 gelombang impuls / diagonal
- Pembagian gelombang A dan B dapat dalam struktur 3 gelombang korektif termasuk zigzag, flat, double three, triple three

- Gelombang B berakhir dekat awal gelombang A
- Gelombang C umumnya berakhir sedikit di luar ujung gelombang A
- Gelombang C perlu memiliki divergensi momentum



Pedoman Irregular / Expanded Flat

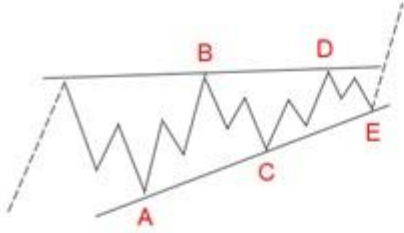
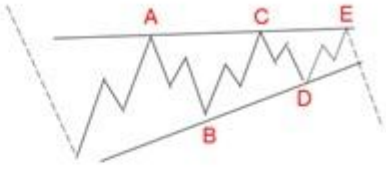
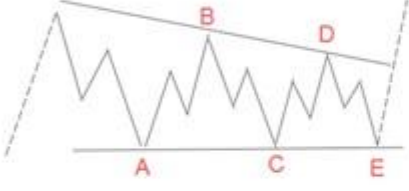
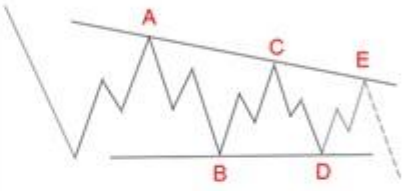
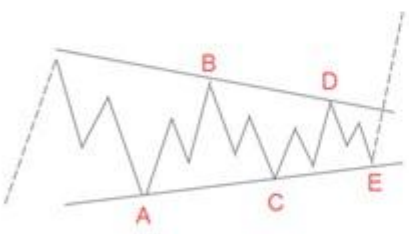
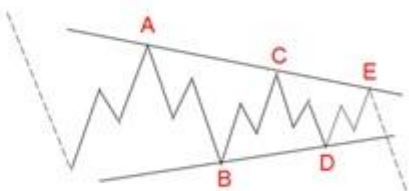
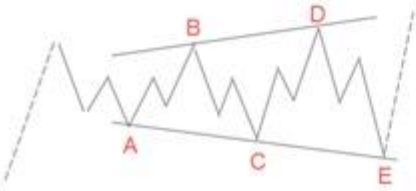
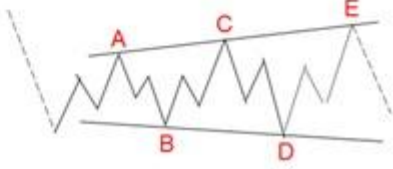
- Gerakan 3 gelombang korektif yang berlabel ABC
- Pembagian gelombang A dan B adalah dalam 3 gelombang
- Pembagian gelombang C adalah dalam 5 gelombang impuls / diagonal
- Pembagian gelombang A dan B dapat dalam struktur 3 gelombang korektif termasuk zigzag, flat, double three, triple three
- Gelombang B dari pola 3-3-5 berakhir di luar level awal gelombang A
- Gelombang C berakhir secara substansial di luar tingkat akhir gelombang A



Pedoman Running Flat

- Gerakan 3 gelombang korektif yang berlabel ABC
- Pembagian gelombang A dan B adalah dalam 3 gelombang
- Pembagian gelombang C adalah dalam 5 gelombang impuls / diagonal
- Pembagian gelombang A dan B dapat dalam struktur 3 gelombang korektif termasuk zigzag, flat, double three, triple three
- Gelombang B dari pola 3-3-5 berakhir secara substansial di luar level awal gelombang A seperti pada flat yang diperluas
- Gelombang C gagal menempuh jarak penuh, jatuh jauh dari level di mana gelombang A berakhir

- Triangle (3,3,3,3,3)

Bull Market	Bear Market
Ascending (Top flat, bottom rising)	
	
Descending (Top declining, bottom flat)	
	
Contracting or Symmetrical (Top declining, bottom rising)	
	
Expanding or Reverse Symmetrical (Top rising, bottom declining)	
	

Pedoman

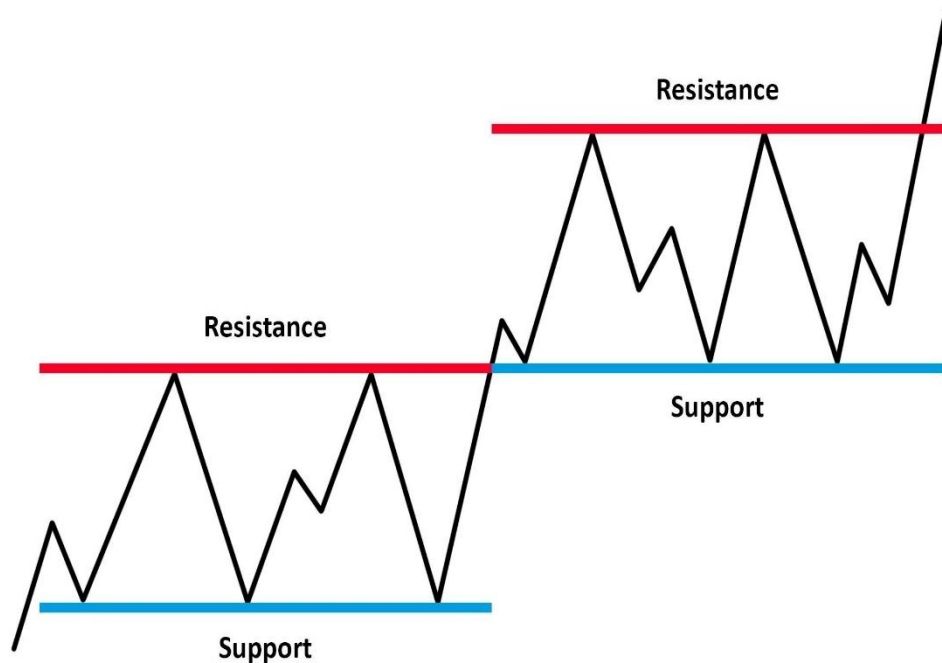
- Struktur korektif dilabeli sebagai ABCDE
- Biasanya terjadi pada gelombang B atau gelombang 4
- Dibagi menjadi tiga (3-3-3-3-3)

9. Support dan Resistance

Support and Resistance adalah level-level kritis yang digunakan oleh para pelaku pasar dalam mengambil keputusan. Level tersebut digunakan untuk menentukan apakah harga akan terus berlanjut atau berbalik arah. Jika Support and Resistance ini digabungkan dengan bentuk-bentuk candlestick, dipercaya akan dapat menentukan pergerakan selanjutnya.

Support secara ekonomi dapat diartikan sebagai sebuah level di mana penawaran mulai berkurang dan permintaan bertambah sehingga jika hal tersebut terjadi, harga-harga akan naik pada level tersebut. Pada prinsipnya, apabila harga pasar berhasil menembus level support tersebut, maka diperkirakan harga pasar akan melanjutkan penurunannya sampai level support berikutnya. Namun apabila harga pasar tidak mampu menembus level tersebut, maka harga pasar akan berbalik arah. Level support yang sudah ditembus, dapat menjadi level resistance dan menahan harga pasar untuk naik.

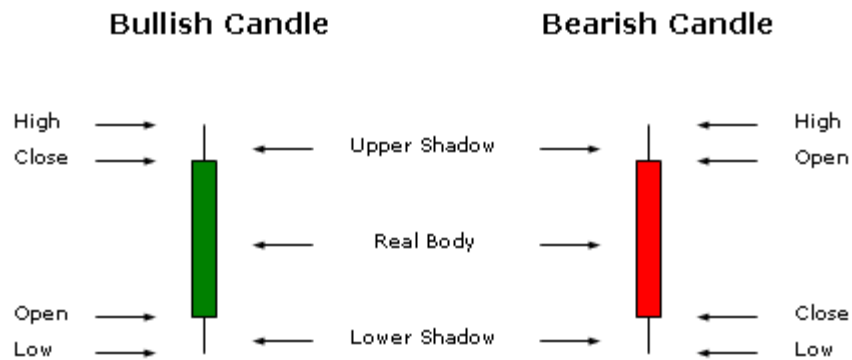
Resistance secara ekonomi dapat diartikan sebagai sebuah level dimana penawaran sudah terlalu banyak dan permintaan sudah mulai berkurang sehingga harga pasar akan turun pada level tersebut. Apabila harga pasar berhasil naik dan menembus level resistance tersebut, maka diperkirakan harga pasar akan terus naik hingga level resistance berikutnya. Level resistance yang sudah ditembus akan menjadi support dan dapat menahan pasar untuk turun melewati level tersebut.



10. Candlestick reversal (pembalikan arah)

Diterjemahkan dari bahasa Inggris-Grafik lilin adalah gaya grafik keuangan yang digunakan untuk menggambarkan pergerakan harga sekuritas, derivatif, atau mata uang. Setiap "lilin" biasanya menunjukkan satu hari, sehingga grafik satu bulan dapat menunjukkan 20 hari perdagangan sebagai 20 lilin.

Dalam candlestick terdapat pola-pola pembalikan arah dimana trend yang berlangsung akan berbalik arah sehingga terjadinya suatu koreksi atau trend tersebut sudah berakhir.



Pola bullish

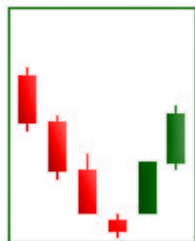
Pola pembalikan bullish muncul pada akhir tren turun dan mensinyalir pembalikan harga ke atas.

1. Hammer candle.



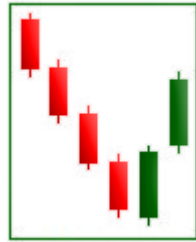
Menandakan akhir dari tren bearish, dasar (bottom) atau level support. Candle ini memiliki lower shadow panjang yang minimal harus dua kali panjang body asli. Warna hammer tidak penting, tapi jika ia bullish, maka sinyalnya lebih kuat. Hammer sering muncul dan mudah untuk dikenali. Pola ini menunjukkan bahwa meski bear mampu menekan harga ke titik rendah (low) yang baru, tapi tetap gagal bertahan dan pada akhir periode trading tidak mampu mengungguli para pelaku beli. Sinyal menjadi lebih kuat apabila hammer terbentuk setelah penurunan harga yang panjang.

2. Evening star



Pasca-candle bearish yang panjang, biasanya muncul gap down. Meskipun bear mendominasi, tapi tetap tidak mampu meraih hasil maksimal. Candle kedua memiliki body agak kecil dan warnanya tidak penting, meski akan lebih baik jika ia bullish. Candle bullish ketiga dibuka dengan gap up dan mengisi gap bearish sebelumnya. Panjang candle ini kerap melebihi yang pertama.

3. Pola bullish engulfing.

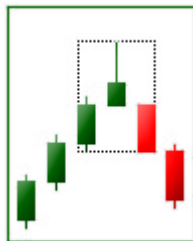


candle muncul pada akhir tren turun. Candlestick pertama adalah bearish. Candle kedua harus buka di bawah low dari low candlestick pertama dan tutup di atas titik tingginya (high). Pola ini menghasilkan sinyal pembalikan yang kuat karena pergerakan harga yang bullish sepenuhnya 'menelan' (engulf) yang bearish. Semakin besar selisih ukuran dua candlestick, semakin kuat sinyal belinya.

Pola pembalikan bearish

Pola pembalikan bearish muncul pada akhir tren naik dan mengindikasikan harga cenderung turun.

1. Inverted hammer .



Upper shadow panjang menandakan bahwa pasar mencoba untuk menemukan lokasi resistance dan supply, tapi pergerakan ke atas dibendung oleh bear. Candle dapat memiliki berbagai macam warna, tapi jika ia bearish, maka sinyalnya lebih kuat.

2. Morning star.



Pasca-candle bullish yang panjang, biasanya muncul gap up. Meskipun bull mendominasi, tapi tetap tidak mampu meraih hasil maksimal. Candle kedua memiliki body agak kecil dan bisa dengan warna apa saja. Candle bullish ketiga dibuka dengan gap down dan mengisi gap bullish sebelumnya. Panjang candle ini kerap melebihi yang pertama.

3. Pola bearish engulfing.



Candlestick pertama adalah bullish. Candlestick kedua adalah bearish dan harus buka di atas high candlestick pertama dan tutup di bawah low-nya.

Pola ini menghasilkan sinyal pembalikan yang kuat karena pergerakan harga yang bearish sepenuhnya 'menelan' (engulf) yang bullish. Semakin besar selisih ukuran dua candlestick, semakin kuat sinyalnya.

11. Analisis SWOT

Analisis SWOT Menurut Freddy Rangkuti Analisis swot adalah indifikasi berbagai factor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (sterngths) dan peluang (opportunities) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats). Analisis SWOT menurut Sondang P. Siagian merupakan salah satu instrument analisi yang ampuh apabila digunakan dengan tepat telah diketahui pula secara luas bahwa “SWOT merupakan akronim untuk katakata strengths (kekuatan), weaknesses (kelmahan), opportunities (peluang) dan htreats (ancaman).

Analisis SWOT menurut Philip Kotler diartikan sebagai evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen 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 diminimalkan untuk memenuhi pemasukan yang diinginkan. Analisis SWOT adalah identifikasi 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 menimbulkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threat). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, dan strategi, dan kebijakan dari perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategi (strategic planner) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada disaat ini. Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis 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. Dikatan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pada pesaing dalam memuaskan

kebutuhan pasar yang sudah dan direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.

b. Faktor kelemahan Yang dimaksud dengan kelemahan ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, 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 dimasa depan.

Dengan menggunakan cara penelitian dengan metode analisis SWOT ini ingin menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal, kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. Cara membuat analisis SWOT penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal strengths dan weaknesses serta lingkungan eksternal opportunities dan threats yang dihadapi di dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (opportunities) dan Ancaman (threats) dengan faktor internal kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses).

B. KERANGKA PEMIKIRAN

Untuk dapat memaparkan pembahasan skripsi ini secara teratur, penulis membuat suatu kerangka pemikiran terhadap hal-hal yang menjadi pembahasan pokok-pokok mengenai masalah skripsi ini.

Saat terjadi penurunan harga batubara yang disebabkan oleh beberapa faktor ekonomi serta pangsa pasar yang tengah bersaing untuk meraih keuntungan bagi tiap-tiap pihak yang berkaitan dengan komoditas ini, maka penulis memaparkan pembahasan skripsi ini secara teratur, penulis membuat suatu kerangka pemikiran terhadap hal-hal yang menjadi pembahasan pokok mengenai

**“ ANALISA PERSENTASE TURUNNYA HARGA BATUBARA
INDONESIA TERHADAP PERSENTASE TURUNNYA JUMLAH
KAPAL EKSPOR YANG DIAGENI PT.PENASCOP MARITIM
INDONESIA ”**

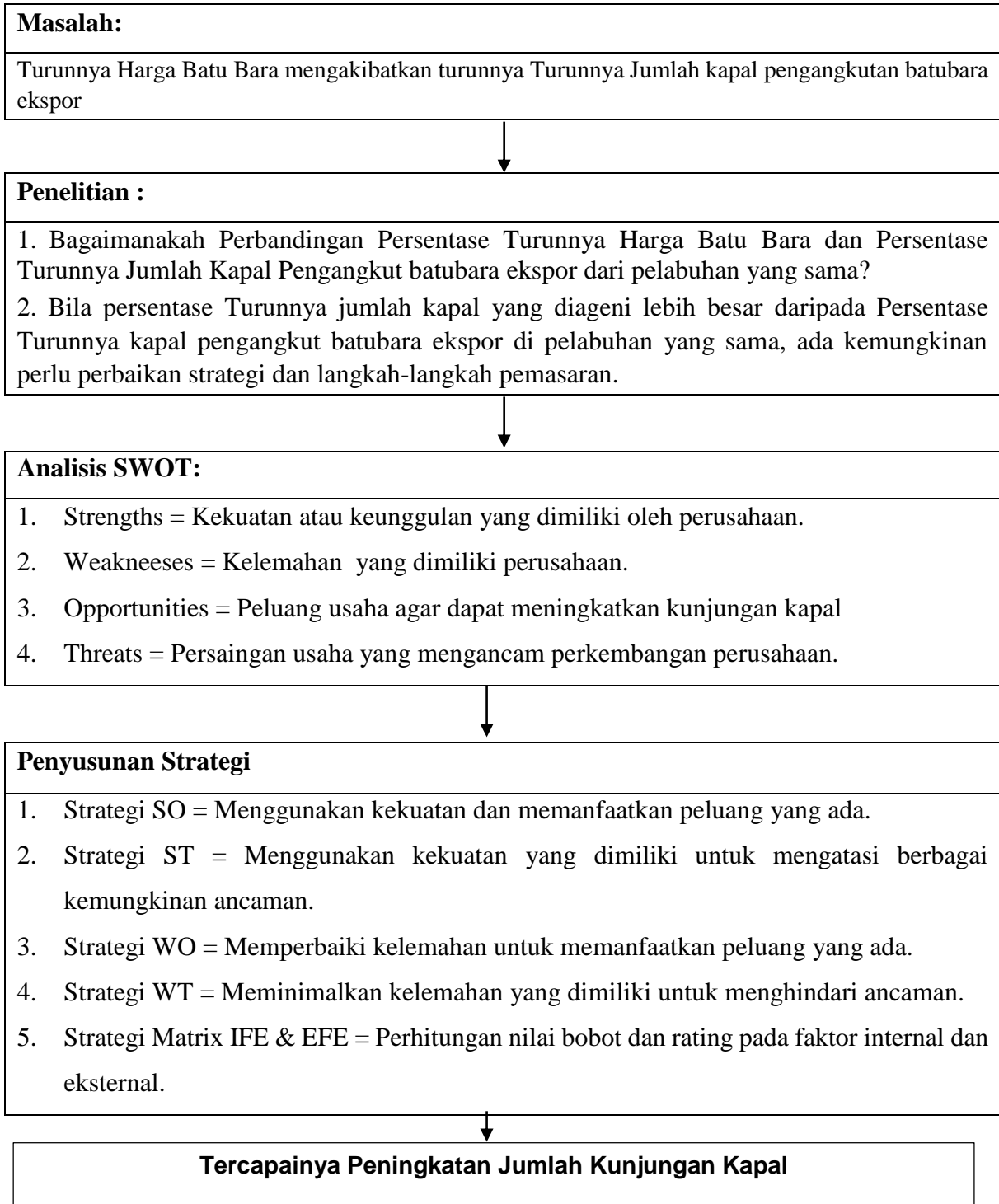
Keinginan setiap pihak yang berkaitan dengan komoditas batubara termasuk PT.Penascop Maritim Indonesia yang mengageni kapal ekspor batubara di Tarahan, Lampung dibahas secara mendalam oleh penulis. Penyebab dari penurunan kapal yang diageni oleh PT.Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung, persaingan antar agen dengan harga keagenan yang menarik owner maupun shipper, serta pergerakan harga komoditas batubara juga akan dibahas secara mendalam oleh penulis.

KERANGKA PEMIKIRAN

BAGAN 2.1

ALUR PERMIKIRAN

ANALISA PERSENTASE TURUNNYA HARGA BATUBARA INDONESIA TERHADAP PERSENTASE TURUNNYA JUMLAH KAPAL EKSPOR YANG DIAGENI PT.PENASCOP MARITIM INDONESIA



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. WAKTU DAN TEMPAT PENELITIAN

1. Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian pada saat melaksanakan Praktek Darat (Prada) di PT.Penascop Maritim Indonesia yang dimulai pada tanggal 7 Agustus 2018 s.d. 6 Juli 2019.

2. Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan penulis di Perusahaan Pelayaran PT. Penascop Maritim Indonesia. Berikut data dari PT.Penascop Maritim Indonesia:

a. Tempat Kedudukan Formal

Nama Perusahaan	: PT. Penascop Maritim Indonesia
Alamat	: Jl. Perumahan Rafles Hills No.14, Sukatani, Kec. Tapos, Kota Depok, Jawa Barat Kode Pos 16454
Telephone	: (021) 28673686
E-mail	: penascop@penascop.com
Website	: www.penascop.com/network_in_maritim.php
Jenis usaha	: Bidang Jasa Angkutan Laut

b. Struktur Organisasi Perusahaan

Organisasi berfungsi sebagai alat pengendalian manajemen, agar pembagian tugas dan wewenang masing-masing bagian jelas, dan sesuai dengan fungsinya.

Adapun struktur organisasi PT. Penascop Maritim Indonesia terdapat pada lampiran.

A. METODE PENDEKATAN DAN TEKNIK PENGUMPULAN DATA

1. Metode Pendekatan Pemecahan Masalah

Dalam hal ini penulis menggunakan metode penelitian Deskriptif Kualitatif. Deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang, atau menganalisa mengenai situasi atau kejadian-kejadian sifat populasi atau daerah tertentu dengan mencari informasi faktual *justifikasi* keadaan, membuat evaluasi, sehingga diperoleh gambaran yang jelas. Sedangkan kualitatif adalah suatu metode mengumpulkan data yang bersifat risalah atau berwujud kasus – kasus yang tidak dapat disusun dalam struktur klasifikasi. Dalam penelitian sosial, masalah penelitian, tema, topik, dan judul penelitian berbeda secara kualitatif maupun kuantitatif. Baik substansial maupun materil kedua penelitian itu berbeda berdasarkan filosofis dan metodologis. Masalah kuantitatif lebih umum memiliki wilayah yang luas, tingkat variasi yang kompleks namun berlokasi dipermukaan. Akan tetapi masalah-masalah kualitatif berwilayah pada ruang yang sempit dengan tingkat variasi yang rendah namun memiliki kedalaman bahasan yang tak terbatas. Pendekatan kualitatif adalah suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena sosial dan masalah manusia. Pada pendekatan ini, peneliti membuat suatu gambaran kompleks, meneliti kata-kata, laporan terinci dari pandangan responden, dan melakukan studi pada situasi yang di alami. Penelitian kualitatif dilakukan pada kondisi alamiah dan bersifat penemuan. Dalam penelitian kualitatif, peneliti adalah instrumen kunci. Oleh karena itu, peneliti harus memiliki bekal teori dan wawasan yang luas sehingga bisa bertanya, menganalisis, dan mengkonstruksi obyek yang diteliti menjadi lebih jelas. Penelitian ini lebih menekankan pada makna dan terikat nilai. Penelitian kualitatif digunakan jika masalah belum jelas, untuk mengetahui makna yang tersembunyi, untuk memahami interaksi sosial,

untuk mengembangkan teori, untuk memastikan kebenaran data, dan meneliti sejarah perkembangan.

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 dan pencatatan terhadap objek yang akan diteliti. Objek yang menjadi pengamatan dalam penelitian ini adalah dengan melihat atau mengamati secara langsung bagaimana proses pelayanan jasa *clearance in* dan *clearance out* oleh PT. Buana Lintas Lautan, untuk memperoleh gambaran upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan pelayanan jasa tersebut.

b. 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. 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.

c. Studi pustaka

Studi pustaka merupakan metode pengumpulan data dan informasi dengan melakukan kegiatan kepastakaan melalui buku-buku, jurnal, penelitian-terdahulu dan lain sebagainya yang berkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan.

B. SUBJEK PENELITIAN

Subjek penelitian adalah objek (orang, benda atau peristiwa) yang ditujukan untuk diteliti (menjadi pusat perhatian penelitian). Maka dalam hal ini peneliti menentukan subjek penelitian adalah karyawan pada PT Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung serta kondisi keadaan kantor PT Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung.

C. TEKNIK ANALISIS DATA

Penulis menggunakan metode analisa Elliott Wave untuk membaca pergerakan harga batubara. Menurut buku Wave Principle karya dari Ralph Nelson Elliot, suatu harga baik itu saham, komoditas, obligasi, pasar uang, dsb bergerak dengan mengulang kejadian yang sama (history repeat by it self). Pergerakan tersebut berbentuk gelombang dan dimana terdapat beberapa sentimen pasar dalam gelombang tersebut. Hal tersebut akan membuat 5 gelombang, dimana gelombang 1, 3, dan 5 adalah gelombang impuls, dimana harga bergerak naik (uptrend/bullish), dan 2, dan 4 adalah gelombang correction (downtrend/bearish).

Aturan dasar dari Elliott Wave adalah sebagai berikut :

4. Wave 2 tidak boleh melebihi dan melewati dasar wave 1
5. Wave 3 tidak boleh menjadi yang terpendek
6. Wave 4 tidak boleh menyentuh titik puncak dari wave 1, tetapi pada pola diagonal, wave 4 akan melewati puncak dari wave 1 tapi tidak menyentuh dasar dari wave 1

Sehabis gelombang impulse, akan diikuti oleh gelombang ABC sebagai gelombang koreksi. Didalam korektif wave akan dibentuk oleh 3 gelombang ABC, baik itu di wave 2, maupun 4. Dalam hal Triangle akan membentuk 5 wave koreksi ABCDE sebelum akhirnya membentuk pola impulse wave.

Ada beberapa jenis dari Elliott wave ini yaitu

- Impulse wave (1,2,3,4,5)
- Diagonal wave (3,3,3,3,3)
- Zigzag (5,3,5)

- Flat (3,3,5)
- Triangle (3,3,3,3,3)

Untuk penjelasan lebih lengkapnya, penggunaan Elliott Wave, dapat dibaca ulang di bab II dan penggunaannya di bab IV.

Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang dilakukan antara lain sebagai berikut:

1. Input Data

Langkah awal dalam teknik analisis data adalah melakukan input data. Data yang diinput merupakan grafik pergerakan harga batubara acuan periode 2014-2019. Pergerakan harga batubara yang diambil sebagai sampel meliputi pergerakan harga batubara selama periode tahun 2014-2019. Proses input data dilakukan dengan bantuan *software* Tradingview. Proses input data dilakukan secara *online*.

2. Penggunaan Grafik *Candlestick*

Data yang diinput berupa grafik pergerakan harga saham. Grafik yang digunakan dalam menganalisis digunakan grafik *Candlestick*. Grafik *Candlestick* dipilih karena informasi yang tersaji pada grafik lebih lengkap daripada grafik jenis lain. Grafik *Candlestick* dapat menyajikan informasi berupa volume perdagangan melalui bagian tengah grafik.

3. Menentukan *Trend* Pergerakan Harga Saham dan Titik *Swing High* dan *Swing Low* menggunakan *Elliott Wave*.

Data yang diperoleh berupa grafik *candlestick* kemudian menentukan titik *swing high* dan *swing low* menggunakan Teknik analisis *Elliott Wave*. Titik *swing high* diperoleh dari harga tertinggi dalam grafik. Titik *swing low* diperoleh dari harga terendah dalam grafik. Titik *swing high* dan *swing low* setelah ditentukan langkah berikutnya adalah mengidentifikasi *trend* pergerakan harga batubara. Penentuan *trend* harga batubara dilakukan dengan mengidentifikasi kecenderungan puncak-puncak dan lembah-lembah pada grafik. Identifikasi dilakukan dengan menarik garis lurus dari puncak-puncak dan lembah-lembah pada grafik.

Teknik analisis Elliott Wave berpendapat bahwa psikologi investor kolektif, atau psikologi kerumunan, bergerak di antara optimisme dan pesimisme dalam urutan alam. Perubahan suasana hati ini menciptakan pola-pola yang dibuktikan dalam pergerakan harga pasar pada setiap tingkat tren atau skala waktu. Pada dasarnya, Prinsip Elliott Wave digunakan oleh pedagang keuangan untuk menganalisa siklus pasar dan mencoba memprediksi tren pasar. Mereka melakukannya dengan mencoba mengidentifikasi harga tertinggi dan terendah, batas psikologi kerumunan dan tambahan, faktor terkait. Dalam model Elliott, harga pasar bergantian antara fase impulsif, atau motif, dan fase korektif pada semua skala waktu tren. Impuls selalu dibagi menjadi satu set 5 gelombang, berganti-ganti lagi antara motif dan karakter korektif, sehingga gelombang 1, 3, dan 5 adalah impuls, dan gelombang 2 dan 4 adalah gelombang korektif kecil dari 1 dan 3. Gelombang korektif terbagi menjadi 3 gelombang yang lebih kecil dimulai dengan impuls kontra-tren lima gelombang, retrace, dan dorongan lain. Di pasar Bear, tren dominan menurun, polanya berbentuk terbalik — lima gelombang turun dan tiga naik. Motif gelombang selalu bergerak dengan tren, sementara gelombang korektif bergerak melawannya.

4. Menentukan Level *Support* dan *Resistance*

Titik *swing high* dan *swing low* yang ditemukan selanjutnya dilakukan input data dan diolah dengan menggunakan trendline. Trendline digunakan untuk menentukan level *support* dan *resistance* pada grafik dengan menentukan titik tertinggi dan terendah dari suatu harga.

Pengolahan data dengan pendekatan *Trendline* dibantu menggunakan *software* Tradingview. Penggunaan bantuan *software* ditujukan untuk memudahkan dalam menentukan level *support* dan *resistance*.

Apabila harga memang benar mengalami penurunan, maka kekuatan persaingan PT Panascop terbukti lebih lemah, dan langkah selanjutnya adalah melakukan analisis SWOT dalam persaingan di pasar. Dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari

berbagai sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (triangulasi), dan dilakukan secara terus menerus sampai datanya jenuh. Dengan pengamatan yang terus-menerus mengakibatkan variasi data tinggi sekali. Data yang diperoleh pada umumnya adalah data kualitatif. Sehingga teknik analisis data yang digunakan belum ada polanya yang jelas. Oleh karena itu sering kesulitan dalam melakukan analisis. 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). Analisis SWOT menurut Sondang P. Siagian merupakan salah satu instrument analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. Telah diketahui pula secara luas bahwa SWOT merupakan akronim untuk kata-kata strengths (kekuatan), weaknesses (kelemahan), opportunities (peluang) dan threats (ancaman). Analisis SWOT menurut Philip Kotler diartikan sebagai evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen 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 diminimalkan untuk memenuhi pemasukan yang diinginkan. Analisis SWOT adalah identifikasi 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 menimbulkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threat). Proses pengambilan keputusan strategis selalu

berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, dan strategi, dan kebijakan dari perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategi (strategic planner) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada di 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:

1. 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. Dikatan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pada pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah dan direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.
2. 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.
3. Faktor peluang definisi peluang secara sederhana peluang ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.
4. 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 di masa depan.

Dengan menggunakan cara penelitian dengan metode analisis SWOT ini ingin menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal, kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. Cara membuat analisis SWOT penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal strengths dan weaknesses serta lingkungan eksternal

opportunities dan threats yang dihadapi didunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (opportunities) dan Ancaman (threats) dengan faktor internal kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses).

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. DESKRIPTIF DATA

1. Komoditas

adalah sesuatu benda nyata yang relatif mudah diperdagangkan, dapat diserahkan secara fisik, dapat disimpan untuk suatu jangka waktu tertentu dan dapat dipertukarkan dengan produk lainnya dengan jenis yang sama, yang biasanya dapat dibeli atau dijual oleh investor melalui bursa berjangka. Secara lebih umum, komoditas adalah suatu produk yang diperdagangkan, termasuk valuta asing, instrumen keuangan dan indeks.

Karakteristik dari Komoditas yaitu harga adalah ditentukan oleh penawaran dan permintaan pasar bukannya ditentukan oleh penyalur ataupun penjual dan harga tersebut adalah berdasarkan perhitungan harga masing-masing pelaku Komoditas contohnya adalah (namun tidak terbatas pada): mineral dan produk pertanian seperti bijih besi, minyak, ethanol, gula, kopi, batu bara, aluminium, beras, gandum, emas, berlian atau perak, tetapi juga ada yang disebut produk "commoditized" (tidak lagi dibedakan berdasarkan merek) seperti komputer.

Dalam ilmu linguistik, kata "Komoditas" ini mulai dikenal dan dipergunakan di Inggris pada abad ke 15 yang berasal dari bahasa Prancis yaitu "*commodité*" yang berarti "sesuatu yang menyenangkan" dalam kualitas dan layanan.

Dalam akar bahasa Latin disebut *commoditas* yang merujuk pada berbagai cara untuk pengukuran yang tepat dari sesuatu ; keadaan waktu ataupun kondisi yang pas, kualitas yang baik; kemampuan untuk menghasilkan sesuatu atau properti; dan nilai tambah atau keuntungan

Di Jerman disebut *die Ware*, misalnya produk atau barang yang ditawarkan untuk dijual.

Di Prancis disebut "*produit de base*" seperti energi, barang, atau bahan baku industri.

Di Indonesia dapat diartikan sebagai: barang dagangan, benda niaga, atau bahan mentah yang dapat digolongkan menurut mutunya sesuai dengan standar perdagangan internasional, misalnya gandum, karet, kopi, termasuk batu bara.

2. Perdagangan Komoditas

Risiko dalam perdagangan Komoditas, selain dari gagal janji, disebabkan oleh fluktuasi harga. Harga sangat ditentukan oleh permintaan dan penawaran di pasar Komoditas. Permintaan ditentukan oleh pertambahan penduduk, pertambahan penggunaan, penggunaan baru dan karena substitusi. Penawaran berubah karena pertambahan kapasitas produksi (luas lahan yang ditanam atau pabrik baru yang dibangun), musim, cuaca baik atau buruk, larangan atau insentif pemerintah, bencana alam maupun perang atau perdamaian. Jadi banyak sekali faktor yang tidak bisa diramalkan. Hal inilah yang mendorong timbulnya kebutuhan akan lindung nilai. Kebutuhan akan lindung nilai dipenuhi dengan pembuatan kontrak di LUAR mau di DALAM Bursa. Mula-mula kebutuhan akan lindung nilai ini hanya dirasakan dalam perdagangan Komoditas pertanian, tetapi makin lama kebutuhan itu dirasakan untuk semua macam Komoditas, termasuk Komoditas keuangan, cuaca, ekonomi, perbankan dlsbnya. Untuk semua itu dibuatkan kontrak. Beberapa dari kontrak itu diperdagangkan di bursa yang terlanjur dinamakan Bursa Komoditas, meski sebenarnya dinamakan Bursa Kontrak.

3. Bursa komoditi

Bursa komoditi merupakan tempat pertemuan antara permintaan dan penawaran komoditas dan derivatifnya. Pihak penjual dan pihak pembeli barang-barang komoditas bertemu di bursa tersebut. Selain pembeli dan penjual, ada pula pedagang perantara yang dikenal dengan komisioner dan makelar. Komisioner mengambil posisi dalam pasar persaingan barang, sedangkan makelar tidak dapat memegang posisi pada komoditi tertentu yang masuk kedalam kondisi pasar pesaing dan non pesaing.

Komoditi yang umumnya ditransaksikan:

kopi, kakao, gula, kedelai, jagung, emas, tembaga, titanium, aluminium, kapas, lada, gandum, dan CPO (*crude palm oil*, minyak sawit mentah), katun, susu, logam (emas, perak, nikel) dan juga kontrak berjangka yang menggunakan komoditi sebagai aset acuannya. Kontrak berjangka ini mencakup harga spot, kontrak serah, kontrak berjangka dan opsi berjangka ataupun suku bunga, instrumen lingkungan hidup, swap, ataupun kontrak derivatif pengangkutan.

4. Perdagangan komoditi

Bursa komoditi biasanya memperdagangkan kontrak berjangka atas komoditi. Seorang petani yang menanam jagung dapat menjual kontrak berjangka jagung yang baru akan dipanennya beberapa bulan kemudian dan mendapatkan jaminan harga yang akan diterimanya kelak pada saat barang akan diserahkan setelah panen dilakukan; dan seorang produsen makanan ringan sereal membeli kontrak tersebut saat ini dan mendapatkan jaminan bahwa harga tidak akan naik pada waktu barang dikirimkan kelak. Hal ini akan melindungi petani dari kejatuhan harga dan melindungi pula konsumen dari kenaikan harga. Spekulator juga melakukan pembelian dan penjualan kontrak berjangka untuk mendapatkan keuntungan dan menyediakan likuiditas terhadap sistem perdagangan berjangka dengan berdasarkan perbandingan terhadap komoditi pasar dalam melakukan spekulasi

pengeluaran terhadap yang ditempatkan pada perbandingan taraf ekonomi sebagai cara kelangsungan yang dikeluarkan kedalam setiap barang atau pasar yang meluikiditasi keseluruhan terhadap barang yang dikeluarkan, sebagai jangka pertumbuhan taraf signifikansi yang kemungkinan kecil dalam setiap transaksi barang di dalam setiap komoditi.

5. Bursa komoditi di seluruh dunia

Exchange	Abbreviation	Location	Product Types
Australian Securities Exchange	ASX	Sydney	Agricultural
Brazilian Mercantile and Futures Exchange	BMF	Brasil	Agricultural, Biofuels, Precious Metals
Bursa Malaysia	MDEX	Malaysia	Biofuels
Central Japan Commodity Exchange		Nagoya	Energy, Industrial Metals, Rubber
Chicago Board of Trade	CBOT	Chicago	Agricultural, Biofuels, Precious Metals
Chicago Climate Exchange	CCX	Chicago	Emissions

Chicago Mercantile Exchange	CME	Chicago	Agricultural, Biofuels
Dalian Commodity Exchange	DCE	China	Agricultural, Plastics
Dubai Mercantile Exchange	DME	Dubai	Energy
Dubai Gold & Commodities Exchange	DGCX	Dubai	Precious Metals
Euronext		Eropa	Agricultural
European Climate Exchange	ECX	Eropa	Emissions
HedgeStreet Exchange		California	Energy, industrial Metals
Intercontinental Exchange	ICE		Energy, Emissions
Kansai Commodities Exchange	KANEX	Osaka	Agricultural
Kansas City Board of Trade	KCBT	Kansas City	Agricultural
London Metal Exchange	LME	London	Industrial Metals, Plastics

Memphis Cotton Exchange		Memphis	Agricultural
Minneapolis Grain Exchange		Minneapolis	Agricultural
Multi Commodity Exchange	MCX	India	
National Commodity Exchange Limited		Karachi	Precious Metals, Agricultural
National Commodity and Derivatives Exchange	NCDEX	Mumbai	All
New York Board of Trade	NYBOT	New York	Agricultural, Biofuels
New York Mercantile Exchange	NYMEX	New York	Energy, Agricultural, Industrial Metals, Precious Metals
Risk Management Exchange	RMX	Hannover	Agricultural
Shanghai Futures Exchange	SFE	Shanghai	Energy, Industrial Metals, Rubber
Singapore Commodity Exchange	SICOM	Singapore	Agricultural, Rubber

Tokyo Commodity Exchange	TOCOM	Tokyo	Energy, Precious Metals, Industrial Metals, Agricultural
U.S. Futures Exchange	USFE	Chicago	Energy
Tokyo Grain Exchange	TGE	Tokyo	Agricultural
Winnipeg Commodity Exchange	WCE	Winnipeg	Agricultural
Zhengzhou Commodity Exchange	CZCE	China	Agricultural
Bursa Komoditi dan Derivatif Indonesia/Indonesia Commodity and Derivatif Exchange	ICDX	Indonesia	Agricultural, Metal, Ruber

6. Jasa Keagenan Kapal

- a. Sesuai dengan regulasi yang berlaku di Indonesia, kapal–kapal asing yang mengunjungi pelabuhan Indonesia diwajibkan untuk menunjuk perusahaan Indonesia untuk bertindak selaku agen. Pada bidang usaha ini, perusahaan bertindak sebagai agen bagi banyak kapal asing. Beberapa perusahaan pelayaran terkemuka di dunia yang armadanya sering melakukan aktivitas

bisnis di pelabuhan Indonesia telah mempercayai dan menunjuk perusahaan sebagai agen untuk mengurus perizinan, pelabuhanan pemasokan keperluan-keperluan kapal, seperti bahan bakar, air tawar, suku cadang, perbaikan dan lain-lain. Selain memberikan kontribusi yang menguntungkan bagi pendapatan perusahaan, kegiatan keagenan ini juga akan memperluas jaringan kerja sama perusahaan dengan perusahaan pelayaran di luar negeri.

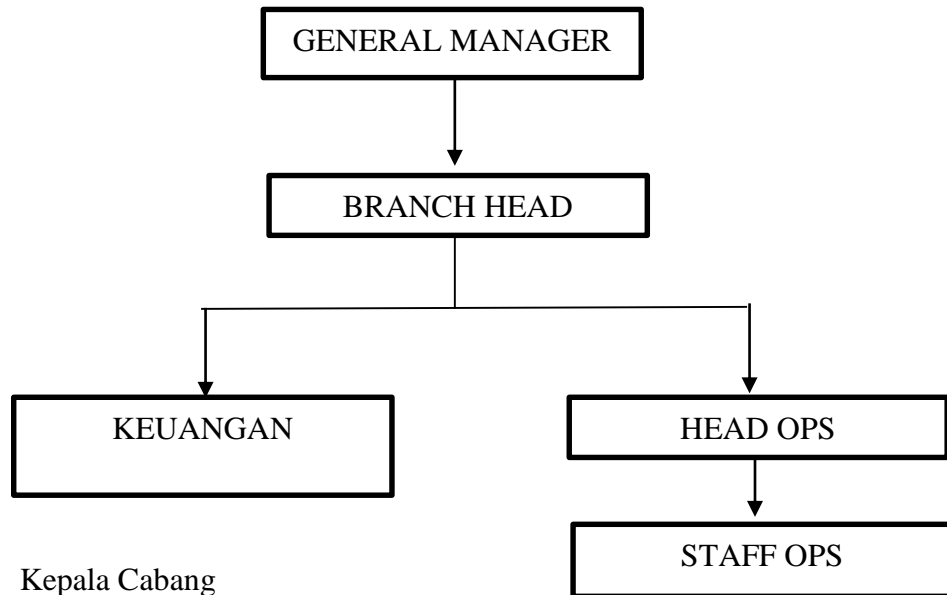
- b. Menurut undang-undang Nomor 17 tahun 2008 tentang pelayaran pasal 11, ayat 4 dan 5 menjelaskan perusahaan angkutan laut asing hanya dapat melakukan kegiatan angkutan laut dari dan ke pelabuhan – pelabuhan Indonesia yang terbuka bagi perdagangan luar negeri dan wajib menunjuk perusahaan nasional sebagai agen umum. Perusahaan angkutan laut asing yang melakukan kegiatan angkutan laut keatau dari pelabuhan Indonesia untuk perdagangan luar negeri dapat menunjuk perwakilannya di Indonesia.
- c. Menurut Keputusan Menteri Perhubungan Nomor. PM 93 Tahun 2013 tentang penyelenggaraan dan pengusahaan Angkutan Laut, pasal 1 angka 3 Perusahaan Angkutan Laut Asing adalah perusahaan angkutan laut berbadan hukum asing yang kapalnya melakukan kegiatan angkutan laut ke dan dari pelabuhan atau terminal khusus Indonesia yang terbuka bagi perdagangan luar negeri dari dan ke pelabuhan luar negeri.
- d. Pengertian *Usaha Keagenan Kapal* dan *Agent Umum* menurut Keputusan Menteri Perhubungan tentang Penyelenggaraan dan Pengusahaan Angkutan Laut Nomor. PM 93 Tahun 2013 pasal 1 angka 1 & 4:
 - 1) *Usaha Keagenan Kapal* adalah kegiatan usaha untuk mengurus kepentingan kapal perusahaan angkutan laut asing dan/atau kapal perusahaan angkutan laut nasional selama berada di Indonesia.
 - 2) *Agent Umum* adalah perusahaan angkutan laut nasional atau perusahaan nasional yang khusus didirikan untuk melakukan usaha keagenan kapal, yang ditunjuk oleh perusahaan angkutan laut asing untuk mengurus kepentingan kapalnya selama berada di Indonesia.

1. Struktur Organisasi Perusahaan

Untuk struktur dan deskripsi pekerjaan di Perusahaan Penascop Maritim Indonesia Cabang Panjang Lampung, penulis akan menjelaskan yaitu sebagai berikut :

Bagan 4.1

STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN



a. Kepala Cabang

Tugas dan tanggung jawab Kepala Cabang antara lain :

1) Mengawasi serta melakukan koordinasi dari kegiatan operasional.

Kepala Cabang harus melakukan koordinasi untuk pengawasan segala aktivitas yang dilakukan oleh para staff perusahaan di kantor cabang. Koordinasi tersebut dilakukan agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan lebih maksimal dan memastikan tidak boleh ada kegiatan operasional yang akan sia-sia.

2) Memimpin kegiatan pemasaran kantor cabang.

Pemasaran kantor cabang harus dilakukan, tujuannya adalah untuk memaksimalkan pendapatan kantor cabang. Seorang Kepala Cabang perusahaan harus bisa memimpin segala kegiatan pemasaran pelayanan jasa keagenan perusahaan. Kegiatan pemasaran tersebut harus menggunakan dana yang seefektif dan seefisien mungkin agar program pemasaran yang telah direncanakan dapat dijalankan dengan sangat baik.

3) Memonitor segala kegiatan operasional perusahaan

Monitoring segala kegiatan operasional perusahaan bisa dilakukan dengan cara menyusun rencana bisnis perusahaan. Setelah penyusunan tersebut maka Kepala Cabang perusahaan bisa menjalankan rencana tersebut yang sesuai bersama dengan para staff-staffnya di kantor cabang. Penyusunan rencana tersebut bukan hanya disusun dan dijalankan saja, namun seorang Kepala Cabang perusahaan juga harus memonitor rencana tersebut apakah benar-benar sudah dijalankan dengan sangat baik oleh para staffnya ataukah tidak.

4) Memantau prosedur operasional manajemen resiko.

Sebagai seorang Kepala Cabang, tugasnya bukan hanya sekedar untuk mengawasi kegiatan operasional kantor cabang, namun seorang Kepala Cabang juga harus memantau prosedur operasional dalam hal manajemen resiko tersebut. Dalam kegiatannya, tentunya akan banyak sekali resiko yang harus diambil oleh Kepala Cabang sebagai pimpinan, hal ini sebenarnya masih bisa diminimalkan dengan pemantauan manajemen resiko perusahaan secara lebih tepat.

5) Melakukan pengembangan kegiatan operasional.

Kegiatan operasional kantor cabang juga harus dikembangkan, entah itu pelayanannya maupun produk-produk dari perusahaan yang dimiliki. Pengembangan kegiatan dalam hal pelayanan sebenarnya bisa dilakukan oleh seorang Kepala Cabang dengan cara mengadakan training secara rutin. Kegiatan lainnya yang juga bisa dilakukan oleh pihak perusahaan adalah dengan cara mengadakan rapat kinerja staff secara rutin.

6) Observasi terhadap kinerja karyawan

Seorang Kepala Cabang perusahaan bisa melakukan observasi secara langsung terhadap kinerja dari para bawahannya. Hal ini sangat penting untuk dilakukan agar dapat mengetahui sejauh mana karyawan tersebut melakukan pekerjaan yang telah ditugaskan oleh atasannya.

7) Memberikan solusi terhadap berbagai permasalahan kantor cabang

Kepala Cabang bukan hanya sekedar untuk memerintah bawahannya saja, namun seorang Kepala Cabang juga wajib untuk memberikan solusi terhadap semua permasalahan yang sering dihadapi oleh karyawannya, baik itu adalah permasalahan dengan konsumen maupun permasalahan dengan sesama karyawan.

8) Memberikan penilaian terhadap kinerja bawahannya.

Kepala Cabang perusahaan berhak untuk memberikan penilaian terhadap kinerja yang dilakukan oleh bawahannya. Karena dari hasil penilaian tersebutlah yang akan dijadikan sebagai dasar acuan dan bahan laporan terhadap kantor pusat tentang bagaimana kinerja dari SDM kantor cabang masing-masing yang berada di bawah pimpinan seorang Kepala Cabang.

b. Kepala Operasional

Tugas dan Tanggung Jawab Kepala Operasional antara lain :

- 1) Mengelola dan meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan
- 2) Memangkas habis biaya-biaya operasi yang sama sekali tidak menguntungkan perusahaan
- 3) Meneliti teknologi baru dan metode alternatif efisiensi dalam pelayanan jasa keagenan perusahaan
- 4) Mengawasi penyediaan jasa
- 5) Mengawasi tata letak operasional, persediaan dan distribusi barang
- 6) Membuat atau merencanakan pengembangan operasi dalam jangka pendek maupun panjang
- 7) Meningkatkan sistem operasional, proses dan kebijakan dalam mendukung visi dan misi perusahaan
- 8) Melakukan pertemuan rutin dengan direktur eksekutif secara berkala
- 9) Melakukan pencairan cek untuk biaya agen
- 10) Mengatur anggaran dan mengelola biaya
- 11) Mengelola program jaminan kualitas

c. Bagian Keuangan

Tugas dan tanggung jawab Bagian Keuangan antara lain :

- 1) Melaksanakan *freight collection* dan mengadakan administrasi *freight* yang baik sesuai dengan petunjuk kantor pusat.
- 2) Melaksanakan pembayaran biaya pelabuhan dan biaya kapal lainnya atas perintah kantor pusat.
- 3) Penerimaan dan pembayaran dilaksanakan sesuai dengan *inprest fund system*.
- 4) Melaksanakan verifikasi atas nota *disbursement* yang diterima dan menyampaikan nota biaya tersebut ke kantor pusat sesuai dengan petunjuk yang diberikan oleh kantor pusat.
- 5) Menyusun anggaran *overhead* cabang dan anggaran arus kas serta mengatur penyediaan dan adanya pembayarannya.
- 6) Menyampaikan laporan biaya *overhead* ke kantor pusat disertai dengan bukti pengeluarannya. Cabang tidak menyelenggarakan pembukuan sendiri, semuanya dibukukan di kantor pusat.

d. Staff Operasional

Tugas dan tanggung jawab Staff Operasional antara lain :

- 1) Melakukan *Clearance in* dan *Clearance out* dokumen kapal di pelabuhan
- 2) Mencari tambatan untuk proses sandarnya kapal sampai dengan keberangkatannya
- 3) Melayani permintaan kapal seperti air, bahan bakar minyak, perbaikan dan keperluan kapal yang lain seperti kebutuhan rumah sakit bila ada crew yang sakit.
- 4) Memberikan supervisi kepada PBM dan mengontrol pelaksanaan bongkar atau muat dengan membuat D.A. (*Disbursement Account*) dan laporan ke *agency* pusat dan *principal*.
- 5) Melakukan penunjukan PBM atas persetujuan dari *owner* cargo dan *principal*.
- 6) Berkoordinasi dengan bagian keuangan dalam menerima *advance* dari *principal* dan mengeluarkan biaya-biaya selama di pelabuhan.

- 7) Memverifikasi atas nota *disbursement* dan mengirim ke *principal*.
- 8) Membayar kekurangan *disbursement* ke agen yang ditunjuk.

7. Data Batubara & Kapal yang diageni PT.Penascop cabang Panjang, Lampung.

1. Data batubara

Batubara adalah salah satu dari komoditas yang diekspor oleh Indonesia ke negara-negara yang menggunakan pembangkit listrik uap sebagai pemasok energi listrik di negaranya. Beberapa negara yang sering mengimpor batubara Indonesia ialah Singapura, Malaysia, Korea, China, India, dan negara-negara Asia Tenggara lainnya. Adapun pengertian dari komoditas adalah sesuatu benda nyata yang relatif mudah diperdagangkan, dapat diserahkan secara fisik, dapat disimpan untuk suatu jangka waktu tertentu dan dapat dipertukarkan dengan produk lainnya dengan jenis yang sama, yang biasanya dapat dibeli atau dijual oleh investor melalui bursa berjangka. Secara lebih umum, komoditas adalah suatu produk yang diperdagangkan, termasuk valuta asing, instrumen keuangan dan indeks.

Karakteristik dari Komoditas yaitu harga adalah ditentukan oleh penawaran dan permintaan pasar bukannya ditentukan oleh penyalur ataupun penjual dan harga tersebut adalah berdasarkan perhitungan harga masing-masing pelaku Komoditas contohnya adalah (namun tidak terbatas pada): mineral dan produk pertanian seperti bijih besi, minyak, ethanol, gula, kopi, batu bara, aluminium, beras, gandum, emas, berlian atau perak, tetapi juga ada yang disebut produk "commoditized" (tidak lagi dibedakan berdasarkan merek) seperti komputer.

Namun pada tahun 2018 telah terjadi penurunan harga batubara yang cukup signifikan. Penurunan ini disebabkan oleh beberapa faktor, diantaranya adalah

- Perang dagang yang dilakukan oleh USA & China menyebabkan terjadinya setelah Presiden AS Donald Trump memutuskan untuk mengenakan bea

masuk terhadap 818 produk asal China. Kebijakan yang dilatarbelakangi pandangan America First, karena produk asal China dinilai mengganggu industri dan lapangan kerja dalam negeri. China pun langsung meluncurkan serangan balasan dengan membebaskan bea masuk kepada 659 produk AS, Salah satu komoditas yang terkena bea masuk yaitu komoditas energi, seperti minyak mentah dan batu bara. Sentimen ini lantas sukses menekan harga kedua sumber energi utama dunia tersebut. Dampak pada Batu Bara Shirley Zang, principal analyst, Asia Coal Markets, dari Wood Mackenzie menyampaikan bahwa dampak perang dagang AS-China terhadap batu bara nampaknya kurang signifikan, secara skala. Pada kuartal I-2018, China hanya mengimpor 400.000 ton batu bara dari AS, atau hanya sekitar 2,6% dari total impor batu bara China, dan 1,7% dari total ekspor batu bara AS. Apabila dilihat secara historis, kontribusi batu bara AS ke China paling tinggi hanya mencapai 4% pada tahun 2012. Sebelum adanya kenaikan, bea masuk batu bara China untuk AS hanya sekitar 3-6%, sementara untuk Australia dan Indonesia dibebaskan. Mempertimbangkan biaya pengiriman yang lebih tinggi, AS memang tidak pernah menjadi pemasok batu bara yang kompetitif secara biaya ke China, kecuali jika terjadi disrupsi pasokan besar yang tidak terduga dari Australia. Sebenarnya dengan konsumsi domestik yang lemah, produsen batu bara AS akan lebih terpicu untuk memasok batu bara ke pasar Pasifik, apalagi harga batu bara saat ini juga sedang dalam tren kenaikan. Namun dengan bea impor yang lebih tinggi dari China, AS mungkin harus mengarahkan pengiriman batu bara ke tempat lain seperti India atau EMEARC (Eropa, Timur Tengah, Afrika, Rusia, dan Kaspia) dalam jangka waktu yang lebih panjang, untuk mendapatkan margin yang lebih baik.

- Kondisi perekonomian global yang sedang mengalami resesi. Dalam ekonomi makro, **resesi** atau **kemerosotan** adalah kondisi ketika produk domestik bruto (GDP) menurun atau ketika pertumbuhan ekonomi riil bernilai negatif selama dua kuartal atau lebih dalam satu tahun. Resesi dapat mengakibatkan penurunan secara simultan pada seluruh aktivitas ekonomi seperti lapangan

kerja, investasi, dan keuntungan perusahaan. Resesi sering diasosiasikan dengan turunnya harga-harga (deflasi), atau, kebalikannya, meningkatnya harga-harga secara tajam (inflasi) dalam proses yang dikenal sebagai stagflasi. Resesi ekonomi yang berlangsung lama disebut depresi ekonomi. Penurunan drastis tingkat ekonomi (biasanya akibat depresi parah, atau akibat hiperinflasi) disebut kebangkrutan ekonomi (*economy collapse*). Kolumnis Sidney J. Harris membedakan istilah-istilah atas dengan cara ini: "sebuah resesi adalah ketika tetanggamu kehilangan pekerjaan; depresi adalah ketika kamu yang kehilangan pekerjaan."

- Adanya persaingan dalam merebut pangsa pasar pada kondisi ekonomi yang mengalami penurunan. Seperti Rusia yang semula tidak menjual batubara mulai gencar melakukan kegiatan ekspornya ke ranah Asia. Hal ini membuat Indonesia mendapatkan saingan baru setelah China, Kazakhstan, dan India.

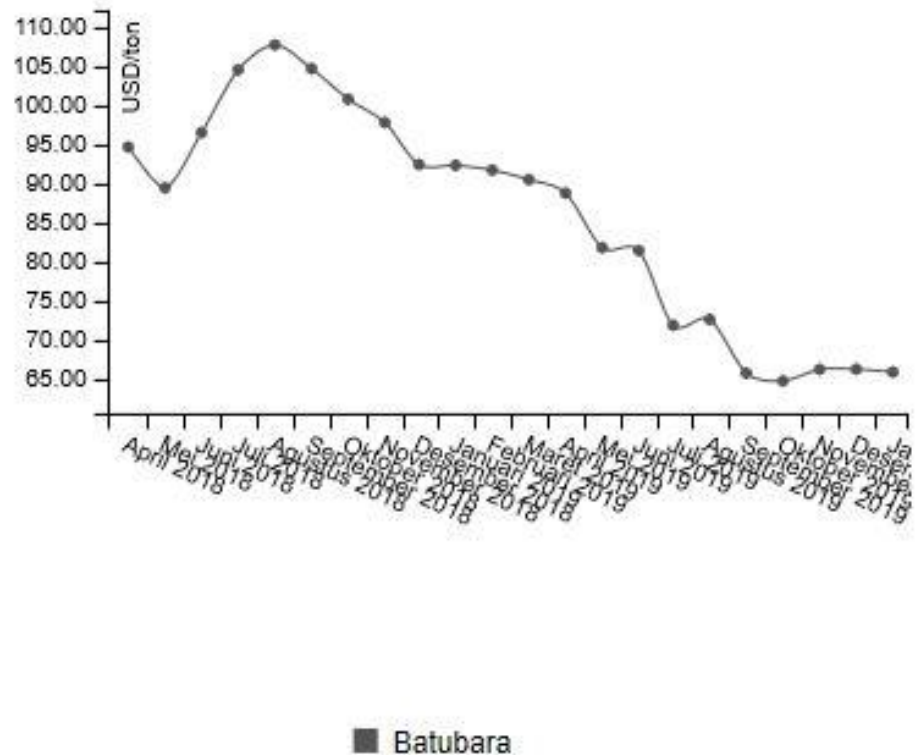
Melihat dari data, dapat dilihat perkembangan harga batubara dari tahun 2018-2019 yang diambil dari *Investing.com* yang merupakan salah satu sektor pelayanan keagenan perusahaan yang sangat potensial.

HARGA BATUBARA 2018-2019		
NO	Bulan/Tahun	Harga USD/Ton
1	Apr-18	94.75
2	May-18	89.53
3	Jun-18	96.61
4	Jul-18	104.65
5	Aug-18	107.83
6	Sep-18	104.81
7	Oct-18	100.89
8	Nov-18	97.9
9	Dec-18	92.51
10	Jan-19	92.41
11	Feb-19	91.8
12	Mar-19	90.57
13	Apr-19	88.85
14	May-19	81.86
15	Jun-19	81.48
16	Jul-19	71.92

17	Aug-19	72.67
18	Sep-19	65.79

Table 4.1 Harga Batubara www.minerba.esdm.go.id

Grafik Harga Batubara Acuan



Grafik 4.1 Chart Batubara www.minerba.esdm.go.id

Dapat dilihat dari table yang diambil dari website Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral bahwa terjadi penurunan harga batubara yang cukup mendalam. Jika kita membuat persentase penurunannya maka akan terlihat seperti table 4.2 dibawah ini.

HARGA BATUBARA 2018-2019			
NO	Bulan/Tahun	Harga USD/Ton	Persentase Penurunan
1	Apr-18	94.75	0%
2	May-18	89.53	5.51%
3	Jun-18	96.61	-7.91%
4	Jul-18	104.65	-8.32%
5	Aug-18	107.83	-3.04%
6	Sep-18	104.81	2.80%
7	Oct-18	100.89	3.74%
8	Nov-18	97.9	2.96%
9	Dec-18	92.51	5.51%
10	Jan-19	92.41	0.11%
11	Feb-19	91.8	0.66%
12	Mar-19	90.57	1.34%
13	Apr-19	88.85	1.90%
14	May-19	81.86	7.87%
15	Jun-19	81.48	0.46%
16	Jul-19	71.92	11.73%
17	Aug-19	72.67	-1.04%
18	Sep-19	65.79	9.47%

Tabel 4.2 Persentase penurunan batubara tiap bulan

Terlihat dalam beberapa bulan terjadi pergerakan yang tidak signifikan dari komoditas batubara tersebut. Hal ini didapat dengan mengurangi dengan bulan sebelumnya dan dibuat menjadi persen.

2. Data Kunjungan Kapal

Melihat dari data, dapat dilihat perkembangan kunjungan kapal yang merupakan salah satu sumber pendapatan perusahaan yang sangat potensial. Jumlah kedatangan kapal yang di ageni oleh PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung diambil dari bulan April 2018 sampai bulan Agustus 2019.

NO	VESSEL NAME	ETA
1	MV. ASIA EMERALD I	15-Apr-18
2	MV. CHLOE	18-Apr-18
3	MV. GANNET BULKER	21-Apr-18
4	MV. AVENTICUM	22-May-18
5	MV. FRATZIS STAR	20-Jun-18
6	MV. CURIA	26-Jun-18
7	MV. ORIENTAL LEADER	21-Jul-18
8	MV. TW JIANGSU	10-Aug-18
9	MV. ARTEMIS	24-Aug-18
10	MV. NEWCHANG	11-Sep-18
11	MV. YONG SHUN	13-Nov-18
12	MV. OCEAN EMERALD	31-Dec-18
13	MV. PAQUIS	3-Jan-19
14	TB. RADAR 11 BG MARABUNTA 11	12-Jan-19
15	TB. RADAR 11 BG MARABUNTA 11	18-Jan-19
16	MV. STAR ANGELINA	2-Mar-19
17	MV. NOZOMI	26-Mar-19
18	MV. PEDHOULAS FIGHTER	27-Mar-19
19	MV. SM SAMCHEONPO	7-May-19
20	MV.AP STON	2-Jun-19
21	MV.STAHLA	7-Jun-19
22	MV. SHANDONG FU HUI	13-Jun-19
23	MV.APIRADEE NAREE	1-Aug-19
24	MV.YONG SHUN	10-Aug-19

Tabel 4.3 Kunjungan Kapal yang diageni

PT. Penascop Cabang Lampung

Tabel Laporan Jumlah kapal yang menggunakan jasa agen PT. Penascop Cabang Lampung periode bulan April 2018 sampai dengan periode bulan September 2019

NO	BULAN/TAHUN	JUMLAH
1	Apr-18	3
2	May-18	1
3	Jun-18	2
4	Jul-18	1
5	Aug-18	2
6	Sep-18	1
7	Oct-18	0
8	Nov-18	1
9	Dec-18	1
10	Jan-19	3
11	Feb-19	0
12	Mar-19	3
13	Apr-19	0
14	May-19	1
15	Jun-19	3
16	Jul-19	0
17	Aug-19	2
18	Sep-19	0
jumlah		24

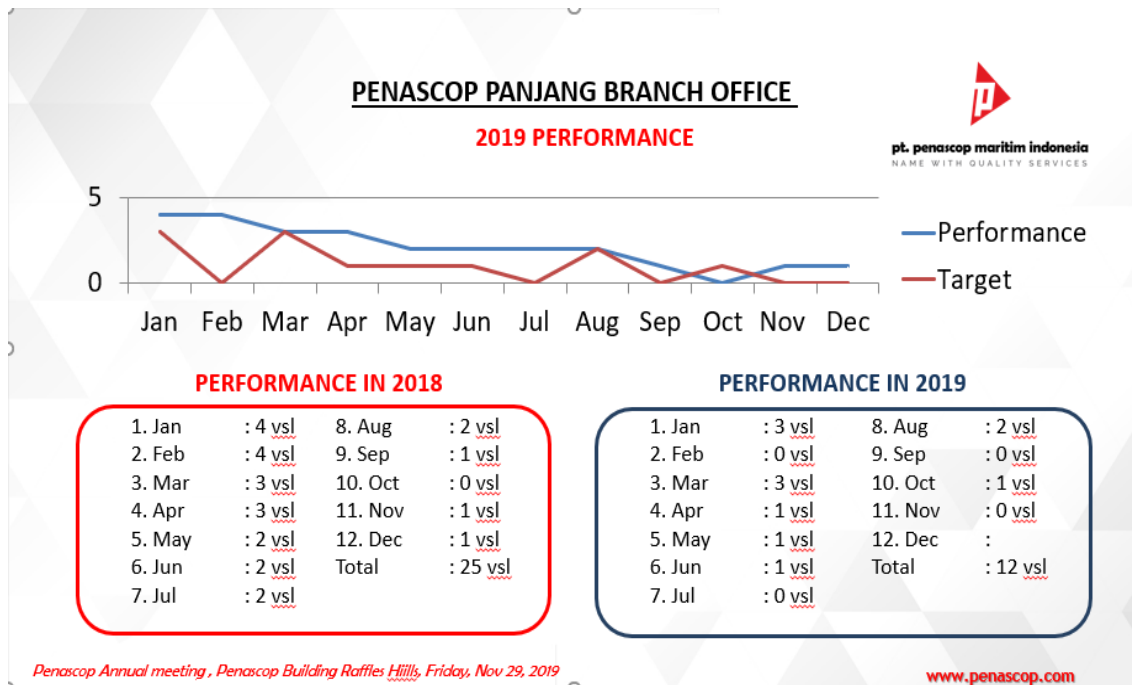
Tabel 4.4 Jumlah Kunjungan kapal

B. PEMBAHASAN

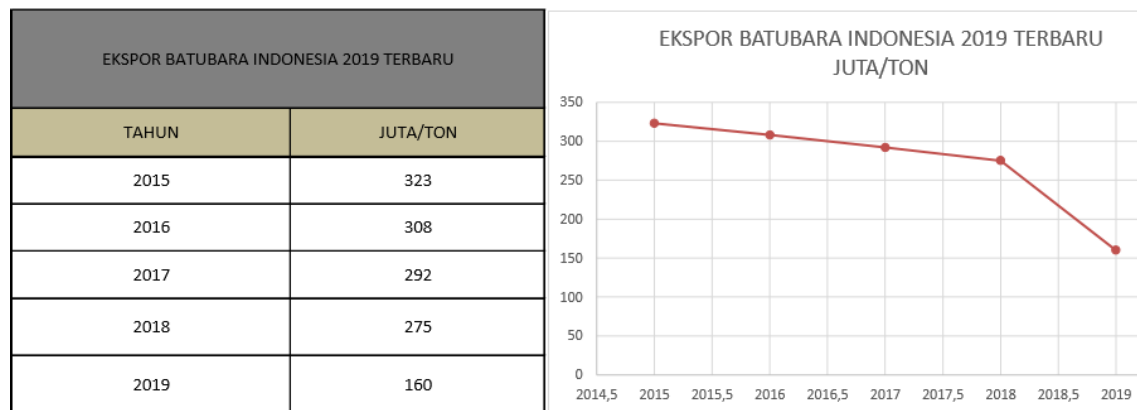
Sebagai salah satu komoditas yang diperjualbelikan baik dalam domestic atau ke luar negeri (Impor/Ekspor) batubara memainkan peran penting dalam mensuplai energi bagi masyarakat. Melimpahnya sumber daya alam hasil tambang (batu bara) menyebabkan tingginya permintaan batubara di pasar global. Oleh karena itu di Tarahan selaku salah satu tempat kegiatan ekspor atau pengiriman batu bara di Lampung yang dilakukan oleh PT. Bukit Asam selalu memasok batu bara setiap tahunnya demi memenuhi kebutuhan pasar global yang selalu meningkat akan kebutuhan batu bara dalam hal industri maupun pembangkit listrik. Hal tersebut menyebabkan semakin banyaknya kunjungan kapal dari dalam negeri maupun luar negeri yang datang ke Tarahan untuk mengirimkan batu bara.

Pt. Penascop mendirikan cabang Lampung dikarenakan melihat peluang bisnis menguntungkan dari daerah tersebut dalam hal ekspor batu bara yang dilakukan di Tarahan oleh Pt. Bukit Asam. Batu bara dibawa oleh kereta api dari Palembang menuju Tarahan, Lampung untuk diekspor atau dikirim ke pembangkit listrik tenaga uap (PLTU) baik di luar negeri maupun dalam negeri. Dalam hal ini, maka didirikanlah cabang Panjang, Lampung untuk meraup keuntungan dari pelayanan kapal bermuatan batu bara di Tarahan, Lampung.

Namun dalam pelaksanaannya tidak dapat berjalan dengan lancar sebagaimana diharapkan. Pada tahun 2018 pertengahan menuju tahun 2019 jumlah kapal yang diageni berkurang di daerah Tarahan. Hal ini tentunya akan merugikan Pt. Penascop Maritim Indonesia.



Gambar 4.1 Peforma kunjungan kapal muatan batu bara yang diageni Pt.Penascop Cabang Panjang,Lampung.



SUMBER : DIRECTOR GENERAL OF MINERAL AND COAL OF INDONESIA

Gambar 4.2 Data ekspor batu bara indonesia 2015-2019

Tentunya setelah hal ini diselidiki, penyebab dari turunnya jumlah kunjungan kapal bermuatan batu bara yang diageni oleh PT. Penascop cabang Lampung, penulis mendapati bahwa jumlah ekspor batu bara menurun signifikan karena permasalahan ekonomi global, seperti perang dagang antara USA dengan RRC, turunnya harga batu bara New Castle yang menjadi acuan dari harga batubara acuan (HBA), dan menurunnya permintaan dari negara China dan India yang disebabkan oleh peraturan negara tersebut dalam memajukan bisnis batubara nasional dengan mengurangi jumlah ekspor dari negara terkait termasuk Indonesia. Disamping itu, Kementerian ESDM juga menyimpulkan bahwa hal tersebut menyebabkan oversupply batubara dikarenakan jumlah yang diproduksi melewati batas yang diharuskan dikarenakan turunnya permintaan. Hal ini mengakibatkan turunnya harga batu bara akibat hal tersebut dikarenakan faktor supply & demand, dimana persediaan batu bara dimana dalam hal ini diikuti demand akan komoditi tersebut tidak berubah atau malah berkurang akan menyebabkan ketidakseimbangan harga. Berikut adalah data yang didapatkan penulis ketika melakukan penelitian terkait jumlah produksi, ekspor, konsumsi (domestik), beserta harga batubara dari tahun 2014-2019.

Produksi, Ekspor, Konsumsi (domestic) & Harga Batubara:

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Produksi (dalam juta ton)	458	461	456	461	425 ¹	400 ¹
Ekspor (dalam juta ton)	382	375	365	364	311 ¹	160 ¹
Domestik (dalam juta ton)	76	86	91	97	114 ¹	240 ¹
Harga (HBA) (USD/ton)	81,9	63,8	53,2	86,2	86,2	70,0

Tabel 4.1 Produksi, Ekspor, Konsumsi (domestik) & Harga Batubara 2014-2019

Dapat dilihat bahwa pada tahun 2014-2018, walaupun jumlah batu bara yang banyak namun tidak diikuti dengan permintaan yang sesuai maka harga akan mengalami penurunan dan menyebabkan pihak-pihak yang berkecimpung dalam dunia batubara mengalami kerugian.

Hal tersebut akan berdampak langsung jika PT.Penacop tidak menyesuaikan harga keagenannya. Berikut dapat dilihat contoh lampiran pengusulan EPDA atau Estimate Port Disbursement Account yang didapatkan penulis selama melakukan praktek di PT.Penascop cabang Lampung. Jika dibandingkan dengan harga batu bara sekarang maka tentu saja harga keagenan tersebut termasuk tinggi dimata para owner, shipper, dan consignee. Tentunya kemungkinan besar bahwa pihak-pihak tersebut akan mencari perusahaan keagenan lain yang lebih murah agen fee-nya dibandingkan dengan PT.Penascop. Sehingga hal ini akan berdampak pada turunnya jumlah kunjungan kapal yang diageni oleh PT.Penascop cabang Lampung. Dari kejadian diatas, dapat disimpulkan bahwa penting bagi perusahaan baik pusat maupun cabang dalam kegiatannya, perlu membaca pergerakan harga komoditas yang biasanya menjadi sumber pemasukan mereka sehingga dapat mengantisipasi hal tersebut.

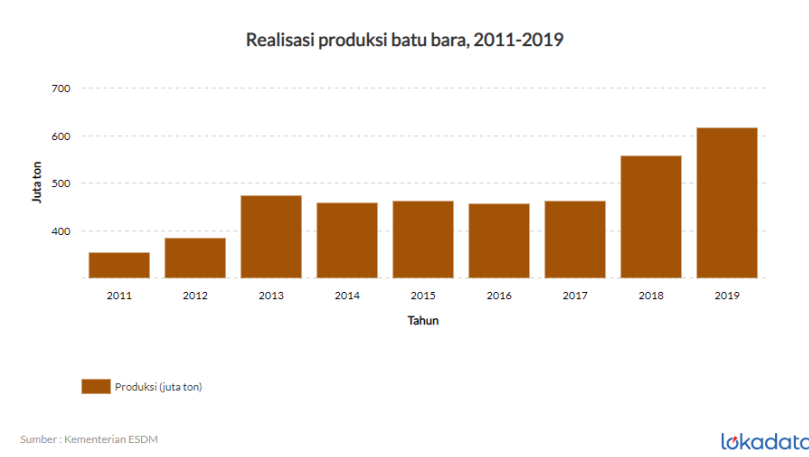
C. ANALISA DATA

1. Analisa Teknikal Pergerakan Harga Batu Bara

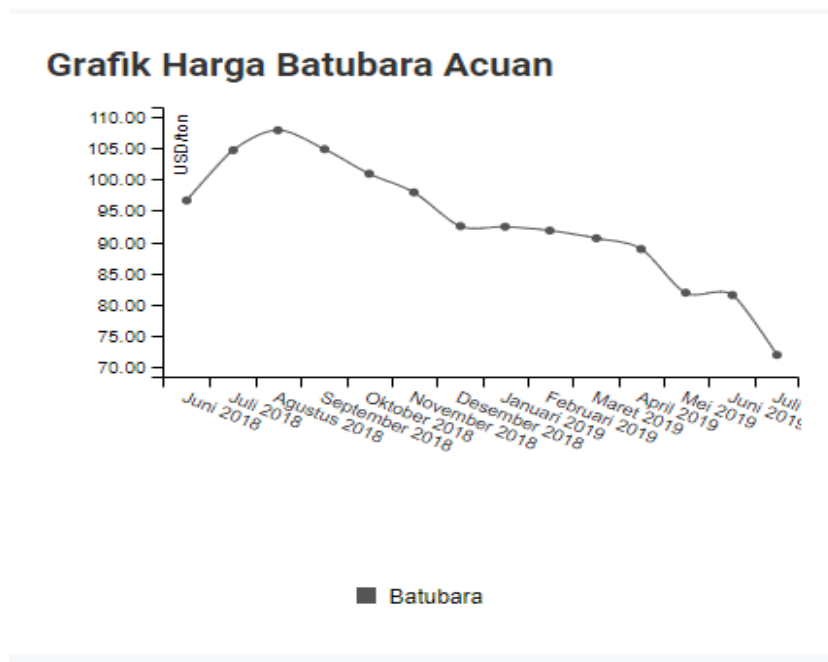
Dalam analisa yang dilakukan, penulis menggunakan data dari Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral, data yang diambil dimulai saat penulis melakukan Praktek Kerja Darat dari bulan Juni 2018 sampai dengan Juli 2019. Data lain yang digunakan penulis sebagai bahan referensi adalah data jumlah produksi batu bara 2018-2019 serta grafik candlestick bulanan yang biasa digunakan oleh penulis dalam melakukan trading.

2. Trend Pergerakan Trend Pergerakan Harga Batu Bara

Sebelum melakukan analisis melalui metode yang telah disebutkan, penulis akan menampilkan data yang diambil dari Kementerian ESDM mengenai jumlah produksi batu bara dan harga dari tahun 2018-2019 pada gambar 4.2 dan 4.3 di bawah ini :



Gambar 4.3 Produksi Batu Bara tahun 2011-2019



Gambar 4.4 Grafik Harga Batu Bara Acuan dari tahun 2018-2019

Pada 2 gambar diatas,dapat dilihat bahwa walaupun produksi batu bara meningkat,harga akan terkoreksi akibat dari permintaan yang tetap.Harga batu bara terendah terdapat di bulan Juli 2019 dengan harga per/ton mencapai USD\$ 70,00.

Disamping oversupply,kondisi turunnya harga batu bara juga disebabkan oleh kondisi ekonomi global dimana perang dagang yang dilakukan oleh USA dan

China membuat semua harga di pasar internasional, baik harga saham, komoditas, bahkan forex ikut bergejolak. Selain itu, beberapa negara pengimpor batu bara seperti China dan India mulai mengurangi kegiatan impornya untuk menekan pengaruh harga akibat perang dagang tersebut.

Selain dari data diatas, penulis juga melampirkan data berupa chart batu bara yang diambil dari website trading yang biasa digunakan oleh penulis untuk melakukan trading. Pada data ini terdapat 2 chart dimana 1 chart tidak memakai Elliott Wave dan CCI, sedangkan 1 chart yang lain menggunakan kedua teknik analisis tersebut.



Gambar 4.5 Chart Market Batu Bara

Diatas terlihat jelas bahwa dari tahun 2018 menuju 2019 trend sedang bearish (downtrend) hingga memasuki tahun 2020. Walaupun sempat terjadi koreksi dan naik,

namun hal tersebut tidak membuat harga batu bara naik sehingga mencapai titik level di awal tahun 2018 yaitu 309.69.



.Dari data diatas, penulis kemudian menganalisa menggunakan Elliott Wave dan CCI sehingga dapat dilihat pada gambar 4.5 di bawah ini :

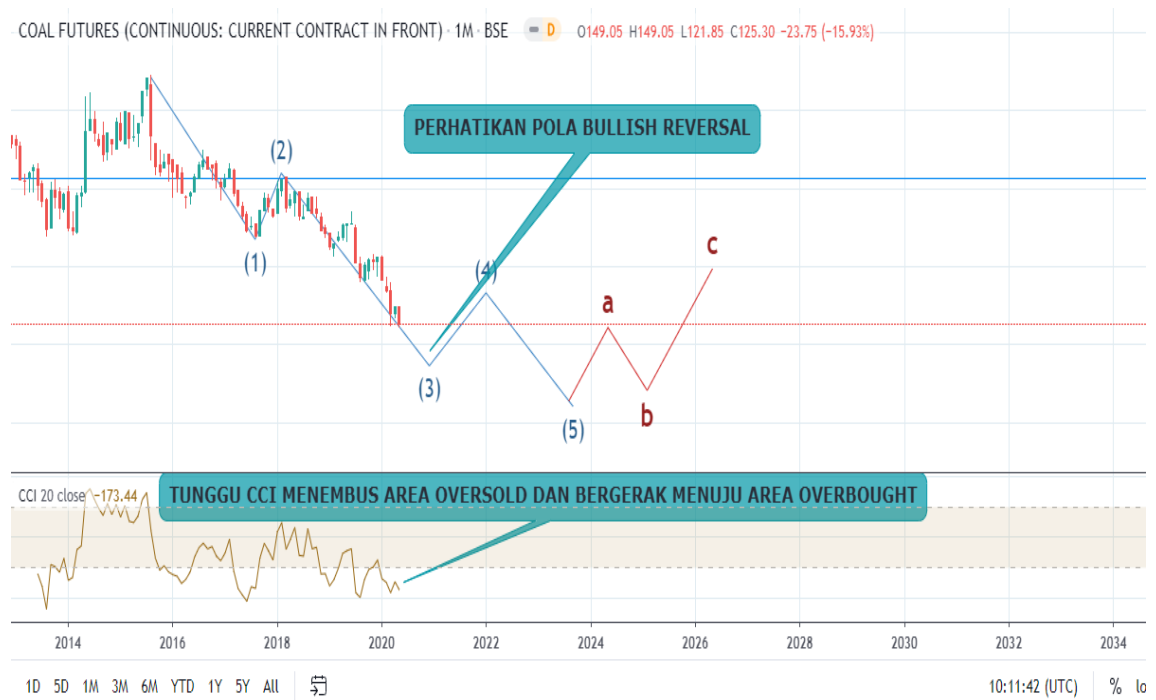


Gambar 4.6 Chart dianalisa menggunakan Elliott Wave dan CCI

Dari hasil penelitian dan analisa yang digunakan oleh penulis, maka didapatkan bahwa harga menunjukkan trend bearish yang sekarang sedang terjadi termasuk kedalam wave 3, kemudian akan terkoreksi kembali ke wave 4, kemudian akan kembali lagi bearsih

menuju wave 5. Dalam CCI, harga termasuk sudah dalam kondisi jenuh beli, dan masih akan terus turun. Namun begitu, setelah impulse wave selesai, maka akan terjadi koreksi yang dilakukan wave ABC, dimana harga akan kembali naik.

Dalam hal ini, para penjual harus memperhatikan kapan wave 3 akan segera berakhir dan membentuk wave 4. sinyal candlestick bullish reversal seperti evening star, hammer, dan bullish engulfing, dan saat garis CCI menebus area overbought tersebut.



Gambar 4.7 Area konfirmasi pembalikan arah

Penggabungan ketiga indikator tersebut dapat memberikan hasil kapan harga batu bara akan naik sehingga memberi kesempatan kepada penjual untuk kembali meraih laba dari kenaikan harga ini. membeli dan menjual yang telah dijelaskan diatas. Penggabungan ini Dalam penggabungan ini dapat dijelaskan bahwa keaktualan sebuah indikator dapat dilihat dari seberapa tepatnya dalam memberikan informasi mengenai kondisi market batu bara.

Data selanjutnya yang akan di tampilkan penulis adalah data dari **New Castle Coal Futures** yang merupakan data harga batu bara Uni Eropa. Hal ini dikarenakan data

tersebut sebagai acuan batu bara dunia, selain dari data dalam negeri, sehingga dapat memperkirakan efek dari market Eropa terhadap Market Asia khususnya Indonesia dalam komoditi batu bara. Data tersebut juga sebagai acuan turunnya harga batu bara Indonesia.



Gambar 4.8 New Castle Coal Futures

Pada gambar diatas, trend juga menunjukkan penurunan yang signifikan. Terlihat jelas pola pembentukan dari salah satu rumus Elliott Wave yaitu Reguler Flat Pattern dimana pada tahun 2018, Wave B sudah mencapai titik pembalikan dan menuju wave C, yang artinya bahwa titik tertinggi wave B menjadi resistance baru, setelah harga tidak berhasil breakout menuju titik semula yaitu dasar dari wave A, di level 138,99.

Ketika harga sudah mencapai garis support dari wave A, maka kita akan menunggu terbentuknya pola pembalikan arah ke bullish di area tersebut. Selain itu, untuk memperkuat kesimpulan bahwa harga akan bergerak naik, kita juga harus menunggu sinyal dari CCI dimana garis CCI menembus area oversold dan menuju ke atas (area overbought).



Gambar 4.9 Area konfirmasi pembalikan arah

Saat bab ini dibuat tepatnya pada tahun 2020, kita bisa melihat bahwa sudah terjadi pola pembalikan arah morning star dan harga sedang memantul dan tertahan di area tersebut.

Hal ini merupakan sinyal bagi para pihak berkecimpung didalam dunia batubara bahwa harga tersebut akan bullish. Namun itu di pasar Newcastle. Bagaimana dengan Indonesia? Seperti yang kita lihat sebelumnya bahwa pola yang sedang terjadi adalah wave 3 dimana masih akan bergerak bearish. Karena Elliott Wave menggunakan prinsip siklus ekonomi yang dijadikan sebagai teknikal analisis untuk membaca pergerakan suatu market, maka dapat dinyatakan bahwa keadaan pasar batu bara indonesia sedang dalam fase kemerosotan (resesi ekonomi).

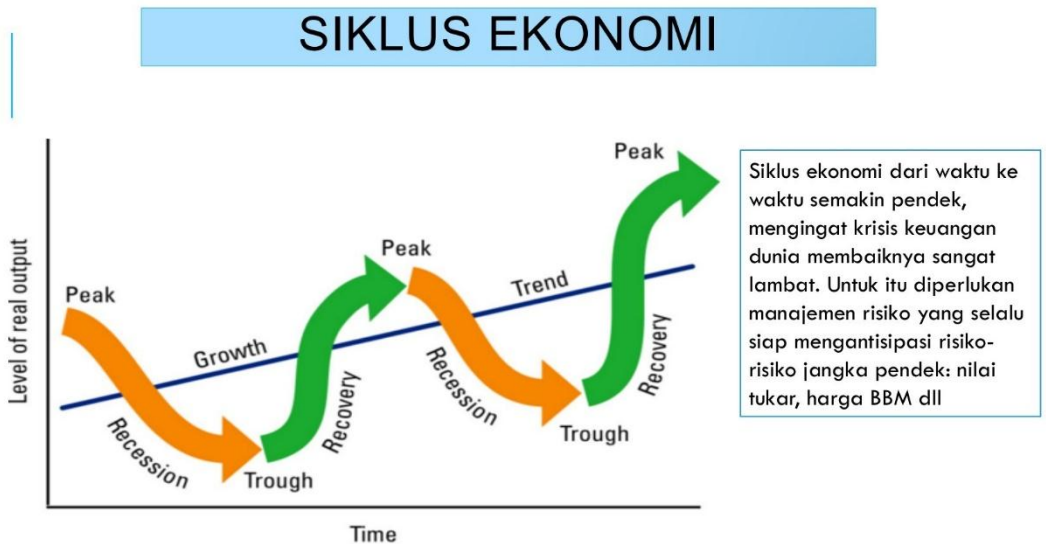


Gambar 5.0 Posisi pasar Komoditas batubara masih bearish di wave 3

Lantas,kapan harga tersebut akan berbalik arah menuju bullish?

1. Jika pasar Newcastle bullish,maka akan ada kemungkinan bahwa pasar komoditas batubara Indonesia juga akan menguat.Hal ini dikarenakan pasar batubara Indonesia memakai acuan Newcastle dalam kegiatan perdagangannya.
2. Menurut pengalaman trading penulis dengan memakai metode Elliott Wave,pola wave 3 akan berbalik arah jika terjadi pola bullish reversal (Hammer,Morning Star,dan Bullish Engulfing).
3. Jika garis CCI bergerak dari area oversold menuju overbought
4. Jika keadaan ekonomi makro dan mikro sudah mulai pulih.Metode Elliott Wave berpegang teguh bahwa siklus ekonomi yang terjadi berulang kembali,yaitu terdiri dari empat fase atau tahapan, yaitu kemakmuran (puncak siklus), kemerosotan (resesi ekonomi), palung perekonomian, dan pemulihan (ekspansi).

Hal ini tergambar dari tiap wave yang mewakili 4 siklus tersebut.



Gambar 5.1 Siklus Ekonomi yang menjadi Inspirasi metode Elliott Wave

Dari hasil analisa Elliott Wave menunjukkan bahwa turunnya harga batubara dunia yang diageni ternyata dapat mempengaruhi jika perusahaan tetap memasang harga keagenan yang tinggi sehingga mempersulit perusahaan untuk mencari customer tetap. Oleh karena itu secara singkat mungkin kita bias menduga bahwa **kekuatan bersaing PT Panascop untuk merebut pasar berada dibawah kekuatan bersaing** perusahaan lain di sekitar PT Panascop berada. Dengan asumsi bahwa kekuatan bersaing PT Panascop perlu ditingkatkan, langkah yang terbaik untuk diambil adalah melakukan Analisis SWOT. Melalui analisa SWOT ini dapat diketahui penyebab dari turunnya jumlah kapal yang diageni oleh PT.Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung. Disamping itu juga dilampirkan grafik jumlah kunjungan kapal yang diageni oleh PT.Penascop Cabang Lampung pada lembar berikut. Dapat dilihat bahwa dalam beberapa bulan ada saat dimana perusahaan tidak mendapatkan kunjungan kapal seperti biasanya.

SWOT

Uraian pembahasan tentang penggunaan teknik analisis Strength, Weakness, Opportunities, dan Threat (SWOT) sebagai teknik analisis. Penulis membuat suatu indikasi faktor-faktor baik itu dari dalam perusahaan maupun luar perusahaan:

Berdasarkan kondisi seperti yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, dilakukan analisis terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi internal maupun eksternal dengan analisis SWOT, sehingga dapat diketahui dan dapat ditentukan faktor mana yang termasuk katagori kekuatan (*strength*), faktor kelemahan (*weakness*) sebagai faktor internal, dan faktor peluang (*opportunities*) serta faktor ancaman (*threats*) sebagai faktor eksternal. Dengan menggunakan SWOT, alat analisis ini nantinya dapat digunakan untuk mengetahui kekuatan organisasi guna menentukan faktor unggulan dan strategi interaksi, yang efektif dalam rangka mencapai tujuan.

1. Identifikasi faktor Internal dan Eksternal

Identifikasi pada faktor internal dan eksternal dilakukan dengan teknik *Brainstorming* yang dikenalkan oleh Alex Osborn, yaitu mengidentifikasi sejumlah kemampuan sumber daya internal yang dapat diandalkan, diklasifikasi atau dikelompokkan ke dalam katagori kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*), sedangkan faktor eksternal dikelompokkan didalam katagori peluang (*opportunities*) ancaman (*threats*).

Tabel 4.18

Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

Faktor Internal	Faktor Eksternal
Kekuatan (S)	Peluang (O)
- PT Penascop Maritim Indonesia Cabang Panjang, Lampung memiliki karyawan yang ahli di	- PT. Bukit Asam merupakan salah satu Pelabuhan yang banyak

<p>bidangnya dan mampu melakukan koordinasi dengan pihak-pihak yang terkait serta memiliki sistem penyampaian laporan yang cepat dengan data yang mudah dipahami, Serta siap melayani kapal yang akan sandar atau lepas selama 24 jam</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pengalaman PT. Penascop Maritim Indonesia Cabang Panjang, Lampung melayani kapal-kapal internasional. - PT Penascop Maritim Indonesia Cabang Panjang, Lampung memiliki modal yang cukup. 	<p>dikunjungi kapal asing pengimpor batubara.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Banyaknya principal yang menggunakan jasa keagenan untuk melayani kapal-kapalnya yang akan sandar di pelabuhan Bukit Asam Tarahan Lampung.
<p style="text-align: center;">Kelemahan (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tingginya penawaran harga yang ditawarkan kepada pengguna jasa 	<p style="text-align: center;">Ancaman (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Munculnya perusahaan keagenan lain dengan penawaran yang relatif lebih murah sehingga dapat mengambil alih kapal yang telah diageni dan berakibat kebangkrutan pada PT. Penascop Maritim Indonesia Cabang Panjang, Lampung.

2. Analisis SWOT

Tabel 4.21

Analisis Strategi

<div> <div>EKSTERNAL</div> <div>INTERNAL</div> </div>	<p>OPPORTUNITIES :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kunjungan kapal di pelabuhan yang cukup tinggi (No.1) 2. Banyaknya principal yang menggunakan jasa keagenan untuk melayani kapalnya yang akan sandar di Pelabuhan Bukit Asam Tarahan Lampung (No.3) 	<p>THREATS :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Munculnya perusahaan keagenan lain dengan penawaran yang relatif lebih murah (No. 1) 2.Semakin kompetitifnya perusahaan pelayaran yang bergerak di bidang keagenan yang didirikan di wilayah Tarahan (No.2)
<p>STRENGTHS :</p> <p>PT Penascop Maritim Indonesia Cabang Panjang, Lampung memiliki karyawan yang ahli di bidangnya dan mampu melakukan koordinasi dengan pihak-pihak yang terkait serta memiliki sistem penyampaian laporan yang cepat dengan data yang mudah dipahami</p> <p>1. PT Penascop Maritim</p>	<p>STRATEGI SO :</p> <p>1.1 Memanfaatkan karyawan yang ahli di bidangnya dan mampu melakukan koordinasi dengan pihak-pihak yang terkait untuk meningkatkan jumlah kapal yang di ageni PT. Penascop Cabang Panjang Lampung sehingga perusahaan dapat mengatasi tingginya jumlah kunjungan kapal di pelabuhan Bukit Asam yang terus meningkat. (S1, O1)</p> <p>1.1 Menggunakan modal untuk melakukan strategi pemasaran</p>	<p>STRATEGI ST :</p> <p>1.1 Menggunakan kemampuan karyawan dalam melakukan <i>retaining customers</i> agar tetap loyal terhadap PT. Penascop Cabang Panjang. (W1, O1)</p> <p>2.1 Mengalokasikan modal untuk melakukan</p>

Indonesia Cabang Panjang, Lampung memiliki modal yang cukup (No. 2)	dalam meningkatkan jumlah <i>principal</i> yang diageni sehingga perusahaan dapat mengembalikan laba nya .	<i>retaining customers</i> agar tetap loyal terhadap PT. Penascop Maritim Indonesia. (W2, O1)
WEAKNESSES : 1. Tingginya penawaran harga yang ditawarkan kepada pengguna jasa (No. 1)	<u>STRATEGI WO :</u> 1.1 Menurunkan harga penawaran untuk menarik pengguna jasa dalam rangka meningkatkan jumlah <i>principal</i> yang diageni oleh PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang(W1, O1).	<u>STRATEGI WT :</u> 1.1 Menentukan harga yang lebih kompetitif agar PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang bisa bersaing dengan kompetitor secara lebih baik dan menyulitkan pemain baru yang cenderung memiliki harga cukup tinggi (W1, T1, T2).

Berdasarkan hasil anasis SWOT di atas, maka beberapa alternatif strategi yang ditemukan yaitu :

Strategi SO :

- 1.1.1 Memanfaatkan karyawan yang ahli di bidangnya dan mampu melakukan koordinasi dengan pihak-pihak yang terkait untuk meningkatkan jumlah kapal yang di ageni PT. Penascop Cabang Panjang Lampung sehingga perusahaan dapat mengatasi tingginya jumlah kunjungan kapal di pelabuhan Bukit Asam yang terus meningkat. (S1, O1)
- 1.1.2 Menggunakan modal untuk melakukan strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah *principal* yang diageni sehingga perusahaan dapat mengembalikan laba nya .

Strategi WO :

- 1.1.1 Menurunkan harga penawaran untuk menarik pengguna jasa dalam rangka meningkatkan jumlah *principal* yang diageni oleh PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang(W1, O1).

Strategi ST :

- 1.1.1 Menggunakan kemampuan karyawan dalam melakukan *retaining customers* agar tetap loyal terhadap PT. Penascop Cabang Panjang. (W1, O1)
- 1.1.2 Mengalokasikan modal untuk melakukan *retaining customers* agar tetap loyal terhadap PT. Penascop Maritim Indonesia. (W2, O1)

Strategi WT :

- 1.1.1 Menentukan harga yang lebih kompetitif agar PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang bisa bersaing dengan kompetitor secara lebih baik dan menyulitkan pemain baru yang cenderung memiliki harga cukup tinggi (W1, T1, T2).

D. PEMECAHAN MASALAH

Setelah dilakukan evaluasi terhadap setiap alternatif SWOT, maka dari evaluasi tersebut dapat di tentukan alternatif mana yang lebih tepat dipilih sebagai pemecahan masalah. Setelah memperhatikan kelebihan dan kelemahan dalam evaluasi pemecahan masalah, situasi dan kondisi dari subjek penelitian, maka pemecahan masalahnya adalah :

1. **Menentukan harga yang lebih kompetitif agar PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung bisa bersaing dengan kompetitor secara lebih baik dan menyulitkan pemain baru yang cenderung memiliki harga cukup tinggi & menurunkan harga penawaran untuk menarik pengguna jasa dalam rangka meningkatkan jumlah principal yang diageni oleh PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung.**

Tingginya penawaran harga yang diberikan perusahaan merupakan faktor utama yang dapat berpengaruh pada jumlah kapal yang diageni. Hal itu dapat menyebabkan hilangnya pelanggan atau bahkan tidak adanya ketertarikan pada pemasaran yang dilakukan, hal ini dapat dibuktikan bahwa dalam 1 bulan hanya ada 1 kapal yang diageni oleh perusahaan, karena sedikitnya jumlah kapal yang diageni dalam 1 bulan dapat menurunkan kepercayaan *principle*, besar kemungkinan *principle* akan memilih agen lain untuk mengageni kapalnya untuk waktu yang akan datang karena sudah tidak percaya lagi atas kualitas PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung. Hal ini berkaitan

dengan nilai jual perusahaan yang dapat mengakibatkan jumlah kapal yang diageni PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung jumlahnya sedikit, bahkan terus menerus menurun sehingga kemungkinan terburuk adalah jumlah pendapatan perusahaan akan terus berkurang dan cepat atau lambat akan berpeluang untuk bangkrut. Maka dari itu bentuk kegiatan kongkrit yang disarankan oleh penulis adalah dengan memperbaiki manajemen yang terdapat pada perusahaan tersebut. Manajemen diperlukan oleh sebuah organisasi atau perusahaan untuk mencapai tujuan yang mereka inginkan sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan. Manajemen mencakup perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan (pengontrolan). Kepala Cabang perlu mengatur ulang manajemen yang ada pada PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung seperti mengadakan diskusi antara *Kepala Oprasional* sampai dengan *Staff Oprasional*. Perencanaan berupa menurunkan harga penawaran agar sesuai dengan keinginan pelanggan dan dapat menarik pelanggan dalam jumlah yang banyak sehingga income perusahaan akan terus bertambah dan menentukan target satu bulan kedepan agar jumlah kunjungan kapal tidak menurun dari bulan sebelumnya, kemudian menghasilkan output kinerja dari pegawai menjadi lebih efektif dan memberikan kepuasan kepada pelanggan sehingga pelanggan akan terus memilih PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung untuk menangani kapalnya di waktu yang akan datang. Peran Kepala Cabang bertugas mengontrol kegiatan di atas agar sesuai dengan alur yang ditetapkan. Segala sesuatu yang dilakukan di atas dilaksanakan agar meminimalisir terjadinya kegagalan yang mengakibatkan kerugian yang harus ditanggung oleh perusahaan. Untuk strategi ini, kegiatan yang akan dilakukan adalah :

- 1) Memperbaiki manajemen yang terdapat pada perusahaan dengan meninjau kembali penawaran harga yang diberikan selama ini dengan penawaran harga dari perusahaan lain
- 2) Menurunkan harga dan mensosialisasikannya kepada pimpinan perusahaan yang melakukan kegiatan oprasional di pelabuhan dan wadah perusahaan keagenan

- 3) Mengadakan rapat dengan seluruh principal dalam rangka pembahasan penyesuaian penurunan tarif jasa keagenan

2. **Mengalokasikan modal untuk melakukan *retaining customers* agar tetap loyal terhadap PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung**

Besarnya jumlah modal dari PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung merupakan *advantage* yang sangat baik bagi perusahaan untuk melaksanakan operasionalnya. Pada strategi ini, penulis menyarankan untuk mengalokasikan dana/ modal tersebut untuk mempertahankan konsumen. Bentuk-bentuk dari implementasi strategi ini seperti memberikan harga spesial kepada *loyal customers* dan mengucapkan selamat serta memberikan bingkisan pada hari raya besar. Bentuk apresiasi tersebut merupakan strategi untuk mempertahankan konsumen secara emosional yang diharapkan menarik rasa kegembiraan dari konsumen terhadap servis yang diberikan PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung. Sehingga, diharapkan dengan menerapkan strategi ini para *client* akan selalu memilih PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung dalam menggunakan jasa keagenan.

Untuk strategi ini, kegiatan yang akan dilakukan adalah :

- 1) Memberikan harga khusus kepada pelanggan yang loyal
- 2) Mengucapkan selamat dan memberikan buah tangan pada hari raya besar
- 3) Mengadakan seminar yang mengundang seluruh pimpinan perusahaan pelayaran dan membuat hadiah undian doorprize berhadiah mobil
- 4) Memberikan enteraint kepada pimpinan perusahaan dalam bentuk hiburan atau karaoke

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan pembahasan dari bab-bab yang sebelumnya, maka dalam bab ini penulis akan mencoba mengambil kesimpulan dari hal-hal yang dibahas tersebut.

Penulis juga akan menyampaikan saran-saran.

Adapun kesimpulan yang dapat penulis ambil adalah sebagai berikut :

1. Menentukan harga yang lebih kompetitif agar PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung bisa bersaing dengan kompetitor secara lebih baik dan menyulitkan pemain baru yang cenderung memiliki harga cukup tinggi & menurunkan harga penawaran untuk menarik pengguna jasa dalam rangka meningkatkan jumlah principal yang diageni oleh PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung.
2. Hambatan-hambatan yang dialami oleh PT. Penascop Maritim Indonesia, Cabang Panjang Lampung meliputi faktor-faktor seperti :
 - a. Penurunan harga batu bara yang sedang terjadi diakibatkan oleh siklus ekonomi yaitu resesi
 - b. Tingginya penawaran harga yang ditawarkan kepada pengguna jasa
 - c. Munculnya perusahaan keagenan lain dengan penawaran yang relatif lebih murah sehingga dapat mengambil alih kapal yang telah diageni dan berakibat kebangkrutan pada PT. Penascop Maritim Indonesia Cabang Panjang, Lampung.

B. Saran

1. Menentukan harga yang lebih kompetitif agar PT. Penascop Maritim

Indonesia cabang Panjang, Lampung bisa bersaing dengan kompetitor secara lebih baik dan menyulitkan pemain baru yang cenderung memiliki harga cukup tinggi & menurunkan harga penawaran untuk menarik pengguna jasa dalam rangka meningkatkan jumlah principal yang diageni oleh PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung.

Tingginya penawaran harga yang diberikan perusahaan merupakan faktor utama yang dapat berpengaruh pada jumlah kapal yang diageni. Hal itu dapat menyebabkan hilangnya pelanggan atau bahkan tidak adanya ketertarikan pada pemasaran yang dilakukan, hal ini dapat dibuktikan bahwa dalam 1 bulan hanya ada 1 kapal yang diageni oleh perusahaan, karena sedikitnya jumlah kapal yang diageni dalam 1 bulan dapat menurunkan kepercayaan *principle*, besar kemungkinan *principle* akan memilih agen lain untuk mengageni kapalnya untuk waktu yang akan datang karena sudah tidak percaya lagi atas kualitas PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung. Hal ini berkaitan dengan nilai jual perusahaan yang dapat mengakibatkan jumlah kapal yang diageni PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung jumlahnya sedikit, bahkan terus menerus menurun sehingga kemungkinan terburuk adalah jumlah pendapatan perusahaan akan terus berkurang dan cepat atau lambat akan berpeluang untuk bangkrut. Maka dari itu bentuk kegiatan kongkrit yang disarankan oleh penulis adalah dengan memperbaiki manajemen yang terdapat pada perusahaan tersebut. Manajemen diperlukan oleh sebuah organisasi atau perusahaan untuk mencapai tujuan yang mereka inginkan sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan. Manajemen mencakup perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan (pengontrolan). Kepala Cabang perlu mengatur ulang manajemen yang ada pada PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung seperti mengadakan diskusi antara *Kepala Oprasional*

sampai dengan *Staff Oprasional*. Perencanaan berupa menurunkan harga penawaran agar sesuai dengan keinginan pelanggan dan dapat menarik pelanggan dalam jumlah yang banyak sehingga income perusahaan akan terus bertambah dan menentukan target satu bulan kedepan agar jumlah kunjungan kapal tidak menurun dari bulan sebelumnya, kemudian menghasilkan output kinerja dari pegawai menjadi lebih efektif dan memberikan kepuasan kepada pelanggan sehingga pelanggan akan terus memilih PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung untuk menangani kapalnya di waktu yang akan datang. Peran Kepala Cabang bertugas mengontrol kegiatan di atas agar sesuai dengan alur yang ditetapkan. Segala sesuatu yang dilakukan di atas dilaksanakan agar meminimalisir terjadinya kegagalan yang mengakibatkan kerugian yang harus ditanggung oleh perusahaan. Untuk strategi ini, kegiatan yang akan dilakukan adalah :

- 4) Memperbaiki manajemen yang terdapat pada perusahaan dengan meninjau kembali penawaran harga yang diberikan selama ini dengan penawaran harga dari perusahaan lain
- 5) Menurunkan harga dan mensosialisasikannya kepada pimpinan perusahaan yang melakukan kegiatan operasional di pelabuhan dan wadah perusahaan keagenan
- 6) Mengadakan rapat dengan seluruh principal dalam rangka pembahasan penyesuaian penurunan tarif jasa keagenan

2. Mengalokasikan modal untuk melakukan *retaining customers* agar tetap loyal terhadap PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung

Besarnya jumlah modal dari PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung merupakan *advantage* yang sangat baik bagi perusahaan untuk melaksanakan operasionalnya. Pada strategi ini, penulis menyarankan untuk mengalokasikan dana/ modal tersebut untuk mempertahankan konsumen. Bentuk-bentuk dari implementasi strategi ini seperti memberikan harga spesial kepada *loyal customers* dan mengucapkan selamat serta memberikan bingkisan pada hari raya besar. Bentuk apresiasi tersebut merupakan strategi untuk mempertahankan konsumen secara emosional yang diharapkan menarik rasa kegembiraan dari

konsumen terhadap servis yang diberikan PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung. Sehingga, diharapkan dengan menerapkan strategi ini para *client* akan selalu memilih PT. Penascop Maritim Indonesia cabang Panjang, Lampung dalam menggunakan jasa keagenan.

Untuk strategi ini, kegiatan yang akan dilakukan adalah :

- 5) Memberikan harga khusus kepada pelanggan yang loyal
- 6) Mengucapkan selamat dan memberikan buah tangan pada hari raya besar
- 7) Mengadakan seminar yang mengundang seluruh pimpinan perusahaan pelayaran dan membuat hadiah undian doorprize berhadiah mobil
- 8) Memberikan enteraint kepada pimpinan perusahaan dalam bentuk hiburan atau karaoke

DAFTAR PUSTAKA

Tirasonjaya. Fariz. 2006. *Batubara. Kuliah umum, teknologi da penelitian..*wordpress.com.

7 Oktober 2006. 16 Halaman

Diessel, C.F.K. 1992, *Coal-Bearing Depositional Systems*. Springer-Verlag, Berlin Heidelberg

Kosasih, Engkos dan Hananto Soewodo. 2007. *Manajemen Perusahaan pelayaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

H.A Abbas Salim, *Manajemen Transportasi* , Raja Grafindo Persada, Jakarta, 1993, halaman 98

Peraturan menteri perhubungan No: KM. 21 Tahun 2007 tentang Sistem dan Prosedur Pelayanan Kapal, Barang, dan Penumpang pada Pelabuhan Laut

Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008 : 569) *Pengertian Jasa*

Kotler dan Armstrong (2012:223) *Karakteristik Jasa*

Sri Handayani, Az. Nasution (dalam Celina Tri Siwi Kristiyanti, 2009: 25)

Rangkuti, Freddy. (2006). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

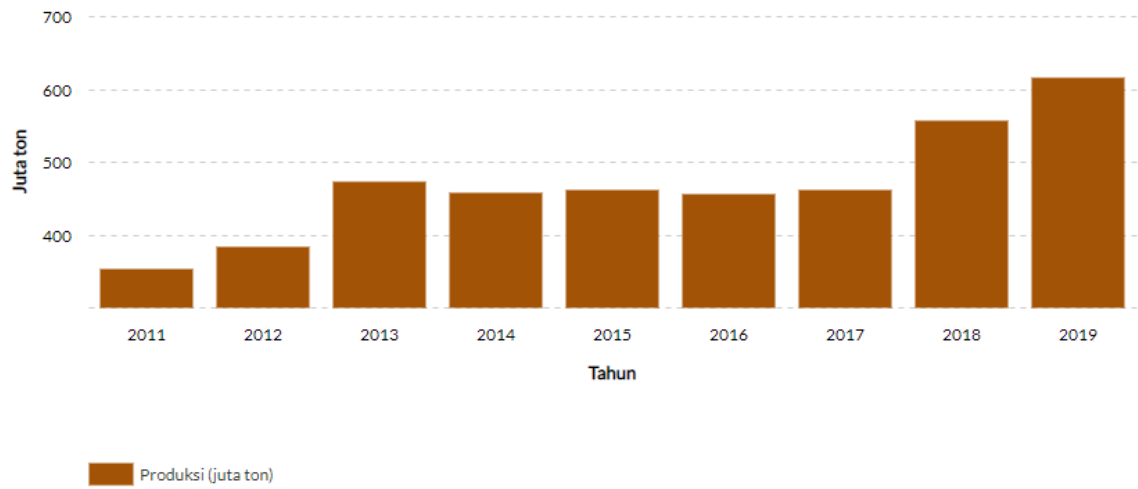
Pengertian Resesi *The Thirty-Five Most Tumultuous Years in Monetary History: Shocks and Financial Trauma*, by Robert Aliber. Presented at the IMF

Ali Arifin. (2007). *Membaca Saham (Paduan Dasar Seni Berinvestasi)*. Yogyakarta: PT. Andi.

Eduardus Tandelilin. (2007). *Analisis Investasi dan Manajemen Portofolio*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.

Mastering Elliott Wave Principle: *Elementary Concepts, Wave Patterns, and Practice Exercises 1st Edition*. by Constance Brown.

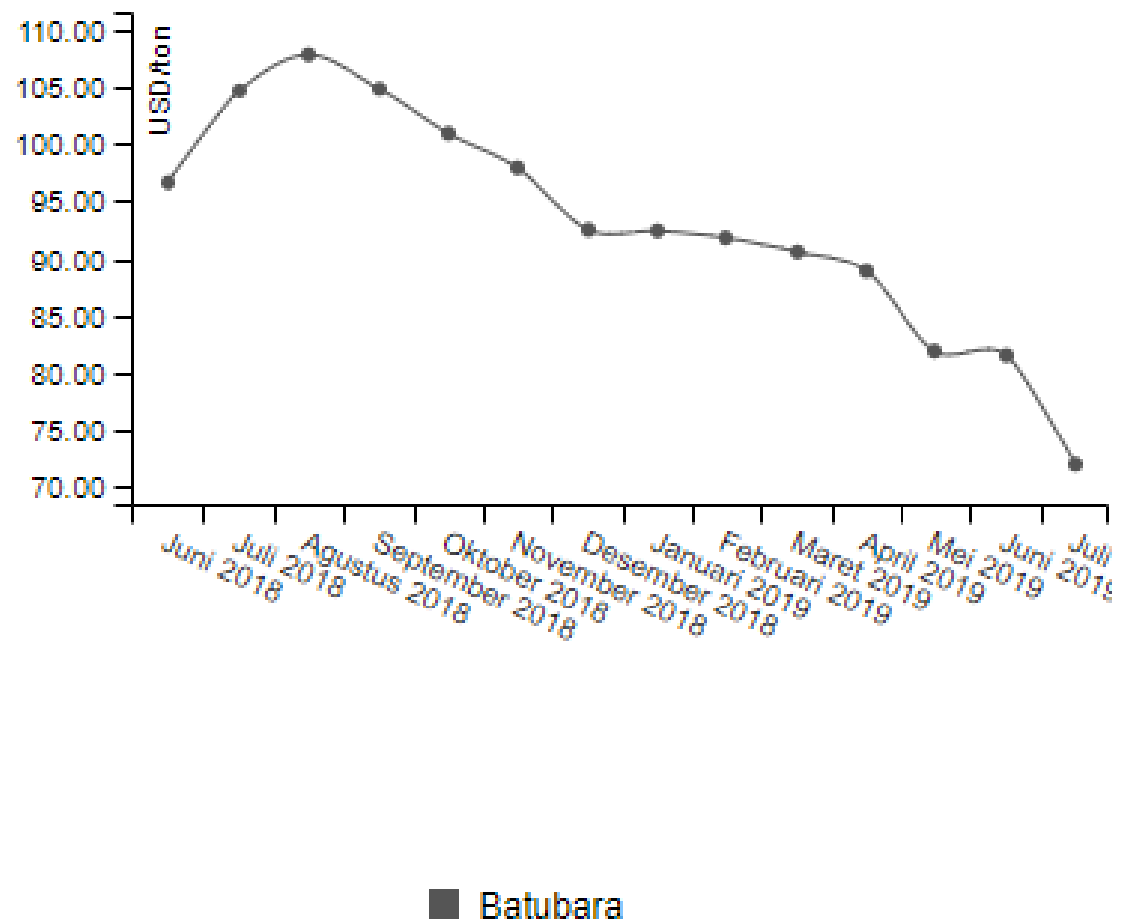
Realisasi produksi batu bara, 2011-2019



Sumber : Kementerian ESDM

lokadata

Grafik Harga Batubara Acuan

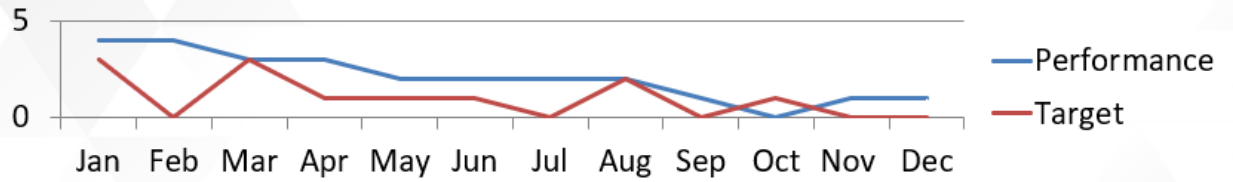


PENASCOP PANJANG BRANCH OFFICE

2019 PERFORMANCE



pt. penascop maritim indonesia
NAME WITH QUALITY SERVICES



PERFORMANCE IN 2018

1. Jan	: 4 vsl	8. Aug	: 2 vsl
2. Feb	: 4 vsl	9. Sep	: 1 vsl
3. Mar	: 3 vsl	10. Oct	: 0 vsl
4. Apr	: 3 vsl	11. Nov	: 1 vsl
5. May	: 2 vsl	12. Dec	: 1 vsl
6. Jun	: 2 vsl	Total	: 25 vsl
7. Jul	: 2 vsl		

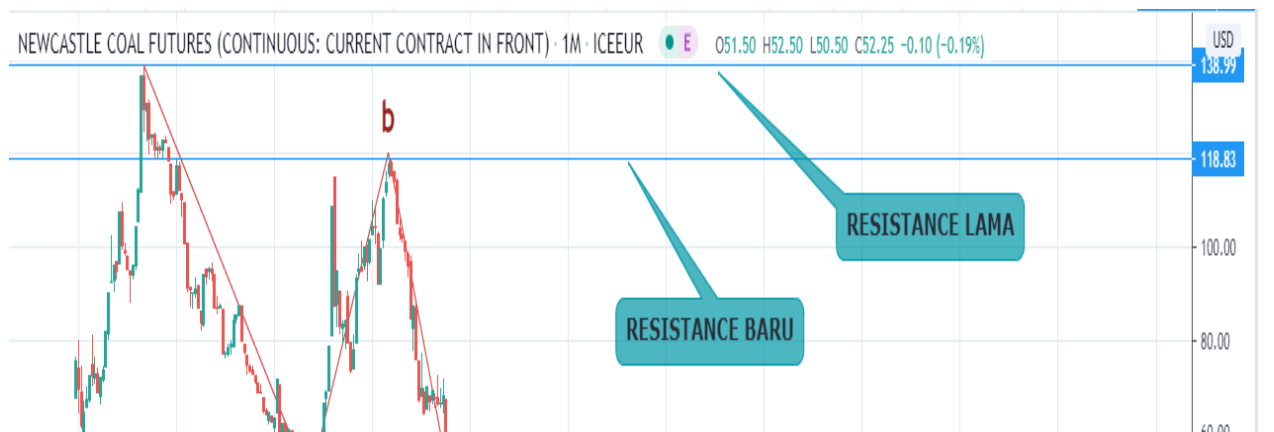
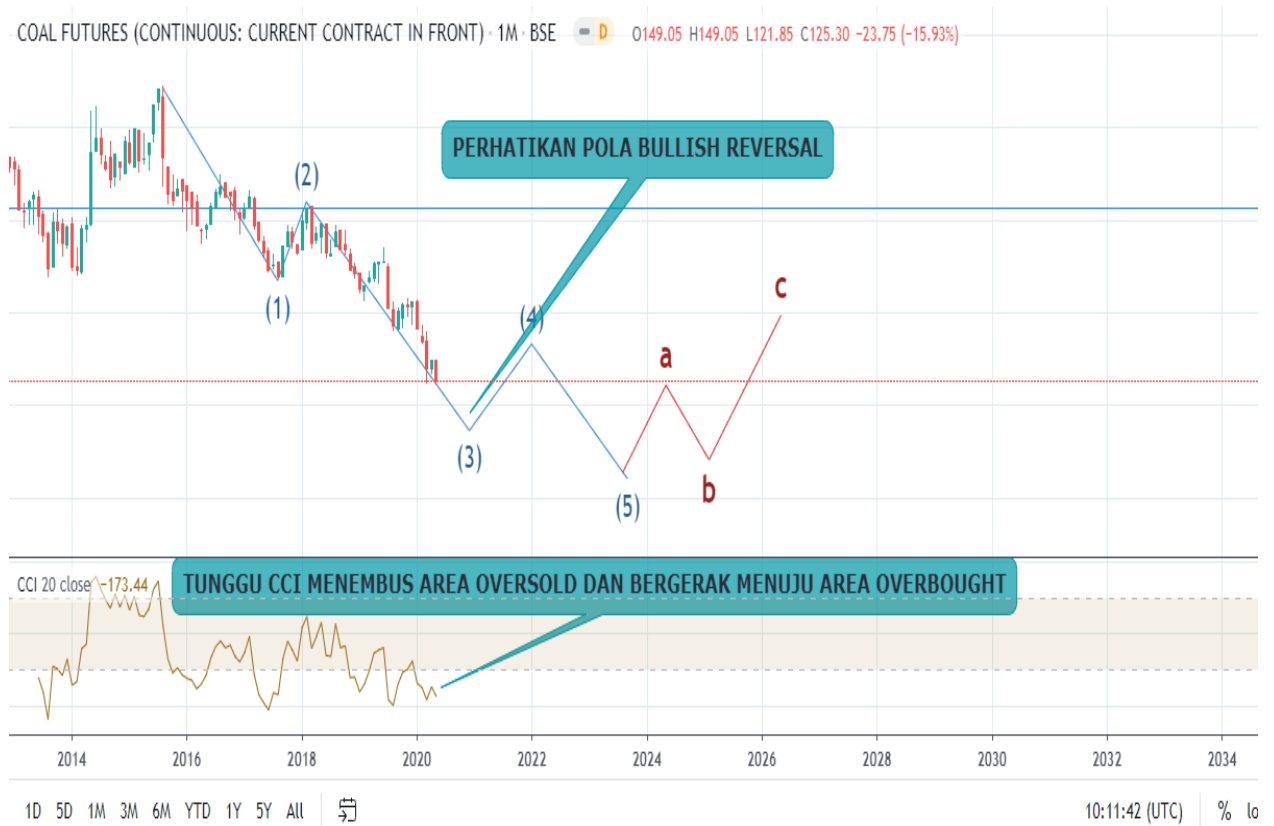
PERFORMANCE IN 2019

1. Jan	: 3 vsl	8. Aug	: 2 vsl
2. Feb	: 0 vsl	9. Sep	: 0 vsl
3. Mar	: 3 vsl	10. Oct	: 1 vsl
4. Apr	: 1 vsl	11. Nov	: 0 vsl
5. May	: 1 vsl	12. Dec	:
6. Jun	: 1 vsl	Total	: 12 vsl
7. Jul	: 0 vsl		

Penascop Annual meeting , Penascop Building Raffles Hiills, Friday, Nov 29, 2019

www.penascop.com





VESSEL'S NAME	:	MV. TBN	ETA	:	Tbn
P O R T	:	KOREA	LOAD	:	Coal In Bulk
AS AGENT	:	PT. Penascop Maritim Indonesia , Tbk - Lampung Branch	QTTY	:	MT
GRT	:	39000.00 MT	KURS	:	IDR 14,200.00

I. PORT EXPENSES

1. TUG EXPENSES = FIXED EXPENSES IN/OUT	6.00 HRS	x	300.00	USD	1,800.00	IDR	25,560,000.00
VARIABLE EXP. IN/OUT	39,000 GRT X	6.00 HRS	x	0.030	USD	7,020.00	IDR 99,684,000.00
2. PILOTAGE = FIXED TRF IN/OUT	2		x	2745.00	USD	5,490.00	IDR 77,958,000.00
VARIABLE IN/OUT	2	X 39,000.000 GRT	x	0.020	USD	1,560.00	IDR 22,152,000.00
3. QUAY DUES	1 Day	39,000.000 GRT X	USD 0.144 Tariff		USD	5,616.00	IDR 79,747,200.00
TOTAL					USD	21,486.00	IDR 305,101,200.00
VAT 10 %					USD	2,148.60	IDR 30,510,120.00
SUB TOTAL					USD	23,634.60	IDR 335,611,320.00
4. HARBOUR DUES = (CALL)	39,000 GRT X	1 X Rp 1,452 Tariff			USD	3,987.89	IDR 56,628,000.00
5. LIGHT DUES (PUP 9)	39,000 GRT	x	0.034		USD	1,326.00	IDR 18,829,200.00
6. VTS					USD	20.00	IDR 284,000.00
TOTAL PORT EXPENSES					USD 5,333.89	IDR 75,741,200.00	

II. EST PORT CLEARANCE

1. CLEARANCE IN/OUT		IDR	20,000,000.00
---------------------	--	-----	---------------

TOTAL PORT CLEARANCE

IDR 20,000,000.00

III. ADDITIONAL COST (IF ANY)

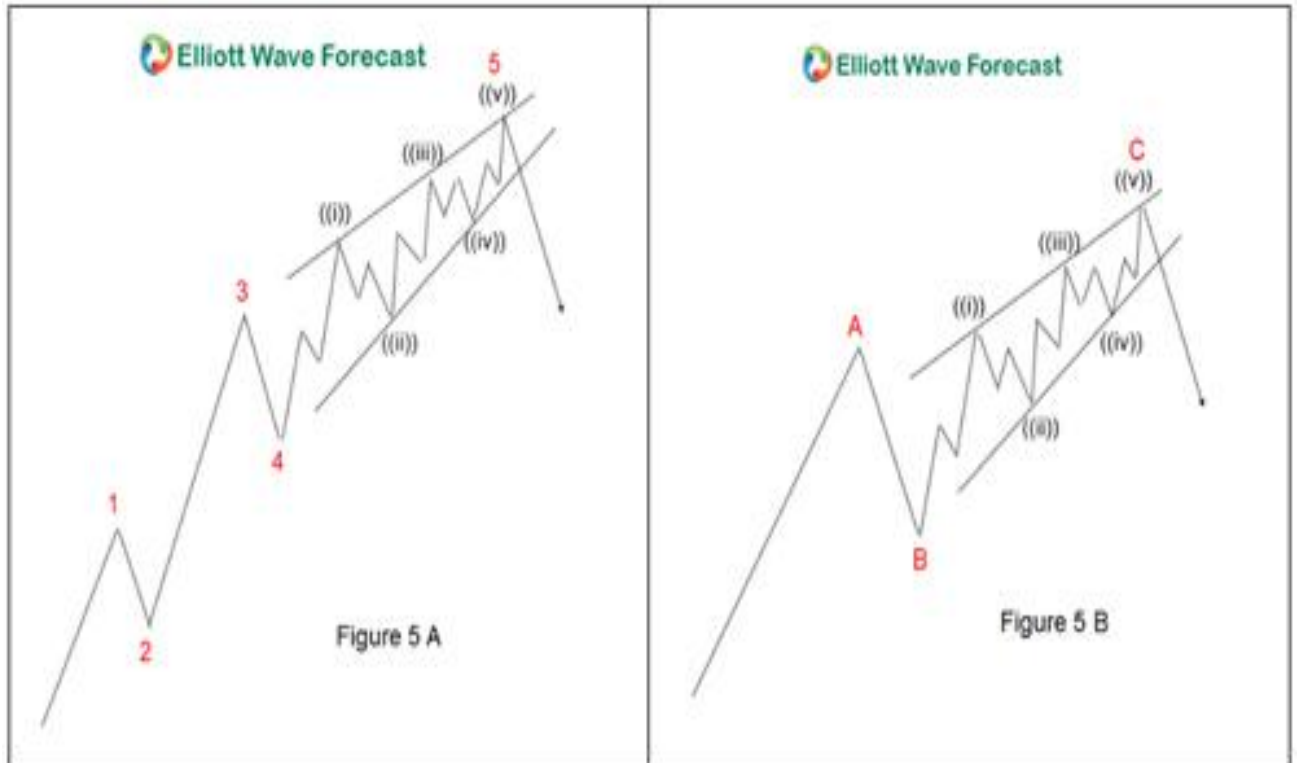
TOTAL ADDITIONAL COST

IDR -

GENERAL TOTAL PORT EXPENSES + PORT CLEARANCE

IDR 95,741,200.00







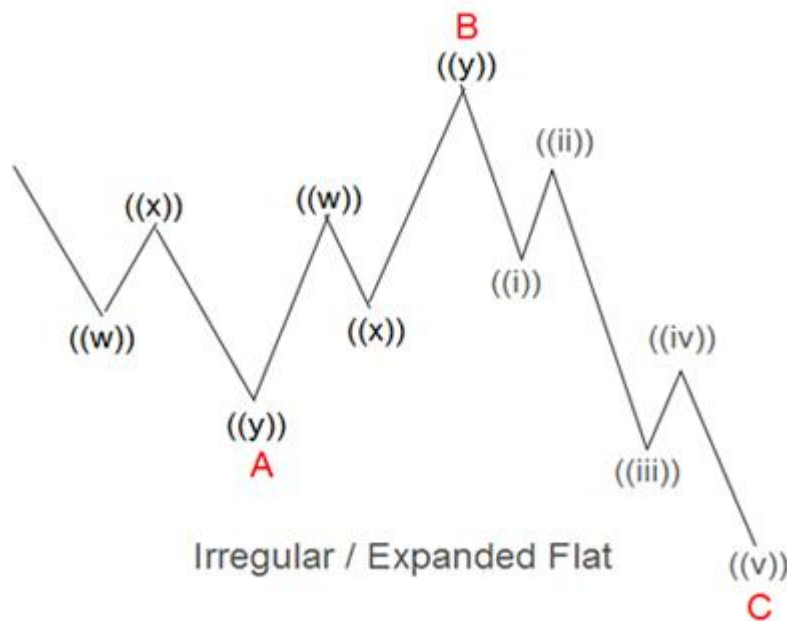
Admiral Lines

PT. Admiral Lines, Tbk ,Lampung Branch
 Jl. Gunung Sahari no. 79-80, Jakarta Pusat 10610 – Indonesia
 Jl. Yos Sudarso Panjang Bandar Lampung
 Phone : +62 21 424 7908
 Email : admirallines@gmail.com

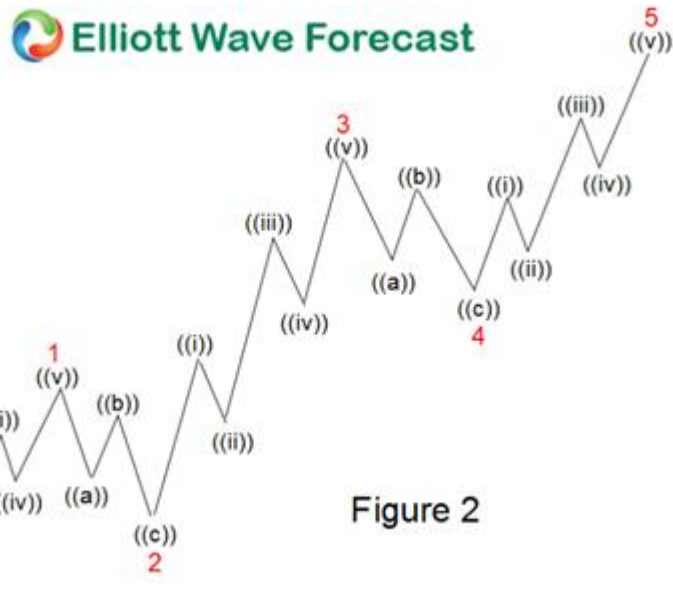
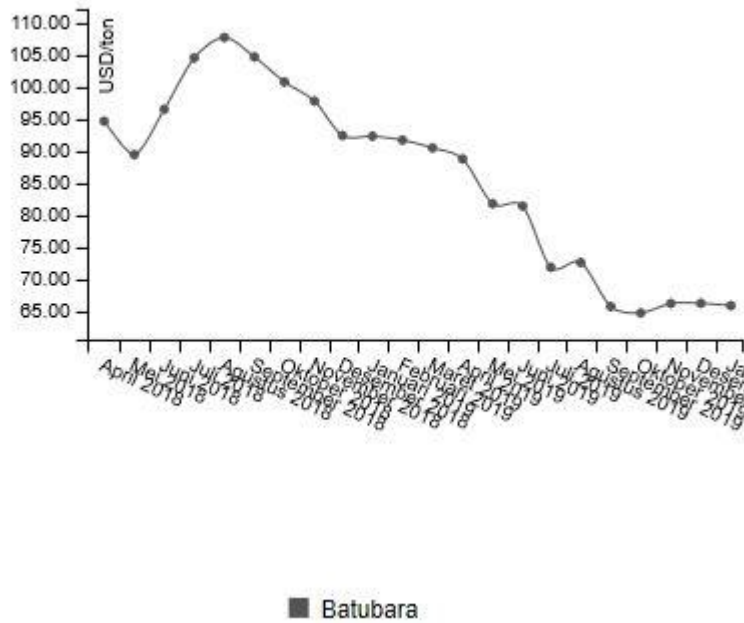
ADVANCE DISBURSMENT INFORMATION

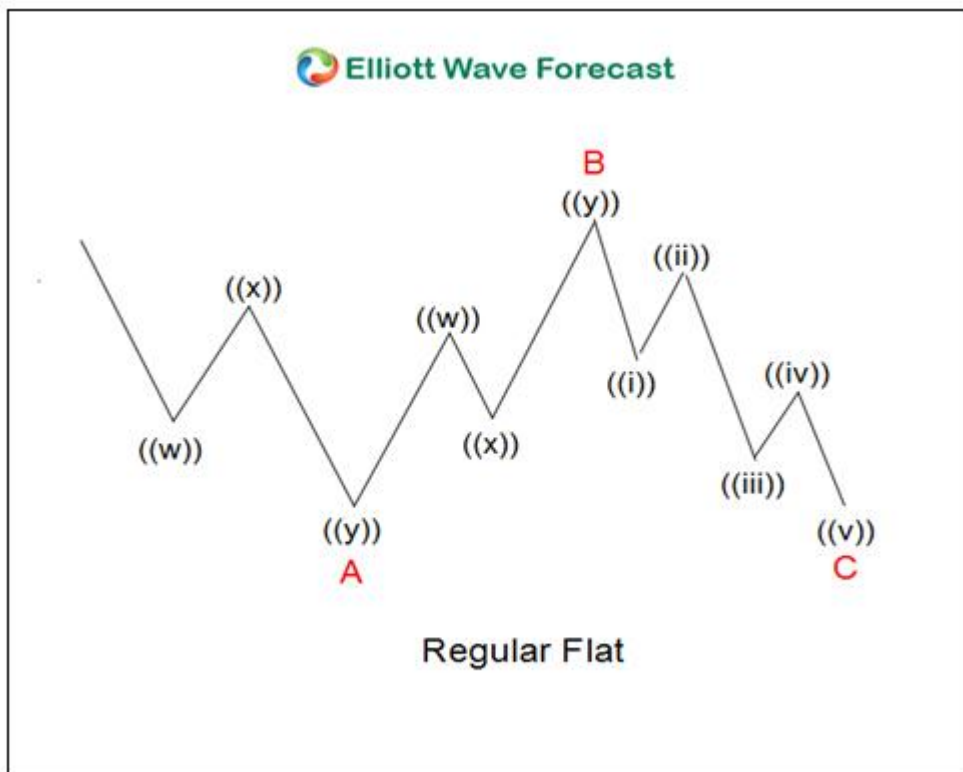
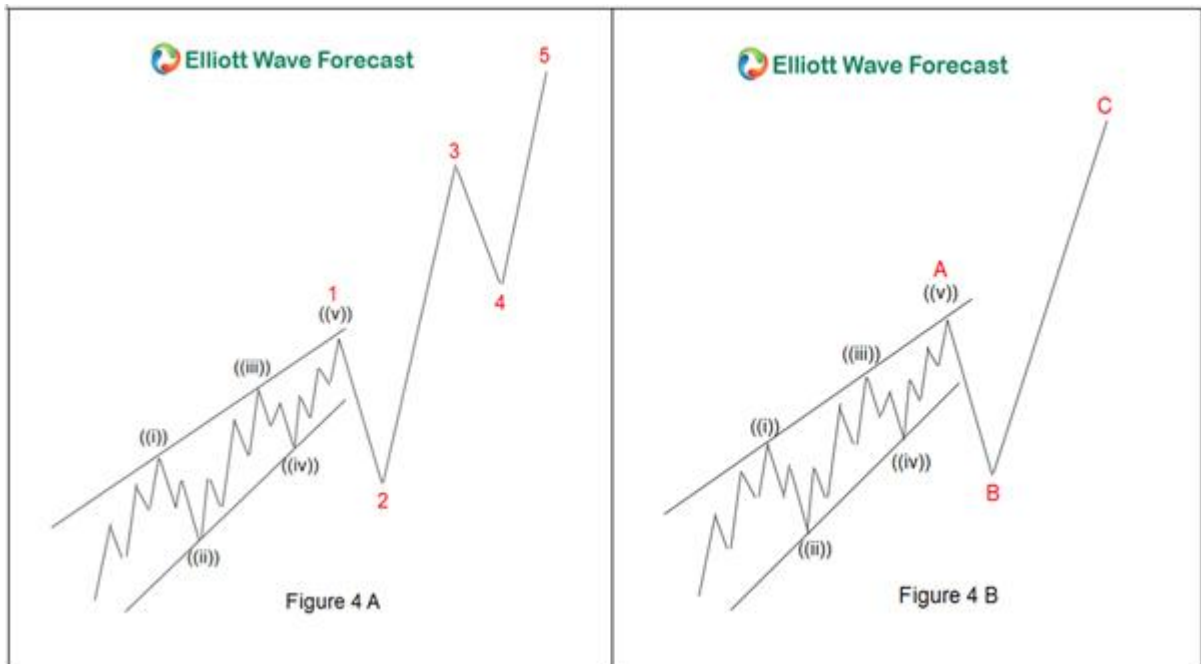
VESSEL'S NAME	: MY. TBN	ETA	: Tbn
PORT	: Serawak, Malaysia	LOAD	: Coal In Bulk
AS AGENT	: PT. Admiral Lines, Tbk - Lampung Branch	QTTY	: MT
GRT	: 39000.00 MT	KURS	: IDR 14,200.00
I. PORT EXPENSES			
1. TUG EXPENSES = FIXED EXPENSES IN/OUT	6.00 HRS	300.00	USD 1,800.00 IDR 25,560,000.00
VARIABLE EXP. IN/OUT	39,000 GRT X 6.00 HRS	0.030	USD 7,020.00 IDR 99,684,000.00
2. PILOTAGE = FIXED TRF IN/OUT	2	2745.00	USD 5,490.00 IDR 77,958,000.00
VARIABLE IN/OUT	2 X 39,000.000 GRT	0.020	USD 1,560.00 IDR 22,152,000.00
3. QUAY DUES	1 Day 39,000.000 GRT X USD 0.144 Tariff		USD 5,616.00 IDR 79,747,200.00
TOTAL			USD 21,486.00 IDR 305,101,200.00
VAT 10 %			USD 2,148.60 IDR 30,510,120.00
SUB TOTAL			USD 23,634.60 IDR 335,611,320.00
4. HARBOUR DUE = (CALL)	39,000 GRT X 1 X Rp 1,452 Tariff		USD 3,987.89 IDR 56,628,000.00
5. LIGHT DUES (PUP 9)	39,000 GRT	0.034	USD 1,326.00 IDR 18,829,200.00
6. VTS			USD 20.00 IDR 284,000.00
TOTAL PORT EXPENSES			USD 5,333.89 IDR 75,741,200.00
II. EST PORT CLEARANCE			
1. CLEARANCE IN/OUT			IDR 17,500,000.00
TOTAL PORT CLEARANCE			IDR 17,500,000.00
III. ADDITIONAL COST (IF ANY)			
TOTAL ADDITIONAL COST			IDR -
GENERAL TOTAL PORT EXPENSES + PORT CLEARANCE			IDR 93,241,200.00

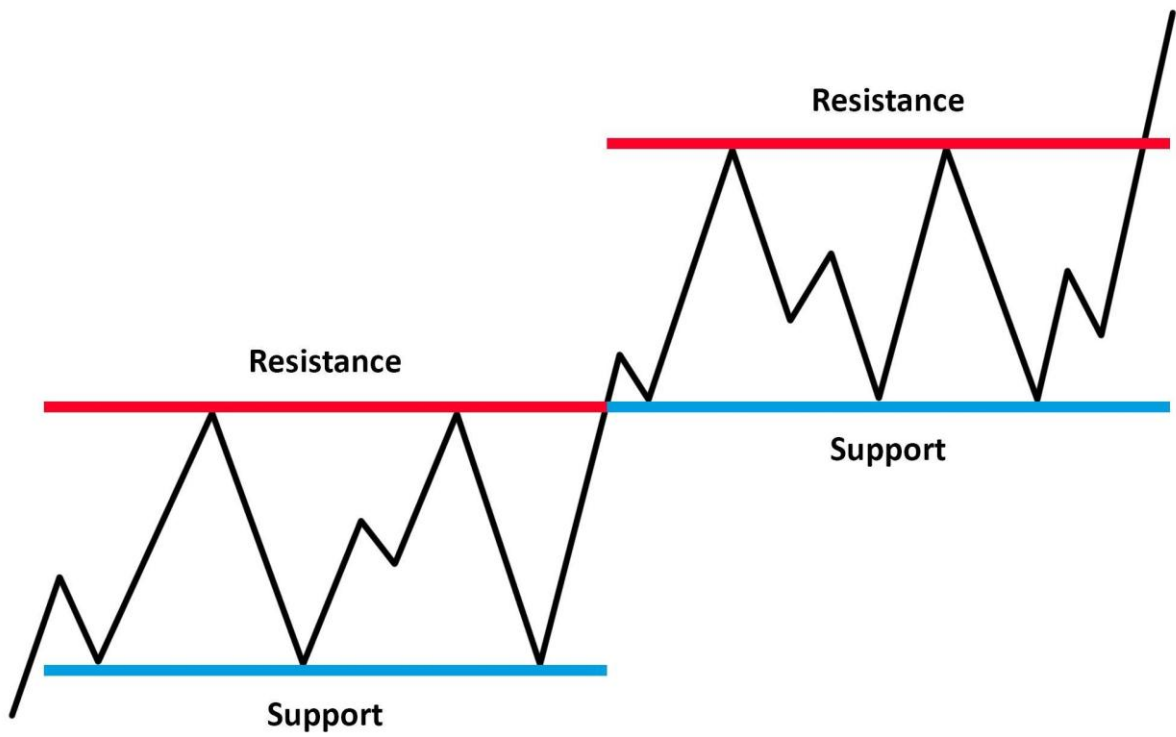
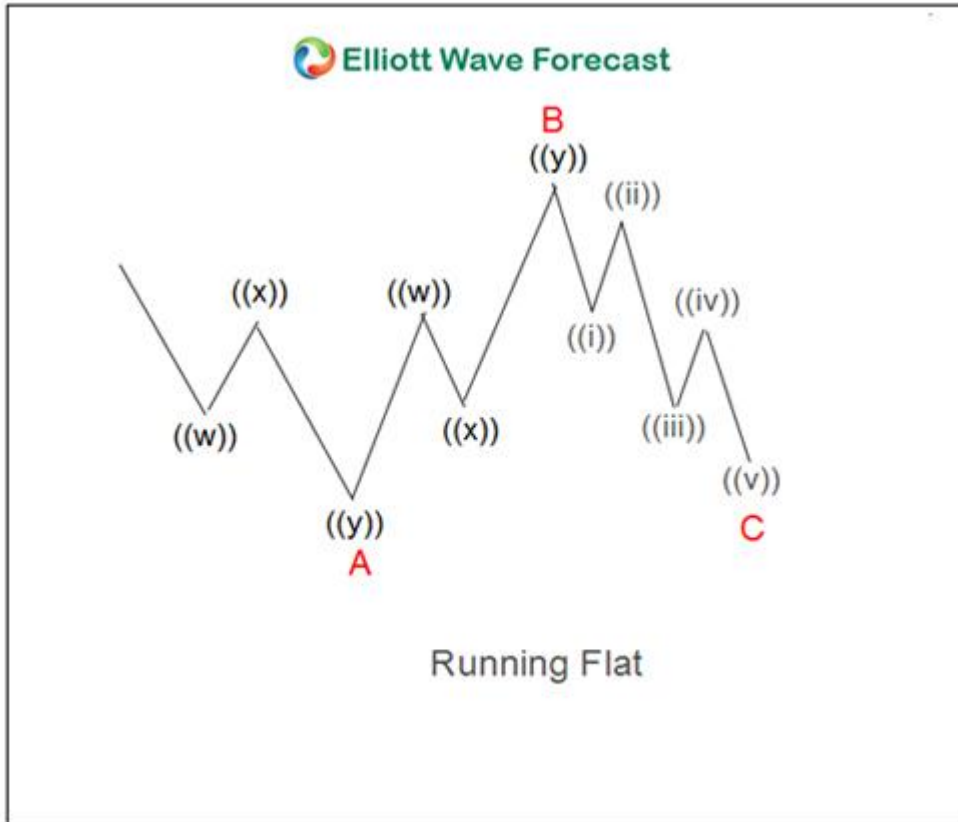
Elliott Wave Forecast

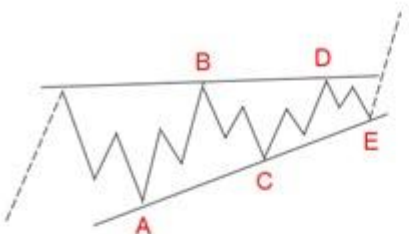
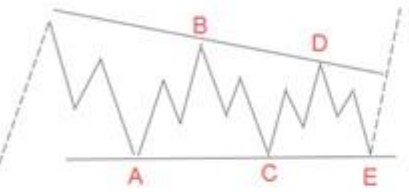
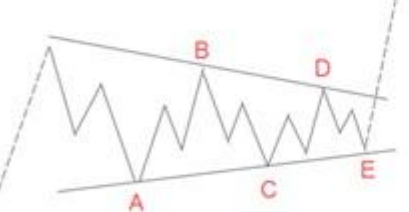


Grafik Harga Batubara Acuan







Bull Market	Bear Market
Ascending (Top flat, bottom rising) 	
Descending (Top declining, bottom flat) 	
Contracting or Symmetrical (Top declining, bottom rising) 	
Expanding or Reverse Symmetrical (Top rising, bottom declining) 