

Keterlibatan *Planner* Penyandaran dan Pemberangkatan Kapal Terhadap *Marketing* pada Perusahaan Pelayaran PT. Nusantara Pasifik Sentosa Belawan

Yut Indah Sitohang^{1*}, Suratni Ginting², Lilis³

¹⁻³ Prodi KPNK, Politeknik Adiguna Maritim Indonesia Medan, Indonesia

*Penulis Korespondensi: yutindahS@gmail.com¹

Abstract. *Ship berthing and departure planning is one of the crucial aspects in supporting the operational effectiveness of shipping companies. This study aims to analyze the important role of planners in ship berthing and departure activities in supporting marketing activities at PT. Nusantara Pasifik Sentosa Belawan. The method used in this research is a descriptive qualitative approach through observation and documentation study. The findings indicate that well-planned and coordinated ship berthing and departure activities provide a significant contribution to customer satisfaction, delivery punctuality, and the company's image in the eyes of business partners. Effective planning also helps the company maintain service reliability and improve operational efficiency in port activities. However, several obstacles were identified, including lack of coordination between departments, limited information flow, and schedule disruptions caused by external factors such as weather conditions and port congestion. These challenges can affect the smoothness of operational activities and indirectly influence the company's marketing performance. Therefore, strategies are required to improve human resource competencies, enhance digital communication systems, and strengthen cross-sector collaboration. With a well-structured planning system, PT. Nusantara Pasifik Sentosa is expected to improve its service quality and increase its competitiveness in the national shipping industry.*

Keywords: *Berthing; Departure; Marketing; Planning; Vessel.*

Abstrak Perencanaan penyandaran dan pemberangkatan kapal merupakan salah satu aspek penting dalam mendukung efektivitas operasional perusahaan pelayaran. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran penting *planner* dalam kegiatan penyandaran dan pemberangkatan kapal dalam mendukung aktivitas pemasaran di PT. Nusantara Pasifik Sentosa Belawan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif melalui teknik observasi dan studi dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kegiatan penyandaran dan pemberangkatan kapal yang direncanakan dengan baik serta terkoordinasi memberikan kontribusi yang signifikan terhadap kepuasan pelanggan, ketepatan waktu pengiriman, dan citra perusahaan di mata mitra bisnis. Perencanaan yang efektif juga membantu perusahaan dalam menjaga keandalan layanan serta meningkatkan efisiensi operasional dalam aktivitas pelabuhan. Namun demikian, terdapat beberapa hambatan yang ditemukan, antara lain kurangnya koordinasi antar bagian, terbatasnya aliran informasi, serta gangguan jadwal yang disebabkan oleh faktor eksternal seperti kondisi cuaca dan kepadatan pelabuhan. Tantangan-tantangan tersebut dapat mempengaruhi kelancaran kegiatan operasional dan secara tidak langsung berdampak pada kinerja pemasaran perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan strategi untuk meningkatkan kompetensi sumber daya manusia, memperkuat sistem komunikasi digital, serta meningkatkan kerja sama lintas sektor. Dengan adanya sistem perencanaan yang terstruktur, PT. Nusantara Pasifik Sentosa diharapkan dapat meningkatkan kualitas layanan serta memperkuat daya saingnya di industri pelayaran nasional.

Kata Kunci: Kapal; Marketing; Perencanaan; Pemberangkatan; Penyandaran.

1. LATAR BELAKANG

Dalam industri pelayaran, *marketing* sangat berperan penting untuk kemajuan Perusahaan tersebut. Seorang *marketing* diwajibkan memiliki *skill* berbicara dan negosiasi yang baik serta memahami setiap prosedur atas layanan yang diberikan agar dapat memberikan penjelasan yang baik serta dapat meyakinkan *customer* untuk memperoleh kesepakatan kerjasama. Efektivitas dan efisiensi operasional kapal menjadi kunci utama dalam memenangkan persaingan di pasar global. Salah satu faktor yang mempengaruhi kinerja

operasional adalah perencanaan penyandaran dan pemberangkatan kapal. Perencanaan yang baik memungkinkan perusahaan pelayaran untuk mengelola jadwal kapal secara optimal, meminimalisir waktu tunggu di pelabuhan, serta meningkatkan kepuasan *customer*. Hal ini berdampak langsung terhadap strategi *marketing* perusahaan, mengingat pelayanan yang cepat dan tepat waktu, menjadi nilai jual utama bagi *customer*.

PT. Nusantara Pasifik Sentosa Balawan sebagai salah satu Perusahaan pelayaran yang beroperasi di wilayah Pelabuhan Belawan menghadapi tantangan besar dalam hal manajemen waktu sandar dan pemberangkatan kapal. Ketidaktepatan dalam perencanaan dapat menyebabkan keterlambatan pengiriman, pembengkakan biaya operasional, serta menurunkan citra Perusahaan di mata *customer*. Oleh karena itu, perencanaan yang sistematis dan terintegrasi antara bagian operasional dan *marketing* sangat dibutuhkan agar dapat menciptakan layanan yang profesional dan kompetitif.

Menurut Kotler, Kelller, & Chernev (2022,p.29:2) "*Marketing Management is the art and science of choosing target market and getting, keeping, and growing customers through creating, delivering, and communicating superior customer value*". Dari pengertian tersebut diterjemahkan menjadi manajemen pemasaran adalah seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan mendapatkan, mempertahankan, dan menumbuhkan pelanggan melalui penciptaan, penyampaian, dan pengomunikasian nilai pelanggan yang unggul. Permasalahan yang muncul dalam penelitian ini adalah kurangnya perencanaan yang matang dan koordinasi antar perusahaan yang terlibat dapat mengakibatkan keterlambatan dalam penyandaran dan pemberangkatan kapal.

2. KAJIAN TEORITIS

Pengertian Keterlibatan

Keterlibatan berasal dari kata turunan terlibat (KBBI) Kamus Besar Bahasa Indonesia kata terlimat memiliki arti adanya keikutsertaan individu atau berperannya sikap ataupun emosi individu dalam situasi tertentu. Maksudnya ialah adanya partisipasi seseorang dalam suatu kondisi atau situasi tertentu. Berdasarkan pengertian tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa kata keterlibatan (terlibat) diartikan sebagai keikutsertaan atau ikut terlibat, ikut berperan dalam kondisi tertentu, perilaku, pengetahuan serta nilai-nilai yang dianggap tepat oleh seseorang agar anak dapat tumbuh mandiri dan berkembang dengan sehat dan optimal.

Menurut Adrianus Dalia (2022:105) Secara etimologis keterlibatan berarti "libat" yang artinya turut serta, dan "keterlibatan" berarti keadaan terlibat. Maka secara sederhana keterlibatan dapat diartikan sebagai partisipasi atau peran serta dalam kegiatan tertentu. Jadi,

soal keterlibatan menunjukkan adanya keikutsertaan individu atau berperannya sikap ataupun emosi individu dalam kegiatan atau situasi tertentu.

Pengertian Planner

Menurut Alifia Seftin Oktriwina (2023:1) *Planner* adalah posisi yang saat ini tengah naik daun di dunia digital marketing. Hal ini terutama terkait dengan perkembangannya media sosial saat ini. Menurut Idzni Meutia (2024:1) *Planner* merupakan pilar utama dalam manajemen bisnis sebuah perusahaan, yang bertanggung jawab dalam menentukan arah dan keberhasilan sebuah Perusahaan.

Pengertian Penyandaran

Menurut Misbakhul Ulum (2023:15), penyandaran yang berasal dari kata bersandar, yang berarti proses menempatkan kapal di dermaga sebagaimana dijelaskan dalam KBBI. Kegiatan ini merupakan bagian penting dalam operasional pelabuhan, terutama untuk keperluan bongkar muat. *Marine Operational* memiliki peran strategis dalam menangani kapal sejak kedatangan hingga keberangkatan, termasuk pengurusan dokumen sandar. Oleh karena itu, penyandaran memerlukan pelayanan yang optimal karena setiap Pelabuhan memiliki sistem dan regulasi yang berbeda.

Pengertian Pemberangkatan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) kata “pemberangkatan” termasuk dalam kategori nomina atau kata benda. Secara ringkas, “pemberangkatan” mengacu pada proses, metode, atau tindakan dalam memulai keberangkatan.

Pengertian Kapal

Menurut Pasal 309 Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHP), istilah “kapal” mencakup semua jenis perahu tanpa memandang bentuk dan tipe. Kecuali jika ada kesempatan lain, kapal dianggap meliputi perlengkapannya yaitu barang-barang yang bukan bagian struktural dari kapal, namun digunakan secara berkelanjutan seperti jangkar, kompas, sekoci, dan sebagainya.

Menurut Ia Moch (2021:1) Kapal adalah kendaraan mengangkut penumpang dan barang di laut, sungai, danau dan sebagainya, seperti halnya sampan dan perahu yang lebih kecil. Kapal biasanya cukup besar untuk mengangkut perahu kecil seperti sekoci.

Pengertian Perusahaan

Menurut Swatha dan Sukotjo (2021:14) mendefinisikan Perusahaan sebagai sebuah entitas produksi yang bertujuan memperoleh keuntungan, serta berperan dalam mengelola dan mengarahkan berbagai sumber daya ekonomi guna memenuhi kebutuhan secara efisien dan menguntungkan.

Menurut Farida Hasyim (2023:127) Pengertian perusahaan tidak ditentukan oleh undang-undang, tetapi ditentukan oleh ilmiah, yaitu perbuatan perusahaan adalah perbuatan-perbuatan yang direncanakan terlebih dahulu tentang laba ruginya dan segala sesuatunya diatur dalam pembukuan.

Menurut Molengraaf (2021:28) Perusahaan adalah keseluruhan perbuatan yang dilakukan secara terus-menerus, dengan terang terangan dalam kedudukan tertentu, dan untuk mencari laba bagi dirinya sendiri.

Pengertian Pelayaran

Menurut Undang-Undang nomor 66 Tahun 2024 pelayaran didefinisikan sebagai suatu sistem terpadu yang mencakup transportasi di wilayah perairan, kegiatan kepelabuhan, aspek keselamatan dan keamanan, serta upaya perlindungan terhadap lingkungan maritim.

Menurut Corry Samosir (2023:1) Pelayaran ialah mengacu pada perjalanan atau angkutan yang melalui perairan seperti laut, sungai, danau, menggunakan kapal atau perahu. Pelayaran sangat penting guna untuk mengangkut barang dan penumpang diseluruh dunia, terutama bagi negara-negara yang memiliki garis pantai Panjang atau akses ke sistem sungai luas.

PT. Nusantara Pasifik Sentosa Belawan merupakan perusahaan pelayaran yang berfokus pada layanan keagenan kapal (*Shipping Agency*). Keterlibatan agen pelayaran ini sangat krusial, karena setiap kapal yang akan berlabuh di pelabuhan memerlukan berbagai bentuk pelayanan, baik untuk kapal maupun muatannya. Layanan tersebut mencakup pengurusan dokumen sebelum kedatangan hingga keberangkatan kapal, pemenuhan kebutuhan awak kapal, serta dukungan terhadap operasional dan keselamatan pelayaran.

3. METODE PENELITIAN

Observasi Lapangan (*Field Research*)

Observasi merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan melalui pengamatan langsung, disertai dengan pencatatan terhadap kondisi atau perilaku objek yang diteliti. Dalam penerapannya peneliti turun langsung ke lapangan untuk menyaksikan secara langsung proses perencanaan sandar dan keberangkatan kapal, serta mengidentifikasi kontribusinya terhadap kegiatan pemasaran di PT. Nusantara Pasifik Sentosa Belawan. Selain itu, peneliti juga memanfaatkan kamera digital untuk mendokumentasikan objek-objek yang relevan dengan fokus penelitian.

Metode Perpustakaan (*Library Research*)

Metode ini memungkinkan penulis memperoleh data melalui studi literatur, yakni dengan menelaah berbagai buku yang tersedia di perpustakaan serta buku panduan yang relevan dengan topik pembahasan penelitian Pendekatan ini sangat membantu penulis dalam memahami berbagai istilah dan konsep yang tidak dapat dijelaskan secara langsung melalui penelitian lapangan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Peran Peran Penting *Planner* Penyandaran dan Pemberangkatan Kapal terhadap *Marketing*

Marketing

Seorang *marketing* yang terampil sangat dibutuhkan dalam Perusahaan, tanpa seorang *marketing* perusahaan akan buta dan tidak ada kegiatan, yang mana penghasilan perusahaan pelayaran berasal dari kegiatan Perusahaan tersebut (kapal yang di ageni), semakin banyak Kapal yang ditangani oleh perusahaan keagenan selama berada di pelabuhan tersebut maka akan semakin banyak penghasilan yang didapatkan oleh perusahaan tersebut

Sehubungan dengan itu, seorang *marketing* berperan aktif dalam mencari *customer* dan melakukan negosiasi dengan *customer*. Negosiasi yang paling umum dalam perusahaan pelayaran adalah :

- a. Memamerkan kemampuan Perusahaan dan *team* yang dimiliki

Hal ini sangat penting dalam strategi pemasaran, karena kelancaran operasional kapal di pelabuhan dan keselamatan pelayaran adalah titik fokus pemilik kapal, sehingga pemilik kapal akan dengan teliti dan hati-hati dalam menunjukan agen yang akan mewakili pemilik kapal dalam memberikan pelayanan dan pengurusan kapal mereka di Pelabuhan yang dituju. Hal ini mengingat akan resiko dan besarnya biaya yang harus dibayar jika operasional kapal tidak berjalan dengan lancar (*delay*).

- b. Memberikan penjelasan terhadap strategi pelayanan dan memberikan solusi.

Masing-masing Perusahaan tentu memiliki strategi yang berbeda dalam memberikan pelayanan dan solusi setiap permasalahan yang mungkin timbul. Hal ini sangat berpengaruh untuk membuktikan bahwa seorang *marketing* itu memiliki pemahaman penuh dengan layanan yang akan diberikan. Pemilik kapal akan sangat ingin tahu bagaimana kapal dan *crew* mereka diperlakukan di pelabuhan yang akan dituju. Untuk itu *marketing* memahami secara detail kegiatan di pelabuhan mulai dari kedatangan

sampai dengan keberangkatan serta pengurusan dokumen kapal tersebut. Pelayanan yang cepat akan sangat diharapkan oleh pemilik kapal untuk menghindari *damurage*.

c. **Pengalaman**

Seorang *marketing* akan memamerkan pelayanan yang sudah pernah diberikan serta *customer* yang sudah pernah dilayani. Pengalaman sebuah Perusahaan akan menjadi daya tarik besar bagi *customer* yang mana hal ini dapat meyakinkan *customer* bahwa Perusahaan tersebut adalah perusahaan yang profesional dan terpercaya. Semakin banyak pengalaman yang dipamerkan oleh *marketing* tersebut akan lebih meyakinkan *customer* untuk memberikan kepercayaan dan melakukan kerjasama dengan perusahaan pelayaran tersebut.

d. **Rincian Biaya dan *Agency Fee***

Persaingan harga pada perusahaan pelayaran sudah sangat ketat dan kurang sehat. Yang mana *agency fee* yang ditawarkan oleh Perusahaan pelayaran sering sekali sudah tidak sesuai dengan pekerjaan dan resiko yang dihadapi. Seorang *marketing* harus dapat meneliti persaingan harga pada pelabuhan tersebut agar dapat berkompetisi dan dapat menarik perhatian *customer*. Pelayanan terbaik tetapi dengan harga yang murah akan menjadi pilihan utama *customer*.

Planner Penyandaran dan pemberangkatan kapal

a. ***Planner penyandaran kapal***

Sebelum kapal sampai di pelabuhan, lokal agen membutuhkan beberapa dokumen *pre-arrival* untuk mendaftarkan kedatangan kapal ke pelabuhan tersebut, membuat pemberitahuan ke instansi terkait seperti, Pelindo, Karantina Kesehatan Pelabuhan, KSOP, Imigrasi, dan Bea Cukai. Pendaftaran rencana kedatangan kapal ini bertujuan untuk membuat *Planner ETB (Estimate Time Berthing)* dan dimasukkan kedalam *LINE UP* (tabel kunjungan kapal ke Belawan). Setiap lokal agen wajib mendaftarkan rencana kedatangan kapal keagenan nya agar semua lokal agen di belawan dapat memprediksi dan merencanakan kegiatan kapal keagenannya dan dermaga yang akan menjadi tempat kapalnya disandarkan. *Line Up* tersebut adalah pusat data untuk membuat rencana penyandaran dan pemberangkatan kapal dan layanan yang akan diberikan terhadap kapal *customer*. Masing-masing agen lokal akan menyusun rencana penyandaran kapal berdasarkan informasi yang tercantum dalam *line up*, dengan mempertimbangkan sejumlah faktor berikut:

b. Jenis Muatan yang akan dimuat atau dibongkar

Tidak semua dermaga dapat ditempati semua jenis kapal dan kegiatannya.

- 1) Dermaga 002 diprioritaskan untuk kapal KM. KELUD, 003-005 diprioritaskan untuk kapal RORO rutin, 002-005 boleh ditempati oleh kapal *general cargo* jika memungkinkan dan tidak mengganggu jadwal kapal rutin.
- 2) Dermaga 006-007 khusus kapal *general cargo* dengan *draft* kurang dari 7 Meter.
- 3) Dermaga 008 khusus kapal Ikan
- 4) Dermaga 101-104 khusus kapal *general cargo* dan kapal tanker *via Truck Lossing*.
- 5) Dermaga 105-107 khusus kapal tanker yang akan melakukan bongkar maupun muat *Palm Oil Product* (minyak sawit dan turunannya) dengan prosedur bongkar muat menggunakan pipa *lossing*.
- 6) Dermaga 108-114 khusus kapal *general cargo*
- 7) Citra Kade 200 Khusus kapal *General Cargo*
- 8) Citra Kade 201-203 khusus kapal *general cargo*, dan kapal tangka minyak *via truck losing*
- 9) Dermaga SAI (Semen Andalas Indonesia), Dermaga milik SAI, khusus kapal yang mengangkut muatan semen andalas Indonesia. *Planner* penyandaran dan pemberangkatannya diatur langsung oleh pihak SAI
- 10) Waruna Shipyard, khusus kapal docking dan kapal milik waruna, *Planner* penyandaran dan pemberangkatannya diatur langsung oleh pihak Waruna
- 11) Dermaga IKD I khusus kapal tanker tongkang kimia untuk kegiatan bongkar aspal curah cair, methano dan kapal *general cargo* bongkar semen *via conveyor*.
- 12) Dermaga IKD II-III, dermaga khusus kapal Tongkang bongkar Batubara, tanah liat, pasir, dan batu.
- 13) Dermaga pertamina, dermaga khusus untuk kegiatan kapal pertamina, *Planner* penyandaran dan pemberangkatannya diatur langsung oleh pihak pertamina.
- 14) Dermaga PMT Terminal I, BNCT Terminal I dan I khusus kapal kontainer. *Planner* penyandaran dan pemberangkatannya diatur langsung oleh pihak terminal peti kemas.

Selain itu terdapat aturan yang disepakati oleh Pelindo dan Bea Cukai untuk memisahkan dermaga khusus kapal asing dan kapal antar pulau. Dermaga khusus kapal asing disebut dermaga Kawasan pabean, yang artinya dermaga yang kegiatannya dan operasionalnya dibawah pengawasan Bea dan Cukai. Sedangkan dermaga khusus kapal asing disebut dermaga Luar Kawasan Pabean, yang artinya dermaga yang setiap kegiatannya dan operasionalnya di luar

dari pengawasan Bea dan Cukai. Dermaga Kawasan Pabean adalah: 001, 007-008, 105-111, 200 dan IKD I. Sedangkan Dermaga Luar Kawasan Pabean adalah: 002-006, 101-104, 112-114, 201-203, SAI dan IKD II-III. Dermaga Kawasan Pabean mungkin saja disandarkan kapal antar pulau untuk keperluan optimalisasi dermaga dan wajib mengurus izin ke Pelindo dan Bea dan Cukai, begitu pula sebaliknya.

Beberapa dermaga dapat disandarkan kapal dengan jenis kapal dan muatan di luar dari ketentuan Pelindo dan Bea dan Cukai jika memungkinkan dan tidak mengganggu aktifitas kapal rutin serta mengurus izin penyandaran dan pemberangkatannya kepada pihak Pelindo dan Bea dan Cukai. Dipelabuhan Belawan juga berlaku aturan *First Come, First Service* (yang pertama tiba akan mendapatkan layanan terlebih dahulu). Khusus kapal tidak prioritas.

Mengikuti rapat permintaan sandar (Plotting)

Melaksanakan rapat permintaan sandar (*Plotting*). *Plotting* dilaksanakan di kantor Otoritas Pelabuhan, dimana setiap kapal yang akan sandar wajib mengikuti rapat *plotting* baik kapal yang sudah tiba maupun kapal yang belum tiba. *Plotting* ini bertujuan untuk menetapkan waktu dan posisi kapal di dermaga, seperti kade (*wharf*) piket (*Pier*) serta batas waktu tambat (*etmal*) yang diberikan oleh otoritas pelabuhan. Hal-hal yang perlu dipertimbangkan pada saat *plotting* adalah:

- a. Jenis kapal
- b. Jenis muatan kapal, baik muat maupun bongkar
- c. Besar kapal seperti anjang keseluruhan kapal/*length over all* (LOA), Lebar kapal dan draf kedatangan kapal (*Arrival Draft*).
- d. Kapal yang sandar dan akan sandar di antara posisi kapal yang akan kita sandarkan
- e. Kedalaman air dan kolam pelabuhan (*Low Water Standard*)
- f. tabel pasang surut air laut
- g. *Draft* tolak kapal (*Departure Draft*)

1) *Monitoring* Kegiatan Kapal Selama di Dermaga/Pelabuhan

Selama kegiatan kapal di dermaga atau di Pelabuhan, lokal agen akan terus melakukan *monitoring* kegiatan kapal dan memberikan *update* kepada pemilik kapal atau *General Agent* selaku agen yang menunjuk lokal agen di pelabuhan tersebut. Adapun *monitoring* kegiatan yang dilakukan oleh lokal agen adalah sebagai berikut:

- a) Kapal berlabuh di area labuh/tidak sandar di dermaga, pada umumnya kapal memiliki kegiatan Pengisian Bahan Bakar Kapal (*Bunker* Bahan Bakar) dan pengisian air tawar (*Supply Fresh Water*). *Update* yang diberikan adalah estimasi *Boat/SPOB bunker* sampai ke kapal, estimasi mulai *bunker*, estimasi selesai

bunker, estimasi selesai pengurusan dokumen keberangkatan (SPB), estimasi pengantaran dokumen dan estimasi berangkat ke pelabuhan tujuan.

- b) Kapal sandar di dermaga kegiatan bongkar/muat barang. *Update* yang diberikan adalah estimasi mulai bongkar/muat, estimasi selesai bongkar/muat dan estimasi keberangkatan. Selama kegiatan bongkar/muat, agen akan *memonitor* kegiatan kapal dan memberikan *update* jumlah muatan atau bongkaran setiap 3 jam sekali. Ini merupakan pelayanan prima untuk pemilik kapal karena pemilik kapal tentu ingin mendapatkan *update* kegiatan keadaan kapal nya tanpa harus diminta terlebih dahulu.

2) *Planner Pemberangkatan Kapal*

Pemberangkatan kapal adalah suatu aktifitas memberangkatkan atau melayarkan kembali kapal yang sandar dan telah selesai melaksanakan aktifitasnya di dermaga dan telah memenuhi persyaratan ke lautan. Pada PT. Nusantara Pasifik Sentosa Belawan telah memberlakukan *Planner* dan prosedur kepada karyawan untuk melakukan persiapan pemberangkatan kapal guna untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pemilik kapal. Adapun *Planner* dan prosedur pemberangkatan kapal yang di berlakukan pada PT. Nusantara Pasifik Sentosa Belawan adalah sebagai berikut:

- a) jam sebelum kapal selesai bongkar/muat, operasional akan melakukan *clearance out* karantina kesehatan pelabuhan, yang mana dokumen ini berlaku selama 1 X 24 jam.
- b) jam sebelum kapal selesai bongkar/muat, operasional akan melakukan pengesahan *Crew List* ke kantor kesyahbandaran utama belawan dan kantor imigrasi belawan (jika kapal asing atau kapal bendera Indonesia berangkat ke luar negeri)
- c) 6 jam sebelum kapal selesai bongkar / muat, operasional akan melakukan persiapan dokumen bongkar / muat seperti:
 - *Manifest Nihil* (kapal bongkar)
 - *Emptynes Certificate* (kapal bongkar)
 - *Master Sailing Declaration*
 - Pembayaran jasa VTS (*Vessel Traffic Service*)
 - Pembayaran Jasa Rambu
 - *Receipt Fresh Water* (jika ada kegiatan *supply fresh water*)

- *Watchman Report* (jika ada permintaan penjagaan kapal)
 - *Cargo Manifest* (Kapal Muat)
 - *Mate's Receipt* (Kapal Muat)
 - *Bill Of Lading* (Kapal Muat)
 - *Time Sheet/Statement of Fact*
- d) Setelah kapal selesai bongkar/muat dan dokumen bongkar/ muat dari PBM (Perusahaan Bongkar Muat) dan surveyor sudah selesai dan telah ditandatangani oleh agen dan pihak kapal, lokal agen akan melakukan clearance out (Proses penerbitan Surat Persetujuan Berlayar (SPB) kepada Kantor Kesyahbandaran dan Otoritas Pelabuhan Utama Belawan) dilakukan melalui sistem Inaportnet.
- e) Setelah SPB terbit dari KSOP Utama Belawan dan kapal dinyatakan layak dan siap untuk diberangkatkan, operasional akan mengantar dokumen kapal dan SPB serta dokumen bongkar/muat ke kapal.
- f) Sebelum kapal diberangkatkan lokal agen harus mempertimbangkan beberapa hal terutama untuk kapal yang melakukan kegiatan muat. Hal yang perlu diperhatikan adalah draft kapal tolak, terutama untuk kapal besar dan memiliki draft dalam. Alur Pelabuhan belawan sekitar Bouy 7-5 hanya memiliki kedalaman 8.25 meter tanpa air pasang, jika draft tolak kapal mencapai 9.5 meter, kapal hanya dapat diberangkatkan pada air pasang tinggi + UKC 10% dengan perhitungan sebagai berikut:
- *Departure draft*= Alf: 9.5 m
 - LWS alur= 8.25 meter
 - UKC= 10%
 - Rumus= $LWS + pasang\ surut - draft$
 $= 9.5 + 0.95 - 8.25$
 $= 2.2\ meter$
- Space* aman untuk pemberangkatan kapal adalah: pada air pasang 2.2 meter atau lebih.
- 3) Hambatan-hambatan yang dihadapi
- Keterbatasan pengetahuan seorang *marketing* dalam Planner penyandaran dan pemberangkatan kapal
- a) Kurangnya koordinasi antara marketing dan operasional lapangan

- b) Kesulitan dalam komunikasi dan memperoleh informasi dari sesama lokal agen dan PBM untuk membuat *Planner*.
 - c) Adanya perubahan jadwal kedatangan kapal yang mendadak, baik kapal *competitor* maupun kapal keagenan sendiri.
 - d) Adanya kunjungan kapal negara seperti kapal TNI maupun kapal perang luar negeri yang berkunjung ke pelabuhan belawan. karena dermaga yang akan digunakan oleh kapal tersebut adalah dermaga umum untuk kapal niaga
 - e) Keterlambatan keberangkatan kapal keagenan perusahaan lain yang mengakibatkan perubahan jadwal sandar kapal keagenan sendiri. Dalam hal ini *marketing* harus secepatnya membuat *re-schedule* untuk kapal keagenan sendiri dan mencari alternatif lain agar kapal yang diageni dapat secepatnya sandar dan memberikan laporan kepada pemilik kapal.
- 4) Keterlibatan *Planner* Penyandaran dan Pemberangkatan Kapal Terhadap *Marketing* Pada Perusahaan Pelayaran
- a) Mengadakan pelatihan rutin bagi staf marketing tentang proses operasional pelayaran, termasuk jadwal kapal, sistem pelabuhan, dan prosedur bongkar muat.
 - b) Menyediakan modul atau SOP internal Perusahaan tentang proses penyandaran dan pemberangkatan kapal untuk marketing
 - c) Meningkatkan sistem komunikasi, seperti penggunaan grup *whatsapp*, *email blast*, atau radio komunikasi antar *stakeholder*.
 - d) Menyusun perencanaan alternatif (*Contingency Planner*) yang fleksibel untuk mengantisipasi jadwal dadakan
 - e) Membuat rencana penjadwalan ulang yang efisien agar operasional kapal niaga tetap berjalan
 - f) Bekerja sama lebih erat dengan pihak pelabuhan dan agen kapa untuk *update* berkala resmi

5. KESIMPULAN

Keterlibatan planner penyandaran dan pemberangkatan kapal sangat penting bagi marketing perusahaan pelayaran. Perencanaan yang baik memastikan kapal dapat sandar dan berangkat tepat waktu, mengurangi keterlambatan serta biaya tambahan. Hal ini berdampak pada kepuasan pelanggan, memperkuat citra perusahaan sebagai penyedia layanan yang profesional dan terpercaya, serta meningkatkan daya saing dalam pemasaran jasa pelayaran.

Dengan demikian, kinerja planner secara langsung mendukung strategi marketing melalui pelayanan yang efisien, tepat waktu, dan berkualitas.

Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan dari pembahasan dan penelitian, penulis dapat memberikan yang mungkin dapat bermanfaat, yakni sebaiknya memperkuat koordinasi antara divisi operasional dan *marketing* agar jadwal penyandaran dan keberangkatan kapal dapat mendukung strategi promosi secara efektif. Penggunaan sistem digital juga penting untuk memastikan keakuratan informasi dan meningkatkan kepercayaan pelanggan, ketepatan waktu dalam operasional kapal perlu dijadikan nilai jual utama dalam *marketing*. Selain itu, pelayanan pelanggan harus didukung oleh operasional yang handal dan efisien. melakukan evaluasi rutin terhadap perencanaan dan pelaksanaannya sangat dianjurkan guna meningkatkan kinerja sekaligus mendukung citra positif perusahaan di mata pelanggan.

DAFTAR REFERENSI

- Adrianus, D. (2022). Pengetahuan dan kesadaran keterlibatan umat dalam penerimaan sakramen tobat.
- Alimuddin, M., Kardini, N. L., Sabila, F. H., Hakim, C., Priambodo, A., Tanesab, J., ... & Puspita, Y. Sewang, and Maman Sulaeman. *Pengantar ekonomi mikro dan makro*.
- Andrias, A., Alfina, A., Wahyuni, L. S., Rinah, S. A., Khotimah, K., Winarni, W., Sapinah, S., Wahyono, W., Yuana, I., & Fel B. (2023). *Pengantar manajemen*. Selat Media.
- Dirhamsyah, D., Sabila, F. H., & Sarun, N. (2026). Siklus keluar masuk container delivery di pelabuhan terminal container Batu Ampar pada badan usaha pelabuhan BP Batam. *Journal of Maritime and Education (JME)*, 8(1), 38-43. <https://doi.org/10.54196/jme.v8i1.225>
- Fadillah, M. (2023). *Manajemen pendidikan di sekolah*.
- Fanaetu, P., & Sabila, F. H. (2025). Prosedur penerbitan dokumen bill of lading pada PT. Evergreen Shipping Agency Indonesia Cabang Medan. *Jurnal Adiguna Maritim Indonesia*, 2(2), 48-54. <https://doi.org/10.54196/jami.v2i2.234>
- Fofid, W. T., & Laju, I. K. (n.d.). *Hukum maritim untuk DP-IV (ATT IV dan ANT IV)*. Semarang: Politeknik Ilmu Pelayaran Semarang.
- Giyono, U. (2021). *Pembaharuan hukum ketenagakerjaan di Indonesia: Penetapan upah minimum regional berbasis keadilan Pancasila*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Hardjoeno, R. (2024). *Strategi perencanaan korporasi: Tantangan transformasi digital setelah pandemi*.
- Rahayu, S., Dirhamsyah, D., & Sabila, F. H. (2025, December). The procedure for issuing delivery orders (D/O) for imported goods in PT. Evergreen Shipping Agency Indonesia, Medan Branch. In *Proceeding of National Seminar on Maritime and Interdisciplinary Studies* (Vol. 4, No. 1, pp. 85-92).

- Sabila, F. H., & Gultom, D. P. (2026). Implementasi penerbitan healthbook TB. Pacific Star II pada Karantina Dumai oleh PT. Berlian Ocean Shipping. *Jurnal Bahari dan Teknologi (Bartek)*, 2(1), 52-58.
- Sabila, F. H., & Hidayat, S. (2025). Peranan keagenan dalam penyediaan fresh water di atas kapal MV. Serasi V pada PT. Admiral Lines Cabang Belawan. *Majalah Ilmiah Gema Maritim*, 27(2), 161-168.
- Sabila, F. H., & Melandary, F. (2025). Sistem pelayanan containerisasi domestik oleh PT. Salam Pacific Indonesia Lines Cabang Medan. *Majalah Ilmiah Gema Maritim*, 27(2), 75-87.
- Setianingsih, R. E., Mustafa, M. Y., Rakhman, C. U., Sudirman, A., Yudawisastra, H. G., Sumarni, S., Hehanussa, F. A., Darmanto, D., Kusuma, C. A., Suharyati, S., Aswar, N. F., & Kusumawati, R. (2022). *Manajemen pemasaran kontemporer: Konsep dasar, teori, dan strategi*. Penerbit Widina.
- Vijayantera, I. W. A., & Dewi, N. K. R. K. (2021). Pengantar hukum bisnis: Bagian pengenalan pertama dasar-dasar hukum bisnis. <https://doi.org/10.31219/osf.io/qg9jc>