

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1 Sejarah Perusahaan PT Samudera Indonesia

PT Samudera Indonesia Tbk merupakan salah satu perusahaan pelayaran di Indonesia yang menangani pengangkutan kargo dalam bentuk peti kemas, penyimpanan dan perbaikan peti kemas, pergudangan, bongkar muat barang di Indonesia dengan memberikan jasa pelayaran, transportasi, dan penunjang transportasi di Indonesia secara lengkap sehingga dapat memberikan jasa menyeluruh kepada eksportir, importir dan pemilik serta pengirim barang lainnya. PT Samudera Indonesia Tbk memiliki sejarah panjang dalam industri pelayaran nasional. Samudera Indonesia berawal pada tahun 1953 dimana pendiri perusahaan, Bapak Soedarpo Sastrosatomo mengambil alih NV. ISTA (*Internationale Scheepvaart en Transport Agenturen*) yang mengageni kapal *Isthmian Lines*. Dengan adanya PP No. 5/1964 yang menetapkan bahwa perusahaan keagenan pelayaran adalah perusahaan pelayaran yang sudah memiliki kapal sendiri dengan bobot minimal 5.000 DWT maka secara resmi didirikanlah PT Perusahaan Pelayaran Samudera “Samudera Indonesia”. Resmi berdiri pada tanggal 13 November 1964 sebagai perusahaan pelayaran dengan Akta No. 33 tahun 1964 oleh Notaris Soeleman Ardjasmita, S.H.

Selama lebih dari lima dekade, bisnis keagenan perusahaan tidak hanya berhasil memenuhi semua kebutuhan pasar domestik tetapi juga menjadi agen perusahaan pelayaran kapal asing terkemuka di Indonesia, Samudera Indonesia

memperluas jangkauan operasionalnya ke rute internasional di Asia, Timur Tengah, dan Eropa, serta mengembangkan banyak unit bisnisnya hingga mencakup sektor logistik yang lebih komprehensif. Sepanjang sejarah berdirinya, perusahaan tidak berhenti untuk melakukan pengembangan bisnis dengan melihat peluang yang ada. Di usianya yang hampir mencapai setengah abad, Samudera Indonesia telah berkembang menjadi perusahaan penyedia jasa pengiriman kargo melalui pengoperasian kapal, pergudangan, depo peti kemas dan pelabuhan dalam rantai logistik yang lengkap dan terpadu. Dengan dukungan lebih dari 4.000 karyawan, Perusahaan kini memiliki 6 lini bisnis utama yang saling mendukung satu sama lain yaitu Samudera *Shipping*, Samudera *Logistics*, Samudera *Shipyards*, Samudera *Ports*, Samudera *Property*, dan Samudera *Services* untuk menyediakan layanan berkualitas tinggi pada pelanggan. Sejalan dengan nilai dasar yang telah diletakkan pendiri Samudera Indonesia, Bapak Soedarpo Sastrosatomo, perusahaan berhasil meletakkan batu pondasi yang kuat melalui pembinaan sumber daya manusia yang kompeten dan tangguh dalam menghadapi tantangan industri logistik yang berat. Pada tahun 2016, semua kegiatan agen di grup bisnis Samudera Indonesia diubah menjadi PT Samudera Agencies Indonesia, yang salah satunya terletak di Kota Semarang.

4.1.2 Visi dan Misi PT Samudera Indonesia

Visi

“Menghubungkan Indonesia”

Misi

1. Turut berperan serta dalam menciptakan lapangan kerja, dan membangun kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM) di Indonesia
2. Senantiasa memastikan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan dan memberikan nilai tambahan kepada pemegang saham
3. Berkontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia dengan menyediakan solusi logistik yang efisien
4. Menyediakan layanan transportasi untuk memenuhi permintaan kegiatan distribusi barang dari dan ke seluruh penjuru

4.1.3 Profil Perusahaan PT Samudera Agencies Indonesia

PT Samudera Indonesia Tbk melakukan restrukturisasi organisasi dan mempertajam fokus usaha di masing-masing lini bisnisnya. PT Samudera Agencies Indonesia memiliki cakupan pelayanan yang luas dan terintegrasi meliputi depo peti kemas dan angkutan *feeder* baik untuk rute domestik maupun internasional serta terminal. PT Samudera Indonesia Tbk Cabang Semarang memiliki 8 unit bisnis yaitu PT Samudera *Agencies* Indonesia (SAI), Silkargo Indonesia, Satuan Harapan Indonesia (SHI), PT Samudera Perdana, PT Yasa Wahana Tirta Samudera (YWTS), PT Masaji Tatanan Kontainer Indonesia (MTKI), PT Tirang Jaya Samudera, dan PT Masaji Kargosentra Tama (MKT). Melalui PT Samudera Agencies Indonesia, Samudera Indonesia Tbk dapat melakukan kegiatan keagenan perusahaan pelayaran asing dengan lebih efisien berbekal pengalaman lebih dari 60 tahun di industri keagenan di Indonesia. Samudera berkomitmen untuk memberikan solusi terbaik dalam pengangkutan kargo dan logistik.

4.1.4 Lokasi Perusahaan



Gambar 4. 1 Kantor PT Samudera Agencies Indonesia Kota Semarang

Sumber: Dokumentasi saat magang, 2024

PT Samudera Indonesia memiliki sejumlah cabang yang tersebar di berbagai wilayah Indonesia, termasuk di Semarang. Cabang di Semarang berlokasi strategis di pusat kota, tepatnya di Jalan Perhutut No. 2, Kotalama, Tanjung Mas, Semarang Utara, Kota Semarang, Jawa Tengah, dengan kode pos 50173.

4.1.5 Layanan Jasa PT Samudera Agencies Indonesia Semarang

PT Samudera Agencies Indonesia, sebagai salah satu unit bisnis di bawah PT Samudera Indonesia, menawarkan berbagai layanan logistik dan pelayaran yang berfokus pada solusi transportasi laut. *Samudera Shipping Line*, merupakan salah satu entitas bisnis utama PT Samudera Agencies Indonesia, menyediakan layanan pengangkutan peti kemas untuk rute internasional, melayani pengiriman barang antarnegara dengan jangkauan yang luas mulai dari Asia Tenggara, Timur Tengah, Eropa dan Asia Selatan. Pengalaman dan jaringan *Samudera Shipping Line* memungkinkannya untuk menyediakan layanan yang kompetitif di pasar dunia

sekaligus memenuhi kebutuhan pelaku bisnis yang mengandalkan pengiriman lintas negara. *Samudera Shipping Line* memberikan kontribusi yang signifikan terhadap jaringan perdagangan internasional dengan menawarkan layanan transportasi komoditas antar negara melalui jalur laut.

Peti kemas merupakan bagian penting dari bisnis *Samudera Shipping Line*. Dalam operasionalnya, ada dua jenis layanan yang ditawarkan oleh *Samudera Shipping Line*, yaitu *Shipper Owned Container* (SOC) dan *Carrier Owned Container* (COC). SOC adalah peti kemas yang dimiliki oleh pengirim, sedangkan COC dimiliki oleh bisnis pelayaran (pengangkut). Kedua jenis kontainer ini mencakup penyediaan, penyewaan, serta pemeliharaan kontainer untuk memastikan keamanan dan kelayakan kontainer selama perjalanan.

a. SOC (*Shipper Owned Container*)

SOC merupakan salah satu jenis usaha yang wadahnya menjadi milik pelanggan pengirim barang. Pelanggan akan menyewa ruang di kapal dari Agensi PT Samudera Agencies Indonesia karena Samudera Indonesia memiliki kapal pengumpan untuk mengangkut kontainer. Pelanggan akan membawa sendiri kontainer berisi barang ke pelabuhan untuk diangkut ke kapal. Dalam hal ini, pelanggan bertanggung jawab atas pengiriman dan pemeliharaan kontainer.

Tabel 4. 1 *Service SOC*

No	Jenis	Keterangan
1	Layanan	Menjual <i>space</i> di dalam kapal untuk muatan
2	Target Pasar	MLO (<i>Main Line Operator</i>) atau biasa disebut pemilik kontainer, seperti Evergreen, MAERSK, KMTC, Hapag-Lloyd, COSCO, MSC, SSL, Wan Hai, dsb
3	Pembayaran	Pembayaran tidak dilakukan di PT Samudera Agencies Indonesia Semarang, tetapi dilakukan di Singapore.
4	Negara Ekspor	Singapore
5	Sistem Booking	1. <i>Dead Freight</i>, klien membeli sejumlah <i>slot</i> TEUS dalam jumlah tertentu, dan berkewajiban untuk mengisi <i>slot</i> tersebut, namun jika tidak terpenuhi, tidak dikenakan denda apapun. 2. <i>Use Basis/Slot</i> merupakan alokasi <i>space</i> di kapal berdasarkan jumlah <i>slot</i> yang digunakan oleh <i>shipper</i>. <i>Use Basis/Slot</i> hanya membebaskan <i>shipper</i> dengan membayar ruang yang mereka gunakan.

Sumber: Dokumen PT Samudera Agencies Indonesia, 2025

b. COC (*Carrier Owned Container*)

COC merupakan salah satu jenis layanan *container* yang dimiliki oleh penyedia jasa pelayaran PT Samudera Agencies Indonesia. Kontainer disewakan kepada pemilik bisnis seperti perusahaan manufaktur dan *freight forwarder* yang memilih mengirim barang tanpa kontainer sendiri karena alasan tidak memiliki kontainer sendiri maupun tidak memiliki stok kontainer

di depo peti kemas. Dalam hal ini, PT Samudera *Agencies* Indonesia bertanggung jawab atas pengiriman barang dan juga perawatan kontainer. Sederhananya, COC hanya menyewakan kontainer kepada klien.

Ciri-ciri kegiatan bisnis COC di PT Samudera *Agencies* Indonesia:

1. Terdapat batasan waktu (*freetime container*), dimana PT Samudera *Agencies* Indonesia Semarang memberikan batasan waktu bagi pengguna COC untuk menerima dan mengembalikan *container*. Jika pengambilan dan pengembalian barang selesai dalam waktu yang ditentukan, maka pemilik usaha tidak dikenakan biaya *Demurrage and Detention* (D&D).
2. Membebaskan biaya *Demurrage and Detention* (D&D) jika pemilik usaha tidak dapat mengembalikan *container* dalam waktu yang ditentukan atau melebihi batas waktu (*freetime container*).
3. Mengenakan biaya *repair*/perbaikan kepada klien Jika terjadi kerusakan pada *container* atas kesalahan klien.

Tabel 4. 2 Layanan *Service COC*

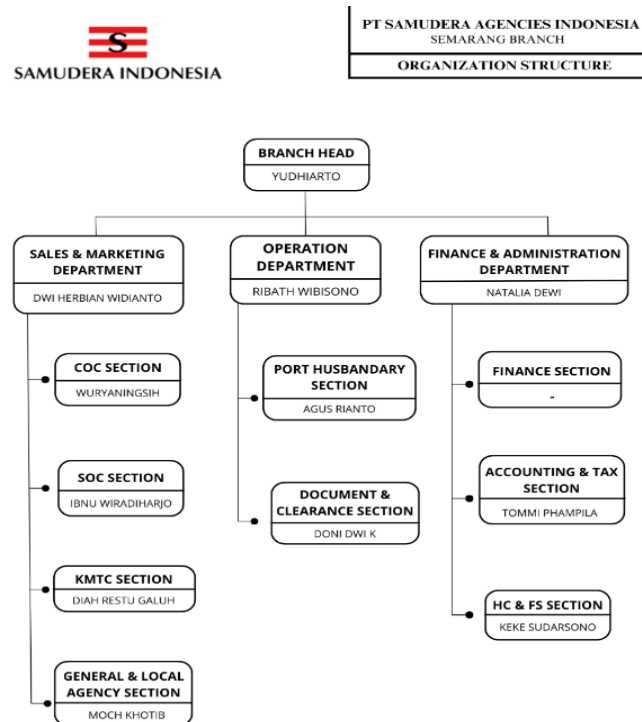
No	Jenis	Keterangan
1	Target Pasar	Target pasar PT Samudera <i>Agencies</i> Indonesia adalah perusahaan pabrikan atau manufaktur, perusahaan <i>freight forwarder</i> , dan perusahaan <i>trading</i> .
2	Negara ekspor & impor	Negara ekspor: 1. Singapore: Singapore 2. Thailand: Bangkok, Song klaa, Laem Chabang, Lat Krabang

No	Jenis	Keterangan
		3. Malaysia: Port Klang, Penang, Kuantan, Pasir Gudang 4. Pakistan: Karachi 5. Bangladesh: Chittagong (Chattogram), Dhaka 6. Myanmar: Yangon 7. Vietnam: Ho Chi Min, Hai Pong 8. Kamboja: Sihanounville 9. China: Shanghai 10. India: Nhavaseva, Mundra, Kolkata, Kaputali, Chennai 11. Sri Lanka: Colombo 12. Middle East: Jebel Ali, Aqaba, Jeddah, Red Sea, Sokhna Negara impor: Semua negara yang diperbolehkan oleh negara dan telah melewati syarat-syarat untuk masuk kedalam Indonesia
3	Pembayaran	a. <i>Freight Prepaid</i> : Dibayarkan di <i>port of loading</i> atau pelabuhan asal b. <i>Freight Collect</i> : Dibayarkan di <i>port of destination</i> atau pelabuhan tujuan

Sumber: Dokumen PT Samudera Agencies Indonesia, 2025

Layanan ini dirancang untuk memastikan bahwa pengiriman barang dilakukan secara efisien, tepat waktu, dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Untuk memberikan pelayanan terbaik.

4.1.6 Struktur Organisasi PT Samudera Agencies Indonesia Semarang



Gambar 4. 2 Struktur Organisasi PT Samudera Agencies Indonesia

Sumber: Dokumen PT Samudera Agencies Indonesia, 2025

Berdasarkan struktur organisasinya, PT Samudera *Agencies* Indonesia Cabang Semarang memiliki tiga departemen, yaitu *Sales & Marketing Department*, *Operation Department*, dan *Finance & Administration Department* yang dikepalai oleh Kepala Cabang. Masing-masing departemen tentunya memiliki beberapa divisi dengan tugasnya yang berbeda-beda. Berikut masing-masing divisi dan tugas yang ada di PT Samudera *Agencies* Indonesia :

1. *Sales & Marketing Department*

Sales & Marketing Department bertugas untuk bergerak di pengembangan bisnis, perencanaan strategi pemasaran, proses penjualan serta proses *booking* atas jasa yang ditawarkan kepada *customer*. Pada PT Samudera *Agencies*

Indonesia, jasa yang ditawarkan adalah *space* kapal Samudera Indonesia untuk kontainer milik *customer* dan menjual kontainer milik Samudera Indonesia.

Dalam departemen ini, terdapat empat divisi, yaitu :

Tabel 4. 3 Jobdesk Sales & Marketing Department

Nama Divisi	Tugas Divisi
1. <i>SOC Section</i>	<i>Shipper Owned Container (SOC) Section</i> adalah divisi yang bertugas untuk menangani penjualan <i>space</i> kapal yang dimiliki oleh PT Samudera Agencies Indonesia cabang Semarang.
2. <i>COC Section</i>	<i>Carrier Owned Container (COC) Section</i> adalah divisi yang bertugas untuk menangani penjualan kontainer yang dipunyai oleh PT Samudera Agencies Indonesia cabang Semarang
3. <i>KMTC Section</i>	<i>Korea Marine Transport Co. Ltd. (KMTC) Section</i> adalah divisi yang bertugas untuk menangani penjualan kontainer KMTC oleh PT Samudera Agencies Indonesia cabang Semarang.
4. <i>General Agency and Local Agency Section</i>	<i>General Agency & Local Agency Section</i> adalah divisi yang bertugas untuk menangani penjualan kontainer yang dimiliki oleh PT. Samudera Agencies Indonesia cabang Semarang.

Sumber: *Internship Handbook* PT Samudera Agencies Indonesia, 2025

2. *Operation Department*

Operation Department bertugas untuk bergerak di pelayanan yang bersifat operasional atas jasa yang ditawarkan kepada *customer*. Departemen ini berhubungan dengan operasional beserta dokumen kapal. Dalam departemen ini, terdapat dua divisi, yaitu :

Tabel 4. 4 *Jobdesk Operation Department*

Nama Divisi	Tugas Divisi
1. <i>Port Husbandary Section</i>	<i>Port Husbandary Section</i> adalah divisi yang bertugas untuk mengumpulkan dan menyerahkan dokumen ke kapal, melakukan <i>monitoring</i> terhadap kargo yang diangkut oleh kapal serta membuat <i>report</i> dari <i>monitoring</i> tersebut, <i>monitoring</i> dan <i>reporting</i> untuk melaporkan keberangkatan dan kedatangan kapal, dan lain sebagainya.
2. <i>Document and Clearance Section</i>	<i>Document and Clearance Section</i> adalah divisi yang bertugas untuk memberi informasi kepada instansi dan pihak terkait mengenai kedatangan dan keberangkatan kapal, <i>menginput</i> data kedatangan dan keberangkatan kapal, mengajukan proses pembayaran biaya untuk keperluan kapal kepada divisi

	<i>finance</i> , mempersiapkan dokumen kapal, dan lain sebagainya
--	---

Sumber: *Internship Handbook* PT Samudera Agencies Indonesia, 2025

3. *Finance & Administration Department*

Finance & Administration Department bertugas untuk *memonitoring* keuangan PT Samudera Agencies Indonesia, baik keuangan di dalam internal perusahaan maupun pengelolaan keuangan untuk keperluan kerja kepada eksternal perusahaan. Departemen ini bertanggung jawab terhadap pengelolaan karyawan yaitu mengelola pemberian *compensation & benefit* kepada karyawan sesuai dengan hak yang dimiliki oleh karyawan seperti *payroll* di setiap bulannya beserta tunjangan-tunjangannya. Dalam departemen ini, terdapat tiga divisi, yaitu :

Tabel 4. 5 Jobdesk Finance & Administration Dept

Nama Divisi	Tugas Divisi
<i>I. Finance Section</i>	<i>Finance Section</i> adalah divisi yang bertugas untuk <i>memonitoring</i> keuangan di perusahaan. Beberapa tugasnya adalah <i>dropping</i> untuk semua biaya yang timbul baik biaya <i>General Affairs</i> maupun biaya Operasional, melakukan pembayaran <i>Portcharges</i> dan <i>Stevedoring</i> kepada Pelindo dan TPKS agar kegiatan kapal bisa berjalan dengan lancar, serta mengelola permintaan pengembalian <i>waiver repair</i> .

2. <i>Tax and Accounting Section</i>	<i>Tax & Accounting Section</i> adalah divisi yang bertugas untuk mengerjakan pekerjaan yang berhubungan dengan perpajakan dan <i>accounting</i> perusahaan.
3. <i>Human Capital and Facility Services Section</i>	Departemen Fasilitas dan Pelayanan Sumber Daya Manusia merupakan departemen yang bertugas melaksanakan proses pengelolaan pegawai atau sumber daya manusia dengan cara menyelenggarakan, merencanakan, mengarahkan dan mengendalikan beberapa kegiatan yang berhubungan dengan analisis jabatan, pengadaan, evaluasi, pengembangan, promosi, kompensasi serta hubungan kerja untuk menggapai tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Selain itu, departemen ini juga bertugas mengelola aset dan fasilitas perusahaan, mulai dari pembelian hingga pemeliharaan fasilitas perusahaan.

Sumber: *Internship Handbook* PT Samudera Agencies Indonesia, 2025

4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan

4.2.1 Strategi Penanganan dalam Menghadapi *Container Shortage* pada *Samudera Shipping Line* Semarang

Dalam menghadapi permasalahan *container shortage* yang terjadi, *Samudera Shipping Line* Semarang menerapkan strategi penanganan yang

disesuaikan dengan kondisi perusahaan serta dinamika kebutuhan yang ada. Strategi ini diharapkan mampu memenuhi ketersediaan kontainer agar kegiatan operasional pengiriman tetap berjalan secara optimal. Pada bagian ini, akan dijelaskan secara rinci mengenai penyebab terjadinya *container shortage*, strategi penanganan yang digunakan perusahaan, aspek-aspek yang mempengaruhi perusahaan memilih strategi tersebut, serta evaluasi terhadap efektivitas strategi yang telah diterapkan.

4.2.1.1. Analisis Penyebab Container Shortage

Container shortage atau kelangkaan kontainer menjadi masalah yang cukup serius bagi *Samudera Shipping Line* Semarang, yang mempengaruhi kelancaran pengiriman barang, terutama untuk pengiriman ekspor. Dalam operasional pengiriman, kontainer menjadi salah satu elemen penting yang harus tersedia dalam jumlah yang cukup untuk memenuhi permintaan pasar. Namun, kondisi ini terkadang terganggu oleh beberapa hal yang menyebabkan ketidakmampuan perusahaan untuk menyediakan kontainer yang cukup pada waktu yang tepat. Berdasarkan wawancara, adapun pernyataan dari informan A-1 selaku *Head of SSL* adalah sebagai berikut:

“*Shortage* di SSL iya benar masih terjadi dan penyebabnya banyak ya, tapi yang paling ngaruh itu karena jumlah kontainer impor yang masuk kesini itu sedikit, apalagi kita juga memang ngandelin impor untuk persediaan kontainer.” (Wawancara dilakukan pada tanggal 3 Juni 2025).

Pernyataan dari informan A-1 juga didukung oleh pernyataan dari informan A-2 selaku *SSL Marketing Specialist*, yaitu:

“Kalau penyebabnya *shortage* tuh karna arus ekspor impor kita ga seimbang ya, itu sangat terasa kekurangannya dan ngaruh buat stock kontainer ekspor nantinya. Pengiriman ekspor kita juga tinggi, apalagi untuk ukuran 40*feet* HC, karena itu permintaannya paling banyak, jadinya tidak seimbang antara ekspor dengan impor. Apalagi pas musim tertentu, ada saja permintaan mendadak itu sangat tinggi dan kita kehabisan kontainer.” (Wawancara dilakukan pada tanggal 3 Juni 2025).

Selanjutnya, berikut pernyataan dari informan A-3 selaku *SSL Staff*:

“Iya kita masih ngalamin *shortage* ini, apalagi pas ada permintaan mendadak pas musim tertentu. Kadang, walaupun kita udah mengatur pengiriman, ada aja lonjakan permintaan yang tinggi di waktu-waktu tertentu. *Shortage* juga pasti menimbulkan banyak dampak, salah satunya ya penurunan performa perusahaan.” (Wawancara dilakukan pada tanggal 3 Juni 2025).

Dari pernyataan ketiga informan diatas, dapat disimpulkan bahwa terjadinya *container shortage* di *Samudera Shipping Line* Semarang disebabkan oleh ketidakseimbangan distribusi kontainer antara ekspor dan impor, serta permintaan musiman atau mendadak yang tinggi. Ketidakseimbangan distribusi dan lonjakan permintaan yang tidak terduga, mengakibatkan kekurangan kontainer untuk memenuhi kebutuhan pengiriman. Hal ini berpotensi menyebabkan penurunan performa perusahaan dan mengurangi kepercayaan pelanggan, yang dapat memengaruhi kelancaran operasional dan daya saing perusahaan di pasar.

4.2.1.2. Strategi yang Digunakan Perusahaan: Strategi Reposisi Lokal

Dalam menghadapi suatu permasalahan, dibutuhkan strategi sebagai upaya penanganan yang sesuai dengan kondisi yang terjadi. Dalam konteks *container shortage* di industri logistik pelayaran, strategi perlu disesuaikan dengan keadaan pasar dan kondisi perusahaan agar pelaksanaannya dapat berjalan dengan lancar dan mendukung kelancaran distribusi kontainer. Untuk mengatasi masalah

container shortage, adapun strategi yang telah digunakan *Samudera Shipping Line* Semarang yaitu strategi reposisi lokal. Berdasarkan wawancara, adapun pernyataan dari informan A-1 selaku *Head of SSL* adalah sebagai berikut:

“Solusi yang kita lakukan untuk mengatasi permasalahan ketersediaan kontainer pake reposisi kontainer lokal. Prosesnya kurang lebih seperti ini, SSL Semarang terlebih dahulu mengajukan *request container* sama SSL Jakarta. Setelahnya, pihak SSL Jakarta akan *ngecheck* ketersediaan kontainer mereka. Apakah mencukup atau tidak. Proses pengiriman kontainer reposisi dari Jakarta ke Semarang sepenuhnya ditangani sama SSL Jakarta, dan pengirimannya pake jasa angkutan KALOG.” (Wawancara dilakukan pada 3 Juni 2025).

Pernyataan dari informan A-1 juga didukung oleh pernyataan dari informan A-2 selaku *SSL Marketing Specialist*, yaitu:

“Salah satu strateginya kita pake reposisi kontainer secara lokal. Jadi dengan pemindahan kontainer antar wilayah tapi masih satu pulau. Kita itu reposisi dari pusat di cabang Jakarta atau Surabaya. Prosesnya kita ngajuin permintaan kontainer ke cabang lain. Nanti pihak pusat akan melakukan pengecekan terhadap ketersediaan stok kontainer.” (Wawancara dilakukan pada 3 Juni 2025).

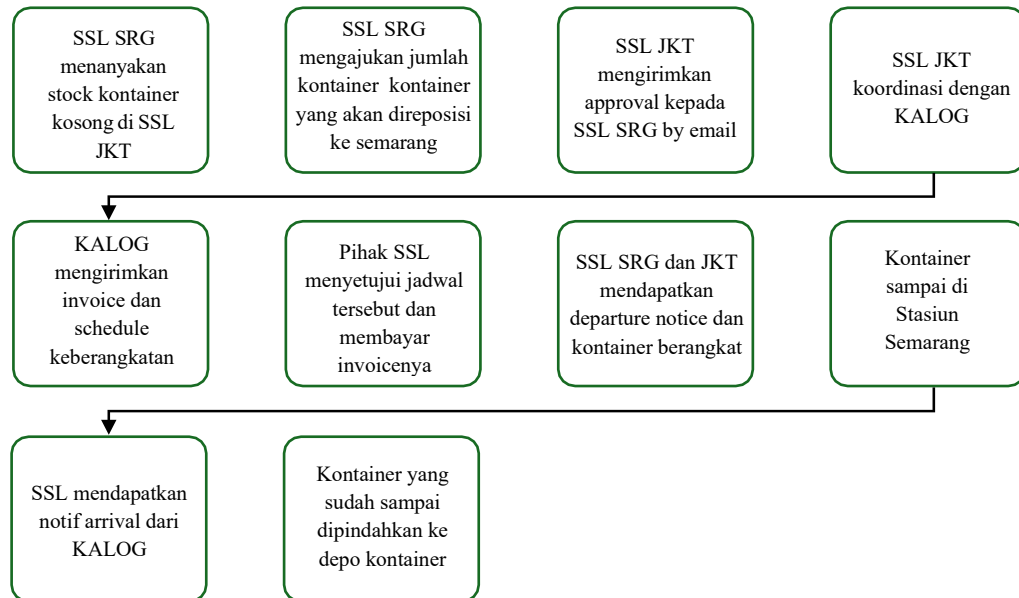
Selanjutnya, berikut pernyataan dari informan A-3 selaku *SSL Staff*:

“Reposisi lokal jadi salah satu cara yang kita pake ya buat memenuhi kebutuhan kontainer di SSL. Kita memanfaatkan reposisi dari SSL Jakarta sama Surabaya yang punya stok kontainer lebih banyak. Prosesnya kita ngajuin permintaan, terus nanti reposisinya dikirim dari sana ke Semarang pake KALOG.” (Wawancara dilakukan pada 3 Juni 2025).

Berdasarkan pernyataan informan A-1, A-2.dan A-3, dapat disimpulkan bahwa strategi reposisi yang diterapkan oleh *Samudera Shipping Line* Semarang dilakukan dengan memindahkan kontainer dari cabang lain seperti Jakarta dan Surabaya, dan menggunakan jasa Kereta Api Indonesia Logistik (KALOG). Strategi ini dilakukan sebagai salah satu upaya yang dilakukan *Samudera Shipping Line* Semarang untuk menanggulangi permasalahan *container shortage* di lapangan. Untuk memberikan

gambaran yang lebih jelas peneliti membuat alur reposisi lokal *Samudera Shipping Line*

Line, sebagai berikut:



Gambar 4. 3 Alur Reposisi Lokal *Samudera Shipping Line*

Sumber: Data diolah peneliti, 2025

Dari alur di atas, dapat diketahui bahwa reposisi lokal membutuhkan koordinasi antara SSL Semarang, SSL Jakarta, dan KALOG sebagai penyedia transportasi. Proses dimulai dengan SSL Semarang yang memeriksa stok kontainer kosong di cabang Jakarta. Setelah itu, SSL Jakarta mengonfirmasi ketersediaan kontainer, mengirimkan *approval* kepada Semarang, dan berkoordinasi dengan KALOG mengenai jadwal pengiriman. KALOG kemudian mengirimkan *schedule* keberangkatan kepada SSL. Setelah itu, data keberangkatan (*departure notice*) diterima oleh kedua cabang, dan kontainer yang telah sampai dipindahkan ke depo kontainer.

4.2.1.3. Aspek-Aspek Perusahaan Memilih Strategi Reposisi Lokal

Setelah dijelaskan mengenai strategi reposisi lokal yang diterapkan oleh *Samudera Shipping Line* Semarang dalam menangani permasalahan *container shortage*, pada bagian ini akan dibahas lebih lanjut mengenai aspek-aspek yang menjadi pertimbangan perusahaan memilih strategi tersebut. Analisis terhadap aspek-aspek ini penting dilakukan untuk memberikan gambaran yang mempengaruhi pengambilan keputusan perusahaan dalam menerapkan strategi reposisi lokal secara optimal.

a. Ketersediaan dan Kebutuhan Kontainer

Salah satu alasan utama dipilihnya reposisi lokal adalah ketersediaan kontainer di cabang Jakarta dan Surabaya yang lebih banyak dibandingkan Semarang. Hal ini terjadi karena frekuensi impor di kedua cabang tersebut lebih tinggi, sehingga memungkinkan pengambilan kontainer dari sana untuk memenuhi kebutuhan pengiriman di Semarang. Berdasarkan wawancara, adapun pernyataan dari informan A-1 selaku *Head of SSL* adalah sebagai berikut:

“Kita ambil dari SSL Jakarta sama Surabaya itu pertama frekuensi impor masuk itu kebanyakan di Jakarta sama Surabaya. Kedua, 40feet HC juga kebanyakan ada di mereka. Terus kita ambil dari SSL Jakarta dan Surabaya karena kita masih satu perusahaan, jadi kita pakai dulu stok dari cabang sendiri.” (Wawancara dilakukan pada 3 Juni 2025).

Pernyataan dari informan A-1 juga didukung oleh pernyataan dari informan A-2 selaku *SSL Marketing Specialist*, yaitu:

“Soalnya impor yang masuk itu kebanyakan disana Jakarta sama Surabaya, jadi kita langsung mintanya ke sesama SSL di Jakarta atau Surabaya.” (Wawancara dilakukan pada 3 Juni 2025).

Selanjutnya, berikut pernyataan dari informan A-3 selaku *SSL Staff*:

“Stok kontainer di Semarang memang sering kurang, makanya kita rutin cek kebutuhan disini, kalau kurang baru minta repo dari Jakarta atau Surabaya yang memang stoknya biasanya lebih aman.” (Wawancara dilakukan pada 3 Juni 2025).

Dengan memanfaatkan ketersediaan kontainer yang lebih banyak di cabang Jakarta dan Surabaya, reposisi lokal menjadi solusi untuk mengisi kekurangan kontainer di Semarang. Ketersediaan kontainer menjadi pertimbangan utama agar pengiriman tetap dapat berjalan lancar.

b. Kolaborasi Antar Cabang dan Mitra Logistik

Reposisi lokal melibatkan kolaborasi antara cabang *Samudera Shipping Line* Jakarta, Surabaya, dan Semarang yang berada dalam satu perusahaan, sehingga proses koordinasi permintaan, pengecekan, dan pengiriman kontainer berjalan lebih mudah. Selain itu, pengiriman kontainer juga dibantu oleh mitra logistik KALOG. Berdasarkan wawancara, adapun pernyataan dari informan A-1 selaku *Head of SSL* adalah sebagai berikut:

“Karena kita masih satu perusahaan, jadi kita pakai dulu stok dari cabang sendiri. Jadi kalau seandainya ada problem kita koordinasi nya juga lebih mudah.” (Wawancara dilakukan pada 3 Juni 2025).

Pernyataan dari informan A-1 juga didukung oleh pernyataan dari informan A-2 selaku *SSL Marketing Specialist*, yaitu:

“Karena kita juga masih 1 perusahaan ya, jadi kalau bisa saling membantu kenapa enggak” (Wawancara dilakukan pada 3 Juni 2025).

Selanjutnya, berikut pernyataan dari informan A-3 selaku *SSL Staff*:

“Karena sistemnya sesama SSL, jadi biar koordinasi sama komunikasi untuk kontainer mudah.” (Wawancara dilakukan pada 3 Juni 2025).

Kolaborasi antar cabang dalam satu manajemen dan kerjasama dengan mitra logistik eksternal membantu perusahaan dalam pelaksanaan reposisi lokal, sehingga proses pengiriman kontainer dapat dipenuhi sesuai kebutuhan.

c. Prioritas Pengiriman

Reposisi lokal juga mempertimbangkan prioritas pengiriman. Dalam kondisi keterbatasan kontainer, SSL Jakarta dan Surabaya akan memprioritaskan pengiriman yang dibutuhkan SSL Semarang. SSL Semarang akan memprioritaskan pelanggan terutama bagi eksportir utama yang sering masuk dalam daftar top 10 *shipper* untuk memenuhi permintaan kontainer ekspor yang mereka butuhkan. Berdasarkan wawancara, adapun pernyataan dari informan A-1 selaku *Head of SSL* adalah sebagai berikut:

“Nah karena kita masih satu perusahaan jadi SSL Jakarta ataupun Surabaya juga akan ngasih prioritas ke sesamanya. Terus kalau dari kita kan ada data *manifest* top 10 *shipper* itu kan, nah itu *list* teratas kita utamain buat pakai kontainer kita kalau memang saat itu mereka butuh *urgent*, mau pas kita ada *stock* ataupun saat repo.” (Wawancara dilakukan pada 3 Juni 2025).

Pernyataan dari informan A-1 juga didukung oleh pernyataan dari informan A-2 selaku *SSL Marketing Specialist*, yaitu:

“Untuk prioritas nya dari SSL kita kasih repo ini untuk yang butuh *urgent*, bisa dari *shipper* top 10.” (Wawancara dilakukan pada 3 Juni 2025).

Selanjutnya, berikut pernyataan dari informan A-3 selaku *SSL Staff*:

"Ya reposisi lokal juga mempertimbangkan prioritas pengiriman itu ya mba. Misalnya, kalau ada *shipper* yang butuh cepat, terutama untuk ekspor yang masuk daftar top 10, kita dahulukan untuk dialokasikan kontainernya. Karena SSL Jakarta tau kita butuh juga, mereka kirimkan ketersediaan mereka." (Wawancara dilakukan pada 3 Juni 2025)

Penetapan prioritas pengiriman menjadi pertimbangan penting agar kebutuhan pengiriman ekspor yang sifatnya mendesak tetap dapat terpenuhi tepat waktu, tanpa mengganggu pengiriman lainnya.

d. Pengelolaan Kontainer

Pengelolaan inventaris kontainer secara rutin dilakukan untuk memantau ketersediaan stok di Semarang. Jika stok dinilai menipis berdasarkan data *monitoring*, maka permintaan reposisi akan segera diajukan ke Jakarta atau Surabaya. Berdasarkan wawancara, adapun pernyataan dari informan A-1 selaku *Head of SSL* adalah sebagai berikut:

“Oiya, kita pasti tiap bulan mengelola *inventory* kontainer kita, dari situ bisa kita putuskan kalo udah menipis tapi masih awalan bulan, berapa kebutuhan yang harus kita reposisi.” (Wawancara dilakukan pada 3 Juni 2025).

Pernyataan dari informan A-1 juga didukung oleh pernyataan dari informan A-2 selaku *SSL Marketing Specialist*, yaitu:

“Kita rutin cek data stock di Semarang, terus koordinasi ke Jakarta atau Surabaya kalau memang ada potensi *shortage*. Jadi reposisinya juga lebih terkontrol sesuai kebutuhan ya.” (Wawancara dilakukan pada 3 Juni 2025).

Selanjutnya, berikut pernyataan dari informan A-3 selaku *SSL Staff*:

“Iya kalau *monitoring stock* juga penting, kita bisa tahu dan ngatur kapan harus repo.” (Wawancara dilakukan pada 3 Juni 2025).

Dengan pengelolaan yang rutin dan terkoordinasi, perusahaan dapat mengantisipasi kekurangan kontainer dan menjaga ketersediaan kontainer untuk mendukung kelancaran pengiriman.

Berdasarkan pernyataan ketiga informan dalam pembahasan keempat aspek tersebut, dapat disimpulkan bahwa pemilihan strategi reposisi lokal oleh *Samudera*

Shipping Line Semarang dipengaruhi oleh ketersediaan kebutuhan kontainer, kemudahan kolaborasi antar cabang dan mitra logistik, penetapan prioritas pengiriman, serta pengelolaan inventaris kontainer yang terencana. Semua aspek ini saling mendukung efektivitas strategi reposisi lokal dalam menghadapi permasalahan *container shortage*.

4.2.1.4. Evaluasi Penerapan Strategi Reposisi Lokal

Setelah diketahui bahwa strategi reposisi lokal dipilih berdasarkan berbagai pertimbangan yang telah dijelaskan sebelumnya, maka pada bagian selanjutnya dilakukan pengawasan dan evaluasi dari penerapan strategi reposisi lokal tersebut. Evaluasi ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana strategi reposisi lokal yang telah dijalankan mampu mengatasi permasalahan *container shortage* dan bagaimana dampaknya terhadap kelancaran operasional perusahaan. Berdasarkan wawancara, adapun pernyataan dari informan A-1 selaku Head of SSL adalah sebagai berikut:

“Setiap strategi pasti kita *control* ya biar berjalan dengan baik kalau untuk repo. Strategi reposisi lokal ini sebenarnya cukup membantu ya, tapi kita juga tetap bergantung pada stok di Jakarta sama Surabaya. Kalau mereka juga posisinya lagi tight atau *surplus*-nya kecil, otomatis repo ke Semarang juga nggak bisa maksimal. Jadi kita bisa cek berkala jumlah kontainer yang ada di Jakarta sama Surabaya. Terus dari SSL Semarang kita biasanya *pivot* data untuk mendapatkan top 10 list klien yang bisa kita maksimalin sama prioritasin.” (Wawancara dilakukan pada 3 Juni 2025).

Pernyataan dari informan A-1 juga didukung oleh pernyataan dari informan A-2 selaku SSL *Marketing Specialist*, yaitu:

“Strategi repo ini, bisa dibilang jauh dari optimal ya. Repo lokal memang jadi solusi, tapi kita tetap lihat kondisi cabang. Jakarta dan Surabaya juga kan punya *demand* masing-masing, jadi nggak selalu setiap kita minta mereka bisa kasih semua kebutuhan kita. Lalu kita juga harus periksa

budget kita, apakah bisa subsidi repo atau tidak.” (Wawancara dilakukan pada 3 Juni 2025).

Selanjutnya, berikut pernyataan dari informan A-3 selaku SSL Staff:

“Tentu kalau kita *planning* repo, kita liat dulu kontainer di Jakarta sama Surabaya ada berapa, ada stok nggak. Jadi ada kalanya permintaan *shipper* Semarang nggak bisa langsung kitaenuhi. Tapi setidaknya kita tetap bisa kontrol ketersediaan kontainer daripada kosong total dan kita coba alihin ke kontainer ukuran lain.” (Wawancara dilakukan pada 3 Juni 2025).

Berdasarkan pernyataan informan, strategi reposisi lokal cukup efektif dalam membantu memenuhi kebutuhan kontainer di Semarang. Namun, efektivitasnya masih dipengaruhi oleh ketersediaan stok kontainer di cabang Jakarta dan Surabaya, yang tidak selalu dalam kondisi surplus. Ketika stok di cabang sumber juga terbatas, reposisi menjadi terhambat dan kebutuhan kontainer di Semarang berisiko tidak terpenuhi secara optimal.

Berdasarkan hasil penelitian dan pernyataan informan, strategi yang diterapkan oleh *Samudera Shipping Line* Semarang dalam menghadapi permasalahan *container shortage* adalah dengan menggunakan strategi reposisi lokal. Strategi ini dilakukan dengan memindahkan kontainer dari cabang lain yang memiliki ketersediaan stok lebih banyak, yaitu dari cabang Jakarta dan Surabaya. Pemilihan strategi reposisi lokal dipengaruhi oleh beberapa aspek, yaitu ketersediaan dan kebutuhan kontainer, kolaborasi antar cabang dan mitra logistik, prioritas pengiriman, serta pengelolaan kontainer secara rutin. Strategi reposisi lokal cukup membantu perusahaan dalam memenuhi kebutuhan kontainer, khususnya saat terjadi permintaan ekspor yang tinggi. Namun, efektivitas strategi ini tetap dipengaruhi oleh kondisi ketersediaan kontainer di cabang SSL, yang belum tentu

selalu surplus, sehingga dalam beberapa kondisi kebutuhan kontainer di Semarang belum sepenuhnya terpenuhi.

4.2.2 Faktor Penghambat Dalam Penanganan *Container Shortage* di *Samudera Shipping Line* Semarang

Dalam menghadapi masalah *container shortage*, *Samudera Shipping Line* (SSL) Semarang menghadapi beberapa tantangan yang menghambat optimalisasi strategi yang telah diterapkan. Penanganan masalah ini melibatkan berbagai faktor yang harus diatasi agar perusahaan dapat memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan, terutama dalam hal ketersediaan kontainer yang dibutuhkan oleh pelanggan. Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan tiga informan utama, yaitu A-1 (*Head of SSL*), A-2 (*Marketing Specialist*), dan A-3 (*Staff SSL*), peneliti mengidentifikasi faktor-faktor penghambat terhadap permasalahan di perusahaan, diantaranya adalah keterbatasan sumber daya manusia (SDM), tingginya biaya, keterbatasan waktu, serta keterbatasan jarak. Berikut adalah penjabaran lebih lanjut mengenai faktor-faktor yang menghambat penanganan *container shortage* di SSL Semarang:

1. Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)

Dalam setiap organisasi, sumber daya manusia (SDM) memainkan peran yang sangat penting dalam memastikan kelancaran operasional dan pencapaian tujuan perusahaan. Keterbatasan jumlah SDM yang ada seringkali menjadi hambatan dalam mengoptimalkan proses kerja dan meningkatkan efisiensi. Hal ini juga berlaku di *Samudera Shipping Line* Semarang, di mana jumlah karyawan yang terbatas menjadi tantangan dalam mengelola berbagai tugas

operasional yang padat. Terlebih lagi, dalam menghadapi masalah *container shortage* yang memerlukan koordinasi dan pengolahan data yang intensif.

Berdasarkan wawancara, adapun pernyataan dari informan A-1 selaku *Head of SSL* adalah sebagai berikut:

“Kalau dari SDM, kita memang terbatas ya karena kita cuman empat orang, apalagi SSL juga *sales and marketingnya* digabungkan ya, jadi yang *handle* dan *customer* butuh kontainer ya ke kita langsung. So far kalau SDM iya kadang *hectic*, apalagi kalau lagi musim-musim yang permintaannya tinggi, dimana kita juga harus olah data *manifest*, ngatur *schedule* riset ke lapangan. (Wawancara dilakukan pada tanggal 3 Juni 2025).

Pernyataan dari informan A-1 juga didukung oleh pernyataan dari informan A-2 selaku *SSL Marketing Specialist*, yaitu:

“Sejauh ini SDM kita masih aman, ya bisa kamu lihat kadang sibuknya atau *hecticnya* gimana, tapi gak begitu jadi masalah. Karena kita juga tau porsi tugasnya masing-masing kalau pun perlu untuk analisis data atau keperluan lapangan pasti kita saling *handle*.” (Wawancara dilakukan pada tanggal 3 Juni 2025).

Selanjutnya, berikut pernyataan dari informan A-3 selaku *SSL Staff*:

“SSL kan sudah ada tugasnya masing-masing, perlu atau butuh data atau masalah sama *shipper*, kita pasti saling bantu komunikasiin dan *back up*. Kita juga pasti tau mana yang perlu kita prioritasin dulu buat dikerjain.” (Wawancara dilakukan pada tanggal 3 Juni 2025).

Berdasarkan pernyataan informan A-1, A-2, dan A-3, jumlah karyawan yang terbatas di *Samudera Shipping Line* Semarang, memberikan pengaruh dalam pengelolaan tugas-tugas operasional yang padat. Meskipun tim dapat mengatasi tantangan ini dengan berbagi tugas, keterbatasan SDM membuat beban kerja menjadi lebih berat, terutama ketika musim permintaan tinggi. Hal ini berdampak pada efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan.

2. Tingginya biaya implementasi strategi

Biaya operasional seringkali menjadi kendala dalam menjalankan strategi logistik, terutama dalam industri pengiriman kontainer. Bagi *Samudera Shipping Line* Semarang, masalah biaya menjadi salah satu faktor penghambat utama dalam penanganan *container shortage*. Meskipun perusahaan telah berusaha menggunakan berbagai pendekatan untuk mengatasi kelangkaan kontainer, tingginya biaya yang dikeluarkan dalam proses reposisi tetap menjadi isu yang perlu mendapatkan perhatian serius. Dalam konteks ini, faktor biaya tidak hanya berdampak pada efisiensi operasional, tetapi juga pada kemampuan perusahaan untuk bersaing di pasar yang sangat kompetitif. Oleh karena itu, penting untuk memahami sejauh mana biaya-biaya ini mempengaruhi strategi perusahaan dan bagaimana perusahaan dapat mencari solusi untuk mengoptimalkan pengelolaan biaya. Berdasarkan wawancara, adapun pernyataan dari informan A-1 selaku *Head of SSL* adalah sebagai berikut:

“Kalau dari segi biaya ya, strategi yang kita pake kan repo lokal, yang dimana repo itu mahal. Tapi kalau kita gak ambil repo dari cabang Jakarta atau Surabaya kan kita juga gak bisa memenuhi permintaan *shipper*. Jadi selagi *shipper* mau cocok sama harga tersebut ya kenapa enggak.” (Wawancara dilakukan pada tanggal 3 Juni 2025).

Pernyataan dari informan A-1 juga didukung oleh pernyataan dari informan A-2 selaku *SSL Marketing Specialist*, yaitu:

“Kalau untuk biaya, itu jadi pertimbangan juga. Kita gak bisa sembarang ambil keputusan repo kontainer kalau *ratenya* lagi tinggi. Biaya reposisi dari Jakarta aja bisa 300 USD per kontainer. Jadi dari kita bener-bener milih prioritasnya dulu dari data top 10 kemarin dan tawarin dulu ke pelanggan mau nggak.” (Wawancara dilakukan pada tanggal 3 Juni 2025).

Selanjutnya, berikut pernyataan dari informan A-3 selaku *SSL Staff*:

“Iya kendalanya banyak sih, kalau dari biaya juga repo mahal sama waktunya juga lama. Jadi kita juga harus cocok-cocokan *rate* sama *shipper*. Tapi kalau *shipper* gak cocok sama *rate* kita, itu bisa juga pengaruh ke *budget* sama turunnya reputasi kita ke *shipper* sebelumnya. Jadi dari kita kadang kasih diskon ke *shipper*.” (Wawancara dilakukan pada tanggal 3 Juni 2025).

Berdasarkan pernyataan informan A-1, A-2, dan A-3, biaya menjadi salah satu hambatan utama dalam penanganan masalah *container shortage* di *Samudera Shipping Line* Semarang. Meskipun biaya reposisi ini dibebankan kepada klien, biaya yang cukup mahal dapat memengaruhi daya saing harga perusahaan, serta menimbulkan potensi risiko berkurangnya pelanggan jika mereka merasa *rate* yang dikenakan tidak kompetitif. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan perlu mengelola dan menurunkan biaya reposisi agar tetap dapat memenuhi kebutuhan klien tanpa merugikan keuntungan perusahaan atau reputasi di pasar.

3. Keterbatasan waktu

Waktu merupakan faktor yang sangat krusial dalam setiap aspek operasional bisnis, terutama di industri logistik yang membutuhkan koordinasi dan pengaturan yang tepat agar dapat memenuhi permintaan klien dengan efektif. Keterbatasan waktu sering menjadi tantangan besar dalam pengelolaan berbagai proses. Dalam konteks *Samudera Shipping Line* Semarang, prosesnya melibatkan pengiriman dari cabang lain, seperti Jakarta dan Surabaya, dan sering kali terhambat. Berdasarkan wawancara, adapun pernyataan dari informan A-1 selaku *Head of SSL* adalah sebagai berikut:

“Seperti yang kita bahas tadi repo itu kan dari segi biaya mahal, dan kita juga butuh waktu. Kita perlu mengolah data top 10 juga, terus perlu tunggu konfirmasi dari pihak Jakarta sama Kalog nya juga. Jadi dari kita usahain kalo kontainer kita gada stok, repo lokal dulu buat *shipper* walaupun waktu tunggu nya juga itu lama.” (Wawancara dilakukan pada tanggal 3 Juni 2025)

Pernyataan dari informan A-1 juga didukung oleh pernyataan dari informan A-2 selaku *SSL Marketing Specialist*, yaitu:

“Iya untuk memenuhi permintaan pelanggan kan juga butuh waktu, jadi kalau misalnya klien minta kontainer mepet, kita gak bisa *fulfill* ya sulit juga. Karena selain tunggu konfirmasi dari SSL Jakarta atau Surabaya, kita juga perlu tunggu jadwal pengiriman dan ketersediaan *flatback* dari KALOG ada enggan nya. Jadi ya reposisi lokal emang udah jadi strategi andalan, tapi ya efektivitasnya juga belum maksimal.” (Wawancara dilakukan pada tanggal 3 Juni 2025).

Selanjutnya, berikut pernyataan dari informan A-3 selaku *SSL Staff*:

“Intinya kita juga butuh waktu lah ya dari koordinasi sampai dengan pengiriman. Dari kita juga perlu ngolah top 10 tiap bulan, nunggu konrimasi dari Jakarta dan Surabaya, sama pengiriman dari KALOG begitu.” (Wawancara dilakukan pada tanggal 3 Juni 2025).

Berdasarkan pernyataan informan A-1, A-2, dan A-3, waktu menjadi hambatan signifikan dalam proses memenuhi permintaan kontainer di *Samudera Shipping Line* Semarang. Proses ini melibatkan koordinasi dengan cabang lain dan pihak eksternal seperti KALOG sampai dengan pengiriman reposisi kontainer. Prosesnya sering kali terhambat oleh ketidakpastian waktu, yang berdampak pada ketidakmampuan perusahaan untuk memenuhi permintaan klien secara tepat waktu, terutama saat permintaan mendesak. Oleh karena itu, perusahaan perlu mencari solusi untuk mengoptimalkan manajemen waktu dan memperbaiki koordinasi antar pihak agar proses reposisi dapat berjalan lebih efisien dan memenuhi permintaan pelanggan.

4. Keterbatasan Jarak

Jarak menjadi salah satu faktor penghambat dalam proses penanganan *container shortage* di *Samudera Shipping Line* Semarang. Strategi reposisi yang dilakukan perusahaan mengharuskan pengambilan kontainer dari cabang lain yang berada di luar kota, seperti Jakarta dan Surabaya. Semakin jauh jarak pengiriman, semakin besar pula tantangan dalam hal waktu tempuh, pengaturan jadwal pengiriman, serta potensi kendala selama perjalanan. Berdasarkan wawancara, adapun pernyataan dari informan A-1 selaku *Head of SSL* adalah sebagai berikut:

“Kalau dari segi jarak, kita kan reponya ambil dari Jakarta sama Surabaya ke Semarang, jadi memang jaraknya lumayan. Karena pake KALOG itu juga butuh beberapa hari. Jadi kadang kalau posisi *urgent*, nggak bisa cepat sampai ke Semarang.” (Wawancara dilakukan pada tanggal 3 Juni 2025).

Pernyataan dari informan A-1 juga didukung oleh pernyataan dari informan A-2 selaku *SSL Marketing Specialist*, yaitu:

“Jarak ambil repo kan beda kota, otomatis waktu pengirimannya juga nggak bisa *instant*. Dari Jakarta ke Semarang atau Surabaya ke Semarang kan tetap butuh waktu pengiriman. Jadi kita kadang harus atur *timingnya* supaya pas sama jadwal pengiriman *customer*.” (Wawancara dilakukan pada tanggal 3 Juni 2025).

Selanjutnya, berikut pernyataan dari informan A-3 selaku *SSL Staff*:

“Kalau kendala jarak sih pasti ada ya mba, repo itu kan karena kita harus ambil mindahin kontainer dari luar Semarang, jadi pengangkutannya juga butuh waktu perjalanan. Biasanya kami udah antisipasi sih, tapi tetap kadang nggak bisa cepat karena faktor jarak ini.” (Wawancara dilakukan pada tanggal 3 Juni 2025).

Berdasarkan pernyataan dari informan A-1, A-2 dan A-3 dapat disimpulkan bahwa, keterbatasan jarak menjadi salah satu penghambat yang

menyebabkan proses reposisi kontainer membutuhkan waktu tambahan dalam pengiriman dari cabang Jakarta atau Surabaya ke Semarang. Faktor jarak yang ini menambah kompleksitas dalam pengiriman, terutama ketika menghadapi permintaan kontainer yang sifatnya mendesak.

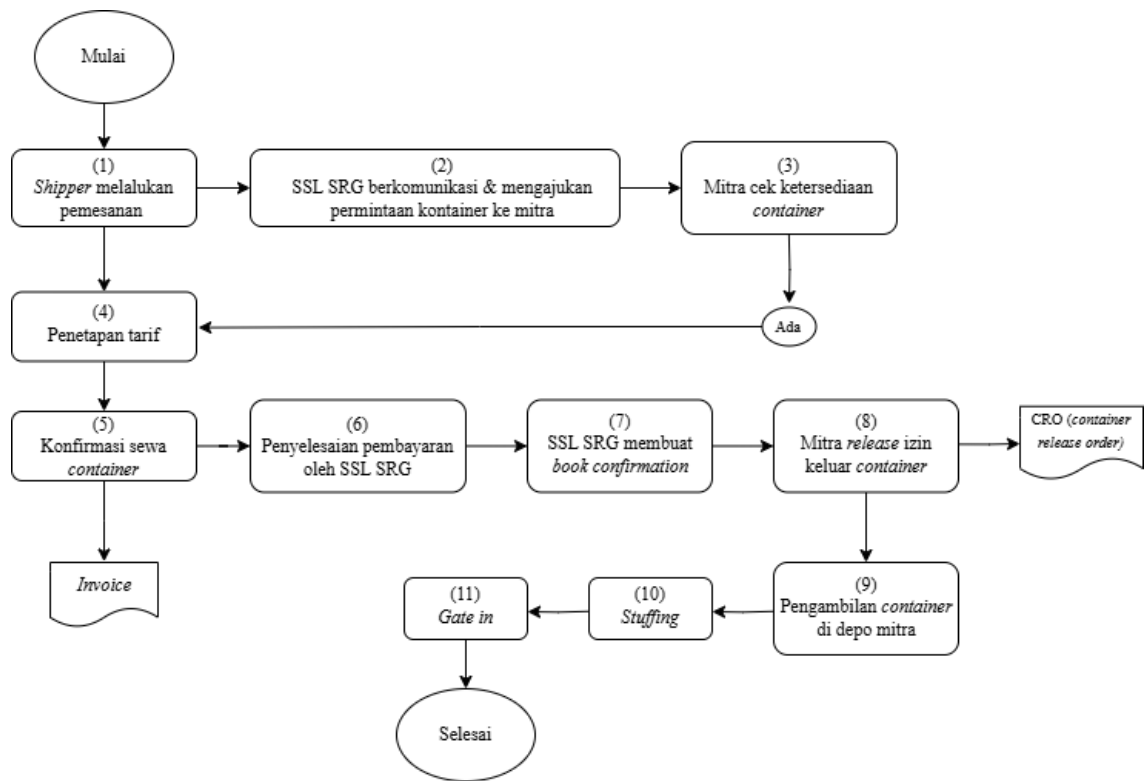
Berdasarkan keseluruhan hasil wawancara diatas, faktor-faktor penghambat dalam penanganan masalah *container shortage* di *Samudera Shipping Line* Semarang melibatkan keterbatasan sumber daya manusia (SDM), tingginya biaya, keterbatasan waktu, dan keterbatasan jarak. Setiap faktor ini memiliki dampak yang signifikan terhadap efisiensi operasional dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi permintaan kontainer dengan tepat waktu dan biaya yang sesuai. Untuk itu, perusahaan perlu melakukan upaya perbaikan serta melakukan strategi alternatif yang lebih efektif.

4.3 Output Penelitian

Berdasarkan observasi dan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti terkait strategi penanganan dalam menghadapi *container shortage* di PT Samudera Agencies Semarang, peneliti memberikan rekomendasi usulan perusahaan menjalin kerjasama strategis dengan mitra logistik lainnya atau mempertimbangkan opsi sewa kontainer (*leasing*). Kolaborasi ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam mengatasi atau setidaknya meminimalisir terhadap kekurangan kontainer yang dibutuhkan, sekaligus dapat memberikan fleksibilitas dalam memenuhi permintaan mendadak.

Usulan ini peneliti susun dengan alur proses penyewaan atau pemesanan kontainer melalui mitra logistik dalam bentuk *flowchart*. *Flowchart* ini disusun agar

perusahaan memiliki panduan visual yang praktis, sehingga perusahaan memiliki acuan awal apabila strategi ini diimplementasikan ke dalam proses operasional.



Gambar 4. 4 Flowchart Pemesanan Atau Sewa Kontainer

Sumber: Data diolah peneliti, 2025

Gambar *flowchart* ini menjelaskan alur gambaran pemesanan atau sewa kontainer dengan mitra logistik, sebagai berikut:

1. Proses dimulai ketika *shipper* mengajukan permintaan pemesanan kontainer dan mengirimkan *Shipping Instruction* (SI) kepada *Samudera Shipping Line* (SSL) Semarang.
2. SSL SRG menghubungi mitra logistik untuk mengajukan permintaan kontainer sesuai dengan kebutuhan *shipper*.
3. Mitra logistik melakukan pengecekan terhadap ketersediaan kontainer yang diminta oleh SSL SRG.

4. Setelah memastikan ketersediaan kontainer, dilakukan perhitungan *rate* yang dikeluarkan untuk *shipper*.
5. Setelah tarif disepakati, SSL SRG konfirmasi kepada *shipper* dan *invoice* diterbitkan sebagai bukti transaksi dan perjanjian kedua belah pihak.
6. Setelah konfirmasi sewa dan pembayaran diterima oleh SSL SRG, SSL SRG melakukan penyelesaian pembayaran dengan mitra logistik.
7. SSL SRG membuat *booking confirmation* sebagai bukti formal bahwa pemesanan kontainer telah disiapkan untuk pengambilan.
8. Setelah konfirmasi dibuat oleh SSL SRG, mitra logistik mengeluarkan izin melalui CRO (*Container Release Order*). CRO adalah dokumen yang memberikan izin kepada SSL SRG untuk mengambil kontainer yang telah disiapkan di depo mitra logistik.
9. Setelah menerima izin *release* melalui CRO, *Shipper* atau EMKL mengambil kontainer yang telah disiapkan di depo mitra.
10. Setelah kontainer diambil, proses *stuffing* dilakukan.
11. Saat kontainer telah terisi, barang masuk ke area pelabuhan untuk proses pemeriksaan dokumen dan persiapan untuk diangkut ke kapal.

Melalui alur yang digambarkan dalam *flowchart* ini, diharapkan perusahaan dapat menjadikannya sebagai acuan atau pedoman proses operasional di masa depan. Dengan demikian, perusahaan dapat memastikan bahwa permintaan *shipper* dapat dipenuhi, mengurangi masalah *container shortage* yang sering dihadapi, sekaligus meningkatkan kepuasan pelanggan.