

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Hampir semua barang di dunia, dalam skala besar tersalurkan melalui logistik laut, dalam logistik laut terdapat proses bongkar muat barang yang merupakan proses perpindahan barang dari dermaga ke kapal dan sebaliknya, pelayanan bongkar muat merupakan kegiatan yang harus ada dalam proses logistik laut, dan pelayanan bongkar muat merupakan salah satu penghasilan terbesar dari BUP (Badan Usaha Pelabuhan), termasuk BUP Pelindo III Banjarmasin.

Sesuai surat dari Kementerian Perhubungan, Dirjen Perhubungan Laut yang diterbitkan bulan Februari 2011 menjelaskan tentang penunjukan perseroan Pelindo III sebagai Badan Usaha Pelabuhan (BUP) , sehingga Pelindo III menjadi operator pelabuhan sekaligus menyediakan PBM (Perusahaan Bongkar Muat), PBM Pelindo III memiliki peranan besar dalam keuntungan BUP Pelindo III tercantum dalam berita pers Pelindo III pada 9 agustus 2018, bahwa bongkar muat semua komoditas meningkat sehingga Pelindo III raih laba Rp 1,8 triliun, dengan penghasilan yang menggiurkan tersebut maka bukan hal yang aneh ketika Pelindo III memiliki banyak pesaing di bidang PBM.

Persaingan antar PBM juga terjadi di dalam pelabuhan-pelabuhan milik Pelindo III, bahkan karena ketatnya persaingan, menjadikan PBM Pelindo III kurang mendominasi pangsa pasar PBM pada beberapa komoditas barang yang aktivitas bongkar muatnya melalui pelabuhan internal Pelindo III, realitas tersebut terjelaskan pada data internal berikut :

Tabel 1.1

Pangsa Pasar PBM di lingkungan Pelindo III per Juni 2020

NO	Jenis Kargo	PBM	Pangsa Pasar	
1.	Curah Kering	Pelindo III	96%	
		Non Pelindo III	4%	
2.	Curah Cair	Pelindo III	100%	
		Non Pelindo III	0%	
3	<i>Bag Cargo</i>	Pelindo III	35,99%	
		Non Pelindo III	64,01%	
4	<i>General Cargo</i>	Pelindo III	31%	
		Non Pelindo III	69%	
5	<i>Pallet Cargo</i>	Pelindo I II	1%	
		Non Pelindo III	99%	

(Sumber : Data Internal Perusahaan 2020)

Pada tabel tersebut, terlihat PBM Pelindo III tidak mendominasi pangsa pasar bongkar muat pada beberapa jenis *cargo* di pelabuhan milik Pelindo III, seperti *Bag Cargo* 35,99% pangsa pasar, *General Cargo* 31% pangsa pasar, dan *Pallet Cargo* hanya 1 % pangsa pasar, dengan realitas tersebut menunjukkan betapa ketatnya persaingan dalam bisnis PBM, sekalipun di lingkungan pelabuhan milik Pelindo III, sehingga ketika PBM Pelindo III kurang aktif dalam melakukan kegiatan untuk menggait konsumen, maka pangsa pasar PBM Pelindo III akan terus tergerogoti oleh PBM swasta atau PBM non-Pelindo III.

Pelindo III kemudian menerjunkan MSO sebagai ujung tombak dalam menggait konsumen guna mencari dan menambah pangsa pasar. Peranan Fungsional MSO diharapkan mampu mempertahankan dan menambah pangsa

pasar pelayanan bongkar muat sesuai dengan tugas pokok dan fungsinya MSO yang telah tercantum pada Peraturan Direksi PT Pelabuhan Indonesia III (Persero), Nomor. Per.0067/KP.0101/HOFC-2019..

Dalam perdir tersebut tepatnya pada Pasal 1 ayat 6 Menerangkan bahwa “Fungsional *Marketing and Sales Officer* (MSO) yang selanjutnya Fungsional MSO adalah Pegawai yang diangkat sebagai pejabat Fungsional MSO dengan tugas, tanggung jawab, wewenang dan hak untuk melakukan kegiatan mendapatkan, mengelola dan mengembangkan Pelanggan Baru dan/atau Eks Pelanggan Perusahaan dan Kelompok Usaha yang berafiliasi dengan Perusahaan”.

Dengan persaingan PBM yang ketat tersebut, Pelindo III membutuhkan Fungsional MSO untuk memperkuat daya saingnya, sehingga MSO perlu menjalankan tugasnya beserta standar kinerja yang berlaku, dengan demikian seperti apakah Pelindo III menetapkan standar kinerja MSO dan bagaimana standar kinerja MSO Pelindo III dalam menambah pangsa pasar PBM Pelindo III. Maka, berdasarkan utasan tersebut penulis membuat karya tulis “**STANDAR KINERJA MSO (*MARKETING AND SALES OFFICER*) PADA PELINDO III**”.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana Pelindo III menetapkan standar kinerja MSO?
2. Bagaimanakah realisasi standar kinerja MSO pada Pelindo III?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulis dalam melakukan kegiatan magang ini adalah untuk:

- Mengetahui penetapan standar kinerja MSO oleh Pelindo III.
- Memahami realisasi standar kinerja MSO dalam Pelindo III.

1.4 Manfaat Tugas Akhir dan Magang

Dengan adanya program magang bagi mahasiswa yang akan menyelesaikan Pendidikan di program Diploma III Manajemen Pemasaran akan memberikan manfaat berikut :

1.4.1 Bagi Perusahaan

- Dengan adanya kegiatan PMMB (Program Magang Mahasiswa Bersertifikat) ini, diharapkan mahasiswa mampu berkontribusi kepada perusahaan dengan baik.
- Dapat membantu perusahaan dalam meninjau ulang atau mengevaluasi apa yang telah dilakukan perusahaan yang telah berlangsung sehingga mampu menjadi perusahaan yang terus berkembang.
- Mampu meningkatkan citra baik perusahaan dimata pelanggannya dengan adanya masukan dalam mengencarkan promosinya yang tertuang dalam pemetaan secara ilmiah.

1.4.2 Bagi Almamater

- Memahami bagaimana kinerja mahasiswa dalam menjalani kegiatan permagangan layaknya dunia kerja.
- Citra positif almamater akan tercermin dari prestasi mahasiswa dalam melakukan kegiatan permagangan dan karya ilmiah yang di buat oleh para mahasiswanya.
- Kontribusi dalam meningkatkan akreditasi almamater dan mempertahankan tetap terakreditasi A.
- Memberikan wawasan bagaimana PT. Pelindo III dalam membuat tugas dan standar kinerja pegawai.

1.4.3 Bagi Pembaca

- Dengan adanya laporan magang ini dan Karya Tulis Ilmiah yang di tulis, pembaca dapat mengetahui permasalahan yang timbul dalam suatu perusahaan yang sedang / dalam melakukan kegiatan ekspansi.

- Memberikan pemahaman bagaimana pemecahan atas masalah ataupun kendala yang terjadi dalam suatu perusahaan.

1.4.4 Bagi Masyarakat

- Karya tulis ilmiah ini diharapkan dapat memberikan informasi dan pengetahuan bagi masyarakat dalam melakukan kegiatan bisnis yang memiliki korelasi dengan karya tulis ilmiah ini.
- Dapat digunakan sebagai referensi tambahan dalam mengembangkan dan penelitian standarisasi tugas tenaga kerja dalam mencapai tujuan perusahaan.

Tabel 1.3

Pelaksanaan Penulisan Tugas Akhir (2/2)

No	Aktivitas	Februari				Maret				April				Mei				Juni				Juli			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
5	Pengumpulan data																								
6	Pengerjaan Tugas Akhir																								
7	Bimbingan dengan dosen pembimbing																								
8	Penyusunan Tugas Akhir																								
9	Sidang Penelitian Tugas Akhir																								

(Sumber : Data Pengolahan 2020)