LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA BAGIAN PEMASARAN PT. PELABUHAN TANJUNG PRIOK (PERSERO)

HERMAWAN SYAH
8223136628

Laporan Praktik Kerja Lapangan Ini Ditulis Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Mendapatkan Gelar Ahli Madya (Amd) Pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2016

LEMBAR EKSEKUTIF

Hermawan Syah. 2013. 8223136628. Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada PT. Pelabuhan Tanjung Priok. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) disusun sesuai dengan pengalaman yang telah praktikan dapatkan selama mengikuti kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT. Pelabuhan Tanjung Priok, selama 2 (dua) bulan terhitung sejak tanggal 3 Agustus 2015 sampai dengan 30 September 2015. Laporan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini disusun untuk memenuhi tugas yang diberikan oleh prodi DIII Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta untuk mendapatkan gelar Ahli Madya (Amd).

Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan, wawasan, dan memberikan pengalaman tentangdunia kerja yang sebenarnya. Praktikan bekerja di bagian Pemasaran dalam pelayanan jasa kapal yang ada di Pelabuhan Tanjung Priok yang bertugas untuk menjaga hubungan baik perusahaan dengan para pengguna jasa dalam rangka menjalin hubungan jangka panjang yang baik. Sebagai anak perusahaan PT. Pelabuhan Indonesia II yang merupakan BUMN, PT. Pelabuhan Tanjung Priok berusaha memberikan layanan terbaik bagi pelayanan distribusi di Pelabuhan Tanjung Priok yang merupakan pelabuhan sebagai titik distribusi barang untuk Jakarta, Jawa barat dan Jawa tengah.

Kata kunci : Praktek, Pemasaran, Distribusi

EXEVUTIVE SUMMARY

Hermawan Syah. 8223136628. 2013. Reports Job Training at PT. Pelabuhan Tanjung Priok. DIII Study Program of Marketing Management. Faculty of Economics. State University of Jakarta.

Field Work Practice (PKL) prepared in accordance with the experience I have gained during the activities of Field Work Practice (PKL) in PT. Port of Tanjung Priok, for 2 (two) months from the date of August 3, 2015 to September 30, 2015. The activity of Report Work Practice (PKL) is structured to fulfill the tasks assigned by the DIII Study program of Marketing Management, Faculty of Economics, State University of Jakarta earned Ahli Madya (Amd).

Field Work Practice (PKL) aims to provide the knowledge, insight, and experience on real world of work. Practicer work in Sub Division Marketing in service existing vessels in the Port of Tanjung Priok duty to maintain good relations firm to the users of services in order to establish a good long-term relationship. As a subsidiary of PT. Pelabuhan Indonesia II, which is state-owned enterprises, PT. Pelabuhan Tanjung Priok strive to provide the best services for distribution services at Tanjung Priok Port is the port as a distribution point for goods to Jakarta, West Java and Central Java.

Kata kunci : Praktek, Pemasaran, Distribusi

LEMBAR PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

Dr. Dedi Purwana E. S., M.Bus.
NIP. 196712071992031001

Nama	Tanda tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
Dra. Umi Mardiyati, M. Si NIP. 195702211985302002	.....	05-08-2016
Penguji Ahli		
M. Edo S. Siregar, SE. M.BA NIP. 197201252002121002	.....	05-08-2016
Dosen Pembimbing		
Dra. Sholikhah, M.M NIP. 196206231990032001	.....	05-08-2016

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur Praktikan panjatkan kepada Allah yang masa esa, karena berkat rahmat dan karuniaNya lah Praktikan dapat menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan di PT. Pelabuhan Tanjung Priok ini dengan lancar.

Tidak lupa juga Praktikan mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang mendoakan, mendukung, memotivasi, juga membantu Praktikan dalam penyusunan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini, antara lain :

1. Drs.Sholikhah, M.M, selaku Dosen Pembimbing Laporan Praktik Kerja Lapangan.
2. Dra. Umi Mardiyati, M.Si, selaku Ketua Program Studi D3 Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dr. Dedi Purwana E.S, M.Bus, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Bapak Sutan Karmala, selaku kerabat yang membantu Praktikan untuk magang di PT. Pelabuhan Tanjung Priok
5. Mas Christoper dan Mba Fitri, selaku Staf Pemasaran dan juga pembimbing/Tutor Praktikan selama menjalankan PKL di PT. Pelabuhan Tanjung Priok.
6. Bapak Roy, selaku narasumber Praktikan dan merupakan Asisten Manager dari Sub divisi Pemasaran PT. Pelabuhan Tanjung Priok.

7. Semua Staff, Manager, Direktur dan seluruh keluarga PT. Pelabuhan Tanjung Priok yang menerima dan memperlakukan Praktikan dengan baik dan ramah.
8. Keluarga Praktikan yang selalu mendukung Praktikan dalam menjalankan Praktik Kerja Lapangan.

Jakarta, 30 Mei 2016

Praktikan

DAFTAR ISI

Halaman

LEMBAR EKSEKUTIF..... i
LEMBAR PENGESAHAN..... iii
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR iv
KATA PENGANTAR..... v
DAFTAR ISI..... viii
DAFTAR GAMBAR..... x
DAFTAR LAMPIRAN..... xi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL 1
B. Tujuan PKL 3
C. Manfaat PKL 3
D. Tempat Pelaksanaan PKL 4
E. Alasan Memilih Tempat PKL 5
F. Jadwal Waktu PKL 5

BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan 7
1. Visi dan Misi Perusahaan 8
2. Logo perusahaan 8
3. Komitmen Perusahaan..... 9
4. Nilai Perusahaan 9
B. Struktur organisasi..... 11
Tugas dan Fungsi divisi..... 12
C. Kegiatan umum Perusahaan……. 16

BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja..... 21
B. Pelaksanaan Kerja..... 21

C. Kendala Yang Dihadapi..... 33
D. Cara Mengatasi Kendala..... 34
BAB IV KESIMPULAN
A. Kesimpulan..... 36
B. Saran 37
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 logo PTP 8

Gambar II.2 Struktur Organisasi Divisi Pelayanan Pelanggan, Komersial Dan Pengembangan Bisnis 15

Gambar II.3 Alur Pelayanan Kapal 16

Gambar II.4 Alur Pelayanan Barang 19

Gambar III.1 Banner Online *Short Sea Shipping* 25

Gambar III.2 Screenshoot iklan *Short Sea Shipping* pada website www.bisnis.com 26

Gambar III.3 Screenshoot iklan *Short Sea Shipping* pada website www.travel.com 26

Gambar III.4 Screenshoot iklan *Short Sea Shipping* pada website News.detik.com 27

Gambar III.5 Dokumen *Blashing* Terminal Operasi I 29

Gambar III.6 Dokumen *Blashing* Terminal Operasi II 30

Gambar III.7 Dokumen *Blashing* Terminal Operasi I 31

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Permohonan Izin Praktik Kerja Lapangan.

Lampiran 2 Nota dinas penerimaan Praktik Kerja Lapangan di PT. Pelabuhan Tanjung Priok.

Lampiran 3 Surat Keterangan selesai Praktik Kerja Lapangan di PT. Pelabuhan . Tanjung Priok .

Lampiran 4 Nilai Praktik Kerja Lapangan (PT. Pelabuhan Tanjung Priok)

Lampiran 5 Nilai Praktik Kerja Lapangan (Universitas Negeri Jakarta)

Lampiran 6 Daftar hadir Praktik Kerja Lapangan (Universitas Negeri Jakarta)

Lampiran 7 Tabel Kegiatan pada Praktik Kerja Lapangan.

Lampiran 8 Design Tariff Pocket Book

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan teknologi dan *trend* dalam globalisasi yang semakin gencar dan cepat, menuntut para pencari kerja untuk meningkatkan kualitas diri agar dapat beradaptasi dan bersaing. Tentunya peningkatan kualitas dan standard untuk menjadi tenaga kerja, membuat para tenaga kerja dan calon tenaga kerja di wajibkan mempunyai suatu keahlian dan kompetensi yang baik serta pengalaman yang cukup dalam berkerja di bidangnya, dan akan lebih baik jika memiliki kinerja yang cerdas serta pengetahuan yang luas. Oleh karna itu sangat penting bagi seorang mahasiswa yang akan lulus, untuk mendapatkan pengalaman, wawasan , dan pengetahuan dalam berkerja pada bidangnya untuk bekal ketika nanti akan benar-benar terjun dalam dunia kerja. Maka dari itu, setiap mahasiswa tentunya di programkan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di dalam sebuah perusahaan.

Praktik Kerja Lapangan merupakan salah satu mata kuliah wajib yang harus diikuti oleh setiap mahasiswa Universitas Negeri Jakarta khususnya Fakultas Ekonomi, sebagai syarat kelulusan bagi setiap mahasiswa. Penulis melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dan memilih untuk praktik di PT. Pelabuhan Tanjung Priok dalam sebuah divisi pemasaran sesuai dengan program studi yang diambil.

PT. Pelabuhan Tanjung Priok merupakan anak perusahaan dari PT. Pelabuhan Indonesia II yang mulai tahun 2013 biasa disebut IPC (Indonesia Port Corporation). Penulis memilih Praktik Kerja Lapangan di perusahaan ini, karena ingin mengetahui bagimana sistem pemasaran yang digunakan oleh anak perusahaan dari sebuah perusahaan besar berstatus BUMN yang bergerak di jasa kepelabuhan dan logistik. Sangat menarik bagi Praktikan untuk melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) disebuah perusahaan yang bisa dikatakan memiliki kekuatan dan dominasi yang tinggi juga terletak di sebuah titik yang strategis karena Tanjung Priok sendiri merupakan berada di ibukota negara yang sedang mengalami pertumbuhan ekonomi tinggi dan menjadi titik masuknya logistik untuk jawa barat dan jawa tengah.

Dalam Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini mahasiswa diharapkan bisa memperoleh pengalaman sebagai seorang karyawan sesungguhnya di dunia kerja. Mahasiswa pun dapat melakukan pengkajian terhadap penerapan keilmuan tentang pemasaran dari teori yang diperoleh selama proses pembelajaran dan perkuliahan di Universitas Negeri Jakarta. Dengan demikian, pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini dapat menjadi jembatan antara lembaga pendidikan dengan dunia kerja.

B. Tujuan PKL

Adapun yang menjadi tujuan Praktikan dalam Praktik Kerja Lapangan adalah :

1. Mengetahui mekanisme kerja pemasaran dalam sebuah perusahaan.
2. Mengaplikasikan teori yang didapat selama perkuliahan dengan dunia kerja secara nyata.
3. Mengetahui kompetensi standard dan juga ketrampilan yang harus dimiliki seorang staff pemasaran di sebuah perusahaan.
4. Memperoleh pengalaman berkerja sebagai seorang staf pemasaran sebuah perusahaan.

C. Manfaat PKL

Selama pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan diharapkan Praktikan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang bersangkutan, antara lain:

Bagi Perusahaan

1. Mendapatkan tenaga kerja tambahan untuk membantu dalam melakukan kegiatan operasional sehari-hari.
2. Memungkinkan perusahaan mendapatkan kesempatan untuk merekrut Praktikan sebagai karyawan setelah lulus dari Universitas, bila kompetensi dan keterampilan Praktikan memang memenuhi standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan tersebut.

Bagi Mahasiswa

1. Mendapatkan wawasan dan pengalaman berkerja di bidang pemasaran yang sesungguhnya pada sebuah perusahaan.

2. Mendapatkan kesempatan berkerja lebih besar di perusahaan yang bersangkutan, jika Praktikan dalam melakukan tugas yang diberikan dengan baik dan bisa berkontribusi penuh pada perusahaan. Tentunya setelah lulus dari Universitas.
3. Menambah relasi dan jaringan dalam dunia kerja.

Bagi Universitas

1. Mengembangkan kurikulum kuliah sesuai dengan kebutuhan pasar tenaga kerja
2. Membangun kerjasama antara pihak universitas dan pihak perusahaan dalam rangka penempatan kegiatan PKL di masa yang akan datang.

D. Tempat PKL

Nama	: PT. PELABUHAN TANJUNG PRIOK
Jenis Perusahaan	: BUMN (Persero)
Alamat kantor	: Jl. Raya Pelabuhan No. 9, Tanjung Priok, Jakarta 14310
Jam Kerja	: Jam Kerja Kantor 08.00 WIB – 17.00 WIB (Senin – Kamis) 08.00 WIB – 16.30 WIB (Jumat)
Sertifikasi	: - ISO 9001:2000 - ISO 14001 - ISO 17025 - OHSAS 18001
Aktifitas	: Jasa Kepelabuhan dan logistik

Telepon : (021) 4301080

Fax : (021) 4372947

Website : www.priokport.co.id

E-mail : Priok@inaport2.co.id

E. Alasan Memilih Tempat PKL

PT. Pelabuhan Tanjung Priok dipilih oleh praktikan sebagai tempat untuk melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan dikarenakan praktikan ingin mengetahui bagaimana pemasaran dalam sebuah jasa kepelabuhan dan logistik dan lagi perusahaan tersebut adalah BUMN. Sangat menarik bagi praktikan untuk melakukan PKL disebuah perusahaan besar yang mendominasi yang dikatakan kebanyakan orang adalah merupakan perusahaan yang monopoli (Karna belum adanya pesaing dan kompetitor di daerah Tanjung Priok dan sekitarnya).

F. Jadwal Waktu PKL

Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan selama 2 (dua) bulan terhitung mulai tanggal 5 Agustus 2015 sampai dengan 30 September 2015. Adapun waktu pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan adalah 5 hari kerja dalam 1 minggu, sesuai dengan jam kerja di PT. Pelabuhan Tanjung Priok, yaitu:

Hari : Senin – Kamis

Jam Kerja 08.00 WIB – 17.00 WIB

Jam Istirahat 11.00 WIB – 13.00 WIB

Hari : Jum’at

Jam Kerja 08.00 WIB – 16.30 WIB

Jam Istirahat : 11.00 – 13.30 WIB

Praktikan membuat laporan ini sedikit demi sedikit selama 2 (dua) bulan melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan. Dalam menyelesaikannya praktikan melakukan beberapa revisi dikarnakan penambahan informasi yang terkadang praktikan dapatkan dengan tiba-tiba dan tidak disengaja.

`BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

PT. Pelabuhan Tanjung Priok awalnya merupakan sebuah cabang perusahaan dari PT. Pelindo II di Tanjung Priok dengan nama PT. Pelabuhan Indonesia II cabang Tanjung Priok. Lalu pada tanggal 29 September 2014 dibuat dan diresmikan sebuah PT. Pelabuhan Tanjung Priok bukan sebagai cabang perusahaan lagi tetapi sebagai anak perusahaan ke 14 dari PT. Pelabuhan Indonesia II.

PT. Pelabuhan Tanjung Priok dibuat dan diresmikan, sesuai Surat Keputusan Menteri Perhubungan RI No: KP 818 Tanggal 29/09/14 tentang pembentukan Badan Usaha Pelabuhan PT. Pelabuhan Tanjung Priok dan Surat Keputusan Bersama Direksi Pelabuhan Indonesia II (persero) dan Direksi Multi Terminal Indonesia Nomor HK.56/28/5/4/PI.II-14 dan Nomor HK.476/1/18/MTI-2014 tentang Organisasi PT. Pelabuhan Tanjung Priok tanggal 28 Mei 2014. PT. Pelabuhan Tanjung Priok lahir dengan sebuah keyakinan besar bahwa PT. Pelabuhan Tanjung Priok akan mampu menciptakan pelayanan yang baik dan berkualitas kepada para pengguna jasa dan stakholder, dalam membantu PT. Pelabuhan Indonesia II untuk meningkatkan kualitas pelayanan kepelabuhanan dan juga logistik dalam dan luar negeri.

Pada awal bulan April 2015, PT. Pelabuhan Tanjung Priok bagian Pemasaran di dalam Divisi Komersial dan Pengembangan Bisnis dengan tujuan untuk meningkatkan layanan dan kualitas jasa kepada para mitra bisnis dan pengguna jasa, juga untuk memasarkan program pemerintah yaitu *Short Sea Shipping.*

1. Visi & Misi

Visi Perusahaan

a. Hubungan Nasional terbesar yang Melayani Pertumbungan Ekonomi Dunia.

Misi Perusahaan

a. Menjamin terlaksananya pelayanan yang produktif, aman, mengedepankan keselamatan dan ramah lingkungan.
b. Menciptakan nilai tambah bagi pelanggan dan mitra bisnis.
c. Menyelenggarakan budaya perusahaan yang bersih, menyenangkan untuk berkerja, dan memberikan kesempatan yang sama untuk berkembang.
d. Menjalankan tata kelola perusahaan yang transparan, akuntable, berintegritas, dan adil.

2. Logo Perusahaan

Gambar II.1
Logo PTP (Sama dengan IPC)
Sumber : www.ipc.co.id

3. Komitmen Perusahaan

a. Kepada mitra dan pelanggan jasa kepelabuhanan

Menyediakan dan mengoperasikan jasa pelayanan kepelabuhanan yang handal dengan mutu kelas dunia.

b. Kepada kepentingan nasional

Meningkatkan kesehatan perusahaan secara professional dan dapat mendorong pengembangan ekonomi nasional.

c. Kepada masyarakat pelabuhan

Mendorong terbentuknya masyarakat pelabuhan yang kooperatif dan mempunyai rasa saling memiliki.

d. Kepada anggota perusahaan

Mewujudkan sumber daya insani yang beriman, bermutu, optimis, bersikap melayani dan ramah, bangga kepada perusahaan dan budayanya, serta mampu memberikan kesejahteraan dan kepuasan kerja kepada karyawan.

4. Nilai Perusahaan

a. People First

1) Menciptakan lingkungan kerja yang aman, nyaman, dan menyenangkan yang dapat mendorong para pegawai untuk memberikan pengabdian terbaiknya di setiap hari kerja.

2) Mendorong budaya meritokrasi yang menghasilkan serta menghagai pegawai berkinerja tinggi serta memiliki pemikiran yang inovatif.

b. Integrity

1) Menunjukan sikap profesional dalam berkomunikasi secara
2) eksternal dan internal.
3) Berprilaku disiplin dan patuh pada kode etik bisnis.

c. Customer Centric

1) Membangun hubungan jangka panjang yang baik kepada pelanggan.
2) Secara proaktif mencari tahu serta memahami kebutuhan pelanggan untuk memberikan solusi-solusi yang inovatif.
3) Secara konsisten memberikan pelayanan terbaik untuk berkualitas demi membantu pelanggan tumbuh dan berkembang.

d. Sustainability

1) Menunjukan fleksibilitas, ketangkasan, dan kecepatan dalam menghadapi perubahan pegawai, pelanggan dan perkembangan pasar.
2) Melaksanakan komitmen untuk membangun bangsa dengan penuh rasa bertanggung jawab kepada masyarakat dan lingkungan.

e. Quality

1) Menunjukan pemikiran dan prilaku yang berwawasan global.

2) Menciptakan dan mengadaptasikan teknologi yang sesuai dengan standard internasional.
3) Secara berkelanjutan memonitoring, mengevaluasi, serta menyempurnakan proses bisnis untuk memberikan pelayanan yang terbaik.

5. Tugas dan Fungsi Divisi

Praktikan akan menjelaskan secara umum tugas dari masing-masing divisi sesuai dengan informasi dan pengetahuan yang praktikan dapatkan.

a. Divisi Operasional

Divisi operasional dipimpin oleh seorang direktur operasi. Tugas direktur operasi dan bawahannya adalah memastikan segala kegiatan operasional lapangan berjalan dengan baik. Pada setiap terminal operasi yang dimiliki PT. Pelabuhan Tanjung Priok, ditempatkan seorang general manager yang bertugas mengontrol operasional yang berada dilapangan, dengan dibantu oleh seorang manajer operasi dan manajer pendukung.

b. Divisi Teknik

Divisi teknik dipimpin oleh seorang direktur teknik. Tugas direktur teknik dan bawahannya adalah untuk menangani masalah teknikal perusahaan seperti pemeliharaan fasilitas, dokumentasi, alat, sistem dan juga sipil yang terdapat dalam perusahaan.

c. Divisi Keuangan

Divisi keuangan dipimpin oleh seorang direktur keuangan. Tugas dari divisi keuangan ini adalah mengelola finansial. Biasanya jika sebuah

divisi memelurkan dana untuk kegiatan perusahaan seperti rapat dan acara, juga kebutuhan kantor dan lain2 mereka akan mengurus ke divisi keuangan.

d. Divisi Pengembangan Organisasi dan Talenta

Divisi ini mengurus tentang pengembangan bisnis perusahaan dan talenta perusahaan juga karyawan. Seperti melakukan pelatihan dan peningkatan kualitas SDM yang dimiliki perusahaan.

e. Divisi Hukum

Divisi hukum ini mengurus segala sesuatu yang bersifat hukum, seperti menganalisa perjanjian, konsultasi penjanjian, yang intinya menyelesaikan masalah yang berbuhungan dengan hukum.

f. Divisi Komersial dan Pengembangan bisnis

Divisi ini adalah divisi tempat praktikan melaksanakan PKL. Divisi ini dipecah lagi menjadi 4 sub divisi yaitu properti, pelayanan pelanggan, pengembangan bisnis, pemasaran. Tugas dari divisi ini adalah menjaga hubungan internal perusahaan dengan ekstenal perusahaan (*stakeholder* seperti perusahaan bongkar muat dan pelayaran, juga pengguna jasa) untuk lebih jelasnya praktikan akan membahas lebih detail untuk divisi pelayanan pelanggan, pengembangan bisnis, dan komersial (pemasaran) pada bab 3 laporan ini.

g. Divisi SDM dan UMUM

Divisi sumber daya manusia dan umum ini bertugas untuk mengontrol dan meningkatkan kualitas karyawan di dalam perusahaan.

Dan juga ada bagian tertentu yang menangani masalah dokumen seperti stempel, mengirim surat ke mitra bisnis, penomeran dokumen danpenyimpanan arsip-arsip penting perusahaan.

Dalam melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini, Praktikan di tempatkan di Divisi Komersial dan Pengembagan bisnis. Dalam divisi tersebut terdapat 4 bagian dan mempunyai tugas yang berbeda-beda, yaitu :

1. Pelayanan Pelanggan

   Tugas dari sub-divisi ini adalah melakukan pelayanan kepada pelanggan dan juga sebagai sarana penyampaian keluhan dan penyelesaian masalah seperti kesahaan nota, kesalahan pembayaran, atau kesalahan prosedur dan lain-lain.

2. Pemasaran

   Tugas dari sub-divisi ini sebagian besar adalah menyelesaikan masalah-masalah yang bersifat komersial antara pihak perusahaan dengan pengguna jasa atau dengan mitra bisnis perusahaan seperti klaim kerusakan, permintaan keringanan, dll. Juga bertugas memasarkan program *Short Sea Shipping* yang merupakan program kerjasama pemerintah, PT. Pelabuhan Tanjung Priok sebagai anak perusahaan PT. Pelabuhan Indonesia II, juga perusahaan pelayaran. Disamping itu juga mereka memasarkan fasilitas pelabuhan seperti terminal, gudang, dan lapangan yang tersedia di pelabuhan Tanjung Priok. Staf pemasaran juga bertugas melakukan riset pemasaran dan evaluasi survei tentang kepuasan pelanggan yang menggunakan jasa PT. Pelabuhan Tanjung Priok.

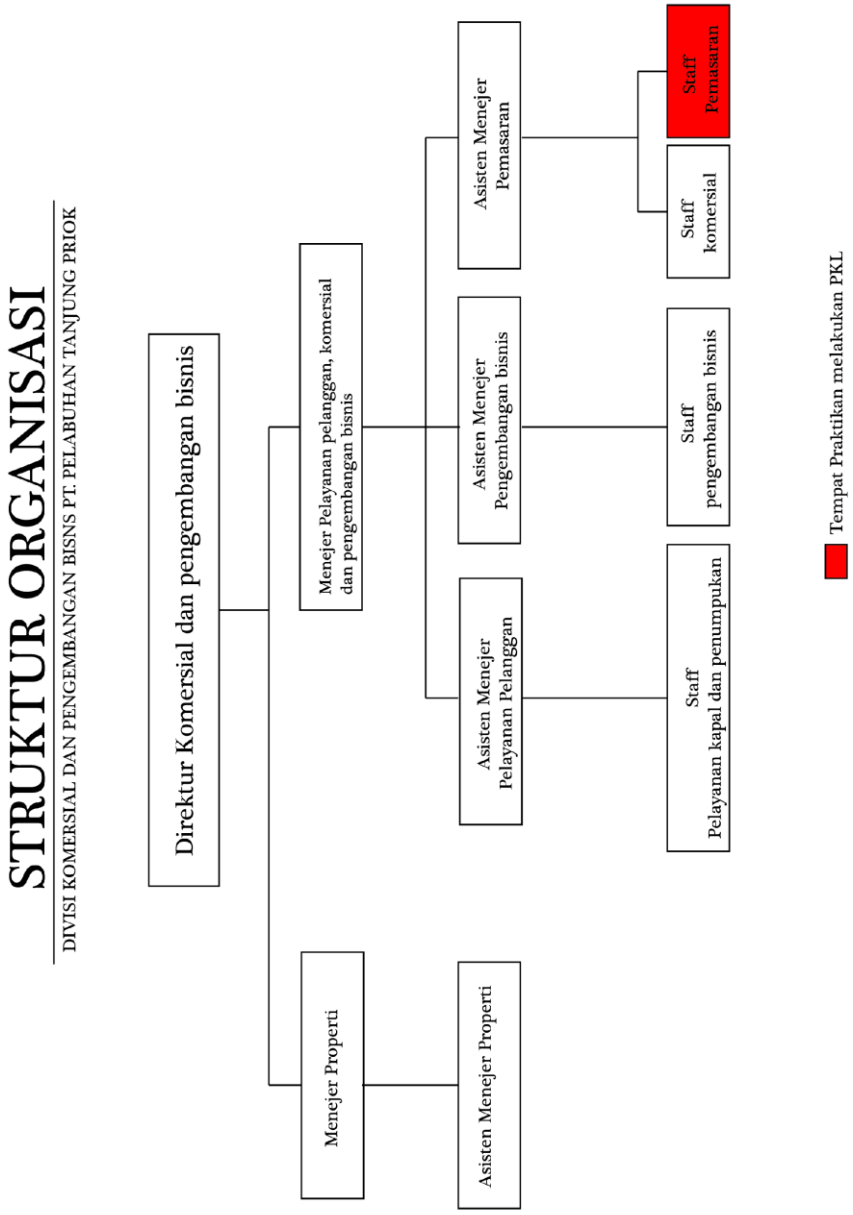
3. Pengembangan Bisnis

   Tugas dari sub-divisi ini adalah mengembangkan kinerja, prasarana, dan sarana yang mendukung kegiatan jasa kepelabuhan.

4. Properti

   Divisi ini merupakan divisi pendukung dalam merealisasikan program yang direncanakan dari ketiga sub divisi diatas.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Struktur Organisasi Divisi Komersial dan Pengembangan Bisnis di halaman berikutnya.



Gambar II.2
Struktur Organisasi Divisi Pelayanan Pelanggan, Komersial, dan Pengembangan Bisnis
Sumber : Diolah Oleh Praktikan

C. Kegiatan Umum Perusahan

Kegiatan umum yang dilakukan PT.Pelabuhan Tanjung Priok adalah melakukan jasa kepelabuhan seperti pelayanan kapal dan petikemas juga jasa logistik seperti pengiriman kargo. Saat ini PT. Pelabuhan Tanjung Priok memiliki 3 buah terminal yang ada di Pelabuhan Tanjung Priok.

Berikut ini adalah jasa pelayanan untuk kapal yang datang di pelabuhan tanjung priok :

Gambar II.3
Gambar Alur Pelayanan Kapal
Sumber : www.priokport.com

Layanan kapal dapat digambarkan dengan ilustrasi gambar II.1 diatas. Misalnya, sebuah kapal barang hendak masuk ke Pelabuhan Tanjung Priok. Kapal barang tersebut harus berlabuh di luar pelabuhan, lalu pihak otoritas pelabuhan menghampiri kapal dan memeriksa kelengkapan dokumennya. Dalam hal ini kapal akan dikenakan jasa labuh. Bila infomasi dari pihak otoritas sudah datang dan mereka mengizinkan, pihak dermaga dari terminal operasi akan memberi izin kapal tersebut untuk bersandar. Bila informasi dari dermaga menyatakan ada

tempat kosong untuk bersandar, maka kapal barang tersebut bias segera berangkat menuju pelabuhan dan dermaga. Untuk menjaga keselamatan awak dan keamanan kapal, maka mesin kapal dimatikan, karena kedalaman lautnya kian berkurang. Lalu kapal tunda dikirim untuk menarik kapal menuju dermaga.

Kapal barang berjalan dengan mesin mati yang terikat tambang di antara dua kapal tunda yang berada di depan dan di belakang. Pelayanan dalam memandu kapal untuk masuk dan keluar pelabuhan dinamakan jasa pandu. Perjalanan kapal barang masuk ke pelabuhan dan dermaga ini dikenakan biaya jasa tunda dan jasa pandu. Ketika mendekat dermaga, posisi diambil alih kapal kepil untuk membantu menambatkan kapal di dermaga. Di sini dikenakan biaya jasa kepil dan jasa tambat. Begitu pula sebaliknya saat kapal barang berangkat dari dermaga menuju laut lepas, dikenakan biaya jasa kepil, jasa pandu, dan jasa tunda. Berikut ini adalah deskripsi detail dari jasa kapal :

Jasa Labuh

Adalah jasa yang diberikan terhadap kapal agar dapat berlabuh dengan aman menunggu pelayanan berikut seperti tambat, bongkar muat atau menunggu pelayanan lainnya (docking, pengurusan dokumen dan lain-lain).

Fitur :

1. Menghindari kemungkinan bertabrakan dengan kapal lain yang sedang berlabuh.
2. Memastikan kedalaman air agar kapal tidak kandas. Tidak menunggu alur pelayaran.

Jasa Pandu

Adalah jasa pemanduan kapal sewaktu memasuki alur pelayaran menuju dermaga atau kolam pelabuhan untuk berlabuh.

Fitur : Untuk menjaga keselamatan kapal, penumpang dan muatannya ketika memasuki alur pelabuhan.

Jasa Tunda dan Kepil

Adalah jasa untuk mengikat dan melepaskan tali kapal-kapal yang berolah gerak akan bersandar atau bertolak dari atau satu dermaga.

Jasa Tambat

Adalah jasa yang diberikan utuk kapal bertambat pada tambatan dan secara teknis dalam kondisi yang aman, untuk dapat melakukan bongkar muat dengan lancar dan aman.

Fitur : Untuk menghindari ineffisiensi karena penggunaan tambatan tidak optimal.

Jasa Pelayanan Air

Adalah jasa yang diberikan untuk penyerahan air tawar dari darat ke kapal untuk keperluan kapal dan Anak Buah Kapalnya.

Jasa Telepon

Adalah jasa yang diberikan untuk pelayanan telepon *extention* dari darat ke kapal untk kepentingan kapal dan anak buah kapal.

Setelah sampai di dermaga, kapal barang akan melakukan aktifitas bongkar muat. Aktifitas bongkat buat adalah aktifitas memindahkan petikemas dari kapal ke dermaga atau sebaliknya. Dan setelah itu ada beberapa aktifitas lainnya, sedangkan operatornya adalah karyawan dari PT. Pelabuhan Tanjung Priok

Berikut ini adalah alur dari pelayanan jasa logistik barang kargo :

Gambar II.4
Gambar Alur Pelayanan Barang
Sumber : www.priokport.com

Pada gambar II.4, alur pelayanan barang kargo yang datang di Pelabuhan Tanjung Priok adalah dimulai dari kapal petikemas tersebut datang ke pelabuhan lalu menggunakan jasa kapal seperti yang Praktikan jelaskan sebelumnya. Setelah

sampai di dermaga, kapal akan melakukan aktifitas bongkar muat dari palka kapal ke dermaga dan sebaliknya, dalam bahasa kepelabuhannya biasa disebut *Stevedoring.* Aktifitas ini dilakukan menggunakan *Crane* dermaga atau bisa juga dengan *Crane* kapal jika kapalnya tersebut memilikinya. Setelah barang dipindahkan ke dermaga, petikemas tersebut akan terkena biaya dermaga.

Setelah petikemas sudah ditumpuk di dermaga, pihak bea-cukai akan memeriksa isi dari petikemas tersebut. Setelah pihak bea-cukai sudah selesai memeriksa dan tidak ada masalah, barulah tinggal menunggu konfirmasi dari perwakilan pemilik barang. Jika petikemas tersebut adalah milik perusahaan pelayaran, maka barang kargo yang berisi dari petikemas itu akan langsung dibongkar dan dipindahkan ke gudang atau lapangan. Setelah itu barulah pemilik barang sendiri yang mengambil barang tersebut dari pelabuhan. Biasanya hal ini terjadi dikarnakan pemilik barang hanya menggunakan ekspedisi *Door to Port* atau bisa juga *Port to Port* yang petikemasnya bukan milik perusahaan ekspedisi tapi merupakan milik shipping line atau perusahaan pelayaran. Jika menggunakan *Door to Door,* biasanya pihak ekspedisilah yang akan membawa barang tersebut beserta petikemasnya ke tempat si pemilik barang.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang kerja

Dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, Praktikan melakukan beberapa bidang kerja dalam rangka membantu staf pemasaran PT. Pelabuhan Tanjung Priok yaitu :

1. Mengarsip dokumen pada bagian Pemasaran.
2. Memasarkan program promosi Short Sea Shipping.
3. Membantu membuat design untuk dokumen blashing ke terminal operasi 1,2, dan 3.
4. Membuat Tariff Pocket Book untuk keperluan interna dan eksternal.

Dalam melaksanakan bidang kerja tersebut Praktikan berusaha mengaplikasikan kemampuan Praktikan terutama di bidang Pemsaran yang merupakan program studi Praktikan dan juga bidang design grafis yang menjadi kelebihan Praktikan.

B. Pelaksanaan Kerja

Dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan ini, Praktikan mencoba untuk berkontribusi kepada perusahaan. Seringkali staf pemasaran yang menjadi tutor dari Praktikan memberikan tugas kepada Praktikan, tapi terkadang Praktikan sendiri yang harus aktif dan memberanikan diri untuk meminta tugas yang bisa dikerjakan.

Adapun pelaksanaan kerja yang praktikan lakukan selama praktik PT. Pelabuhan Tanjung Priok adalah sebagai berikut :

1. Mengarsip dokumen pada bagian pemasaran.

Pada minggu ke dua, Praktikan diberi tugas untuk mengarsip dokumen tentang berbagai macam hal yang ditujukan kepada sub divisi pemasaran. Dalam dokumen-dokumen yang praktikan arsip dalam Microsoft Office Excel tersebut terdapat beberapa persoalan yaitu tentang klaim kerusakan, permintaan keringanan biaya penumpukan, dan laporan-laporan bulanan.

Suatu permohonan keringanan biasanya terjadi ketika seorang pemilik barang akan diperkirakan menumpuk muatan-nya (berupa petikemas), karena masalah izin yang belum diselesaikan kepada pihak bea-cukai pelabuhan. Saat pengguna jasa menumpuk muatan lebih dari 3 hari, akan ada tarif tambahan yang dikenakan per petikeams (hari ke 1-3 free). Karena itulah pengguna jasa entah itu pemilik barang atau perusahaan ekspedisi yang memiliki petikemas itu meminta keringanan biaya penumpukan kepada sub divisi kami. Lalu ada juga masalah tentang claim kerusakan kontainer, krane, dan sebagainya. Staf pemasaran tersebut akan melakukan pertemuan dan menjelaskan kepada pihak pengguna jasa yang bersangkutan untuk mencari solusi terbaik demi memenuhi kepuasan pengguna jasa.

Dalam hal ini, praktikan hanya diberikan tugas untuk mengarsip dokumen-dokumen tersebut. Seringkali praktikan bertanya kepada staf

pemasaran yang bersangkutan tentang berbagai macam kasus komersial yang di tangani oleh sub divisi pemasaran.

2. Memasarkan program promosi *Short Sea Shipping* Jakarta-Surabaya.

Untuk mendukung program pemerintah di bidang maritim, mengurangi beban angkutan darat di jalan raya serta menurunkan biaya logistik maka sebagai Badan Usaha Milik Negara yang bergerak di bidang Kepelabuhanan PT. Pelabuhan Indonesia II, perusahaan pelayaran dan pemerintah berkerjasama untuk bersinergi guna mempromosikan angkutan laut melalui "Paket Promosi *Short Sea Shipping* Jakarta-Surabaya". Sebagai anak perusahaan dari PT. Pelabuhan Indonesia II, PT. Pelabuhan Tanjung Priok ikut mengambil andil dalam melakukan pemasaran program tersebut.

Program Short Sea Shipping ini merupakan paket layanan *Port to Port* atau terminal ke terminal yang dihadirkan dengan harga maupun waktu tempuh yang cukup kompetitif jika dibandingkan dengan moda transportasi darat seperti truk maupun kereta api. Program Paket Promosi Angkutan Laut Jakarta – Surabaya (dan sebaliknya) ini didukung oleh 5 (lima) Perusahaan Pelayaran Nasional yaitu :

- PT. Meratus Line
- PT. Salam Pacific Indonesia Line
- PT. Caraka Tirta
- PT. Tanto Intim Line
- PT. Tempuran Emas Line (Tbk)

Harga yang ditawarkan melalui Paket Promosi ini adalah sebesar Rp2.000.000,00 untuk pengiriman petikemas kontainer berukuran 20 ft, dimana biaya tersebut sudah meliputi biaya pengapalan dan biaya di terminal asal maupun bongkar (paket bongkar muat sampai dengan kontainer diatas truk berikut biaya penumpukan masa satu).

Dalam melakukan pemasarannya, staf pemasaran PT. Pelabuhan Tanjung Priok memutuskan untuk menggunakan *E-Commerce* yaitu dengan melakukan promosi melalui iklan secara online dan bisa melakukan pemesanan paket dengan langsung menghubungi staf pemasaran. Dan juga disediakan sistem pembayaran melalui bank demi kemudahan pembayaran pengguna jasa.

Staf pemasaran dari PT. Pelabuhan Tanjung Priok melakukan promosi lewat *website* populer yang berstatus infomasi dan berita seperti kompas.com, tempo.co.id dan maritim.com juga *website* bisnis seperti m.bisnis.com dan di iklan kan juga di website kementrian perindustrian dan perdagangan. Karna ini merupakan program pemerintah, tentu saja mendapat dukungan dari berbagai pihak.

Dalam pemasaran *Short Sea Shipping*, Praktikan membantu staf pemasaran perusahaan untuk membuat sebuah visualisasi gambar untuk promosi dan tentunya pengenalan program kepada calon pengguna jasa melalu artikel dan iklan di website. Karna praktikan cukup menguasai design grafis melalui aplikasi Adobe photoshop dan Illustrator, Praktikan ikut membantu dalam memasarkan iklan program promosi *Short Sea*

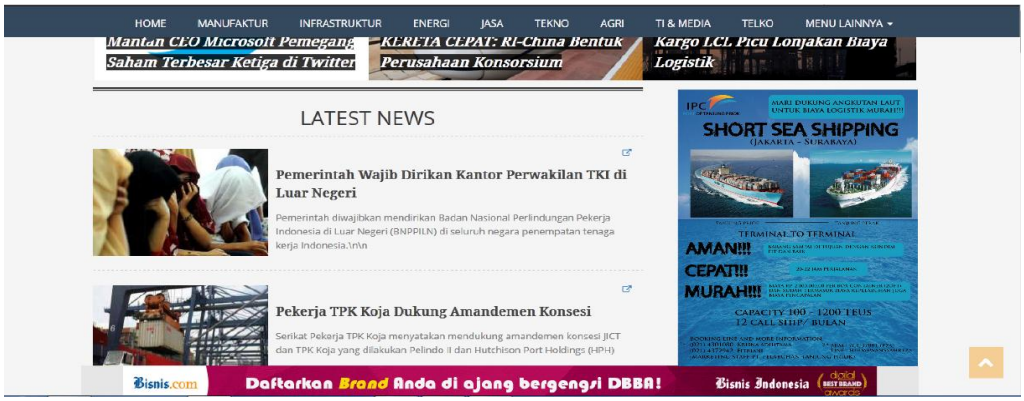
Shipping Jakarta-Surabaya kepada khalayak luas dengan lebih baik menggunakan visualiasasi gambar berupa *banner* yang lebih infomatif dan menarik. Banner tersebut juga nantinya akan menyertai artikel berita yang dirilis di sebuah *website*.

Berikut ini adalah *banner* yang praktikan buat untuk membantu staf pemasaran dalam mempromosikan program short sea shipping :

Gambar III.1
Banner online Short Sea Shipping
Sumber : Banner dibuat oleh Praktikan

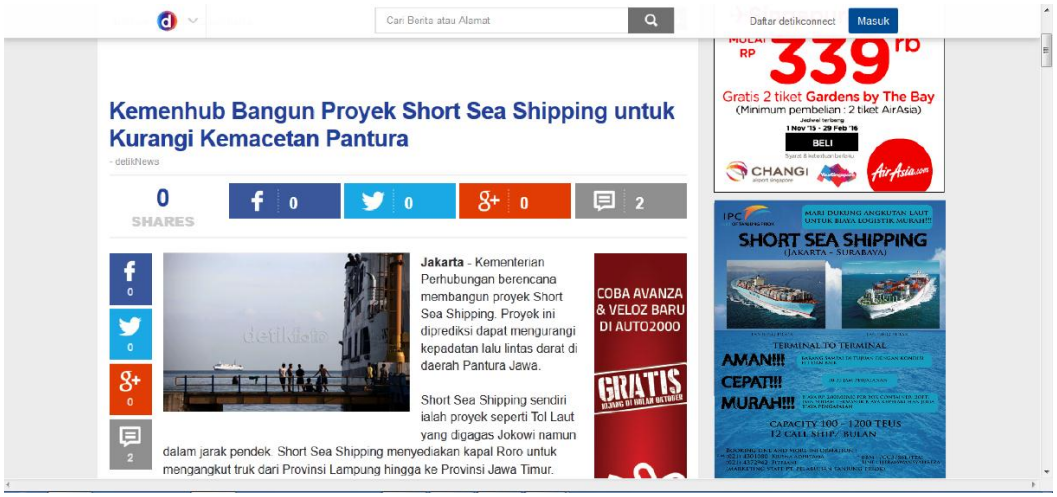
Dalam banner online tersebut dijelaskan program *Short Sea Shipping* tersebut adalah *terminal to terminal* atau *port to port*. Lalu dijelaskan juga harga, lama perjalanan, kapasitas kapal dan jaminan

keamanan barang dalam petikemas. Juga terdapat kontak yang bisa dihubungi jika pengguna jasa ingin memesan paket tersebut. Praktikan memberanikan diri untuk bertanggung jawab memberikan informasi via chat, tentunya dengan persetujuan yang dilakukan oleh staf pemasaran yang bersangkutan. Berikut ini adalah gambar *screenshoot* dari website yang memuat iklan *Short Sea Shipping.*



Gambar III.2
Gambar screenshoot website bermuatan iklan short sea shipping
Sumber : www.bisnis.com

Gambar III.3
Gambar Screenshoot Website Bermuatan Iklan Short Sea Shipping
Sumber : www.travel.co



Gambar III.4
Gambar Screenshoot Website Bermuatan Iklan Short Sea Shipping
Sumber : news.detik.com

Dalam melakukan tugas ini, terbilang cukup mudah bagi Praktikan karna Praktikan cukup menguasai design grafis yang juga merupakan mata kuliah pilihan yang Praktikan ambil pada semester 4. Proses pembuatan banner online tersebut sekitar 1 sampai 2 hari kerja.

3. Membantu membuat *design* untuk dokumen *blashing* Terminal Operasi 1,2, dan 3 kepada pengguna jasa.

Agar sarana dan prasarana dalam jasa kepelabuhan digunakan secara optimal, staf pemasaran PT. Pelabuhan Tanjung Priok melakukan *blashing* kepada para pengguna jasa. *Blashing* adalah menginformasikan tentang kapasitas lapangan dan gudang juga luas dermaga yang tersedia atau *available to load*. Staf pemasaran PT. Pelabuhan Tanjung Priok mengirimkan email berisi informasi tersebut kepada para pengguna jasa. Bagi perusahaan-perusahaan besar yang ingin menumpuk petikemas, kendaraan, dan barang barang lainnya dalam jumlah besar, mereka sangat

membutuhkan informasi ini. Untuk membantu Staf pemasaran PT. Pelabuhan Tanjung Priok, Praktikan membuatkan illustrasi gambar dan juga illustrasi peta yang menginformasikan kapasitas dermaga, gudang, dan lapangan pada suatu lapangan operasi juga ditambah dengan denah untuk mempermudah persepsi pengguna jasa. Dari data yang diberikan oleh petugas lapangan PT. Pelabuhan Tanjung Priok lalu diolah dan diperbaiki oleh Praktikan dengan bimbingan dari staf pemasaran yang bersangkutan.

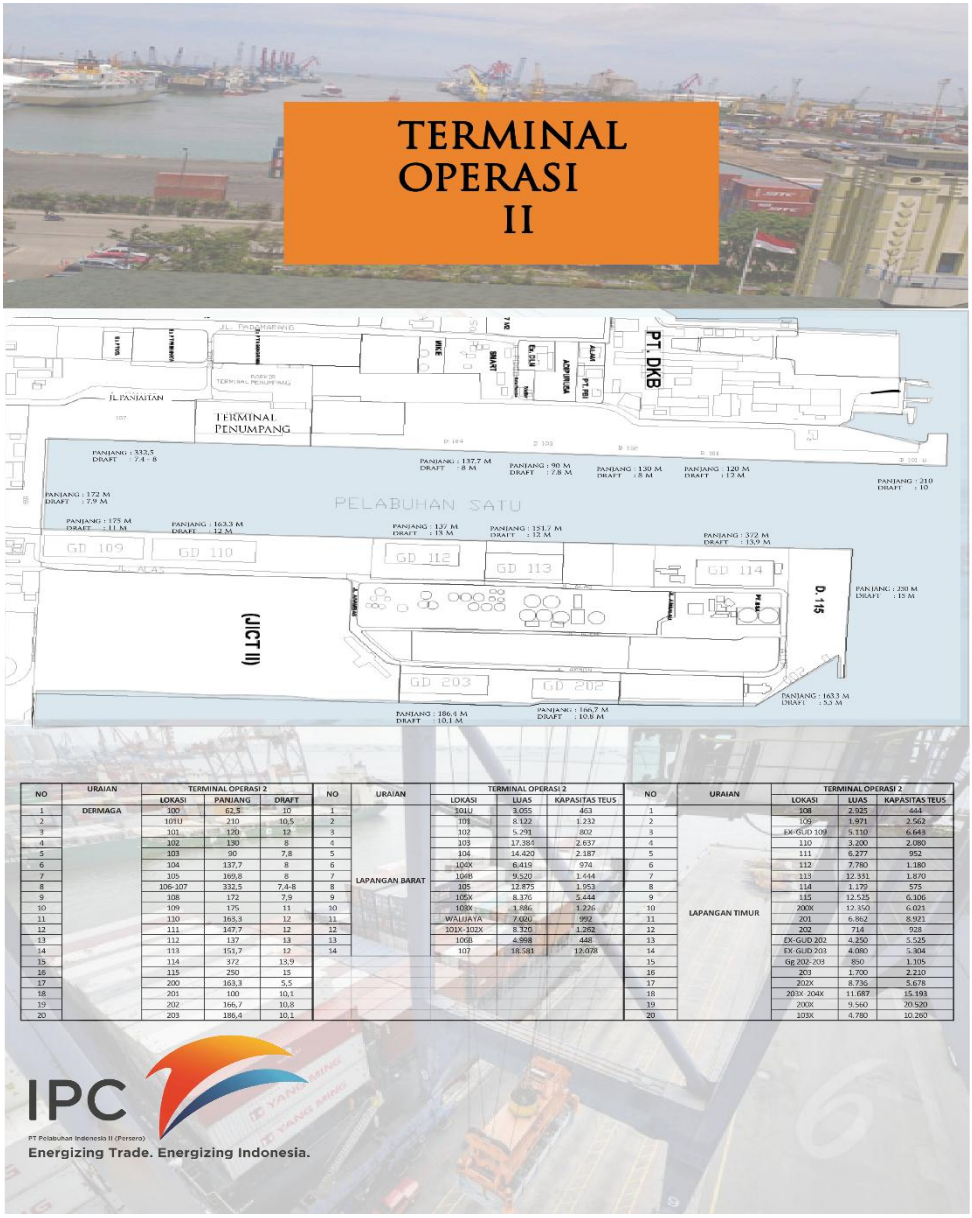
Dalam membuat design gambar dan tema, praktikan menggunakan aplikasi komputer Adobe Illustator, Adobe photoshop, dan juga gambar dari Autocad 3D untuk denah nya. Dihalaman berikut akan Praktikan tunjukan document blassing untuk bulan agustus, yang praktikan buat untuk dikirim via email kepada pengguna jasa :

NO	URAIAN	TERMINAL OPERASI 1		
		LOKASI	PANJANG	DRAFT
1	DERMAGA	003	150	5.8 - 6.5
2		004	130	5.8 - 5.9
3		004U	320	5.4 - 5.8
4		006	180	6.1 - 6.7
5		007 UMUM	85	5.9 - 6.2
6		007 TPS	100	5.9 - 6.2
7		005	175	5.6 - 6.4
8		CK KALIJAPAT	130	5.0 - 6.0
9		CC KALIJAPAT	80	4.7 - 5.2
10		SINDULANG HONDOT	70	5.0 - 6.0
11		EKANURI 1	130	4.5 - 5.2
12		EKANURI 2	327	5.7 - 6.0
13		WALIE JAYA	196	6.0 - 6.7

NO	URAIAN	TERMINAL OPERASI 1		
		LOKASI	LUAS	KAPASITAS TEUS
1	GUDANG	002 TPS	2.064	4.125
2		004	2.096	4.193
3		006	3.676	7.352
4		007 UMUM	1.838	3.676
5		007 TPS	1.838	3.676
6		EX BULOG	3.146	6.134

NO	URAIAN	TERMINAL OPERASI 1		
		LOKASI	LUAS	KAPASITAS TEUS
1	LAPANGAN	BP	2.135	5.338
2		001	2.792	5.584
3		002 TPS	917	1.852
4		LAP 003 (Ex. Gudang 003)	2.857	5.714
5		004	957	1.875
6		004U	2.176	4.352
7		006	1.749	4.371
8		007 UMUM	1.365	2.730
9		007 IMPORT	553	1.105
10		005 SELATAN	4.459	1.189
11		LAP 005ANTAR PULAU	4.751	9.502
12		005 K	2.549	680
13		LAPANGAN PERCA	1.131	1.113
14		LAPANGAN 004X (TRISARI)	1.750	1.750
15		003 TIMUR (EY UNION YARD)	3.140	6.280
16		LAP. PETIKEMAS INGGOM	21.200	7.067
17		CK KALIJAPAT	5.457	
18		SINDULANG HONDOT	28.172	
19		EKANURI 1	16.181	
20		EKANURI 2	72.594	
21		WALIE JAYA	19.783	

Gambar III.5
Dokumen Blashing Terminal Operasi I
Sumber : Dioleh oleh Praktikan



NO	URAIAN	TERMINAL OPERASI 2		
		LOKASI	PANJANG	DRAFT
1	DERMAGA	100	62,5	10
2		101U	210	10,5
3		101	120	12
4		102	130	8
5		103	90	7,8
6		104	137,7	8
7		105	169,8	8
8		106-107	332,5	7,4-8
9		108	172	7,9
10		109	175	11
11		110	163,3	12
12		111	147,7	12
13		112	137	13
14		113	151,7	12
15		114	372	13,9
16		115	250	15
17		200	163,3	5,5
18		201	100	10,1
19		202	166,7	10,8
20		203	186,4	10,1

NO	URAIAN	TERMINAL OPERASI 2		
		LOKASI	LUAS	KAPASITAS TEUS
1	LAPANGAN BARAT	101U	3.055	463
2		101	8.122	1.232
3		102	5.291	802
4		103	17.388	2.637
5		104	14.420	2.187
6		104X	6.419	974
7		104B	9.520	1.444
8		105	12.875	1.953
9		105X	8.376	5.444
10		103X	1.886	1.226
11		WALUYA	7.600	992
12		101X-102X	8.320	1.262
13		106B	4.998	448
14		107	18.581	12.078

NO	URAIAN	TERMINAL OPERASI 2		
		LOKASI	LUAS	KAPASITAS TEUS
1	LAPANGAN TIMUR	108	2.925	444
2		109	1.971	2.562
3		EX-GUD 109	5.110	6.643
4		110	3.200	2.080
5		111	6.277	952
6		112	7.780	1.180
7		113	12.331	1.870
8		114	1.179	575
9		115	12.525	6.106
10		200X	12.350	6.021
11		201	6.862	8.921
12		202	714	928
13		EX-GUD 202	4.250	5.525
14		EX-GUD 203	4.080	5.304
15		Gg 202-203	850	1.105
16		203	1.700	2.210
17		202X	8.736	5.678
18		203X-204X	11.687	15.193
19		200X	9.560	20.520
20		203X	4.780	10.260

Gambar III.6
Dokumen Blashing Terminal Operasi II
Sumber : Diolah oleh Praktikan

NO	URAIAN	TERMINAL OPERASI 3		
		LOKASI	PANJANG	DRAFT
1	DERMAGA KONVENSIONAL	Kade 208-209	240	-9.30 S/D -11.40
2		Kade 209L	130	
3		212	160	-9.50 S/D -9.60
4		211	150	-9.00 S/D -10.00
1	DERMAGA PETIKEMAS	305	140	-12.00 S/D -12.00
2		KADE 300-302	500	-9.80 S/D -10.40

NO	URAIAN	TERMINAL OPERASI 3	
		LOKASI	LUAS
1	LAPANGAN DOMESTIK	207 X TIMUR	7.094
2		207X UTARA	6.864
3		207 X SELATAN	2.800
4		EX.GUDANG 208	3.396
5		EX.GUDANG 209	3.575
6		208 X RORO	3.952
7		208/209	9.526
8		210	2.260
9		210-211	6.770
10		LAPANGAN BAWEAN	4.644
11		213X	6.562
12		213X TIMUR	3.700
1	LAPANGAN OCEAN GOING	EX.GUDANG 304	7.905
2		300	17.476
3		301-302	57.520
4		303	7.976
5		304	7.680
6		305	24.365

Gambar III.7
Dokumen Blashing Terminal Operasi III
Sumber : Diolah oleh Praktikan

Waktu dalam melaksanakan tugas ini sekitar 4 sampai 5 hari kerja, cukup lama dikarnakan praktikan harus memperbaiki mini map dari Terminal Operasi yang ternyata sekarang sudah mengalami beberapa perubahan.

4. Membuat *Tariff Pocket Book* untuk keperluan internal dan eksternal PT. Pelabuhan Tanjung Priok.

Praktikan berusaha untuk berkontribusi lebih banyak kepada perusahaan, maka dari itu praktikan membantu sub divisi ditempatkan nya praktikan dalam membuat sebuah karya. Karna skill praktikan dalam design grafis terbilang cukup handal, Praktikan memberanikan diri untuk mengajukan diri dalam rangka pembuatan *Tarrif Pocket book*. *Tariff Pocket book* adalah sebuah buku kecil yang berisi lengkap daftar biaya jasa kepelabuhan seperti kargo, petikemas, dan kapal. Tarif tersebut diambil dari beberapa surat keputusan resmi yang di sah kan oleh direksi. Nantinya brosur tersebut akan dibagikan kepada seluruh divisi PT. Pelabuhan Tanjung Priok dan juga di bagikan kepada para pengguna jasa. Hal ini merupakan suatu kebanggaan bagi praktikan, bisa diberikan tanggung jawab untuk menciptakan sebuah karya untuk membantu pemasaran perusahaan. Karna dengan adanya buku ini, pengguna jasa akan lebih mudah dalam menghitung tarif yang harus di bayarkan dalam menggunakan jasa kepelabuhan dan logistik di PT. Pelabuhan Tanjung Priok. Berikut ini adalah hasil dari *Tariff Pocket Book* yang masih dalam tahap revisi bahkan sampai hari terakhir Praktikan PKL di PT. Pelabuhan Tanjung Priok. Karya ini sudah disetujui assisten manager dari

pemasaran dan akan di jadwalkan untuk diajukan realisasinya dalam ke rapat dewan direksi bulan november mendatang. Praktikan di mintai tolong untuk mengerjakannya kembali jika nantinya masih terdapat revisi. *Tariff Pocket Book* untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada lampiran nomor 1

C. Kendala Yang Dihadapi

Dalam melaksanakan praktek kerja lapangan (PKL) selama dua bulan terhitung mulai tanggal 30 Agustus 2015 - 30 September 2015 di PT. Pelabuhan Tanjung Priok, Praktikan mengalami beberapa kendala dikarnakan baru pertama kali berkerja dengan instansi/perusahaan untuk menjalankan pekerjaan yang belum pernah dilakukan oleh praktikan dalam dunia kerja. Namun seiring waktu berjalan, Praktikan mulai terbiasa dengan segala aktivitas, pekerjaan, dan orang orang yang ada di kantor. Beberapa kendala yang dihadapi dalam kegiatan PKL,antara lain :

1) Praktikan belum terbiasa dengan suasana kantor. Pada awalnya, Pratikan merasa malu dan kurang percaya diri untuk berkomunikasi dengan staf di sub divisi tempat praktikan melakukan PKL, dikarenakan praktikan takut salah berbicara dan berperilaku. Pada awal Praktik Kerja Lapangan, Praktikan cenderung diam dan tidak produktif juga kaku dalam berkomunikasi dengan karyawan kantor.
2) Dalam mengerjakan tugas yang menggunakan Microsoft excel, Praktikan sering kali bingung dalam melaksanakannya karena Praktikan sendiri kurang menguasai Microsoft Excel dan hanya bisa mengoperasikan dasarnya saja.

D. Cara Mengatasi Kendala

Dalam mengatasi kendala saat melakukan PKL, Praktikan mecoba untuk memberanikan diri dan terus belajar dalam meningkatkan kualitas yang dimiliki Praktikan. Adapun cara-cara yang dilakukan Praktikan dalam menghadapi kendala kegiatan PKL,antara lain :

1. Praktikan mulai membiasakan diri dengan suasana kantor dan lingkungan di kerja. Dan ternyata suasana kantor di PT. Pelabuhan Tanjung Priok sangat nyaman dan menyenangkan. Praktikan mulai memberanikan diri melakukan pengenalan diri dan membuka topik pembicaraan dengan staf dan karyawan kantor. Mereka semua merespon dengan baik dan ramah. Praktikan mulai produktif dalam berkontribusi dengan meminta tugas juga membiasakan diri untuk bertanjung jawab dan menyelesaikan tugas dengan cepat dan tepat waktu.
2. Praktikan mulai meningkatkan keterampilan komputer seperti excel, word, dan power point dengan cara membaca buku komputer dan juga seringkali membaca artikel yang ada di website-website internet. Pada saat berkerja, Praktikan juga memberanikan diri untuk bertanya kepada karyawan, tanpa rasa malu dan canggung lagi. Karena Praktikan ingin berkontribusi terhadap perusahaan, Praktikan termotivasi untuk menguasai microsoft office terutama pada Microsoft Excel. Dan akhirnya setelah cukup banyak belajar, skill komputer Praktikan dalam mengerjakan tugas di Microsoft Excel cukup meningkat dibandingkan

hari pertama masuk kerja. Praktikan bisa mengerjakan tugas dengan lebih baik dan cepat. Praktikan sadar, kalau skill komputer harus dikuasai karna sangat dibutukan dalam dunia kerja.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Setelah melakukan PKL selama 2 bulan Praktikan mempunyai kesimpulan sebagai berikut :

1. Pemasaran yang dilakukan oleh PT. Pelabuhan Tanjung Priok sebagai perusahaan yang mendominasi dalam jasa kepelabuhan dan logistik, terbilang cukup baik. Mereka berusaha meningkatkan kualitas pelayanan dan juga terus menjaga hubungan baik dengan pengguna jasa dan mitra bisnis. Mekanisme kerja dari Pemasaran PT. Pelabuhan Tanjung Priok lebih berfokus pada relationship kepada para stakeholder dan pengguna jasa.
2. Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, Praktikan dapat menggaplikasikan kemampuan komputer dan pemasaran seperti yang diberikan dalam perkualiahan dengan baik untuk mengerjakan tugas yang diberikan oleh pembimbing
3. Praktikan menjadi tahu standard yang dimiliki oleh pemasaran pada perusahaan PT. Pelabuhan Tanjung Priok.
4. Praktikan memperoleh pengalaman kerja yang sangat banyak ketika melakukan PKL di PT. Pelabuhan Tanjung Priok. Dari mulai tanggung jawab terhadap tugas, kerja sama tim, dan tentunya teman baru. Juga pengalaman kena teguran oleh atasan, sampai dengan pergi makan malam

dengan teman kerja dan atasan yang penuh suasana canda. Semua merupakan pengalaman berharga untuk karir Praktikan kedepan nya. Praktikan merasa lebih mudah menyesuaikan diri dengan dunia kerja karna pengalaman yang Praktikan dapatnya saat PKL di PT. Pelabuhan Tanjung Priok.

B. Saran

Pemasaran adalah hal yang sekarang sangat dibutuhkan dan penting bagi PT. Pelabuhan Tanjung Priok, dikarenakan sudah bersaingnya harga untuk distribusi melalui udara dan kereta api, juga dengan dibangunnya jembatan penghubung antar pulau-pulau besar di Indonesia, bukan tidak mungkin kalau pengguna jasa akan beralih dari jalur laut ke jalur udara, darat juga kereta. Oleh karena itu, ada baiknya jika PT. Pelabuhan Tanjung Priok terus berkomitmen menjaga relasi yang baik dengan pengguna jasa dan *stakeholder*nya. Dan akan lebih baik lagi jika kualitas pelayanan yang ada terus ditingkatkan untuk menjaga loyalitas pelanggan. Dalam menciptakan kualitas jasa yang baik , tentunya profesionalitas dalam berkerja harus ditekankan.

Adapun saran dari Praktikan untuk PT. Pelabuhan Tanjung Priok adalah

1. PT. Pelabuhan Indonesia harus lebih mendisiplinkan karyawan. Dari yang praktikan lihat, banyak karyawan yang telat kembali ke kantor pada saat jam makan siang. Tentunya ini akan membuat pelanggan yang mempunyai urusan menjadi menunggu lebih lama, hal ini tentunya akan mengurangi tingkat profesionalitas perusahaan di mata pelanggan.

2. Perusahaan seharusnya meningkatkan promosi dalam program Short Sea Shipping, dan memberikan bonus untuk karyawan yang berprestasi agar termotivasi dalam rangka meningkatkan penjualan.