

P-ISSN: 2716-2656, E-ISSN: 2985-9638

# JOURNAL MARINE INSIDE

VOLUME 6, ISSUE 1, JUNE 2024

Web: <https://ejournal.poltekpel-banten.ac.id/index.php/ejmi/>

## Analisis SWOT di Terminal Petikemas PT. Jakarta International Container Terminal (JICT)

Leny Hasmerita Damanik, Cholis Imam Nawawi<sup>1</sup>, Kusharyanto, Astri Kustina Dewi

Politeknik Pelayaran Banten

E-mail: [cholis@poltekpel-banten.ac.id](mailto:cholis@poltekpel-banten.ac.id)

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pelayanan yang tepat untuk diterapkan di PT. Jakarta International Container Terminal (JICT) dalam bersaing dengan kompetitor dengan memperhatikan faktor inside dan faktor eksternal. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan teknik analisis menggunakan matriks IFE-EFE, matriks IE, matriks SWOT, dan matriks QSPM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Jakarta International Container Terminal (JICT) berada pada posisi develop and construct yang menggambarkan kondisi perseroan sedang tumbuh dan membangun, sehingga strategi yang sebaiknya dilakukan adalah strategi pengembangan dan peningkatan kapasitas arus peti kemas dengan mengoptimalkan pemanfaatan fasilitas dan lahan di terminal. Metode penelitian yang digunakan dalam studi ini adalah kualitatif deskriptif dengan pendekatan analisis SWOT dan matriks QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix). Hasil analisis SWOT merekomendasikan perusahaan harus melakukan strategi Strength-Opportunity (SO) mencakup dua alternatif strategi yang kemudian diurutkan dengan matriks QSPM untuk mendapatkan strategi prioritas. Hasil matriks QSPM mengurutkan dua alternatif strategi yaitu strategi pengembangan dan peningkatan kapasitas arus peti kemas dengan mengoptimalkan pemanfaatan fasilitas dan lahan di terminal dengan skor TAS tertinggi sebesar 7,259 dan strategi membangun sinergitas dengan partner bisnis untuk memenuhi ekspektasi pengguna jasa pelabuhan dengan skor TAS sebesar 6,801. Kedua strategi tersebut menjadi rekomendasi yang bisa dilakukan oleh perusahaan. Strategi yang sebaiknya diprioritaskan oleh perusahaan adalah mengembangkan dan meningkatkan kapasitas arus peti kemas dengan mengoptimalkan pemanfaatan fasilitas dan lahan di terminal.

**Kata Kunci:** Matriks IFE, matriks EFE, matriks SWOT, matriks QSPM.

### ABSTRACT

This research aims to analyze appropriate service strategies to be implemented at PT. Jakarta International Container Terminal (JICT) competes with competitors by considering internal and external factors. The research method used is descriptive qualitative with analysis techniques using the IFE-EFE matrix, IE matrix, SWOT matrix, and QSPM matrix. The research results show that PT. Jakarta International Container Terminal (JICT) is in a develop and construct position, which reflects the company's growing and developing condition, so the strategy that should be implemented is to develop and increase container flow capacity by optimizing the use of facilities and land at the terminal. The research method used in this study is descriptive qualitative with a SWOT analysis approach and the QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) matrix. The SWOT analysis results recommend that companies implement a Strength-Opportunity (SO) strategy, including two alternative strategies, which are then sorted using the QSPM matrix to obtain a priority strategy. The results of the QSPM matrix



**Journal Marine Inside** is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

rank two alternative strategies, namely the strategy of developing and increasing container flow capacity by optimizing the use of facilities and land at the terminal with the highest TAS score of 7.259 and the strategy of building synergy with business partners to meet the expectations of port service users with a TAS score of 6.801. These two strategies are recommendations that companies can carry out. Companies should prioritize developing and increasing container flow capacity by optimizing the use of facilities and land at the terminal.

**Keywords:** IFE matrix, EFE matrix, SWOT matrix, QSPM matrix.

Tersedia pada: <https://doi.org/10.62391/ejmi.v6i1.82>

Disubmit pada 30/05/2024	Direview pada 05/06/2024	Direvisi pada 13/06/2024
Diterima pada 21/04/2024	Diterbitkan pada 25/06/2024	

## PENDAHULUAN

Transportasi laut merupakan tulang punggung dalam pengangkutan barang dalam jumlah besar antar kota, provinsi, negara, hingga benua. Transportasi laut memainkan peran penting dalam perdagangan global karena efisiensinya dalam mengangkut barang dalam volume besar dan biaya yang relatif rendah dibandingkan dengan moda transportasi lainnya [1]. Indonesia, sebagai negara kepulauan, memiliki potensi besar dalam bidang transportasi laut. Salah satu perusahaan yang beroperasi dalam bidang ini adalah PT. Jakarta International Container Terminal (JICT). Perusahaan tersebut berlokasi di Pelabuhan Tanjung Priok, Jakarta, dan telah menjadi salah satu terminal petikemas terbesar dan tersibuk di Indonesia. PT. JICT menyediakan fasilitas untuk kapal yang akan melakukan bongkar muat barang, mendukung aktivitas perdagangan internasional dan domestik [2].

Namun, dalam beberapa tahun terakhir, PT. JICT menghadapi berbagai tantangan, terutama selama pandemi Covid-19. Pandemi ini berdampak signifikan pada operasi bisnis global, termasuk penurunan throughput perusahaan. Pada tahun 2020, throughput perusahaan menurun hingga 11% dibandingkan tahun sebelumnya. Penurunan ini mengindikasikan perlunya evaluasi dan strategi baru untuk mempertahankan kinerja perusahaan [3]. Salah satu masalah utama yang dihadapi oleh PT. JICT adalah persaingan yang ketat dengan terminal lain yang memiliki fasilitas lebih baru dan lebih baik. Selain itu, keterlambatan dalam proses bongkar muat akibat peralatan operasional yang usang juga menjadi faktor penghambat efisiensi operasional. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa pemeliharaan fasilitas dan investasi dalam peralatan baru sangat penting untuk meningkatkan kinerja operasional terminal [4].

Salah satu upaya untuk memahami dan mengatasi tantangan ini, diperlukan analisis yang mendalam terhadap faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja PT. JICT. Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) menjadi alat yang efektif untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi perusahaan. Dengan menggunakan matriks IFE (Internal Factor Evaluation) dan EFE (External Factor Evaluation), perusahaan dapat memperoleh gambaran yang jelas tentang posisi strategisnya [1].

Metode penelitian yang digunakan dalam studi ini adalah kualitatif deskriptif dengan pendekatan analisis SWOT dan matriks QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix).

Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk menganalisis data secara mendalam dan menghasilkan rekomendasi strategi yang tepat berdasarkan kondisi nyata di lapangan [3].

Selain itu, membangun sinergi dengan mitra bisnis juga menjadi strategi penting untuk memenuhi ekspektasi pengguna jasa pelabuhan. Kerjasama yang baik dengan mitra bisnis dapat meningkatkan efisiensi operasional dan memberikan nilai tambah bagi pelanggan. Hal ini sejalan dengan temuan dari penelitian sebelumnya yang menunjukkan pentingnya kolaborasi dalam meningkatkan kinerja layanan [4]. Di sisi lain, tantangan eksternal seperti regulasi pemerintah dan perubahan teknologi juga harus diantisipasi dengan baik. Perubahan regulasi dapat mempengaruhi operasional perusahaan, sehingga perlu ada adaptasi yang cepat dan tepat. Selain itu, perkembangan teknologi menuju era digitalisasi membuka peluang baru namun juga menuntut perusahaan untuk terus berinovasi dan beradaptasi dengan teknologi baru [1].

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam pengembangan strategi bisnis PT. JICT. Dengan mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja perusahaan, diharapkan PT. JICT dapat merumuskan strategi yang tepat untuk bersaing secara efektif di pasar yang kompetitif. Hasil penelitian ini juga dapat menjadi referensi bagi perusahaan lain yang bergerak di bidang yang sama [3]. Selain itu, penelitian ini juga memberikan wawasan tentang pentingnya analisis SWOT dalam pengambilan keputusan strategis. Dengan menggunakan pendekatan ini, perusahaan dapat mengidentifikasi kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan serta mengatasi kelemahan dan ancaman yang ada. Pendekatan ini juga memungkinkan perusahaan untuk merencanakan langkah-langkah strategis yang lebih terukur dan tepat sasaran [2].

Secara keseluruhan, penelitian ini menekankan pentingnya evaluasi dan strategi yang tepat dalam menghadapi tantangan bisnis. Dengan memahami kondisi internal dan eksternal, PT. JICT dapat mengoptimalkan kinerja operasionalnya dan meningkatkan daya saing di pasar global. Penelitian ini juga menunjukkan bahwa dengan strategi yang tepat, perusahaan dapat memanfaatkan peluang yang ada untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan [1]. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi praktis bagi manajemen PT. JICT dalam merumuskan dan mengimplementasikan strategi bisnis. Dengan demikian, PT. JICT dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi yang lebih besar dalam mendukung perdagangan internasional dan domestik Indonesia [4].

## **METODOLOGI PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Penelitian kualitatif merupakan metode penelitian alamiah yang dilakukan dalam kondisi tanpa pengaturan khusus, sering disebut sebagai metode etnografi [3]. Penelitian kualitatif merujuk pada konsep "situasi sosial" atau "*social situation*" sebagaimana dikemukakan oleh Spradley, yang terdiri dari tiga elemen utama: tempat (*place*), pelaku (*actor*), dan aktivitas (*activity*), yang saling berinteraksi secara sinergis [5]. Pendekatan ini melihat objek penelitian sebagai entitas dinamis, merupakan hasil konstruksi pemikiran dan interpretasi terhadap fenomena yang diamati, serta memiliki sifat holistik, dimana setiap aspek dari objek tersebut membentuk satu kesatuan yang tak terpisahkan [6].

### **Waktu dan Tempat Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di kantor PT. Jakarta International Container Terminal (JICT) adalah perusahaan penyedia jasa layanan bongkar muat peti kemas yang terletak di Jakarta

Utara. Penelitian ini dilakukan pada bulan Maret 2021 sampai bulan Desember 2021.

### **Instrumen Penelitian**

Instrumen dalam penelitian ini mencakup tiga komponen utama: peneliti itu sendiri, yang berperan penting dalam menetapkan fokus penelitian, memilih informan, mengumpulkan, menganalisis data, dan membuat kesimpulan; pedoman wawancara, berupa daftar pertanyaan yang dibuat oleh peneliti untuk memandu pengumpulan informasi dari informan; serta peralatan penunjang, seperti alat tulis, buku catatan, dan laptop, yang digunakan untuk mencatat data dari hasil wawancara.

### **Teknik Sampling**

Menurut Sugiyono [3], dalam penelitian kualitatif, teknik sampling yang umum digunakan adalah *purposive sampling* dan *snowball sampling*. Sampel dipilih saat peneliti memasuki lapangan dan selama penelitian berlangsung (*emergent sampling design*), dengan memilih individu yang dapat memberikan data yang diperlukan. Berdasarkan informasi dari sampel awal, peneliti menetapkan sampel tambahan untuk mendapatkan data yang lebih lengkap. Data dikumpulkan dari sumber primer, yaitu data langsung dari informan, dan sumber sekunder, seperti dokumen, data statistik, artikel, penelitian terdahulu, dan data terkait lainnya. Penelitian ini mengandalkan observasi, wawancara semi-terstruktur, dan survei analisis SWOT sebagai data primer, serta hasil penelitian sejenis dan jurnal terkait sebagai data sekunder.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Menurut Sugiyono [3], data dan informasi dalam penelitian kualitatif dikumpulkan melalui observasi, wawancara, angket (kuesioner), dan dokumentasi, serta kombinasi dari keempat teknik ini. Observasi memungkinkan peneliti mengumpulkan data menggunakan alat canggih untuk mengamati objek kecil hingga besar, dan dalam penelitian kualitatif, ini mencakup pengamatan situasi sosial yang terdiri dari tempat, pelaku, dan aktivitas. Wawancara digunakan untuk studi pendahuluan atau mendapatkan informasi mendalam dari responden melalui laporan diri atau keyakinan pribadi, termasuk *Focus Group Discussion* (FGD) untuk mendapatkan pemahaman kelompok terhadap suatu tema [7]. Dokumentasi melengkapi metode observasi dan wawancara dengan data tertulis atau gambar yang relevan. Teknik triangulasi menggabungkan berbagai metode pengumpulan data dan sumber untuk menguji kredibilitas data, memastikan validitas melalui pengecekan dari berbagai sudut pandang [8].

### **Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data adalah tahap penting dalam penelitian, di mana data yang telah dikumpulkan dikelola dan diolah untuk menjawab pertanyaan penelitian. Penelitian ini menggunakan wawancara dan observasi partisipatoris, menghasilkan data kualitatif yang biasanya berupa teks atau narasi. Data non-teks harus ditranskripsikan terlebih dahulu sebelum dianalisis. Analisis data menggunakan pendekatan SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan [9]. Langkah-langkah analisis SWOT meliputi identifikasi dan evaluasi faktor internal dengan IFE matrix dan faktor eksternal dengan EFE

matrix, menghasilkan strategi alternatif melalui SWOT matrix, dan penentuan strategi terbaik menggunakan IE matrix dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) [10]. Proses ini membantu perusahaan dalam mengembangkan langkah-langkah strategis yang mengoptimalkan kekuatan dan peluang sambil meminimalkan kelemahan dan ancaman [11].

### Validitas Data Penelitian

Keabsahan data dalam penelitian kualitatif bertujuan untuk memastikan bahwa penelitian yang dilakukan benar-benar ilmiah dan data yang diperoleh valid. Menurut Sugiyono [3], uji keabsahan data meliputi uji *credibility* (validitas internal), *transferability* (validitas eksternal), *dependability* (reliabilitas), dan *confirmability* (objektivitas). Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan uji *credibility* dengan teknik triangulasi dan bahan referensi. Triangulasi, menurut William Wiersma dalam Sugiyono, melibatkan pengecekan data dari berbagai sumber, teknik pengumpulan data, dan waktu, yang disebut sebagai triangulasi sumber, teknik, dan waktu [3].

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Deskripsi Objek Penelitian

Dalam penelitian ini, objek yang diteliti meliputi faktor-faktor internal (*strength dan weakness*) dan faktor-faktor eksternal (*opportunities dan threats*) yang mempengaruhi PT. Jakarta International Container Terminal. Selain itu, penelitian ini juga mengeksplorasi strategi-strategi terbaik yang dapat diterapkan perusahaan untuk bersaing dengan kompetitor. Analisis internal dan eksternal PT. Jakarta International Container Terminal akan menjadi dasar untuk menentukan strategi bisnis yang paling tepat guna meningkatkan *throughput* perusahaan. PT. Jakarta International Container Terminal adalah perusahaan yang bergerak di bidang terminal bongkar muat, didirikan pada tahun 1999 sebagai hasil kerjasama antara Hutchison Port Holding Group (HPH Group) dan PT Pelabuhan Indonesia II (Persero).

### Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, ditemukan bahwa manajemen PT. Jakarta International Container Terminal telah melakukan beberapa strategi untuk meningkatkan *throughput* perusahaan. Tabel 1 menunjukkan *throughput* perusahaan dari tahun 2018 hingga 2020, dengan kenaikan *throughput* 8% pada tahun 2019. Namun, pada tahun 2020 *throughput* mengalami penurunan sebesar 11% akibat pandemi Covid-19.

Pada tahun 2018, perusahaan menggunakan strategi peningkatan kualitas kerja sumber daya manusia (SDM), yang menghasilkan *throughput* sebesar 2,360 juta TEUS. Tahun berikutnya, 2019, dengan strategi peningkatan kualitas pelayanan kepada pelanggan, *throughput* meningkat menjadi 2,549 juta TEUS. Namun, pada tahun 2020, *throughput* menurun drastis karena pandemi Covid-19 yang menyebabkan pembatasan wilayah dan penurunan aktivitas bongkar muat.

**Tabel 1.** *Throughput* perusahaan PT. Jakarta International Container Terminal pada Tahun 2018 sampai Tahun 2020.

No	Tahun	Throughput (Juta TEUS)	Kenaikan/Penurunan Throughput (%)
1	2018	2.360	5
2	2019	2.549	8
3	2020	2.269	-11

**Tabel 2.** Strategi bisnis tahun 2018-2020 PT. Jakarta International Container Terminal.

No	Tahun	Strategi bisnis
1	2018	Strategi peningkatan kualitas kerja sumber daya manusia
2	2019	Strategi peningkatan kualitas pelayanan kepada pelanggan
3	2020	Strategi Investasi dan Pemeliharaan Fasilitas Bongkar Muat

Tabel 2 menunjukkan bahwa dari tahun 2018 hingga 2020, PT. Jakarta International Container Terminal mengalami banyak perubahan baik dari strategi bisnis maupun *throughput* perusahaan.

## 1. Analisis Kondisi Lingkungan Internal dan Eksternal

### a. Analisis Kondisi Lingkungan Internal

- 1) Salah satu perusahaan bisnis layanan bongkar muat petikemas terbesar, paling aktif, dan berkualitas.
- 2) Sumber daya manusia (SDM) yang berpengalaman dalam penerapan teknologi canggih.
- 3) Keunggulan operasional.
- 4) Posisi keuangan yang kuat.
- 5) Perusahaan memiliki peralatan dan fasilitas yang lengkap.
- 6) Menggunakan sistem tata kelola Terminal Kontainer yang modern.
- 7) Seluruh transaksi di Terminal menerapkan sistem Cashless Payment.
- 8) Biaya proses pembongkaran barang menjadi lebih tinggi akibat keterlambatan dalam bongkar muat barang.
- 9) Kurangnya pemanfaatan dan penggunaan lahan di Terminal 2.
- 10) Belum optimalnya perawatan dan pembangunan fasilitas untuk menunjang kegiatan operasional.
- 11) Tarif Pelabuhan yang baku.

### b. Analisis Kondisi Lingkungan Eksternal

- 1) Adanya upaya pemerintah menjadikan perusahaan sebagai pelabuhan Hub Port.
- 2) Aktivitas operasional pekerjaan di perusahaan dapat dilakukan melalui jaringan internet (*online*).

- 3) Adanya masyarakat ekonomi ASEAN (MEA).
- 4) Meningkatnya volume pelayanan ( arus kunjungan kapal dan arus barang) petikemas melalui perdagangan internasional.
- 5) Berbagai prestasi yang diraih oleh perusahaan dapat menarik pelanggan baru.
- 6) Perusahaan bisnis layanan bongkar muat petikemas jumlahnya terus meningkat dengan harga layanan yang lebih murah.
- 7) Adanya perubahan regulasi dari pemerintah (*dwelling time*).
- 8) Perubahan perilaku konsumen (*behavior*).
- 9) Perubahan teknologi menuju era digitalisasi.

## 2. Pengolahan Data

### a. Pemberian Bobot dan Rating

Pemberian bobot dan rating didasarkan pada penyebaran kuesioner penelitian yang dilakukan pada 10 narasumber. Data-data diperoleh berdasarkan pendapat pegawai, dengan hasil pembobotan dan pemberian rating pada faktor kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*).

**Tabel 3.** Hasil pembobotan dan rating pada faktor kekuatan (*strength*).

No	Indikator kekuatan ( <i>strength</i> )	Rata-rata rating	Bobot	Skor
1	Salah satu perusahaan bisnis layanan bongkar muat petikemas terbesar, paling aktif dan berkualitas.	3,2	0,096	0,307
2	Sumber daya manusia (SDM) yang berpengalaman dalam penerapan teknologi canggih.	3,0	0,093	0,279
3	Keunggulan operasional.	3,0	0,096	0,288
4	Posisi keuangan yang kuat.	3,3	0,099	0,327
5	Perusahaan memiliki peralatan dan fasilitas yang lengkap.	3,1	0,096	0,298
6	Menggunakan sistem tata kelola Terminal Kontainer yang modern.	3,2	0,102	0,326
7	Seluruh transaksi di Terminal menerapkan sistem <i>Cashless Payment</i> .	3,3	0,099	0,327
Jumlah				2,152

**Tabel 4.** Hasil pembobotan dan rating pada faktor kelemahan (*weakness*).

No	Indikator kekuatan ( <i>strength</i> )	Rata-rata rating	Bobot	Skor
1	Biaya proses pembongkaran barang menjadi lebih tinggi akibat keterlambatan dalam bongkar muat barang.	2,4	0,076	0,190
2	Kurangnya pemanfaatan dan penggunaan lahan di Terminal 2.	2,8	0,084	0,235
3	Belum optimalnya perawatan dan pembangunan fasilitas untuk menunjang kegiatan operasional.	2,4	0,076	0,182

No	Indikator kekuatan ( <i>strength</i> )	Rata-rata rating	Bobot	Skor
4	Tarif Pelabuhan yang baku.	2,8	0,084	0,235
Jumlah				0,843

**Tabel 5.** Hasil pembobotan dan rating pada faktor peluang (*opportunities*).

No	Indikator Kekuatan ( <i>Strength</i> )	Rata-rata rating	Bobot	Skor
1	Adanya upaya Pemerintah menjadikan perusahaan sebagai pelabuhan Hub Port.	3,3	0,121	0,399
2	Aktivitas operasional pekerjaan di perusahaan dapat dilakukan melalui jaringan internet ( <i>online</i> ).	3,3	0,121	0,399
3	Adanya masyarakat ekonomi ASEAN (MEA).	3,5	0,128	0,448
4	Meningkatnya volume pelayanan (arus kunjungan kapal dan arus barang) petikemas melalui perdagangan internasional.	3,3	0,121	0,399
5	Berbagai prestasi yang diraih oleh perusahaan dapat menarik pelanggan baru.	3,4	0,125	0,425
Jumlah				2,071

**Tabel 6.** Hasil pembobotan dan rating pada faktor ancaman (*threats*).

No	Indikator Kekuatan ( <i>Strength</i> )	Rata-rata rating	Bobot	Skor
1	Perusahaan bisnis layanan bongkar muat petikemas jumlahnya terus meningkat dengan harga layanan yang lebih murah.	2,2	0,088	0,194
2	Adanya perubahan regulasi dari pemerintah ( <i>dwelling time</i> ).	2,6	0,106	0,276
3	Perubahan perilaku konsumen ( <i>behavior</i> ).	2,4	0,095	0,228
4	Perubahan teknologi menuju era digitalisasi.	2,4	0,095	0,228
Jumlah				0,925

**b. Analisis matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*)**

Matriks IFE digunakan untuk mengetahui seberapa besar peranan dari faktor internal yang terdapat pada perusahaan. Matriks IFE menunjukkan kondisi internal perusahaan berupa kekuatan dan kelemahan yang dihitung berdasarkan rating dan bobot.

**c. Analisis matriks EFE (*External Factor Evaluation*)**

Matriks EFE dipakai untuk mengetahui pengaruh dari faktor eksternal perusahaan. Matriks EFE mendeskripsikan keadaan eksternal yang terdiri dari peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) perusahaan yang dihitung berdasarkan rating dan bobot.

**Tabel 7.** Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*).

<b>Faktor-faktor evaluasi internal</b>				
<b>No</b>	<b>Kekuatan (<i>Strength</i>)</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor</b>
1	Salah satu perusahaan bisnis layanan bongkar muat petikemas terbesar, paling aktif dan berkualitas.	0,096	3	0,288
2	Sumber daya manusia (SDM) yang berpengalaman dalam penerapan teknologi canggih.	0,093	3	0,279
3	Keunggulan operasional.	0,096	3	0,288
4	Posisi keuangan yang kuat.	0,099	4	0,396
5	Perusahaan memiliki peralatan dan fasilitas yang lengkap.	0,096	3	0,288
6	Menggunakan sistem tata kelola Terminal Kontainer yang modern.	0,102	4	0,408
7	Seluruh transaksi di Terminal menerapkan sistem <i>cashless payment</i> .	0,099	2	0,198
<b>Jumlah</b>				<b>2,145</b>
<b>No</b>	<b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor</b>
1	Biaya operasional yang tinggi disebabkan karena keterlambatan dalam bongkar muat barang.	0,076	2	0,152
2	Kurangnya pemanfaatan dan penggunaan lahan di Terminal 2.	0,084	3	0,252
3	Belum optimalnya perawatan dan pembangunan fasilitas untuk menunjang kegiatan operasional.	0,076	2	0,152
4	Tarif Pelabuhan yang baku.	0,084	3	0,252
<b>Jumlah</b>				<b>0,808</b>
<b>Total</b>				<b>2,953</b>

**Tabel 8.** Matriks EFE (*External Factor Evaluation*).

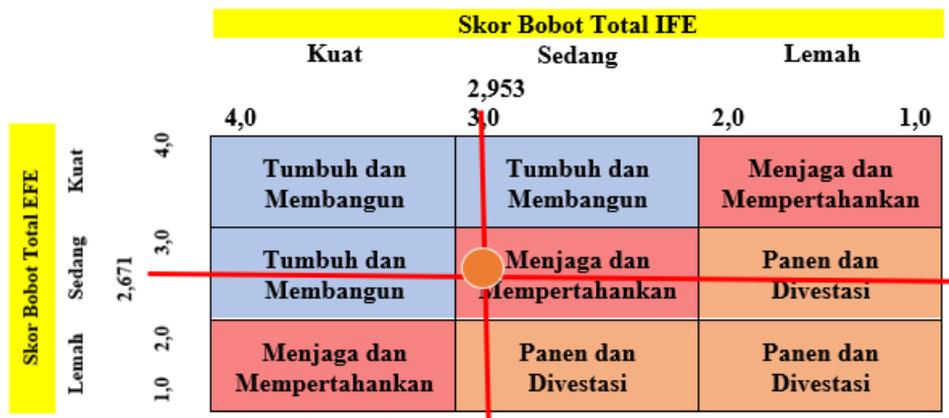
<b>Faktor-faktor evaluasi eksternal</b>				
<b>No</b>	<b>Peluang (<i>opportunities</i>)</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor</b>
1	Adanya upaya Pemerintah menjadikan perusahaan sebagai pelabuhan Hub Port.	0,121	3	0,363
2	Aktivitas operasional pekerjaan di perusahaan dapat dilakukan melalui jaringan internet ( <i>online</i> ).	0,121	3	0,363
3	Adanya masyarakat ekonomi ASEAN (MEA).	0,128	2	0,256
4	Meningkatnya volume pelayanan (arus kunjungan kapal dan arus barang) petikemas melalui perdagangan internasional.	0,121	3	0,363

Faktor-faktor evaluasi eksternal				
No	Peluang ( <i>opportunities</i> )	Bobot	Rating	Skor
5	Berbagai prestasi yang diraih oleh perusahaan dapat menarik pelanggan baru.	0,125	3	0,375
<b>Jumlah</b>				<b>1,720</b>
No	Ancaman ( <i>threats</i> )	Bobot	Rating	Skor
1	Perusahaan bisnis layanan bongkar muat petikemas jumlahnya terus meningkat dengan harga layanan yang lebih murah.	0,088	3	0,264
2	Adanya perubahan regulasi dari pemerintah ( <i>dwelling time</i> ).	0,106	2	0,212
3	Perubahan perilaku konsumen ( <i>behavior</i> ).	0,095	3	0,285
4	Perubahan teknologi menuju era digitalisasi.	0,095	2	0,190
<b>Jumlah</b>				<b>0,921</b>
<b>Total</b>				<b>2,671</b>

#### d. Analisis matriks IE (*Internal-External*)

Analisis matriks IE digunakan untuk memformulasikan strategi bisnis perusahaan berdasarkan perhitungan dari matriks IFE dan matriks EFE. Matriks IE menunjukkan posisi strategi pelayanan perusahaan yang berada pada kuadran V, yaitu posisi "*Hold and Maintain*", menggambarkan perusahaan yang sedang tumbuh dan membangun. Strategi yang direkomendasikan adalah:

- 1) Strategi intensif yaitu penetrasi pasar, pengembangan pasar atau pengembangan produk.
- 2) Strategi *integrative* yaitu integrasi ke belakang, integrasi ke depan atau integrasi horisontal.



Gambar 1. Matriks IE (*Internal-External*).

### 3. Pengolahan Data

#### a. Analisis matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)

Matriks QSPM digunakan untuk menganalisis strategi pelayanan secara riil berdasarkan faktor internal dan eksternal yang telah dianalisis sebelumnya. Dua alternatif strategi bisnis yang direkomendasikan adalah:

- 1) Strategi pengembangan dan peningkatan kapasitas arus peti kemas dengan mengoptimalkan pemanfaatan fasilitas dan lahan di terminal.
- 2) Strategi membangun sinergi dengan partner bisnis untuk memenuhi ekspektasi pengguna jasa pelabuhan.

Hasil perhitungan pada matrik QSPM menunjukkan bahwa nilai daya tarik TAS tertinggi sebesar 7,259 adalah strategi alternatif 1 (strategi pengembangan dan peningkatan kapasitas arus peti kemas dengan mengoptimalkan pemanfaatan fasilitas dan lahan di terminal). TAS terendah sebesar 6,801 pada strategi alternatif 2 (strategi membangun sinergi dengan partner bisnis untuk memenuhi ekspektasi pengguna jasa pelabuhan). Oleh karena itu, strategi alternatif 1 didahulukan sebagai prioritas dibandingkan dengan strategi alternatif 2.

## **Pembahasan Hasil Penelitian**

Penelitian ini menguraikan permasalahan dan penemuan yang muncul selama penelitian tentang analisis strategi pelayanan jasa pengiriman barang di Terminal Petikemas PT. Jakarta International Container Terminal (JICT) Tanjung Priok. Penelitian dilakukan melalui studi literatur, observasi, survei lapangan, dan wawancara dengan responden terkait. Setelah data terkumpul, dilakukan analisis dan pengolahan data menggunakan metode SWOT.

### **1. Perumusan dan Pencocokan Strategi Bisnis**

#### **a. Strategi Bisnis Berdasarkan Matriks IE**

Hasil perhitungan matriks IE menunjukkan bahwa PT. Jakarta International Container Terminal (JICT) berada pada kuadran V, yang berarti posisi strategi bisnis perusahaan adalah membangun dan mempertahankan. Perusahaan berada dalam kondisi yang tumbuh dan berkembang. Oleh karena itu, strategi bisnis yang direkomendasikan adalah:

- 1) Mengadopsi strategi defensif untuk mengurangi biaya operasional.
- 2) Menjaga profitabilitas.
- 3) Membentuk aliansi strategis untuk memperkuat posisinya
- 4) Mengembangkan pasar *niche* untuk menemukan sumber pendapatan baru.

#### **b. Strategi Bisnis Berdasarkan Diagram Kuadran SWOT dan Matriks SWOT**

Posisi PT. Jakarta International Container Terminal (JICT) pada kuadran V, posisi yang sangat menguntungkan karena memiliki banyak kekuatan internal yang dapat memanfaatkan peluang eksternal secara maksimal. Salah satu kekuatan internal adalah sistem tata kelola Terminal Kontainer yang modern, yang memberikan kenyamanan dan kepercayaan bagi pelanggan. Dengan kekuatan ini, perusahaan dapat mengembangkan kapasitas arus masuk kontainer dengan mengoptimalkan pemanfaatan fasilitas dan lahan perusahaan.

### **2. Memutuskan dan Merekomendasikan Strategi Bisnis**

#### **a. Strategi Bisnis Berdasarkan Matriks QSPM**

Dari hasil perhitungan matriks IE, diagram kuadran SWOT, dan matriks SWOT,

terdapat dua alternatif strategi yang direkomendasikan untuk PT. Jakarta International Container Terminal (JICT):

- 1) Strategi pengembangan dan peningkatan kapasitas arus peti kemas dengan mengoptimalkan pemanfaatan fasilitas dan lahan di terminal.
- 2) Strategi membangun sinergi dengan partner bisnis untuk memenuhi ekspektasi pengguna jasa pelabuhan.

Pemilihan strategi yang paling optimal dilakukan menggunakan analisis matriks QSPM, yang menunjukkan bahwa strategi alternatif 1 memiliki nilai TAS tertinggi sebesar 7,259, sehingga lebih prioritas dibandingkan strategi alternatif 2 dengan nilai TAS sebesar 6,801.

#### **b. Rekomendasi Strategi Bisnis PT. Jakarta International Container Terminal (JICT)**

Berdasarkan hasil perhitungan matriks QSPM, urutan prioritas strategi bagi PT. Jakarta International Container Terminal (JICT) adalah:

- 1) Mengembangkan dan meningkatkan kapasitas arus peti kemas dengan mengoptimalkan pemanfaatan fasilitas dan lahan di terminal.
- 2) Membangun sinergi dengan partner bisnis untuk memenuhi ekspektasi pengguna jasa pelabuhan.

Dengan demikian, strategi pengembangan kapasitas arus peti kemas harus didahulukan untuk meningkatkan kinerja dan daya saing perusahaan, sementara strategi membangun sinergi dengan partner bisnis tetap penting untuk mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan dan mitra.

### **KESIMPULAN**

Berdasarkan temuan dan hasil pembahasan penelitian, dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor lingkungan internal PT. Jakarta International Container Terminal (JICT) meliputi kekuatan dan kelemahan. Faktor kekuatan mencakup status JICT sebagai salah satu perusahaan bongkar muat petikemas terbesar dan paling aktif, SDM yang berpengalaman, keunggulan operasional, posisi keuangan yang kuat, peralatan dan fasilitas lengkap, sistem tata kelola kontainer yang modern, dan penerapan sistem pembayaran tanpa tunai. Sedangkan faktor kelemahan meliputi biaya operasional tinggi akibat keterlambatan bongkar muat, kurangnya pemanfaatan lahan di Terminal 2, perawatan fasilitas yang belum optimal, dan tarif pelabuhan yang baku.

Faktor-faktor lingkungan eksternal JICT terdiri dari peluang dan ancaman. Peluang yang ada termasuk upaya pemerintah menjadikan perusahaan sebagai pelabuhan HUB PORT, kemampuan melakukan aktivitas operasional melalui internet, adanya Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA), meningkatnya volume pelayanan petikemas melalui perdagangan internasional, dan berbagai prestasi perusahaan yang menarik pelanggan baru. Di sisi lain, ancaman yang dihadapi mencakup meningkatnya jumlah perusahaan bisnis layanan bongkar muat petikemas dengan harga lebih murah, perubahan regulasi pemerintah, perubahan perilaku konsumen, dan perkembangan teknologi menuju era digitalisasi.

Strategi bisnis yang dapat diterapkan oleh JICT berdasarkan letak Matriks Internal-

Eksternal (Matriks I-E) adalah mengembangkan dan meningkatkan kapasitas arus petikemas dengan mengoptimalkan pemanfaatan fasilitas dan lahan di Terminal serta membangun sinergi dengan mitra bisnis untuk memenuhi ekspektasi pengguna jasa pelabuhan. Berdasarkan analisis SWOT, strategi yang harus dilakukan mencakup pengembangan pangsa pasar melalui perluasan jaringan mitra kerja dan pengembangan produk dengan meningkatkan kapasitas arus petikemas.

Berdasarkan Matriks QSPM, disimpulkan bahwa pilihan strategi utama adalah pengembangan produk atau komoditas yang diangkut serta diversifikasi komoditas produk angkut. Strategi ini lebih diutamakan dibandingkan alternatif lainnya, yaitu mengembangkan dan meningkatkan kapasitas arus petikemas dengan mengoptimalkan pemanfaatan fasilitas dan lahan di Terminal. Secara keseluruhan, prioritas strategi bagi JICT adalah pertama, mengembangkan dan meningkatkan kapasitas arus petikemas dengan mengoptimalkan pemanfaatan fasilitas dan lahan di Terminal, dan kedua, membangun sinergi dengan mitra bisnis untuk memenuhi ekspektasi pengguna jasa pelabuhan. Strategi-strategi ini diharapkan dapat meningkatkan kinerja operasional dan daya saing perusahaan di industri bongkar muat petikemas.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Rangkuti, F. (2016). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*. Jakarta: Gramedia.
- [2] Oktavia, N., Marimin, M., & Arkeman, Y. (2020). Strategi peningkatan kinerja operasional bongkar muat peti kemas: Studi kasus di PT Jakarta International Container Terminal. *Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen (JABM)*, vol. 6, no. 2, pp. 344-355.
- [3] Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif R&D*. Jakarta: Alfabeta.
- [4] Triyono, A., Wicaksono, A., & Anwar, M. R. (2015). Kajian kinerja operasional dan strategi pengembangan Pelabuhan Umum Gresik. *Jurnal Tata Kota dan Daerah*, vol. 7, no. 1, pp. 1-12.
- [5] Sampit, M. M., Kindangen, P., & Wullur, M. (2016). Analisis rantai nilai gula aren (Studi kasus pada petani nira di Tomohon). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, vol. 4, no. 3, pp. 303-313.
- [6] Achmad, R. W. A., & Yulianah. (2022). *Metodologi Penelitian Sosial*. Batam: CV Rey Media Grafika.
- [7] Umrati, & Wijaya, H. (2020). *Analisis Data Kualitatif Teori Konsep dalam Penelitian Pendidikan*. Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray.
- [8] Majid, A. (2017). *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Makassar: Penerbit Aksara Timur.
- [9] Ratnawati, S. (2020). Analisis SWOT dalam menentukan strategi pemasaran (Studi kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen*, vol. 17, no. 2, pp. 58-70.
- [10] Widiyarini, W., & Hunusalela, Z. F. (2019). Perencanaan strategi pemasaran menggunakan analisis SWOT dan QSPM dalam upaya peningkatan penjualan PT Primavista Solusi. *JABE (Journal of Applied Business and Economic)*, vol. 5, no. 4, pp. 384-397.
- [11] Leigh, D. (2009). *SWOT analysis in Handbook of Improving Performance in the Workplace: Volumes 1-3*. Maryland: International Society for Performance Improvement (ISPI).