



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 4 Nomor 4 Tahun 2024 Page 11216-11233

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

## Analisis Strategi Bersaing Dalam Meningkatkan Market Share Curah Cair Di Terminal Nilam

Aisyah Chika Pratiwi<sup>1✉</sup>, Indah Ayu Johanda Putri<sup>2</sup>

Politeknik Pelayaran Surabaya

Email: [chikapratiwi002@gmail.com](mailto:chikapratiwi002@gmail.com)<sup>1✉</sup>

### Abstrak

Bagi perusahaan persaingan bisnis adalah hal yang memiliki tantangan tersendiri. Untuk bertahan dalam persaingan tersebut, perusahaan harus menaikkan nilai perusahaan baik secara strategi maupun kualitas. Market share adalah besaran ukuran yang dikuasai oleh suatu produk atau merek dalam sebuah perusahaan. Terminal Nilam dikelola oleh PT Pelindo Multi Terminal yang merupakan subholding PT Pelabuhan Indonesia. Untuk menunjang kegiatan bongkar muat diperlukan Perusahaan Bongkar Muat (PBM). PBM memiliki tugas bertanggung jawab dalam menangani kegiatan bongkar dan muat dengan aman dan sesuai dengan dokumen. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi strategi bisnis yang dapat dilakukan oleh PBM Pelindo untuk menaikkan market share. Penelitian ini dilakukan berdasarkan pengumpulan data oleh penulis saat melakukan praktek darat (Prada).

Kata Kunci: *Market share, Curah cair, PBM Pelindo, PBM Non Pelindo.*

### Abstract

For companies, business competition is a challenge in itself. To survive in this competition, companies must increase the company's value both strategically and in terms of quality. Market share is the size of the size controlled by a product or brand in a company. Nilam Terminal is managed by PT Pelindo Multi Terminal which is a subholding of PT Pelabuhan Indonesia. To support loading and unloading activities, a Loading and Unloading Company (PBM) is needed. PBM has the responsibility to handle loading and unloading activities safely and in accordance with documents. The purpose of this study is to identify business strategies that can be carried out by PBM Pelindo to increase market share. This study was conducted based on data collection by the author during land practice (Prada).

Keywords: *Market share, Liquid bulk, PBM Pelindo, PBM Non Pelindo.*

### PENDAHULUAN

Bagi perusahaan persaingan bisnis adalah hal yang memiliki tantangan tersendiri. Untuk bertahan dalam persaingan tersebut, perusahaan harus menaikkan nilai perusahaan baik secara strategi maupun kualitas. Jika sebuah perusahaan dapat mencapai target sesuai dengan perencanaan, maka semakin besar keuntungan yang didapat oleh perusahaan tersebut. Namun apa yang terjadi jika didalam perusahaan tersebut terdapat persaingan lagi dari perusahaan luar, hal ini yang menyebabkan terjadinya persaingan pangsa pasar (market share) didalam perusahaan tersebut. Dengan menguasai market share yang besar, maka dapat memiliki keuntungan laba perusahaan yang besar tidak hanya keuntungan dalam segi finansial, namun juga dapat meningkatkan dalam segi kekuatan pasar, skala ekonomi perusahaan, dan kualitas manajemen perusahaan yang baik.

Menurut Lee G. Cooper (1998) market share adalah besaran ukuran yang dikuasai oleh suatu produk atau merek dalam sebuah perusahaan, hal ini dapat dilihat dari tingginya permintaan sekelompok konsumen membeli suatu produk tertentu dan jarang membeli produk yang berada diluar pasar. Besarnya permintaan konsumen akan juga memperbesar market share dari produk atau jasa yang jual oleh perusahaan tersebut. Namun, presentase dari market share dapat berubah sesuai dengan minat dan kebutuhan dari konsumen. Berdasarkan hal tersebut, perusahaan diperlukan meningkatkan volume penjualan sesuai dengan sasaran konsumen agar mencapai target perusahaan dan mendapatkan market share lebih tinggi dibanding perusahaan pesaing.

Terminal Nilam dikelola oleh PT Pelindo Multi Terminal yang merupakan subholding PT Pelabuhan Indonesia. Untuk menunjang kegiatan bongkar muat diperlukan Perusahaan Bongkar Muat (PBM). PBM memiliki tugas bertanggung jawab dalam menangani kegiatan bongkar dan muat dengan aman dan sesuai dengan dokumen. Terminal Nilam sebagai terminal multipurpose pengguna jasa atau pemilik barang dapat memilih menggunakan PBM Pelindo atau mencari PBM swasta (PBM non Pelindo). Terjadinya perbedaan ini dikarenakan berbedanya setiap komoditi dan penanganan yang memerlukan pihak ahli di muatan tersebut.

Berdasarkan uraian diatas, penulis ingin mengangkat masalah peningkatan market share PBM Pelindo di Terminal Nilam, bagaimana faktor-faktor pemilihan PBM dan strategi untuk menarik daya minat pengguna jasa, sehingga dapat menaikkan pendapatan dan market share dari PBM Pelindo, maka dari itu saya sebagai penulis sangat tertarik untuk membahas lebih mendalam dan menuangkan dalam bentuk tulisan yang berjudul "Analisis Strategi Bersaing Dalam Meningkatkan Market Share Curah Cair Di Terminal Nilam"

Dalam penulisan ini penulis berharap dapat mengetahui penyebab pengguna jasa tidak sepenuhnya menggunakan Perusahaan Bongkar Muat (PBM) Pelindo di terminal Nilam dan menyimpulkan dan memberikan masukan strategi dalam meningkatkan minat pengguna jasa menggunakan Perusahaan Bongkar Muat (PBM) Pelindo di terminal Nilam.

## METODE PENELITIAN

Berikut ini adalah metode yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian ini.  
Kualitatif Deskriptif

Dalam melaksanakan penelitian, penulis menggunakan metode penelitian deskriptif dan pendekatan kualitatif untuk mengeksplorasi *market share* di terminal Nilam. Menurut Samsu (2021) penelitian kualitatif deskriptif adalah penelitian yang menjelaskan suatu peristiwa, objek, dan variabel yang dapat dijelaskan dengan angka maupun kata-kata.

Waktu Dan Tempat Penelitian

Penulis melakukan penelitian selama kurang lebih 12 bulan (1 Tahun) selama semester VI dan VII di PT. Pelindo Multi Terminal Jamrud Mirah Nilam dengan fokus komoditi curah cair.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam penyusunan penelitian ini adalah data yang merupakan informasi yang diperoleh penulis melalui pengamatan langsung, pengolahan data dan wawancara. Dari

sumber data ini diperoleh dari Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari hasil wawancara dengan pihak terkait yang mengetahui tentang permasalahan yang akan penulis angkat. Adapun pihak yang diwawancarai pada saat penelitian adalah Deputy Manager Perencanaan dan Pengendalian Operasi dan Staff operasional administrasi dan komersial PT Pelindo Multi Terminal Jamrud Mirah Nilam.

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber tidak langsung yang umumnya berupa dokumentasi dan arsip-arsip resmi, yang diusahakan sendiri pengumpulannya oleh penulis. Selain sumber yang diperoleh berdasar dari data dokumentasi perusahaan seperti data kinerja kapal dan market share bulanan pelindo multi terminal Nilam, buku-buku dan internet yang berkaitan dengan obyek penelitian atau yang berhubungan dengan permasalahan sebagai pedoman teoritis, kemudian juga menggunakan informasi berasal dari perusahaan saat magang terdahulu.

#### Teknik Analisis Data

Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasikan data sedemikian rupa sehingga diperoleh kesimpulan akhir. Metode analisis yang digunakan yaitu:

##### 1. *Boston Consulting Group*

matriks ini digunakan untuk membantu perusahaan menganalisis sumber daya, merek pemasaran, manajemen strategis, manajemen produk dan analisis portofolio.

Matriks *Boston Consulting Group* terbagi menjadi 4 macam kategori yaitu :

- a. Bintang (stars) : bisnis atau produk dengan market share tinggi dalam industri berkembang pesat;
- b. Tanda tanya (question marks) : bisnis atau produk dengan market share rendah didalam industri berkembang pesat;
- c. Sapi perah (cash cows) : bisnis atau produk dengan market share tinggi di dalam industri yang tumbuh lambat;
- d. Anjing (dogs) : bisnis atau produk dengan market share rendah di dalam industri yang tumbuh lambat.

##### 2. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah metode pengenalan karakteristik sesuai kelas tertentu untuk merumuskan strategi perusahaan yaitu kekuatan (strengths) sebagai kekuatan dari perusahaan, kelemahan (weaknesses) sebagai keterbatasan atau kelemahan dari perusahaan, peluang (opportunities) sebagai situasi yang menguntungkan perusahaan, bisa juga sebagai peluang karena lingkungan yang menguntungkan bagi perusahaan, dan

ancaman (threats) sebagai situasi yang tidak menguntungkan bagi perusahaan baik secara lingkungan maupun peluang.

### 3. Analisis Fishbone

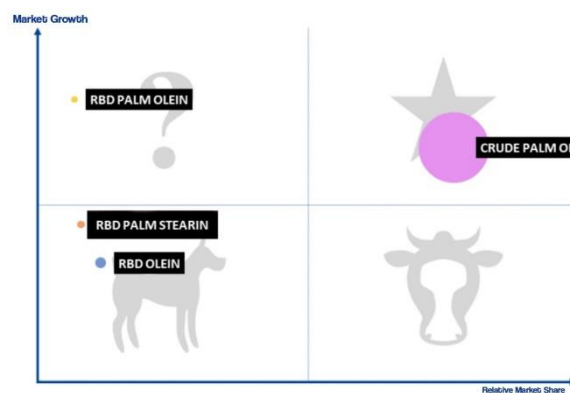
Diagram yang ditampilkan berbentuk tulang ikan, diagram ini bisa disebut sebagai diagram ishikawa dan diagram tulang ikan. Fungsi dari diagram ini adalah menunjukkan penyebab dari sebuah akibat secara spesifik. Diagram fishbone dapat digunakan pengembangan kualitas produk atau jasa yang dijalankan oleh sebuah perusahaan.

### 4. Analisis *Time Series*

Analisis *time series* adalah metode analisis yang digunakan untuk melakukan peramalan berdasarkan pola data urutan waktu. Metode ini digunakan untuk melihat pola, tren, dan perilaku data untuk memprediksi masa depan

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut ini adalah hasil dan pembahasan yang telah dilakukan penulis.



### Analisa Boston Consulting Group

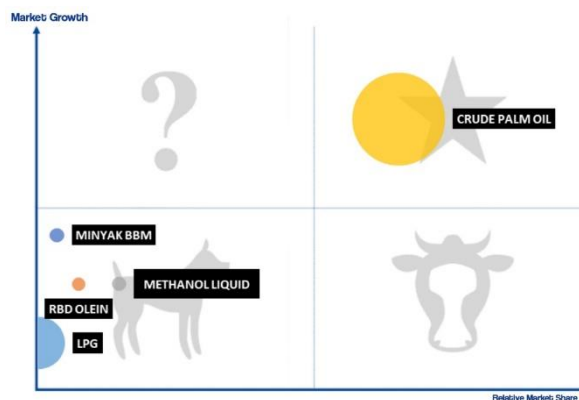
2022					
KOMODITI	PELINDO	NON PELINDO	RELATIVE MARKET SHARE	INDUSTRY GROWTH RATE	SBU SHARE
MINYAK BBM	23.703	110.009	21,55	4,28%	1,781786583
RBD OLEIN	20.197	42.453	47,57	3,00%	1,518235819
METHANOL LIQUID	21.380	22.194	96,33	3,00%	1,607163529
CRUDE PALM OIL	962.004	222.594	432,18	7,33%	72,31514237
LPG	303.010	-	-	1,45%	22,7776717
<b>TOTAL</b>	<b>1.330.294</b>	<b>397.250</b>			<b>100</b>

Tabel 4. 1 Data Tonase Komoditi PBM Pelindo dan Non Pelindo tahun 2022

Sumber: Data diolah peneliti (2023)

Tabel 4. 2 Data Tonase Komoditi PBM Pelindo dan Non Pelindo tahun 2023

2023					
KOMODITI	PELINDO	NON PELINDO	RELATIVE MARKET SHARE	INDUSTRY GROWTH RATE	SBU SHARE
RBD OLEIN	14.596	64.717	22,55	3,00%	2,276133193
RBD PALM STEARIN	7.100	53.900	13,17	7,00%	1,10719003
CRUDE PALM OIL	614.768	314.485	195,48	15,00%	95,86830988
RBD PALM OLEIN	4.799	48.603	9,87	20,00%	0,748366895
<b>TOTAL</b>	<b>641.263</b>	<b>481.705</b>			<b>100</b>



Sumber: Data diolah Peneliti (2024)

Berdasarkan hasil analisis matriks tersebut, pada tahun 2022 PBM Pelindo dengan komoditi crude palm oil memiliki market share yang tinggi dibandingkan PBM non Pelindo, hal ini disebabkan karena Terminal Nilam yang dibawah Pelindo (PBM Pelindo) memang merupakan terminal spesialis untuk bongkar muat curah cair crude palm oil.

Pada tahun 2023 komoditi crude palm oil memiliki market share yang tinggi dibandingkan PBM non Pelindo, namun komoditi RBD Palm Olein PBM Pelindo masuk dalam market share rendah di dalam industri yang berkembang pesat, yang berarti PBM non Pelindo memiliki market share yang tinggi bongkaran curah cair RBD Palm Olein.

#### Analisa SWOT

Pada bagian ini menggambarkan setiap kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman dari bisnis usaha perusahaan dalam melaksanakan aktivitasnya. Terdapat suatu kondisi lingkungan yang dihadapi perusahaan yang berasal dari dalam lingkungan bisnis itu sendiri (kekuatan dan kelemahan) maupun dari lingkungan luar bisnis (peluang dan

ancaman).

Tabel 4. 3 Tabel hasil analisa wawancara SWOT

FAKTOR INTERNAL (STRENGTH DAN WEAKNESS)	
Faktor Strategis	
<b>STRENGTH</b>	1. Prioritas sandar 2. Penyediaan alat bongkar muat, fasilitas dan tanki 3. Foreman dan operator yang berkualitas 4. Term pembayaran yang jelas
<b>WEAKNESS</b>	1. Kegiatan bongkar/muat yang agak lama 2. Kemacetan/error pada alat bongkar muat 3. Kurangnya fasilitas tanki yang berbagai macam jenis muatan 4. Tarif tinggi
FAKTOR EKSTERNAL (OPPORTUNITIES DAN THREATS)	
Faktor Strategis	
<b>OPPORTUNITIES</b>	1. Kenaikan kegiatan bongkar muat curah cair PBM non Pelindo sebesar 3% 2. Spesialis kegiatan bongkar muat Crude palm oil 3. 3 tanki curah cair di terminal nilam yang masih belum terpakai 4. Rata-rata kenaikan dalam 5 tahun terakhir kegiatan bongkar muat minyak BBM sebesar 13%
<b>THREATS</b>	1. Tarif kegiatan PBM non Pelindo yang lebih murah 2. PBM non pelindo dapat banyak handle jenis muatan curah berbagai macam jenis 3. Akan dibangunnya terminal bongkar muat multipurpose baru di Tanjung Perak 4. Antrian kapal yang membludak, karena menunggu selesainya kegiatan b/m kapal sebelumnya

Tabel 4. 4 Strength dan Opportunities PT. Pelindo Multi Terminal Nilam Curah Cair

STRENGTH (KEKUATAN)	OPPORTUNITIES (PELUANG)
1. Prioritas sandar	1. Kenaikan kegiatan bongkar muat curah cair PBM non Pelindo sebesar 3%
2. Penyediaan alat bongkar muat, fasilitas dan tanki	2. Spesialis kegiatan bongkar muat Crude palm oil
3. Foreman dan operator yang berkualitas	3. 3 tanki curah cair di terminal nilam yang masih belum terpakai
4. Term pembayaran yang jelas	4. Rata-rata kenaikan dalam 5 tahun terakhir kegiatan bongkar muat minyak BBM sebesar 13%

Tabel 4. 5 Weakness dan Threats PT. Pelindo Multi Terminal Nilam Curah Cair

WEAKNESS (KELEMAHAN)	THREATS (ANCAMAN)
1. Kegiatan bongkar/muat yang agak lama	1. Tarif kegiatan PBM non Pelindo yang lebih murah
2. Kemacetan/error pada alat bongkar muat	2. PBM non pelindo dapat banyak handle jenis muatan curah berbagai macam jenis
3. Kurangnya fasilitas tanki yang berbagai	3. Akan dibangunnya terminal bongkar

PBM Pelindo memiliki keunggulan yang diberikan kepada pengguna jasa seperti prioritas sandar, penyediaan alat bongkar muat, tanki untuk timbun dan term pembayaran yang jelas karena setiap kegiatan dari bongkar muat di terminal Nilam dicatat dan dilaporkan ke kantor dan menjadi laporan statement of fact.

Kemudian PBM Pelindo, sebelum memulai kegiatan akan membuat surat perjanjian yang sebelumnya sudah negosiasi antar 2 pihak baik Pelindo dan pengguna jasa yang nantinya tidak ada biaya tambahan diluar perjanjian kemudian pranota dan nota pembayaran yang jelas.

Dari hal tersebut menunjukkan bahwa pelayanan PBM Pelindo sudah baik dan terstruktur dibandingkan PBM Non Pelindo yang mereka harus menyewa alat dari vendor lain yang berarti selain pengguna jasa mereka harus membayar jasa PBM Non Pelindo, mereka juga harus membayar sewa alat dan lainnya

Kemudian untuk menaikkan market share PBM Pelindo, terdapat peluang yang bisa dimanfaatkan oleh PBM Pelindo, terminal nilam merupakan terminal spesialis muatan *crude palm oil* hal ini dapat dimanfaatkan oleh PBM Pelindo dengan memaksimalkan pelayanan *crude palm oil* dan turunannya, kemudian terdapat 3 tanki terminal Nilam yang masih belum terpakai dapat dimanfaatkan dengan mencari pengguna jasa baru yang ingin menimbun (stack) muatan cair mereka di tanki Pelindo.

Tabel 4. 6 Identifikasi Masalah

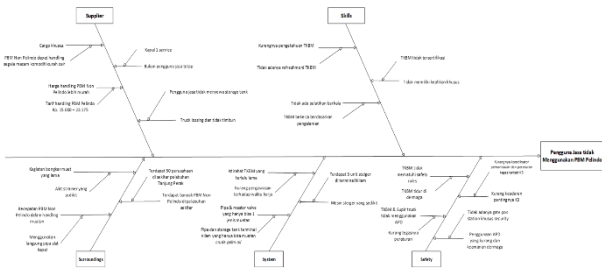
Faktor yang Diamati	Masalah yang Terjadi
1. <i>Surroundings</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kegiatan bongkar muat yang lama</li> <li>- Kecepatan PBM Non Pelindo dalam handling muatan</li> <li>- Terdapat banyak PBM Non Pelindo di pelabuhan sekitar</li> </ul>
2. <i>Supplier</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cargo khusus</li> <li>- Harga handling PBM Non Pelindo lebih murah</li> <li>- Bukan pengguna jasa tetap</li> <li>- Truck lossing dan tidak timbun</li> </ul>
3. <i>Systems</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Istirahat TKBM yang terlalu lama</li> <li>- Pipa dan master valve yang hanya bisa 1 jenis muatan</li> <li>- Mesin steiger yang sedikit</li> </ul>
4. <i>Skills</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kurangnya pengetahuan TKBM</li> <li>- Tidak ada pelatihan berkala</li> <li>- Tidak memiliki keahlian khusus</li> </ul>
5. <i>Safety</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- TKBM tidak mematuhi safety rules</li> <li>- TKBM dan Supir truck tidak menggunakan APD</li> <li>- Kurang kesadaran pentingnya K3</li> <li>- Penggunaan APD yang kurang dan keamanan dermaga</li> </ul>

Berdasarkan standar DJPL (Direktorat Jenderal Perhubungan Laut) ton gang hour (TGH) yang harus dicapai oleh terminal Nilam dalam kegiatan bongkar muat curah cair adalah 150 ton/hour kemudian berdasarkan RKAP (Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan) Pelindo menurunkan standar yaitu TGH 125 ton/hour penentuan ini berdasarkan hasil rapat antara pelindo dengan branch yang bersangkutan, namun pada kenyataannya masih banyak kegiatan bongkar muat curah cair terminal Nilam yang dibawah standar tersebut (tidak tercapai) karena *trouble* alat dan menunggu truck yang datang. Hal ini menyebabkan tidak tercapainya standar ideal bongkar muat yang ditetapkan oleh DJPL dan Pelindo kemudian ini juga menyebabkan lama waktu dari kegiatan bongkar muat yang banyak dikeluhkan oleh pengguna jasa. Kemudian PT Pelindo menerapkan tarif yang lebih tinggi daripada PBM Non Pelindo karena terdapat prioritas sandar dan pengguna jasa tidak perlu lagi mencari TKBM dan alat bongkar muat karena telah disediakan oleh PBM Pelindo yang berarti pengguna jasa tinggal menunggu muatan mereka sampai di gudang, dan juga PBM Pelindo memberikan jasa untuk timbun curah cair di tanki, yang berguna jika gudang/tanki pengguna jasa telah penuh.

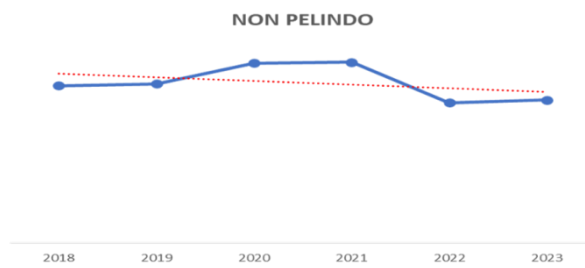
Terdapat ancaman terhadap PBM Pelindo yang dapat menurunkan market share yaitu PBM non Pelindo dapat menghandle segala jenis komoditi bongkar/muat karena TKBM mereka memiliki standar dan sertifikasi yang sesuai dan mereka terlatih hal itu yang membuat pengguna jasa dapat memberikan kepercayaan lebih kepada PBM non Pelindo. Kemudian akan dibangunnya terminal multipurpose swasta di Tanjung Perak yang jelas itu akan membuat persaingan market share Pelindo menjadi lebih ketat.

#### *Analisa Fishbone*

Dalam proses identifikasi masalah yang pertama adalah menemukan persoalan, dan tugas yang kedua adalah memilih persoalan dari banyak alternatif persoalan yang telah ditemukan. Salah satu metode yang dipakai untuk menemukan persoalan adalah melalui *brainstorming*. Berikut ini hasil identifikasi masalah yang diperoleh melalui *brainstorming* berdasarkan hasil wawancara mendalam yang dilakukan dengan pihak perusahaan dan observasi, maka dapat diperoleh beberapa masalah yang terjadi terkait pemilihan perusahaan bongkar muat oleh pengguna jasa.



Gambar 4. 2 Diagram Fishbone Pengguna Jasa Tidak Menggunakan PBM Pelindo

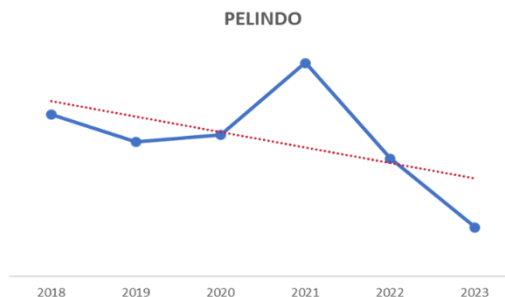


Gambar 4. 1 Trendline Pendapatan Tonase PBM Pelindo tahun 2018 - 2023

### Analisa Time Series

Berdasarkan hasil analisa data produksi tonase PBM Pelindo dan non Pelindo menggunakan data laporan produksi tonase curah cair tahunan dan bulanan. Bahwa produksi pendapatan tonase PBM Pelindo mengalami penurunan sedangkan PBM non Pelindo mengalami stasioner tidak mengalami perubahan pendapatan tonase secara signifikan.

Walaupun PBM Pelindo saat ini masih unggul dari segi market share, namun dari tahun ke tahun, pendapatan tonase PBM Pelindo mengalami penurunan hal ini disebabkan karena beberapa pengguna jasa tidak lagi menggunakan jasa PBM Pelindo dan tidak berkegiatan bongkar muat curah cair di Terminal Nilam.



Gambar 4. 3 Trendline Pendapatan Tonase PBM Pelindo tahun 2018 - 2023

Sumber: Data Diolah Peneliti (2024)

Berdasarkan diagram diatas, bahwa pendapatan tonase PBM Non Pelindo tidak mengalami penurunan yang signifikan walaupun pendapatan tonase PBM non Pelindo masih kalah dibandingkan PBM Pelindo, namun produksi pendapatan mereka stasioner yang berarti mereka memiliki pengguna jasa tetap.

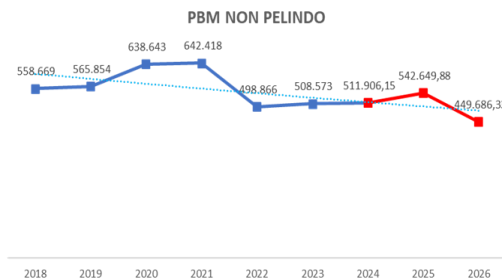
Berdasarkan diagram diatas bahwa rata-rata penurunan pendapatan tonase PBM Pelindo yaitu sebesar 31% setiap tahunnya, kemudian berdasarkan forecasting untuk 3 tahun PBM pelindo akan mengalami penurunan pendapatan sebesar 16%, hal ini akan merugikan

perusahaan jika tidak segera membuat strategi bisnis baru.

Berdasarkan diagram diatas bahwa rata-rata penurunan pendapatan tonase PBM non Pelindo yaitu sebesar 3,50% setiap tahunnya, kemudian berdasarkan forecasting pada tahun 2024 PBM non pelindo akan mengalami kenaikan pendapatan sebesar 0,65%.

Strategi Bisnis

Gambar 4. 4 Trendline Forecasting PBM non Pelindo



Tabel 4. 7 Hasil forecasting pendapatan tonase PBM Non Pelindo 3 tahun kedepan

PBM non PELINDO	
Tahun	Hasil Peramalan (Ton)
2024	511.906,15
2025	542.649,88
2026	449.686,33

Berdasarkan hasil analisa data dengan menggunakan analisis Boston Consulting Group, SWOT, Fishbone, dan Time Series dapat dibahas beberapa kesimpulan dan strategi bisnis yang dapat dilakukan oleh PBM Pelindo untuk menaikkan market share Pelindo dan menaikkan peluang bisnis yaitu:

1. *Brand Awareness*

Crude palm oil merupakan komoditi muatan yang memiliki market share terbesar PBM Pelindo, sedangkan RBD palm olein merupakan komoditi yang memiliki market share yang dikuasai oleh PBM Non Pelindo, padahal RBD palm olein merupakan produk hasil pengolahan crude palm oil yang digunakan sebagai minyak goreng yang merupakan salah satu bahan pangan yang memiliki tingkat konsumsi yang tinggi. Ini merupakan peluang bagi Pelindo sebagai terminal bongkar muat, perusahaan penyedia jasa bongkar muat, dan penyedia tanki untuk menimbun dengan mulai tidak hanya berfokus pada crude palm oil namun juga pada turunannya.

Ini dapat dilakukan dengan Brand awareness atau kesadaran merek merupakan

sebuah tolok ukur suatu merek untuk melihat seberapa jauh pemahaman pelanggan terhadap brand, Pelindo merupakan perusahaan BUMN yang sangat besar pasti semua orang mengetahui perusahaan BUMN yang harus dilakukan adalah membuat promosi baru terkait apa saja fasilitas yang akan diberikan jika menggunakan jasa Pelindo.

## 2. Product Bundling

Pelindo sebagai yang memiliki otoritas dermaga dapat membuat kuisisioner ke pengguna jasa baik pengguna PBM Pelindo dan PBM non Pelindo seperti apa fasilitas bundling yang diinginkan oleh pengguna jasa dan apa yang diharapkan untuk Pelindo, secara tidak langsung itu akan menjadi kepuasan pelanggan dan mengetahui strategi product bundling yang harus dibuat oleh Pelindo untuk meningkatkan market share PBM Pelindo.

Sebelum menerapkan strategi product bundling Pelindo perlu membuat perhitungan agar tetap menguntungkan perusahaan dan tidak merusak margin keuntungan perusahaan karena PT. Pelindo Multi Terminal Jamrud Nilam Mirah tetap harus melakukan revenue sharing ke SPMT dan ke Pelindo pusat jika tidak memperhatikan margin perusahaan maka tidak ada keuntungan yang didapatkan perusahaan dan biaya operasional perusahaan akan merugi.

Dengan memperhatikan biaya operasional terminal, kantor dan menjaga margin perusahaan namun tetap memberikan diskon pada setiap pembelian product bundling akan memberikan keuntungan pada Pelindo dari segi profit yang didapatkan dan meningkatkan market share dari PBM Pelindo.

## 3. Total Quality Management

Dalam perusahaan jasa yang berfokus pada pelayanan jasa sangat penting memperhatikan quality control (QC) merupakan bagian penting dari strategi bisnis yang memastikan jasa layanan yang diberikan memenuhi standar. Dengan memperhatikan standar akan memberikan kepercayaan lebih kepada pengguna jasa tetap dan baru. Pada PT. Pelindo Multi Terminal Nilam terdapat kualitas yang perlu ditingkatkan yaitu SDM dan fasilitas di terminal Nilam saat ini, mesin steiger yang ada di terminal Nilam Curah cair hanya terdapat 3 unit, dan jika dalam kegiatan bongkar/muat mesin steiger harus dipindah-pindah hal ini yang menyebabkan pemilik barang memilih untuk bongkar/muat langsung di pompa kapal. Saat ada kegiatan bongkar truck harus mengantri steiger hal ini yang menyebabkan waiting time dan idle time bertambah ini yang menjadi faktor pengguna jasa lebih memilih PBM non Pelindo, kemudian tanki di terminal Nilam saat ini hanya bisa 1 jenis komoditi yaitu crude palm oil karena pipa dan master valve tersambung

satu sama lain antar pipa itu dapat memperbesar kemungkinan antar komoditi dapat tercampur hal ini yang menyebabkan tanki dan pipa terminal Nilam lebih berfokus pada 1 komoditi yaitu crude palm oil. Seharusnya terdapat saluran pipa yang berbeda agar mengurangi risiko tercampurnya komoditi dan bisa segala macam komoditi itu juga akan menguntungkan Pelindo.

Selain perusahaan yang perlu sertifikasi keselamatan dan mutu seperti ISO dari SDM yang bekerja juga perlu sertifikasi ini merupakan langkah penting untuk memastikan pekerja dan kegiatan operasional aman dan memenuhi standar keamanan serta menambah kualitas kerja TKBM di terminal Nilam dibawah PBM Pelindo sertifikasi yang dapat diambil oleh TKBM yaitu:

- a. Sertifikasi Pelatihan Operasi Penanganan Muatan Curah Kering dan Cair;
- b. Sertifikasi Kompetensi Bongkar Muat;
- c. Sertifikasi Keselamatan.

Dengan memiliki sertifikasi selain menambah kepercayaan pada pengguna jasa juga sertifikasi dalam bongkar muat curah cair sangat penting untuk melindungi karyawan, lingkungan dan aset perusahaan. Perusahaan Pelindo juga harus menyediakan fasilitas untuk pekerja dalam mengikuti sertifikasi tersebut agar pekerja dapat menjalankan operasional terminal dengan aman dan efisien.

#### 4. Ekspansi Jasa

Berdasarkan hasil analisis time series forecasting 3 tahun kedepan bahwa pendapatan tonase PBM Pelindo akan semakin merosot, hal ini dikarenakan berkurangnya pengguna jasa yang menggunakan jasa PBM Pelindo, kemudian Terminal Nilam adalah pelabuhan 1 service, yang berarti kapal yang sama tidak akan selalu sandar rutin sandar di Terminal Nilam. Untuk menutupi kekurangan hal ini dapat dilakukan dengan ekspansi jasa.

Komoditi utama yang menjadi spesialis Terminal Nilam adalah crude palm oil, namun pada tahun 2023 pengguna jasa crude palm oil berkurang. Oleh karena itu Pelindo harus memulai untuk peningkatan layanan di jenis muatan yang lain dengan mempertimbangkan muatan yang sedang relevan dengan pasar saat ini, contohnya adalah RBD palm oil. Kemudian juga terdapat fasilitas yang tidak terpakai, mungkin dapat dilakukan mencari atau melakukan promosi kepada calon pengguna jasa yang belum mengetahui fasilitas yang ada di terminal Nilam.

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan oleh peneliti yang berjudul "Analisis Strategi Bersaing Dalam Meningkatkan Market Share Curah Cair di Terminal Nilam" dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengguna jasa tidak sepenuhnya menggunakan jasa PBM Pelindo karena:
  - a) Tarif kegiatan Pelindo yang lebih mahal;
  - b) Kurangnya fasilitas tanki yang berbagi macam jenis muatan;
  - c) Kemacetan dan error pada alat bongkar muat;
  - d) Keterbatasan TKBM Pelindo untuk handle curah cair khusus;
  - e) TKBM yang tidak tersertifikasi;
  - f) Safety rules yang masih kurang;
  - g) Kapal 1 service;
  - h) Truck lossing dan tidak timbun.
2. Cara meningkatkan minat pengguna jasa untuk menggunakan Perusahaan Bongkar Muat (PBM) Pelindo di Terminal Nilam dengan menggunakan strategi berikut:
  - a) Brand awareness : PBM Pelindo melakukan pengenalan kembali ke masyarakat terkait jasa dan fasilitas yang diberikan baik secara offline dan online.
  - b) Product Bundling : Dengan membuat product bundling pada jasa PBM Pelindo akan membantu kegunaan fasilitas dari PBM Pelindo dan menguntungkan pengguna jasa.
  - c) Total Quality Management : Dengan berfokus pada peningkatan kualitas jasa baik sumber daya manusia yang berada di Pelindo dan fasilitas jasa yang diberikan akan memberikan dampak yang positif pada market share PBM Pelindo.
  - d) Ekspansi Jasa : PBM Pelindo adalah spesialis penanganan curah cair crude palm oil, namun pada kenyataannya terdapat penurunan pendapatan oleh karena itu Pelindo harus membuat ekspansi penanganan muatan curah cair yang lainnya salah satu contoh adalah RBD palm oil.

## DAFTAR PUSTAKA

- Achmad, Royyan, '*Analisis Efektivitas Hopper Terhadap Kecepatan Bongkar Muatan Curah Di Pelabuhan Khusus PT. Semen Indonesia Cabang Tuban*' (Politeknik Ilmu Pelayaran Semarang, 2018)
- Alfian, Achmad, '*Pentingnya Perawatan Alat Bongkar Muat Di Atas Kapal Meratus Waingapu Untuk Mengurangi Kecelakaan Kerja*', 2020, 1-51

- Anggreana, Vella, And Samsul Hadi, '*Analisis Faktor-Faktor Penyebab Keterlambatan Pada Proyek Peningkatan Jalan (Studi Kasus: Persepsi Pengguna Dan Penyedia Jasa Pada Proyek Peningkatan Jalan Di Kabupaten Kampar Propinsi Riau Tahun 2003-2004)*', 2006
- Apriana, Asep, And Fajar Mulyana, 'Root Cause Analysis Kerusakan Blade Cutter Pada Mesin Guillotine Shear', *In Prosiding Seminar Nasional Teknik Mesin*, 2022, Pp. 995–1003
- Apriliani, Lydia, And Augusty Tae, 'Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keunggulan Bersaing Dalam Upaya Meningkatkan Market Share', *Diponegoro Journal Of Management*, 4 (2015), 1–13 <[Http://Ejournal-S1.Undip.Ac.Id/Index.Php/Dbr](http://Ejournal-S1.Undip.Ac.Id/Index.Php/Dbr)>
- Aspan, Henry, Fadlan Fadlan, And E Arinda Chikita, 'Perjanjian Pengangkutan Barang Loose Cargo Pada Perusahaan Kapal Bongkar Muat', *Soumatara Law Review*, 2.2 (2020), 322–34
- Budsiherda, Fitra Noka, '*Kajian Pengembangan Terminal Peti Kemas Pelabuhan Pontianak*' (Uajy, 2010)
- Bungin, Burhan, '*Penelitian Kualitatif (Cetakan II)*', Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014
- Cooper, Lee G, *Market Share Analysis: Evaluating Competitive Marketing Effectiveness Market-Share Analysis View Project An Open-Source Model For Trans-Organizational Collaboration View Project*, 1988 <[Https://Www.Researchgate.Net/Publication/259583948](https://www.researchgate.net/publication/259583948)>
- Danso, Albert, Samuel Adomako, Joseph Amankwah-Amoah, Samuel Owusu-Agyei, And Renata Konadu, 'Environmental Sustainability Orientation, Competitive Strategy And Financial Performance', *Business Strategy And The Environment* danso, Albert, Samuel Adomako, Joseph Amankwah-Amoah, Samuel Owusu-Agyei, And Renata Konadu, 'Environmental Sustainability Orientation, Competitive Strategy And Financial Performance', *Business Strategy And The Environ*, 28.5 (2019), 885–95 <[Https://Doi.Org/10.1002/Bse.2291](https://doi.org/10.1002/bse.2291)>
- Dewi, Liana Rusmala, '*Strategi Market Share Dalam Peningkatan Jumlah Nasabah Pada Perbankan Syariah (Studi Pada Bank BRI Syariah KCP Bandar Sribhawono Lampung Timur)*' (IAIN Metro, 2018)
- Ernawati, Diah, 'Pengaruh Kualitas Produk, Inovasi Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Hi Jack Sandals Bandung', *JWM (Jurnal Wawasan Manajemen)*, 7.1 (2019), 17 <[Https://Doi.Org/10.20527/Jwm.V7i1.173](https://doi.org/10.20527/jwm.v7i1.173)>

- Fang, Zhixuan, And Longbo Huang, '*Market Share Analysis With Brand Effect*', 2016  
<[Http://Arxiv.Org/Abs/1604.01672](http://Arxiv.Org/Abs/1604.01672)>
- Gepner, Pawel, Nguyen Hoang Tien, Mai Thi, Hong Dao, And Dao Thong Minh, 'Analysis Of Business Strategy Of Leading Vietnamese Real Estate Developers Using SWOT Matrix Analysis Of Business Strategy Of Leading Vietnamese Real Estate Developers Using SWOT Matrix Page No: 181-187', *International Journal Of Multidisciplinary Research And Growth Evaluation*, 03.01 (2022), 181–87
- Handika, Rebi Fara, 'Aliansi Strategis Dan Kinerja Perusahaan: Perspektif Teori Institusional', *Jurnal Manajemen Strategik Dan Simulasi Bisnis*, 1.2 (2020), 83–90  
<[Https://Doi.Org/10.25077/Mssb.1.2.83-90.2020](https://Doi.Org/10.25077/Mssb.1.2.83-90.2020)>
- Hess, Thomas, Christian Matt, Alexander Benlian, And Florian Wiesböck, 'Options For Formulating A Digital Transformation Strategy', *In Strategic Information Management* (Routledge, 2020), Pp. 151–73
- Ikhsani, Muhammad Hudha, Romanda Annas Amrullah, And Firdaus Sitepu, 'Studi Penanganan Kerusakan Clinker Selama Proses Pemuatan Di Terminal Khusus', *Journal Of Airport Engineering Technology (JAET)*, 2.2 (2022), 81–85
- Jonathan, Devara Andreas, And Ihsan Effendi, 'Analisis Pengelolaan Kas Dalam Upaya Menjaga Tingkat Likuiditas Perusahaan Bongkar Muat (Pbm) Pt. Tao Abadi Jaya Jakarta Periode Tahun 2011-2016', *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis (JIMBI)*, 1.1 (2020), 41–50
- Kim, Suhyeon, Wonho Sohn, Dongcheol Lim, And Junghye Lee, '*A Multi-Stage Data Mining Approach For Liquid Bulk Cargo Volume Analysis Based On Bill Of Lading Data*', *Expert Systems With Applications*, 183.November 2020 (2021), 115304  
<[Https://Doi.Org/10.1016/J.Eswa.2021.115304](https://Doi.Org/10.1016/J.Eswa.2021.115304)>
- Klepek, Martin, And Daniel Kvičala, 'How Do E-Stores Grow Their Market Share?', *Marketing Intelligence & Planning*, 40.8 (2022), 945–57  
<[Https://Doi.Org/10.1108/MIP-04-2022-0170](https://Doi.Org/10.1108/MIP-04-2022-0170)>
- Levitt, Theodore, 'Marketing Myopia', *Journal Of Library Administration*, 4.4 (1984), 59–80  
<[Https://Doi.Org/10.1300/J111V04N04\\_07](https://Doi.Org/10.1300/J111V04N04_07)>
- Mashuri, Mashuri, And Dwi Nurjannah, 'Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing', *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1.1 (2020), 97–112  
<[Https://Doi.Org/10.46367/Jps.V1i1.205](https://Doi.Org/10.46367/Jps.V1i1.205)>

- Muhammad, A J I Rafiyan, Program Studi, Nautika Diploma, And Politeknik Ilmu Pelayaran,  
" Optimalisasi Proses Bongkar Muat Peti Kemas Mv . *Sinar Sabang Di Masa Pandemi*,  
2022
- Munawaroh, Astin Nurhayati, 'Peramalan Jumlah Penumpang Pada PT. Angkasa Pura I  
(Persero) Kantor Cabang Bandar Udara Internasional Adisutjipto Yogyakarta Dengan  
Metode Winter's Exponential Smoothing Dan Seasonal ARIMA', UNY. Yogyakarta,  
2010
- Nazaritehrani, Ali, And Behzad Mashali, 'Development Of E-Banking Channels And Market  
Share In Developing Countries', *Financial Innovation*, 6.1 (2020)  
<<https://doi.org/10.1186/S40854-020-0171-Z>>
- Patton, Michael Quinn, 'Metode Evaluasi Kualitatif', 2009
- Purba, Damoyanto, Faris Novandi, And Arleny Arleny, 'Pengembangan Simulator Untuk  
Menentukan Jarak Tempuh Dan Arah Haluan Kapal Berbasis Peta Digital Web',  
*Warta Penelitian Perhubungan*, 29.2 (2018), 159–64
- Puspita, Himilda, 'Pangsa Pasar Di Pasar Mie Global Pt Indofood', *Jurnal Dunia Bisnis*, 2.5  
(2022), 1–8
- Putra, A Vandy Pramujaya, And Dwi Agustina Kurniawati, 'Analisis Penyebab Kegagalan  
Packer Machine Pada Bag Transfer System Dengan Menggunakan Metode Fault  
Tree Analysis (Fta), Failure Mode And Effect Analysis (Fmea), Dan Fishbone Analysis',  
*CIEHIS Prosiding*, 1.1 (2019), 125–32
- Putri, Indah A Y U Johanda, And Trisnowati Rahayu, 'Kualitas Pelayanan Jasa Keagenan  
Kapal Pada Perusahaan Pelayaran', *Jurnal 7 Samudra*, 7.1 (2022)
- Putri, Indah Ayu Johanda, 'Dunia Pelayaran Indonesia Masa Pandemi Covid 19', *Jurnal Ilmu  
Ekonomi Pembangunan*, 16.2 (2021)
- , 'The Effect Of Growth, Intellectual Capital, Financial Performance On Firm Value',  
*JPPi (Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia)*, 9.4 (2023), 250–56
- Putri, Indah Ayu Johanda, And Triyonowati Triyonowati, 'Determining Factors Of  
Corporate Values On Automotive Companies In Indonesian', *In International  
Conference Of Business And Social Sciences*, 2020
- Putri, Zhulaydar Esa, Nida Khoirun Nahda Labibah, Zulfa Fauziah Irsyada Baidlowi, Diah  
Novita Sari, Kirena Farah Asmaranti, And Ilham Akbar Abiyasa, 'Strategi Penetrasi  
Pasar Untuk Meningkatkan Daya Saing Perusahaan E-Commerce Di Indonesia', *JMB :  
Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 10.1 (2021), 216–20  
<<https://doi.org/10.31000/Jmb.V10i1.4232>>

- Riswandi, Riki, Asep Deni, And Nurrohmah Fauziah, 'Suatu Tinjauan Strategi Pemasaran Melalui Pendekatan Bcg (BOSTON CONSULTING GROUP)', *Jurnal Ekonomak*, 4.2 (2018), 39–57
- Rosadi, Santi Dwi, And Budi Utami, 'Perencanaan Strategi Pemasaran Melalui Metode SWOT Dan BCG Pada LBB Sony Sugema College Mojosari', *Bisman (Bisnis & Manajemen): The Journal Of Business And Management*, 1.1 (2018), 1–19
- Samsu, Samsu, '*Metode Penelitian:(Teori Dan Aplikasi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Mixed Methods, Serta Research & Development)*' (Pusaka Jambi, 2021)
- Sari Sasi Gendro, Dea Aulya, *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, LP2M UST Jogja, 2022
- Sulasih, Sulasih, '*Metode Boston Consulting Group (BCG) Sebagai Dasar Menentukan Strategi Pemasaran Pada UD. Putra Bangun Furniture Production*', *Muslim Heritage*, 5.1 (2020), 133–54 <<https://doi.org/10.21154/Muslimheritage.V5i1.1961>>
- Warti, Risma, Dea Dara Audina, And Adelia Azizi , '*Analisis Diversifikasi, Merger, Dan Akuisisi*', *Mimbar Kampus: Jurnal Pendidikan Dan Agama Islam*, 21.2 (2022), 139–49 <<https://doi.org/10.47467/Mk.V21i2.936>>