

## **BAB III**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **3.1 Strategi**

Strategi merupakan suatu rencana atau pendekatan yang disusun secara sistematis untuk mencapai tujuan tertentu secara efektif dan efisien. Dalam dunia bisnis, strategi menjadi elemen kunci dalam merancang arah dan langkah perusahaan untuk bersaing di pasar, meningkatkan kinerja, serta mencapai keunggulan kompetitif. Dengan strategi yang tepat, perusahaan dapat menyesuaikan diri terhadap dinamika pasar, mengelola risiko, serta memanfaatkan peluang yang ada secara optimal.

Strategi memegang peranan krusial dalam setiap jenis bisnis karena berfungsi sebagai panduan jangka panjang yang merangkum arah dan prioritas perusahaan. Strategi ini tidak hanya mencakup tujuan utama organisasi, tetapi juga menyatukan berbagai tujuan terkait ke dalam satu kerangka kerja yang terintegrasi. Melalui strategi, perusahaan dapat merancang langkah-langkah sistematis yang saling mendukung, sehingga membentuk suatu rencana aksi yang menyeluruh, konsisten, dan kohesif. Strategi menjadi fondasi dalam pengambilan keputusan jangka panjang yang memungkinkan perusahaan untuk tetap fokus, adaptif terhadap perubahan, serta mampu bersaing secara berkelanjutan di pasar.

#### **3.1 Ekspor**

Menurut Peraturan Pemerintah No. 10 Tahun 2021, ekspor didefinisikan sebagai kegiatan pengiriman barang dari dalam wilayah pabean ke luar negeri. Wilayah pabean Indonesia mencakup seluruh daratan, udara, dan perairan, termasuk juga seluruh zona ekonomi eksklusif (ZEE). Secara sederhana, ekspor dapat dipahami sebagai tindakan menjual barang atau jasa kepada negara lain. Proses ini umumnya melibatkan pengiriman dalam volume besar dan memerlukan pengawasan yang ketat di perbatasan negara.

Ekspor memiliki peranan yang sangat penting dalam pertumbuhan ekonomi, karena dapat menghasilkan devisa, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan permintaan terhadap barang dan jasa domestik. Dengan membuka akses ke pasar internasional, aktivitas ekspor membantu produsen dalam negeri untuk meningkatkan daya saing dan produktivitas mereka. Hal ini mendorong inovasi dan efisiensi, sehingga mereka dapat memenuhi standar global (Fahrudin, 2024).

Dapat disimpulkan bahwa ekspor merupakan proses pengiriman barang atau jasa dari suatu negara ke negara lain untuk tujuan perdagangan. Kegiatan ini melibatkan penjualan produk yang dihasilkan di dalam negeri kepada pembeli di luar negeri, yang dapat berupa individu, perusahaan, atau pemerintah. Ekspor berfungsi sebagai salah satu komponen penting dalam neraca perdagangan suatu negara dan berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi dengan meningkatkan pendapatan devisa, menciptakan lapangan kerja, serta memperluas pasar bagi produk domestik.

### **3.3 Dasar Hukum Ekspor**

Ekspor di Indonesia dapat diartikan sebagai proses pengeluaran barang dari wilayah pabean ke negara lain, yang dilakukan sesuai dengan peraturan dan ketentuan yang ditetapkan dalam Undang-Undang serta Peraturan Pemerintah yang mengatur sektor perdagangan. Proses ekspor ini melibatkan berbagai langkah yang harus diikuti oleh pelaku usaha, mulai dari pengurusan izin ekspor, pemenuhan standar kualitas, hingga pengaturan logistik dan pengiriman barang. Dalam konteks ini, pelaku usaha harus memahami dan mematuhi regulasi yang berlaku, termasuk peraturan bea cukai, pajak, dan ketentuan lainnya yang ditetapkan oleh pemerintah. Berikut ini dasar hukum yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan ekspor antar negara, sebagai berikut:

1. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan.
2. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 21/PMK.04/2019 tentang Perubahan Ketiga Atas Peraturan Menteri Keuangan Nomor 145/PMK.04/2007 Tentang Ketentuan Kepabeanan Di Bidang Ekspor.

3. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 13/M-DAG/PER/3/2012 Tentang Ketentuan Umum di Bidang Ekspor.
4. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 74 Tahun 2020 Tentang Ketentuan Ekspor Produk Industri Kehutanan.
5. Peraturan Direktur Jenderal Bea Dan Cukai Nomor PER21/BC/2018 tentang Pemberitahuan Pabean Ekspor.

### **3.4 Furniture**

Secara umum, ekspor *furniture* merujuk pada proses pengiriman barang atau komoditas yang berupa perabotan rumah tangga ke pasar internasional. Ini mencakup berbagai jenis furniture, seperti meja, kursi, lemari, dan barang-barang dekoratif lainnya yang diproduksi untuk memenuhi permintaan di luar negeri (Tito and Imaningsih, 2023). Ekspor *furniture* tidak hanya melibatkan pengiriman fisik barang, tetapi juga mencakup aspek pemasaran, peraturan perdagangan internasional, dan pemahaman tentang preferensi konsumen di negara tujuan. Proses ini sering kali melibatkan berbagai tahapan, mulai dari produksi pengemasan hingga pengiriman dan distribusi.

Industri *furniture* telah menjadi salah satu sektor yang sangat vital dalam perekonomian Indonesia, berperan penting dalam mendukung kemajuan ekspor negara. Sektor ini memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi serta penciptaan lapangan kerja (Mutiara, Irawan and Supriyatna-Mz, 2024). Kegiatan ekspor *furniture* kayu Indonesia dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, yakni Indeks Harga Perdagangan Besar/Internasional (IHPB/I), Nilai tukar (Kurs), Kebijakan SVLK, dan Kebijakan larangan ekspor bahan baku kayu Indonesia (Febrianti and Yudha, 2024).

Menurut (Zainudin, Widiastuti and Azzat, 2024), Industri *furniture* adalah salah satu sektor industri padat karya yang menopang kemajuan ekspor Indonesia. Pada saat ini, sektor *furniture* terdiri dari berbagai macam Industri Kecil dan Menengah (IKM) serta perusahaan besar yang tersebar di seluruh Indonesia. Sektor ini tidak hanya

berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi, tetapi juga menciptakan lapangan kerja yang signifikan bagi masyarakat.

Menurut pandangan para ahli, Ekspor *furniture* merujuk pada kegiatan pengiriman produk *furniture* dari suatu negara ke negara lain untuk tujuan perdagangan. Dalam konteks Indonesia, ekspor *furniture* mencakup berbagai jenis produk, seperti meja, kursi, lemari, dan barang-barang dekoratif yang terbuat dari berbagai bahan, termasuk kayu, logam, dan bahan sintetis. Kegiatan ini tidak hanya melibatkan proses produksi dan pengemasan, tetapi juga memerlukan pemenuhan standar kualitas dan regulasi yang ditetapkan oleh negara tujuan.

### **3.4 Perdagangan Internasional**

Menurut Zaki et al. (2024), Perdagangan Internasional merupakan suatu kegiatan transaksi jual beli yang dilakukan oleh dua orang individu antar negara, atau seorang individu dengan pemerintah atau negara, atau transaksi jual beli yang dilakukan oleh suatu negara dengan negara yang lain. Perdagangan Internasional meliputi kegiatan ekspor dan impor barang. Kegiatan transaksi yang dilakukan dapat berupa transaksi jual beli jasa atau barang. Perdagangan internasional jauh lebih rumit dibandingkan dengan perdagangan domestik. Ketika transaksi dilakukan dalam satu negara, prosesnya cenderung lebih sederhana dan langsung. Sebaliknya, perdagangan antarnegara harus melewati berbagai batas yang diatur oleh peraturan yang berbeda-beda di setiap negara. Selain itu, perbedaan bahasa dapat menjadi hambatan komunikasi yang signifikan, sementara variasi dalam mata uang memerlukan konversi yang dapat mempengaruhi harga dan biaya.

Terdapat juga perbedaan dalam sistem pengukuran, seperti timbangan dan taksiran harga, yang dapat menyebabkan kebingungan dan kesalahan dalam transaksi. Selain itu, hukum perdagangan yang bervariasi di setiap negara menambah lapisan kompleksitas, karena pelaku bisnis harus memahami dan mematuhi regulasi yang berlaku di negara mitra. Semua faktor ini menjadikan perdagangan internasional tidak hanya lebih menantang, tetapi juga memerlukan strategi yang lebih cermat dan

pemahaman yang mendalam tentang pasar global. Oleh karena itu, pelaku bisnis yang terlibat dalam perdagangan internasional perlu memiliki keterampilan dan pengetahuan yang lebih luas untuk dapat beroperasi secara efektif di lingkungan yang kompleks ini.

### **3.5 Faktor yang Mempengaruhi Perdagangan Internasional**

Ekspor *furniture* merupakan sektor penting dalam perekonomian Indonesia, dan terdapat berbagai faktor yang mempengaruhi kinerja ekspor dalam industri ini. Analisis terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi ekspor *furniture* dapat dibagi menjadi beberapa kategori utama, seperti daya saing, kondisi ekonomi, kebijakan pemerintah, dan kebutuhan pasar internasional. Salah satu faktor utama yang memengaruhi ekspor *furniture* adalah tingkat daya saing produk. Daya saing ini dipengaruhi oleh kemampuan produsen dalam memproduksi barang dengan kualitas dan desain yang sesuai dengan permintaan pasar internasional. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa faktor daya saing ini sangat penting, di mana indikator seperti Indeks Keunggulan Komparatif yang Terungkap (RCA) dan dinamika produk ekspor (EPD) menjadi penentu utama dalam memperbaiki posisi kompetitif produk *furniture* Indonesia di pasar global (Yuliana, Trigani and Putri, 2021). Dalam konteks ini, peningkatan inovasi dalam desain dan kualitas produk juga terbukti berkontribusi terhadap daya saing tersebut (Tahir *et al.*, 2024).

Salah satu faktor yang memengaruhi perdagangan internasional adalah inflasi. Inflasi terjadi ketika nilai mata uang mengalami penurunan, yang menyebabkan harga barang dan jasa meningkat. Kenaikan harga bahan baku dapat memaksa produsen untuk mengurangi jumlah produksi, yang pada gilirannya berdampak pada volume ekspor. Hal ini sejalan dengan pernyataan Gylfason (1999) dalam Zaki, Wafa and Ziddani (2024), yang menyebutkan bahwa nilai ekspor cenderung menurun saat tingkat inflasi meningkat.

Faktor lain yang memengaruhi perdagangan internasional adalah efektivitas pemerintah (*government effectiveness*). Pengeluaran pemerintah yang tidak produktif, yang dibiayai melalui pinjaman, mencerminkan rendahnya efektivitas pemerintah.

Contoh nyata dari hal ini dapat dilihat di Yunani, di mana kegagalan pemerintah dalam melunasi obligasi negara berdampak negatif pada perekonomian. Fenomena serupa juga terjadi di Amerika Serikat.

Selain itu, keterbukaan perdagangan internasional (*trade openness*) juga merupakan faktor penting yang memengaruhi perdagangan. Keterbukaan ini mendorong masuknya investasi asing ke dalam negeri dan menjadi salah satu elemen kunci dalam integrasi keuangan global. *Trade openness* memiliki hubungan positif dengan volume perdagangan antarnegara.

### 3.6 Analisis SWOT

Dalam menciptakan suatu strategi yang efektif dalam sebuah usaha dapat dilakukan dengan bantuan teknik analisis faktor internal dan eksternal sebuah usaha yang dimana teknik analisis tersebut dikenal dengan teknik analisis SWOT (Zebua, 2024). Konsep Analisa SWOT atau (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) adalah kerangka konseptual yang digunakan untuk mengevaluasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi tingkat suatu topik pembahasan. Analisis berguna untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang relevan (Bagaskara, 2024). Beberapa elemen yang perlu dipertimbangkan dalam analisis SWOT meliputi:

1. Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan merujuk pada faktor-faktor internal yang memberikan keunggulan kompetitif bagi suatu entitas. Ini bisa mencakup berbagai aspek, seperti sumber daya yang kuat, keahlian khusus, reputasi yang baik di pasar, akses yang luas ke jaringan atau pasar, teknologi yang canggih, serta keunggulan dalam hal biaya produksi.

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

Kelemahan adalah faktor internal yang dapat menghambat pencapaian keberhasilan. Ini bisa berupa keterbatasan sumber daya, kurangnya pemahaman tentang aspek-aspek tertentu seperti syari'ah, atau minimnya akuntabilitas

sesuai dengan pedoman yang berlaku. Selain itu, kelemahan juga dapat mencakup kurangnya keahlian atau pengalaman, kualitas produk atau layanan yang tidak memadai, serta keterbatasan finansial.

3. Peluang (*Opportunities*)

Peluang adalah faktor eksternal yang dapat dimanfaatkan oleh suatu entitas untuk mencapai pertumbuhan atau kesuksesan. Ini bisa mencakup peningkatan permintaan di pasar, perubahan regulasi yang menguntungkan, pergeseran tren atau preferensi konsumen, serta kesempatan untuk melakukan ekspansi ke pasar baru.

4. Ancaman (*Threats*)

Ancaman adalah faktor eksternal yang dapat menghambat atau membahayakan keberhasilan suatu entitas. Ini bisa berupa persaingan yang semakin ketat, perubahan kebijakan pemerintah yang tidak menguntungkan, fluktuasi harga transportasi, perubahan nilai mata uang seperti dolar, serta risiko ekonomi lainnya.

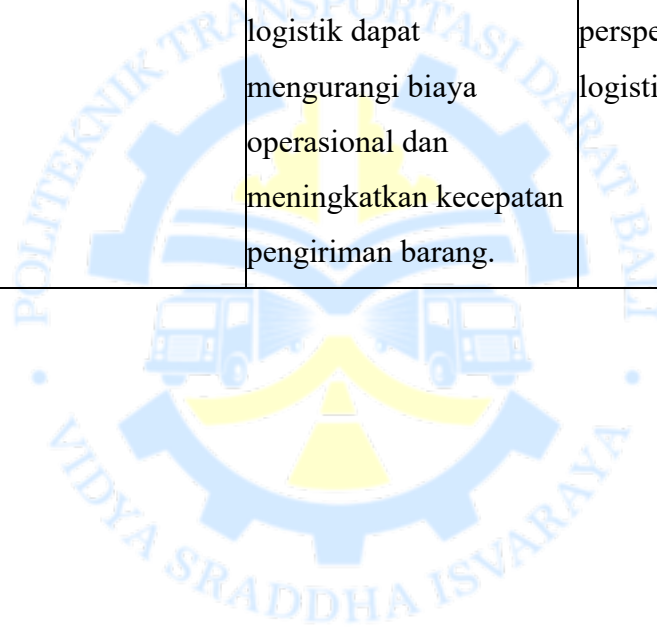
### 3.7 Penelitian Terdahulu

Penelitian tugas akhir ini dilakukan di PT Lini Trans Sejahtera Semarang dan berfokus pada kegiatan ekspor. Dalam pelaksanaan tugas akhir ini, penulis merujuk dan mempertimbangkan penelitian-penelitian sebelumnya sebagai referensi. Beberapa studi yang menjadi referensi dalam penelitian ini disajikan dalam tabel 3.1 sebagai

**Tabel 3.1** Penelitian Terdahulu

<b>Penulis</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Uraian</b>	<b>GAP Analisis</b>
Ginting (2017)	Analisis Pengaruh Ekspor terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia	Penelitian ini mengkaji hubungan antara ekspor dan pertumbuhan ekonomi Indonesia menggunakan model Error Correction Model (ECM). Hasil penelitian ini menunjukkan adanya hubungan positif yang signifikan antara ekspor dan pertumbuhan ekonomi Indonesia.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perbedaan metode antara Error Correction Model (ECM) dengan SWOT</li> <li>2. Belum membahas peran logistik atau kendala teknis dalam proses ekspor secara spesifik. Fokusnya masih makro dan nasional.</li> </ol>
Manik (2022)	Pengaruh perdagangan Internasional terhadap pertumbuhan ekonomi indonesia	<p>Pentingnya peran perusahaan logistik dalam mendukung kegiatan ekspor Indonesia.</p> <p>Penelitian ini menyoroti bagaimana perusahaan logistik dapat meningkatkan daya saing produk Indonesia di pasar internasional.</p>	Belum menjelaskan lebih dalam mengenai faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kinerja ekspor dari sisi operasional perusahaan logistik itu sendiri.

<b>Penulis</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Uraian</b>	<b>GAP Analisis</b>
Restikasari (2021)	Pola perdagangan global paa perusahaan perusahaan berteknologi tinggi	Penelitian ini membahas integrasi perdagangan vertikal dan pengaruh teknologi terhadap efisiensi sistem logistik. Mereka menemukan bahwa penerapan teknologi dalam sistem logistik dapat mengurangi biaya operasional dan meningkatkan kecepatan pengiriman barang.	Belum mengaitkan secara langsung bagaimana implementasi teknologi memengaruhi kinerja ekspor sektor tertentu seperti furniture, khususnya dari perspektif perusahaan logistik lokal.



## **BAB IV**

### **METODE PENELITIAN**

#### **4.1 Sumber dan Teknik Pengumpulan Data**

Sumber dan teknik pengumpulan data merupakan aspek penting dalam suatu penelitian, karena data yang diperoleh akan menjadi dasar utama dalam menjawab rumusan masalah atau mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Berikut ini merupakan data yang diperlukan dalam menunjang pengerjaan Tugas Akhir:

##### **4.1.1 Sumber Data**

Data yang telah dikumpulkan dan dianalisis dalam penelitian ini terdiri dari data primer. Data primer merupakan data yang diperoleh dengan melakukan wawancara kepada Kepala Cabang Kantor dan Admin Ekspor Impor PT Lini Trans Sejahtera Semarang. Hal yang dibahas tentang peran PT Lini Trans Sejahtera Semarang dan hambatan yang dihadapi dalam kegiatan ekspor.

##### **4.1.2 Teknik Pengumpulan Data**

Kumpulan data dalam penelitian ini diperoleh melalui berbagai teknik pengumpulan yang akan dijelaskan sebagai berikut:

- 1. Observasi**

Observasi merupakan metode yang digunakan untuk menganalisis dengan melakukan pengamatan dan mencatat kendala dari kegiatan ekspor dengan melihat atau mengamati langsung alur ekspor.

- 2. Dokumentasi**

Dokumentasi adalah proses pengumpulan, pencatatan, pengelolaan, dan penyimpanan informasi dalam bentuk dokumen, baik tertulis, visual, maupun digital, yang digunakan sebagai bukti, referensi, atau arsip dalam suatu kegiatan.

### 3. Wawancara

Metode wawancara dilakukan kepada pihak yang terkait langsung dalam proses ekspor. Wawancara ditujukan kepada Kepala Cabang dan Admin Ekspor PT Lini Trans Sejahtera Semarang. Wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai faktor kelemahan, kekuatan, ancaman serta peluang yang dihadapi Perusahaan.

## 4.2 Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan pendekatan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*), yang didasarkan pada data hasil observasi dan wawancara. Melalui data tersebut, diperoleh informasi mengenai faktor internal dan eksternal yang memengaruhi aktivitas ekspor *furniture* di PT Lini Trans Sejahtera Semarang. Hasil dari analisis ini akan digunakan untuk mengevaluasi kinerja perusahaan serta memberikan rekomendasi strategi guna meningkatkan efektivitas dan daya saing ekspor perusahaan. Berikut merupakan langkah-langkah penerapan analisis SWOT dalam penelitian ini dilakukan melalui penyusunan Matriks IFAS dan EFAS dengan tahapan sebagai berikut:

1. Langkah pertama adalah menyusun tabel yang berisi pengelompokan faktor internal dan eksternal perusahaan, berdasarkan data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara.
2. Selanjutnya, setiap faktor diberikan bobot pada kolom kedua, dengan rentang antara 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting). Rincian bobot ditampilkan dalam Tabel 4.1 sebagai berikut.

**Tabel 4.1** Bobot Faktor

Bobot	Arti bobot faktor		Rentang Bobot	Pengertian
0,0	Faktor yang tidak penting	Hasil penjumlahan seluruh faktor IFAS/EFAS	0,01-0,05	Faktor yang memiliki pengaruh tidak penting
			0,6-0,10	Faktor yang memiliki pengaruh cukup penting
1,0	Faktor yang sangat penting		0,11-0,15	Faktor yang memiliki pengaruh penting
			0,16-0,20	Faktor yang memiliki pengaruh sangat penting

(Sumber: (Ecia Meilonna, 2018))

3. Kemudian dilakukan pemberian rating pada kolom ketiga, dengan skala 1 hingga 4, di mana angka 4 menunjukkan pengaruh yang sangat penting dan angka 1 menunjukkan pengaruh yang sangat tidak penting. Berikut penentuan rating SWOT dilihat dari penilaian pengaruh faktor untuk mencapai tujuan perusahaan dengan kriteria berikut :
  - 1: Sangat tidak penting
  - 2: Tidak penting
  - 3: Penting
  - 4: Sangat penting
  
4. Skor untuk setiap faktor dihitung dengan mengalikan bobot dan rating (kolom 2 × kolom 3), menghasilkan nilai maksimal hingga 4,0 per faktor.

5. Seluruh skor dijumlahkan untuk mendapatkan total skor IFAS dan EFAS, yang mencerminkan kekuatan dan kelemahan internal serta peluang dan ancaman eksternal perusahaan.

#### 4.3 Metode Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*) yang terjadi dalam proyek atau di sebuah usaha bisnis, atau mengevaluasi lini produk sendiri maupun pesaing. Untuk melakukan analisis, ditentukan tujuan usaha atau mengidentifikasi objek yang akan di analisis. Kekuatan dan kelemahan dikelompokkan ke dalam faktor internal, sedangkan peluang dan ancaman diidentifikasi sebagai faktor eksternal (Haryansyah, 2024). Menurut (Zebua, 2024), terdapat empat unsur/faktor yang membentuk SWOT yaitu:

1. Kekuatan (*strength*)

Kekuatan merupakan faktor internal yang menjadi keunggulan utama suatu usaha, yang memberikan nilai lebih dibandingkan pesaing dan menjadi modal penting dalam meraih keberhasilan. Dalam analisis SWOT, kekuatan mencerminkan kemampuan atau sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan, seperti kualitas produk, keahlian tenaga kerja, jaringan distribusi yang luas, atau reputasi yang baik di mata pelanggan.

2. Kelemahan (*weaknesses*)

Kelemahan merupakan faktor internal yang mencerminkan kekurangan atau keterbatasan yang dimiliki oleh suatu usaha, yang dapat menghambat kinerja dan perkembangan usaha tersebut. Dalam analisis SWOT, kelemahan dapat berupa kurangnya sumber daya, keterbatasan teknologi, rendahnya kualitas layanan, atau kurangnya pengalaman manajerial, yang jika tidak segera diatasi dapat berdampak negatif terhadap daya saing dan keberlangsungan usaha.

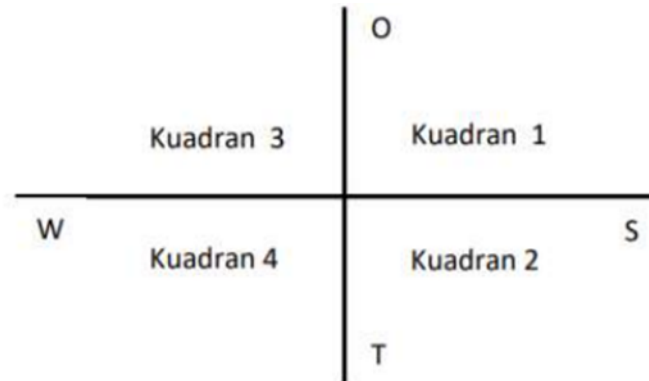
### 3. Peluang (*opportunities*)

Peluang merupakan kondisi atau situasi yang muncul dari faktor eksternal dan dapat dimanfaatkan oleh suatu usaha untuk memperoleh keuntungan atau mendorong pertumbuhan. Dalam analisis SWOT, peluang biasanya berasal dari perkembangan pasar, perubahan tren konsumen, kemajuan teknologi, atau kebijakan pemerintah yang mendukung, yang apabila dimaksimalkan dengan strategi yang tepat, dapat meningkatkan daya saing dan memperluas jangkauan usaha.

### 4. Ancaman (*threat*)

Ancaman merupakan kondisi atau situasi eksternal yang berpotensi menimbulkan dampak negatif terhadap keberlangsungan dan kinerja suatu usaha. Dalam analisis SWOT, ancaman bisa datang dari berbagai faktor seperti meningkatnya persaingan, perubahan regulasi yang tidak menguntungkan, fluktuasi ekonomi, hingga perubahan perilaku konsumen.

Untuk mendukung pelaksanaan analisis SWOT dalam penelitian ini, digunakan alat bantu visual berupa diagram kuadran SWOT. Tujuan dari penggunaan diagram ini adalah untuk mengelompokkan hasil analisis ke dalam empat jenis strategi, yang merupakan hasil kombinasi antara faktor internal dan eksternal perusahaan.



Sumber: (Ratnawati, 2020)

**Gambar 3.** Kuadran SWOT

Gambar tersebut menampilkan empat kuadran strategi berdasarkan gabungan elemen-elemen berikut:

1. *Strength* (S) – kekuatan yang berasal dari faktor internal perusahaan,
2. *Weakness* (W) – kelemahan yang juga berasal dari dalam perusahaan,
3. *Opportunity* (O) – peluang yang berasal dari faktor eksternal,
4. *Threat* (T) – ancaman yang juga bersumber dari lingkungan eksternal.

Setiap kuadran menghasilkan pendekatan strategi yang berbeda, sebagai berikut:

1. Kuadran I – Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

Strategi ini fokus pada pemanfaatan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang eksternal yang tersedia. Dalam konteks PT Lini Trans Sejahtera Semarang, strategi ini dapat diterapkan dengan memaksimalkan keunggulan perusahaan guna menangkap potensi pertumbuhan ekspor yang terbuka lebar.

2. Kuadran II – Strategi ST (*Strength-Threat*)

Strategi ini mengandalkan kekuatan internal perusahaan untuk menghadapi tantangan eksternal. Misalnya, PT Lini Trans Sejahtera dapat mengoptimalkan kemampuan logistik dan jaringan pengiriman yang kuat untuk mengantisipasi perubahan kebijakan perdagangan internasional atau ketidakpastian kondisi pasar global.

3. Kuadran III – Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)

Strategi ini bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal perusahaan dengan cara memanfaatkan peluang dari luar. Sebagai contoh, perusahaan dapat meningkatkan sistem manajemen ekspor dengan dukungan dari kerja sama strategis atau insentif dari kebijakan pasar terbuka.

4. Kuadran IV – Strategi WT (*Weakness-Threat*)

Jenis strategi ini bersifat defensif, digunakan ketika perusahaan menghadapi kelemahan internal sekaligus tekanan dari faktor eksternal. Dalam situasi seperti ini, langkah-langkah seperti pengurangan biaya operasional atau penyesuaian produk dan layanan perlu dilakukan guna meminimalkan risiko.

Dengan memanfaatkan diagram ini, analisis SWOT tidak hanya sebatas deskriptif, namun juga diarahkan secara strategis untuk mendukung perencanaan jangka panjang PT Lini Trans Sejahtera Semarang dalam meningkatkan kinerja ekspor secara berkesinambungan. Berikut merupakan Matrix yang digunakan dalam analisis SWOT yang disajikan pada Gambar. sebagai berikut

**Tabel 4.2** Matrix SWOT

	IFAS	<b>S (Strength)</b> Tentukan faktor2 kekuatan internal	<b>W (Weakness)</b> Tentukan faktor2 kelemahan internal
EFAS			
<b>O (Opportunity)</b> Tentukan faktor2 peluang eksternal		<b>Strategi SO:</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<b>Strategi WO:</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<b>T (Threat)</b> Tentukan faktor2 ancaman eksternal		<b>Strategi ST:</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<b>Strategi WT:</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

(Sumber: Sylvia dan Hayati, 2023)

Untuk memperkuat analisis SWOT, diterapkan pula metode kuantitatif berupa dua alat bantu tambahan yaitu IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS

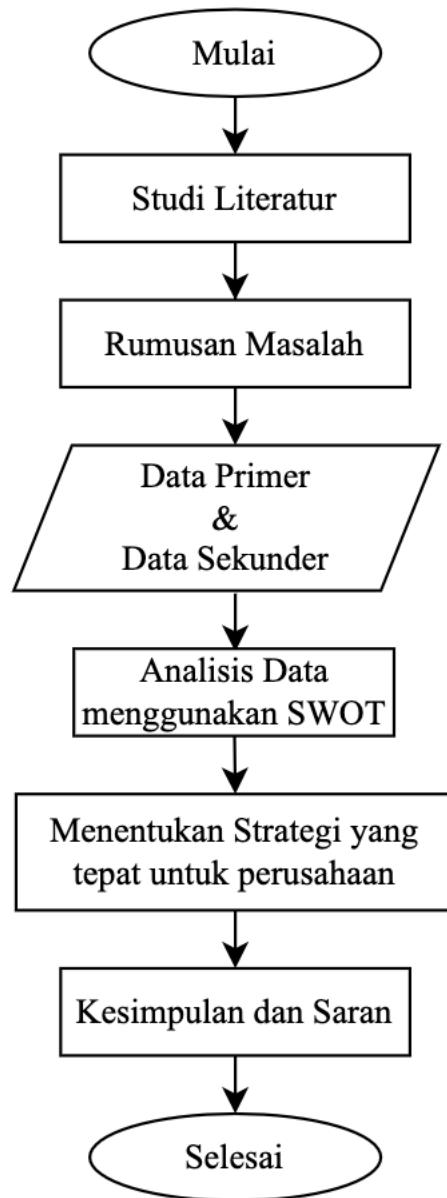
(*External Factor Analysis Summary*). Keduanya berfungsi untuk menilai, memberikan bobot, serta mengevaluasi dampak dari faktor-faktor SWOT yang telah diidentifikasi.

IFAS digunakan untuk menganalisis faktor internal—baik kekuatan maupun kelemahan. Masing-masing faktor diberikan bobot berdasarkan tingkat pentingnya terhadap perusahaan, dan disertai rating untuk mengukur sejauh mana perusahaan mampu merespons faktor tersebut. Bobot memiliki total keseluruhan sebesar 1, sementara rating menggunakan skala 1 sampai 4. Nilai akhir diperoleh dari hasil perkalian antara bobot dan rating, menghasilkan skor tertimbang yang mencerminkan kondisi internal perusahaan secara keseluruhan. Sementara itu, EFAS digunakan untuk menganalisis faktor eksternal—yaitu peluang dan ancaman. Metode penilaiannya serupa dengan IFAS, dengan perhitungan bobot, rating, dan skor tertimbang. Total skor EFAS memberikan gambaran tentang kesiapan dan kemampuan perusahaan dalam merespons perubahan lingkungan eksternal.

Kombinasi hasil IFAS dan EFAS memberikan pemahaman strategis yang lebih menyeluruh, baik secara kualitatif maupun kuantitatif. Hal ini memungkinkan perusahaan menyusun strategi yang lebih akurat, terukur, dan berbasis data dalam menghadapi dinamika ekspor.

#### **4.3 Bagan Alir Penelitian**

Dalam sebuah penelitian, terdapat berbagai tahapan yang harus dilalui secara sistematis untuk mencapai kesimpulan yang komprehensif. berikut merupakan bagan alir yang digunakan dalam penelitian ini:



**Gambar 4.** Bagian Alir Penelitian

### 4.3 Timeline Kegiatan

Dalam penelitian tugas akhir, terdapat serangkaian tahapan penelitian yang telah direncanakan dengan baik. Jadwal penelitian ini mencakup berbagai kegiatan yang harus dilakukan secara sistematis untuk memastikan bahwa setiap langkah berjalan dengan lancar dan efisien yang disajikan dalam tabel berikut:

**Tabel 4.3** Timeline Kegiatan

No	Kegiatan Penelitian	Januari				Februari				Maret				April				Mei				Juni				Juli	
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
1	Peninjauan Lapangan																										
2	Pemilihan Topik TA																										
3	Pengumpulan data																										
4	Penyusunan Proposal																										
5	Pengolahan Data																										
6	Penyusunan Tugas Akhir																										
7	Sidang Tugas Akhir																										



## **BAB V**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **5.1 Prosedur Penanganan Barang *Customer***

Prosedur Penanganan Barang *Customer* merupakan serangkaian langkah yang dirancang secara sistematis oleh perusahaan untuk memastikan bahwa barang milik pelanggan ditangani dengan aman, tepat waktu, dan sesuai dengan standar operasional yang telah ditetapkan. Prosedur ini mencakup berbagai tahapan mulai dari penerimaan barang, penyimpanan, pemrosesan, hingga pengiriman kembali kepada pelanggan atau tujuan akhir lainnya. Dalam dunia logistik, prosedur ini memegang peran yang sangat penting karena berkaitan langsung dengan kepuasan pelanggan, efisiensi operasional, dan citra perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Admin Ekspor dan Kepala Cabang PT Lini Trans Sejahtera Semarang diketahui bahwa perusahaan mulai bergerak di bidang ekspor pada tahun 2017. Selain itu, hasil wawancara yang diperoleh juga menunjukkan gambaran yang jelas mengenai tahapan prosedur dalam menangani kegiatan ekspor barang, khususnya komoditas *furniture*. Prosedur ini dilakukan dengan mengacu pada standar operasional perusahaan. Berikut merupakan prosedur Ekspor *Furniture* di PT Lini Trans Sejahtera Semarang:

1. Penerimaan Informasi dari Eksportir  
Eksportir menghubungi PT Lini Trans Sejahtera dan memberikan informasi awal terkait jenis barang, volume, dan jadwal pengiriman.
2. Penjemputan Barang dari Lokasi Produksi  
Tim logistik menyiapkan armada truk (engkel, fuso, atau kontainer) untuk menjemput barang dari pabrik atau gudang eksportir.
3. Penerimaan Barang di Gudang  
Barang diturunkan di depo transit. Petugas melakukan pengecekan fisik barang, penimbangan dan pencatatan dimensi, pengepakan ulang jika diperlukan

#### 4. Stuffing Kontainer

Barang ditata dan dimasukkan ke dalam kontainer. Tim gudang memastikan pemanfaatan ruang secara efisien. Barang yang rapuh diberi perlakuan khusus.

#### 5. Penyegelan Kontainer

Setelah proses stuffing selesai, pintu kontainer ditutup dan disegel. Jika perlu, dilakukan penyemprotan fumigasi terhadap kemasan kayu sesuai ketentuan ekspor.

#### 6. Pengurusan Dokumen Ekspor

Admin ekspor mengurus dokumen penting, seperti:

- a. PEB (Pemberitahuan Ekspor Barang)
- b. Packing List dan *Invoice*
- c. COO (*Certificate of Origin*)
- d. *Shipping Instruction*
- e. Booking kapal dan koordinasi dengan pihak pelayaran

#### 7. Pengiriman ke Pelabuhan

Kontainer diangkut menuju pelabuhan ekspor (Tanjung Emas). Tim logistik memastikan dokumen pengiriman seperti Surat Jalan dan *Delivery Order* dibawa bersamaan.

#### 8. Proses di Pelabuhan

Di area pelabuhan, kontainer masuk melalui *Gate In*, dilakukan penimbangan, dan bersiap untuk proses loading ke kapal menuju negara tujuan.

Dengan diterapkannya prosedur penanganan barang customer yang sistematis dan sesuai standar operasional, PT Lini Trans Sejahtera Semarang mampu menjalankan proses ekspor furniture secara efektif dan efisien. Setiap tahapan mulai dari penerimaan informasi, penjemputan barang, pengecekan di gudang, stuffing kontainer, pengurusan dokumen ekspor, hingga pengiriman ke pelabuhan dilakukan secara terkoordinasi untuk memastikan barang tiba di negara tujuan dalam kondisi baik dan tepat waktu.

## 5.2 Faktor Yang Mempengaruhi Kegiatan Ekspor *Furniture*

Dalam merumuskan strategi untuk mendukung kegiatan ekspor furniture, PT Lini Trans Sejahtera mempertimbangkan dua kelompok faktor utama, yaitu faktor *internal* yang terdiri dari keunggulan dan kelemahan perusahaan, serta faktor *eksternal* yang mencakup berbagai peluang dan tantangan yang muncul dari kondisi lingkungan bisnis.

### 5.2.1 Faktor *Internal* (Kekuatan dan Kelemahan)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi di lapangan, PT Lini Trans Sejahtera memiliki sejumlah kekuatan yang dapat dijadikan pondasi dalam pengembangan usaha. PT Lini Trans Sejahtera Semarang memiliki pengalaman lebih dari 10 tahun dalam menangani layanan ekspor logistik, khususnya untuk komoditas *furniture*. Pengalaman ini menjadi salah satu kekuatan utama perusahaan dalam memahami kebutuhan pasar serta mengelola proses ekspor secara efisien. Selain itu, PT Lini Trans Sejahtera Semarang juga telah menerapkan sistem manajemen logistik yang terintegrasi, seperti *Transportation Management System (TMS)* dan *Warehouse Management System (WMS)*, untuk memaksimalkan pengendalian dan pengawasan dalam setiap tahap pengiriman.

Meskipun PT Lini Trans Semarang memiliki berbagai kekuatan yang mendukung kegiatan usahanya, perusahaan ini juga masih dihadapkan pada sejumlah kelemahan internal seperti keterbatasan armada transportasi pada saat permintaan meningkat yang dapat menghambat kelancaran distribusi barang. Selain itu, perusahaan juga mengalami kekurangan sumber daya manusia, khususnya saat proses *stuffing*, serta belum optimalnya program pelatihan berkelanjutan bagi karyawan. Kelemahan-kelemahan tersebut perlu mendapatkan perhatian dan penanganan secara tepat agar tidak menjadi hambatan dalam upaya pengembangan usaha yang berkelanjutan.

### 5.2.2 Faktor *Eksternal* (Peluang dan Ancaman)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi di lapangan, PT Lini Trans Sejahtera memiliki sejumlah peluang yang dapat dimanfaatkan untuk mendukung pertumbuhan bisnis ekspor. Permintaan pasar ekspor furniture dari kawasan Eropa dan Amerika yang terus meningkat memberikan prospek pasar yang menjanjikan bagi perusahaan. Selain itu, dukungan regulasi dari pemerintah, seperti program Kemudahan Impor Tujuan Ekspor (KITE) dan penerapan sistem dokumen secara online, turut memperlancar proses ekspor dan meningkatkan efisiensi operasional.

Selain peluang yang dimiliki, perusahaan juga dihadapkan pada sejumlah tantangan eksternal yang perlu diantisipasi. Persaingan dengan perusahaan logistik baru yang menawarkan tarif lebih murah dapat memengaruhi daya saing PT Lini Trans Sejahtera di pasar. Selain itu, kepadatan di pelabuhan dan gangguan sistem pada bea cukai berpotensi menghambat kelancaran pengiriman barang. Fluktuasi harga kontainer dan ketidakpastian kondisi geopolitik global juga turut menambah risiko terhadap keberlangsungan dan kestabilan kegiatan ekspor. Oleh karena itu, strategi yang adaptif dan responsif terhadap dinamika lingkungan eksternal sangat diperlukan agar perusahaan tetap mampu bersaing secara berkelanjutan.

### 5.3 Strategi Yang Dapat Diterapkan dalam Kegiatan Ekspor *Furniture*

Dalam menentukan strategi yang akan diterapkan, dapat digunakan Analisis SWOT yang merupakan salah satu metode strategis untuk mengevaluasi kondisi *internal* dan *eksternal* perusahaan secara menyeluruh. Dalam konteks penelitian ini, analisis SWOT dimanfaatkan untuk merumuskan strategi pengembangan yang tepat bagi PT Lini Trans Sejahtera Semarang, khususnya dalam kegiatan ekspor furniture. Melalui identifikasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*), perusahaan dapat menyusun langkah-langkah strategis yang lebih terarah. Penyusunan strategi ini dilakukan melalui pembuatan matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factor Analysis Summary*), yang memuat faktor-faktor utama yang berperan dalam

keberhasilan perusahaan. Setiap faktor diberi bobot dan rating berdasarkan hasil wawancara, diskusi, serta penilaian langsung dari pemilik perusahaan. Skor total masing-masing faktor dihitung dari hasil perkalian antara bobot dan rating, kemudian nilai total pada Matriks IFAS dan EFAS diperoleh dari penjumlahan seluruh skor faktor yang tercantum dalam masing-masing matriks.

### 5.3.1 Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

Matriks IFAS merupakan alat analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor internal yang berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Matriks ini menjadi bagian penting dalam analisis SWOT karena berfungsi untuk merangkum kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weaknesses*) perusahaan secara sistematis. Melalui matriks ini, perusahaan dapat mengetahui sejauh mana faktor-faktor internal mendukung atau justru menghambat pencapaian tujuan strategisnya. Berikut merupakan perhitungan matriks IFAS yang disajikan sebagai berikut.

**Tabel 5.1** Matriks IFAS

Faktor Kekuatan ( <i>Strength</i> )				
No	Faktor	Bobot	Rating	Skor
1	Pengalaman lebih dari 10 tahun sebagai perusahaan logistik ekspor	0,15	4	0,60
2	SDM berpengalaman dan responsif dalam penanganan <i>furniture</i> besar	0,14	3	0,42
3	Sistem TMS & WMS yang mendukung efisiensi logistik ekspor	0,13	3	0,39
<b>Total Skor Kekuatan (<i>Strength</i>)</b>				1,41
Faktor Kelemahan ( <i>Weakness</i> )				
No	Faktor	Bobot	Rating	Skor
1	Armada terbatas saat <i>high season</i>	0,11	2	0,22
2	Kekurangan SDM saat permintaan tinggi	0,10	2	0,20
3	Ketergantungan pada kelengkapan dokumen dari eksportir	0,11	2	0,22
<b>Total Skor Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b>				0,64
<b>Total (Kekuatan + Kelemahan)</b>				<b>2,05</b>

Berdasarkan hasil Matriks IFAS, total skor kekuatan sebesar 1,41 dan kelemahan memiliki skor 0,64 dan setelah dijumlahkan mendapatkan total skor IFAS keseluruhan sebesar 2,05.

### 5.3.2 Matriks EFAS (*External Factor Analysis Summary*)

Matriks EFAS adalah alat analisis strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor eksternal yang memengaruhi kinerja perusahaan. Matriks ini merupakan bagian dari analisis SWOT dan difokuskan pada dua aspek utama, yaitu peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) yang berasal dari lingkungan luar perusahaan. Berikut merupakan perhitungan matriks EFAS yang disajikan sebagai berikut.

**Tabel 5.2** Matriks EFAS

Faktor Peluang ( <i>Opportunity</i> )				
No	Faktor	Bobot	Rating	Skor
1	Permintaan ekspor <i>furniture</i> tinggi	0,15	4	0,60
2	Dukungan sistem NLE & dokumen online	0,13	3	0,39
3	Potensi kerja sama baru dengan eksportir	0,15	3	0,45
Total Skor Peluang ( <i>Opportunities</i> )				1,44
Faktor Ancaman ( <i>Threats</i> )				
No	Faktor	Bobot	Rating	Skor
1	Persaingan tarif dari kompetitor baru	0,11	2	0,22
2	Gangguan sistem bea cukai & pelabuhan padat	0,11	2	0,22
3	Fluktuasi harga kontainer & global	0,11	2	0,22
Total Skor Ancaman ( <i>Threats</i> )				0,66
<b>Total (Peluang + Ancaman)</b>				<b>2,10</b>

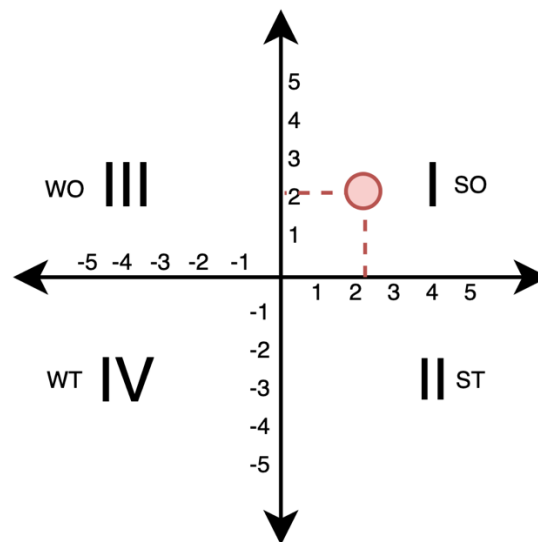
Berdasarkan hasil Matriks EFAS, total skor peluang sebesar 1,44 dan ancaman memiliki skor 0,66 dan setelah dijumlahkan mendapatkan total skor EFAS keseluruhan sebesar 2,10.

### 5.3.3 Diagram SWOT

Berdasarkan hasil dari faktor IFAS dan EFAS, diperoleh output berupa titik koordinat yang berada pada sumbu X dan Y. Nilai sumbu X merupakan hasil keseluruhan dari penjumlahan IFAS sedangkan nilai sumbu Y merupakan hasil keseluruhan dari penjumlahan EFAS. Berikut merupakan hasil nilai sumbu X dan Y yang disajikan sebagai berikut:

Sumbu X: 2,05

Sumbu Y: 2,10



*Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2025*

**Gambar 5.** Diagram SWOT

Gambar 5. menunjukkan posisi titik pada diagram SWOT yang telah ditentukan berdasarkan hasil perhitungan sebelumnya. Titik tersebut berada pada koordinat (2,05 -2,1) dan terletak di kuadran I.

### 5.3.4 Hasil Analisis Matriks SWOT

Berdasarkan hasil analisis dari Matriks IFAS, EFAS, dan diagram SWOT, diketahui bahwa PT Lini Trans Sejahtera Semarang memiliki kekuatan yang lebih

menonjol dibandingkan kelemahannya, serta menghadapi lebih banyak peluang dibandingkan ancaman. Berikut merupakan hasil analisis terhadap faktor-faktor *internal* dan *eksternal* yang mempengaruhi penyusunan strategi kegiatan ekspor *furniture* di PT Lini Trans Sejahtera Semarang yang disajikan sebagai berikut.

**Tabel 5.3** Matriks SWOT

IFAS	STRENGTH-S	WEAKNESS-W
EFAS	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengalaman lebih dari 10 tahun sebagai perusahaan logistik ekspor.</li> <li>2. SDM berpengalaman dan responsif dalam penanganan <i>furniture</i> besar</li> <li>3. Sistem TMS &amp; WMS yang mendukung efisiensi logistik ekspor</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Armada terbatas saat <i>high season</i></li> <li>2. Kekurangan SDM saat permintaan tinggi</li> <li>3. Ketergantungan pada kelengkapan dokumen dari eksportir</li> </ol>
OPPORTUNITIES-O	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Permintaan ekspor <i>furniture</i> tinggi</li> <li>2. Dukungan sistem NLE &amp; dokumen online</li> <li>3. Potensi kerja sama baru dengan eksportir</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Optimalisasi sistem TMS &amp; WMS untuk mempercepat proses ekspor <i>furniture</i> guna memenuhi permintaan pasar yang tinggi.</li> <li>2. Memperluas kerja sama dengan eksportir baru dengan menawarkan keunggulan dalam pelayanan dan pengalaman lebih dari 10 tahun.</li> <li>3. Meningkatkan layanan khusus penanganan <i>furniture</i></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menggunakan sistem NLE &amp; digitalisasi dokumen untuk mengurangi ketergantungan terhadap dokumen fisik dari eksportir.</li> <li>2. Rekrutmen SDM musiman atau outsourcing saat permintaan tinggi untuk menutupi kekurangan tenaga kerja.</li> <li>3. Menambah armada secara fleksibel melalui kerja sama dengan penyedia transportasi saat <i>high season</i>.</li> </ol>

	besar untuk memperkuat daya saing di pasar ekspor yang sedang bertumbuh.	
<b>THREAT S-T</b>	<b>STRATEGI S-T</b>	<b>STRATEGI W-T</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Persaingan tarif dari kompetitor baru</li> <li>2. Gangguan sistem bea cukai &amp; pelabuhan padat</li> <li>3. Fluktuasi harga kontainer &amp; global</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tingkatkan efisiensi operasional melalui TMS &amp; WMS untuk menghadapi fluktuasi harga kontainer dan tarif kompetitor.</li> <li>2. Peningkatan kapasitas layanan dan komunikasi cepat melalui SDM yang responsif untuk menghadapi gangguan sistem di bea cukai dan pelabuhan.</li> <li>3. Branding sebagai penyedia logistik ekspor yang andal dan berpengalaman untuk menjaga kepercayaan pelanggan di tengah persaingan.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Merancang prosedur alternatif dan pelatihan lintas fungsi guna menghadapi kendala SDM saat terjadi gangguan sistem Pelabuhan</li> <li>2. Pengembangan opsi moda pengiriman dan pelabuhan alternatif guna menghadapi gangguan logistik dan fluktuasi tarif</li> <li>3. Meningkatkan otomatisasi dan penggunaan teknologi digital agar tidak terlalu tergantung pada kelengkapan dokumen fisik dan personel terbatas.</li> </ol>

Berdasarkan diagram SWOT pada Gambar 5. Posisi perusahaan dalam Diagram SWOT berada pada Kuadran I, yang menunjukkan bahwa perusahaan berada dalam kondisi yang tepat untuk menerapkan strategi *Strength-Opportunity* (S-O). Strategi ini memanfaatkan kekuatan internal untuk meraih peluang eksternal yang tersedia. Adapun strategi S-O yang dinilai paling relevan untuk diterapkan oleh PT Lini Trans Sejahtera Semarang diperoleh dari hasil analisis Matriks SWOT berikut.

1. Optimalisasi sistem TMS & WMS untuk mempercepat proses ekspor furniture guna memenuhi permintaan pasar yang tinggi.

Optimalisasi sistem *Transportation Management System* (TMS) dan *Warehouse Management System* (WMS) menjadi strategi penting untuk meningkatkan efisiensi logistik ekspor. TMS membantu merencanakan dan mengoptimalkan rute pengiriman, sementara WMS mengelola aktivitas pergudangan secara terstruktur. Melalui sistem ini, proses pengiriman dari gudang ke pelabuhan dapat dipercepat, pelacakan barang menjadi lebih akurat, dan potensi keterlambatan akibat proses manual dapat diminimalkan. Strategi ini sangat relevan mengingat tingginya permintaan ekspor furniture, di mana kecepatan dan akurasi menjadi nilai tambah utama bagi eksportir.

Sejalan dengan temuan dalam penelitian Arya & Kostini (2025), yang menyatakan bahwa dengan penerapan yang optimal, *Transportation Management System* (TMS) dapat menjadi solusi strategis dalam menjawab berbagai tantangan logistik di era digital saat ini. Sistem ini memungkinkan perusahaan untuk mengelola proses transportasi secara lebih efisien, mulai dari perencanaan rute, pelacakan pengiriman, hingga analisis biaya. Keunggulan TMS dalam mempercepat pengambilan keputusan dan meningkatkan akurasi pengiriman menjadikannya sangat relevan dalam memenuhi kebutuhan industri yang menuntut kecepatan, ketepatan, dan transparansi dalam setiap proses logistik.

2. Memperluas kerja sama dengan eksportir baru dengan menawarkan keunggulan dalam pelayanan dan pengalaman lebih dari 10 tahun.

Memperluas kerja sama dengan eksportir baru merupakan langkah strategis untuk meningkatkan jangkauan pasar. Dengan pengalaman lebih dari 10 tahun di bidang logistik ekspor, perusahaan memiliki keunggulan dalam hal kredibilitas, pemahaman regulasi, serta kualitas pelayanan. Pengalaman ini dapat dijadikan nilai untuk menarik eksportir yang membutuhkan mitra logistik

andal, khususnya dalam penanganan barang ekspor seperti furniture. Strategi ini diharapkan mampu memperkuat posisi perusahaan di tengah meningkatnya permintaan pasar ekspor.

Strategi ini sejalan dengan penelitian Sundari (2017) yang menyatakan bahwa keterbatasan waktu serta kurangnya pengetahuan para eksportir mengenai prosedur dan teknis logistik internasional menjadi salah satu alasan utama *costumer* memilih untuk bekerja sama dengan perusahaan logistik yang berpengalaman. Hal ini disebabkan karena proses ekspor tidak hanya melibatkan pengemasan dan pengiriman barang, tetapi juga mencakup pemenuhan dokumen ekspor, kepatuhan terhadap regulasi kepabeanan, pengaturan rute pengiriman, serta koordinasi dengan berbagai pihak seperti Pelabuhan dan bea cukai sehingga pengalaman dan pemahaman regulasi, serta kualitas pelayanan perusahaan sangat diperlukan.

3. Meningkatkan layanan khusus penanganan *furniture* besar untuk memperkuat daya saing di pasar ekspor yang sedang bertumbuh.

Peningkatan layanan khusus untuk penanganan furniture berukuran besar menjadi strategi penting dalam memperkuat daya saing perusahaan. Komoditas seperti *furniture* memerlukan penanganan yang cermat, mulai dari pengemasan, pemuatan, hingga pengiriman. Dengan menyediakan layanan khusus yang terstandarisasi, perusahaan dapat menjamin keamanan dan kondisi barang tetap terjaga selama proses logistik. Hal ini menjadi nilai tambah yang membedakan perusahaan dari kompetitor dan sekaligus meningkatkan kepercayaan eksportir terhadap kualitas layanan yang diberikan.

Strategi ini sejalan dengan penelitian Salsabila, Putri and Nariswari (2024), yang menyatakan bahwa layanan logistik yang terstandarisasi dan terintegrasi, termasuk penanganan khusus untuk *furniture* besar, berperan penting dalam meningkatkan nilai ekspor. Dengan layanan yang terjamin, perusahaan dapat memastikan keamanan dan kondisi barang tetap terjaga

selama proses logistik, sehingga memberikan nilai tambah dan meningkatkan daya saing produk di pasar internasional



## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis data yang dilakukan, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. PT Lini Trans Sejahtera Semarang telah menerapkan prosedur penanganan barang ekspor furniture secara sistematis sesuai standar operasional, mulai dari tahap penerimaan barang, verifikasi dokumen, penyimpanan sementara di gudang, proses pengepakan dan pelabelan, hingga pengiriman akhir kepada pihak tujuan.
2. Faktor internal yang memengaruhi ekspor furniture di PT Lini Trans Sejahtera meliputi pengalaman, SDM kompeten, dan sistem logistik terintegrasi, sementara kendalanya mencakup armada terbatas dan kekurangan SDM. Dari sisi eksternal, peluang datang dari permintaan pasar dan dukungan digital pemerintah, sedangkan ancamannya berupa persaingan tarif, kepadatan pelabuhan, dan fluktuasi biaya kontainer.
3. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa PT Lini Trans Sejahtera berada pada Kuadran I, sehingga strategi S-O menjadi yang paling tepat, yaitu dengan mengoptimalkan sistem TMS dan WMS, menjalin kerja sama dengan eksportir baru, serta meningkatkan layanan penanganan furniture besar guna memperkuat daya saing di pasar ekspor.

#### **6.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian di PT. Lini Trans Sejahtera Semarang, terdapat beberapa hal yang dapat disarankan oleh penulis yakni:

1. Untuk PT. Lini Trans Sejahtera Semarang diharapkan agar dapat menambah SDM di bidang admin dan pergudangan agar dapat mempercepat proses kegiatan ekspor barang.

2. PT Lini Trans Sejahtera Semarang diharapkan terus mengembangkan sistem digital yang terintegrasi, memperluas kapasitas armada, serta membangun kemitraan strategis dengan eksportir baru, khususnya dari sektor UMKM. Selain itu, perusahaan perlu meningkatkan kompetensi sumber daya manusia secara berkelanjutan dan memastikan seluruh operasional mematuhi regulasi yang berlaku.
3. Melakukan studi untuk menilai dampak jangka panjang dari strategi ekspansi perusahaan, baik dari sisi armada, SDM, maupun penetrasi pasar baru.



## DAFTAR PUSTAKA

- Arya, J. and Kostini, N. (2025) 'Implementasi Transportation Management System pada PT XYZ dalam Mendukung Efisiensi Operasional Distribusi Darat PT ABC', *LOGISTIK*, 18(01), pp. 117–138.
- Bagaskara, D.Y. (2024) 'ANALISIS SWOT PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH DI INDONESIA: STUDI PENDEKATAN NVIVO DAN LITERATUR REVIEW', *Jurnal Asy-Syarikah: Jurnal Lembaga Keuangan, Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 6(1), pp. 87–98.
- Cahyaningrum, Y. (2023) 'Analisis Tata Kelola Arsitektur dan Perancangan Sistem Enterprise dalam Ekspedisi Barang Pada Perusahaan Logistik', *Jurnal Rekayasa Sistem Informasi dan Teknologi*, 1(2), pp. 118–122.
- Danastry, D.A., Baihaqi, I. and Kunaifi, A. (2018) 'Pengaruh Ketergantungan dan Relationship Commitment pada Logistik Outsourcing terhadap Kinerja Operasional Perusahaan', *Jurnal Teknik ITS*, 7(1), pp. A37–A40.
- Fahrudin, F. (2024) 'Efektivitas Komunikasi Organisasi Terhadap Koordinasi Pelayanan Ekspor Impor (Studi Kasus Antara PT IPC Petikemas Dan Shipping Agency Di Pelabuhan Panjang)', *Professional: Jurnal Komunikasi dan Administrasi Publik*, 11(2), pp. 477–482.
- Febrianti, F. and Yudha, I.M.E.K. (2024) 'Analisis Faktor Yang Memengaruhi Ekspor Furnitur Kayu Indonesia Ke Amerika Serikat', *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 4(5), pp. 1496–1509.
- Ginting, A.M. (2017) 'Analisis pengaruh ekspor terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia', *Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan*, 11(1), pp. 1–20.
- Haryansyah, S.E. (2024) 'Strategi Besaing Pada Cafe Arion Dengan Menggunakan Analisis Swot', *Journal Of Economic And Business*, 1(1), pp. 23–37.

- Manik, M. (2022) 'Pengaruh perdagangan internasional terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia', *E-Mabis: Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis*, 23(2), pp. 13–20.
- Mubarok, M.S. (2021) 'Buku Ajar Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam'. CV EUREKA MEDIA AKSARA.
- Mutiara, M.W., Irawan, A.P. and Supriyatna-Mz, E. (2024) 'Model Manajemen Desain Untuk Industri Furnitur Di Jepara', *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 8(1), pp. 141–151.
- Muzaki, A. *et al.* (2024) 'Perancangan Sistem Tracking Pengiriman Barang Multi Logistik', *Jurnal Riset dan Aplikasi Mahasiswa Informatika (JRAMI)*, 5(1), pp. 210–216.
- Ratnawati, S. (2020) 'Analisis SWOT dalam menentukan strategi pemasaran (studi kasus di kantor pos Kota Magelang 56100)', *Jurnal Ilmu Manajemen*, 17(2), pp. 58–70.
- Salsabila, A.N., Putri, F.H. and Nariswari, I.Z. (2024) 'PENGARUH NILAI TAMBAH EKSPOR DALAM PEMANFAATAN PENGOLAHAN KAYU JATI SEBAGAI PRODUK FURNITUR The Influence Of Export Added Value In The Use Of Teak Wood Processing As A Furniture Product', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 2(12), pp. 145–158.
- Sari, D.W. and Restikasari, W. (2021) 'Pola Perdagangan Global pada Perusahaan-Perusahaan Berteknologi Tinggi', *Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan Indonesia*, 21(1), pp. 77–94.
- Sundari, H.M.S. (2017) 'Peran Perusahaan Logistik Dalam Menunjang Aktivitas Pengiriman Barang'.
- Tahir, M.R. *et al.* (2024) 'Penentuan Jumlah Produksi Yang Optimal Untuk Memaksimalkan Keuntungan Dengan Menggunakan Metode Linear Programming Pada UD. Adi Jaya Meubel', *Journal of Industrial Engineering Innovation*, 2(02), pp. 65–71.

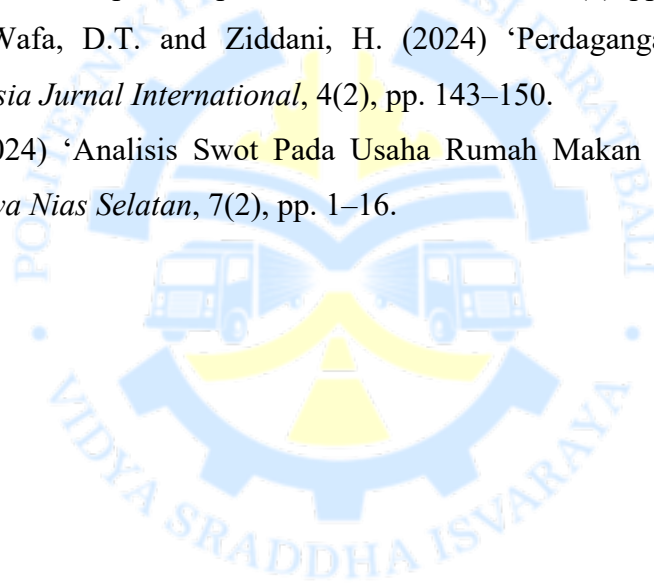
Tito, T.W. and Imaningsih, N. (2023) ‘Analisis Pengaruh Jumlah Produksi Furniture Indonesia, Kurs, Pendapatan Perkapita Amerika Serikat Terhadap Ekspor Furniture Amerika Serikat’, *JEMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi)*, 9(5), pp. 1808–1812.

Yuliana, L., Trigani, I. and Putri, W.A. (2021) ‘Analisis Manajemen Perubahan Terhadap Kinerja Organisasi Pada PT Solusi Bangun Indonesia Tbk’, *Jurnal Bisnis Terapan*, 5(1), pp. 47–56.

Zainudin, A., Widiastuti, N.A. and Azzat, N.N. (2024) ‘Penerapan Teknologi Steam Bending Untuk Efisiensi Bahan Baku Kayu IDesign Furniture di Desa Bawu Kecamatan Batealit Kabupaten Jepara’, *Abdimas Universal*, 6(2), pp. 314–322.

Zaki, E.N.D., Wafa, D.T. and Ziddani, H. (2024) ‘Perdagangan Internasional’, *Merdeka Indonesia Jurnal International*, 4(2), pp. 143–150.

Zebua, N.R. (2024) ‘Analisis Swot Pada Usaha Rumah Makan Nasional’, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), pp. 1–16.



## LAMPIRAN

### Lampiran 1. *Loading* Barang




Lampiran 2. Proses Pembuatan Dokumen





Lampiran 4. Dokumen PEB (Pemberitahuan Ekspor Barang)

BC 3.0		PEMBERITAHUAN EKSPOR BARANG			
Nomor Pengajuan : 00000750560202521000016		Halaman ke-1 da			
HEADER	A. KANTOR PABEAN 1. Kantor Pabean Pemuatan : KPBC TMP TANJUNG EMAS 2. Kantor Pabean Ekspor : KPBC TMP TANJUNG EMAS		H. KOLOM KHUSUS BEA DAN CUKAI 1. Nomor Pendaftaran : 019583 Tanggal : 10-02-2025 2. Nomor BC 1.1 : Tanggal : Pos/Sub Pos :		
	B. JENIS EKSPOR : EKSPOR BIASA				
	C. KATEGORI EKSPOR : UMUM				
	D. CARA PERDAGANGAN : LAINNYA				
E. CARA PEMBAYARAN : GABUNGAN/LAINNYA					
EKSPORTR		PEMILIK BARANG		PENERIMA	
1. Identitas : 001448020850000 NTRU : 00144802085000000000 2. Nama : PT PNAKO ROTARI PERMAN 3. Alamat : DESA WONOREJO, KEC. PRINGAPUR, KAB. SEMARANG (PO BOX 4 KLEPU UNGARAN 50552) 5. Status : 10		5. Identitas : 001448020850000 NTRU : 00144802085000000000 6. Nama : PT PNAKO ROTARI PERMAN 7. Alamat : DESA WONOREJO, KEC. PRINGAPUR, KAB. SEMARANG (PO BOX 4 KLEPU UNGARAN 50552)		11. Nama : NISHA PARTNERS INC 12. Alamat : BF, 2-3-22, KUDAN MINAMI, CHYODA TOKYO 102-0074 JAPAN PHONE : 03-4455-8297 FAX : 03-4800-6459 13. Negara : JAPAN	
PPJK		PEMBELI			
8. NPWP : 0750560328061000 NTRU : 0750560328061000000000 9. Nama : LINI TRANS SELAJTERA 10. Alamat : JALAN GUNUNG ANDAKASA NO. 6X, GATOT SUBROTO BARAT 000000 PADANG SAMBIAN KAJA, DENPASAR BARAT, KOTA DENPASAR, J		14. Nama : NISHA PARTNERS INC 15. Alamat : BF, 2-3-22, KUDAN MINAMI, CHYODA TOKYO 102-0074 JAPAN PHONE : 03-4455-8297 16. Negara : JAPAN			
DATA PENGANGKUTAN		DATA PELABUHAN/TEMPAT MUAT EKSPOR			
17. Cara Pengangkutan : LAUT 18. Nama & Bendera Sarana : LR BIG BREEZY 19. No. Pengangkut : N650 20. Tanggal Penkiraan Ekspor : 11-02-2025		21. Pelabuhan Muat Asal : TANJUNG EMAS 22. Pelabuhan Muat Ekspor : TANJUNG EMAS 23. Tempat Perimbanan : 24. Pelabuhan Bongkar : CHIBA 25. Pelabuhan Tujuan : CHIBA 26. Negara Tujuan Ekspor : JAPAN			
DOKUMEN PELENGKAP PABEAN		DATA TEMPAT PEMERIKSAAN			
27. No & Tgl Invoice : No. INV/2025/00038 tgl. 08-02-2025 28. No & Tgl Packing List : No. PL/2025/00036 tgl. 08-02-2025 29. Jenis, No & Tgl Dok. Lainnya : - Kantor Bea Cukai Pendaftaran : KPBC TMP TANJUNG EMAS		30. Lokasi Pemeriksaan : TEMPAT MUAT 31. Kantor Pabean Pemeriksaan : KPBC TMP TANJUNG EMAS			
DATA TRANSAKSI EKSPOR		DATA PENYERAHAN			
33. Bank Devisa Hasil Ekspor : BANK BCA 34. Jenis Valuta : US DOLLAR (USD) 35. Nilai Ekspor : 20.638.20		32. Cara Penyerahan Barang : CFR 36. Freight : 600.00 37. Asuransi (LNDN) : 0.00 38. Nilai Maklun (Jika Ada) : 0			
DATA PETI KEMAS		DATA KEMASAN			
39. Jumlah Peti Kemas : 1 40. No, Ukuran & Status Peti Kemas : TRU5322621 / 40 FEET / FCL		41. Jenis, Jumlah dan Merek Kemasan : 24 CRATE/			
DATA BARANG EKSPOR		42. Berat Kotor (kg) : 24.520.8000		43. Berat Bersih (kg) : 24.360.0000	
44. 45. Pns TarifHS, uraian jumlah dan jenis barang secara lengkap, merk, tpe, ukuran, spesifikasi lain dan kode barang		46. Perizinan Ekspor		47. IE barang dan Tarif BK pada tgl pendaftaran	
1 - 44121100 - POKONGAN PLYWOOD, MAK, ; Tpe : ; Ukuran : ; Spesifikasi lain : ; Kemasan : 24 CR ; Kode Barang : -				48. Jumlah & jenis sat. berat bersih (kg), volume (m3) HE : 0 - 2.450.00 PIECE (PCS) BK : 0 - 24.360.000 Kg - 44.7120	
				49. Negara Asal Barang 50. Daerah Asal Barang 51. Jumlah Nilai FOB 20.638.2 - POKONGAN (0) - KAB. SEMARANG (3322)	
52. Nilai Tukar Mata Uang : Rp 16.286.00		DATA PENERIMAAN NEGARA			
		53. Nilai Bea Keluar : Rp. 0 54. PPh Pasal 22 Ekspor : Rp. 0 55. Pungutan Swett : Rp. 0			
G. TANDA TANGAN EKSPORTR / PPJK Dengan ini saya menyatakan bertanggung jawab atas kebenaran isi-hal yang diberitahukan dalam Pemberitahuan Ekspor Barang ini, serta bersedia dikenakan sanksi sesuai dengan ketentuan di bidang kepabeanan apabila terdapat kesalahan.					
 SEMARANG, 15-02-2025 Ekspor SUNARTO					

Lampiran 5. Dokumen *Invoice*

**Mao Feng Recycle Trading Pte.Ltd.**

Blk 15 Marsiling Industrial Estate Rd 9 #01-14 Singapore 739171  
 Telephone: 94561977 Fax: 69092945/ 69092946  
 Email Address: maofeng2918@gmail.com GST Reg No.: 201103990C

To: PT. Citra Gemilang Plastindo  
 Jalan Raya Semarang Demak KM 7  
 No. 349, Kel. Banjardowo Kec. Genuk.  
 Semarang Jawa Tengah - Indonesia  
 Tel: 0245 582755 (Ms Fang)  
 Email: pt.citragemilang09@gmail.com

TAX INVOICE: INV25/0137  
 Date: 15/5/2025  
 1) Container No: TRHU4368690  
 2) Container No: CSNU7067752  
 Term: CNF

Attn: Account Department

S/No.	Description	Quantity	Unit Price	Amount
1	PVC Resin	47.873	\$0.40	\$19,149.20
		47.873kg		Total: \$19,149.20
				7% GST: -
				Grand Total: \$19,149.20

Cheque should be crossed and make payable to "Mao Feng Recycle Trading Pte.Ltd."  
 Goods sold are not returnable

Bank Name: Oversea-Chinese Banking Corporation Limited (OCBC)  
 Account Name: Mao Feng Recycle Trading Pte.Ltd.  
 Account No: 558-759981-001  
 Swift Code: OCBCSG5G

Mao Feng Recycle Trading Pte.Ltd.



Authorised Signature

*bizSAFE<sub>3</sub>*

Lampiran 6. Dokumen *Packing List*

**Mao Feng Recycle Trading Pte.Ltd.**

Blk 15 Marsiling Industrial Estate Rd 9 #01-14 Singapore 739171  
 Telephone: 94561977 Fax: 69092945 / 69092946  
 Email Address: maofeng2918@gmail.com GST Reg No: 201103990C

**Packing List**

To: PT. Citra Gemilang Plastindo

Jalan Raya Semarang Demak KM 7

No. 349, Kel. Banjardowo Kec. Genuk

Semarang Jawa Tengah - Indonesia

Tel. 0245 582755 (Ms.Fang)

Packing List: PL0137

Invoice No: INV25/0137

Date: 15/5/2025

Description	NET WT.	GROSS WT.
PVC Resin		
1) Container No: TRHU4368690 Seal No: OOL JME3515 Packing: 12 Packages	24,000kg	24,000kg
2) Container No: CSNU7057752 Seal No: OOL JME6976 Packing: 13 Packages	23,873kg	23,873kg

Mao Feng Recycle Trading Pte.Ltd.



Authorized Signature

*bisSAFE*  
3

## Lampiran 7. Formulir Wawancara Kepada Kepala Cabang

### FORMULIR WAWANCARA PT. Lini Trans Sejahtera Semarang

Nama Narasumber : EIMØ  
 Jabatan : Kepala Cabang PT Lini Trans Sejahtera Semarang  
 Tanggal Wawancara : 21 Mei 2024  
 Lokasi : Kantor PT. Lini Trans Sejahtera, Semarang

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Dapatkah Bapak/Ibu menjelaskan secara singkat profil PT Lini Trans Sejahtera Semarang?	PT Lini Trans Sejahtera Semarang merupakan perusahaan jasa logistik yang melayani kebutuhan ekspor impor barang, termasuk jasa transportasi darat, penanganan barang dan pengurusan dokumen.
2	Apa saja layanan logistik yang disediakan perusahaan khususnya yang mendukung ekspor barang?	Layanan kami meliputi pengambilan barang dari pabrik penyimpanan sementara di gudang, pengurusan dokumen, hingga pengiriman ke pelabuhan.
3	Sejak kapan perusahaan mulai terlibat dalam kegiatan ekspor, khususnya furniture?	Kegiatan ekspor furniture sudah kami tangani sejak tahun 2017, dengan klien pertama dari Jepang. Sekarang ekspor furniture menjadi salah satu layanan utama kami karena volume dan perminatannya cukup tinggi.
4	Apa bentuk kerja sama antara PT Lini Trans Sejahtera dengan produsen atau eksportir furniture?	Kami bekerja sama sebagai penyedia jasa logistik utama klien menyetorkan barang ke gudang kami atau kami ambil barang dari pabrik, lalu kami tangani proses pengepakan, penataan dalam kontainer dan pengiriman ke pelabuhan.
5	Moda transportasi apa saja yang digunakan dalam mendukung ekspor furniture?	Moda utama adalah truk kontainer. Untuk beberapa daerah terpencil, kami gunakan truk eka-kei atau jumbo untuk menjangkau pabrik.
6	Bagaimana proses penanganan logistik furniture dari produsen sampai ke pelabuhan ekspor?	Barangnya barang kami ambil dari produsen dan truk, kemudian diturunkan dan dicer di gudang. Jika kami melakukan pengepakan ulang. Setelah itu dilakukan penataan atau stuffing ke dalam kontainer. Barang kemudian ditutup dan dikegel sebelum dikirim ke pelabuhan.
7	Apakah perusahaan juga menangani dokumen ekspor seperti PEB, packing list, invoice, dan COO?	Untuk dokumen, bagian administrasi ekspor yang mengurusnya.

No	Pertanyaan	Jawaban
8	Apa saja keunggulan PT Lini Trans Sejahtera dibandingkan perusahaan logistik lainnya dalam mendukung ekspor furniture?	Kami unggul dalam penanganan barang berat seperti furniture karena memiliki peralatan yg lengkap seperti forklift dan palet khusus. Kami juga etektibel dalam menyesuaikan layout penyimpanan.
9	Bagaimana kualitas layanan perusahaan dalam hal kecepatan, keamanan, dan ketepatan waktu pengiriman barang ekspor?	Kami berusaha menjaga ketepatan jadwal loading dan pengiriman dengan sistem koordinasi yang ketat. Barang diimpin di gudang dengan sistem keamanan dan penatn sehingga tidak terlukar atau terlenggai.
10	Apakah perusahaan memiliki infrastruktur atau teknologi khusus (seperti tracking system, manajemen gudang, integrasi multimoda) yang mendukung efisiensi ekspor?	Iya, kami memiliki sistem manajemen gudang (WMS) sederhana untuk proses stuffing kontainer yang mencatat barang masuk dan keluar, serta terintegrai dengan bagian pengiriman. Tracking kontainer dilakukan oleh armada, tetapi kami punya data yang terhubung.
11	Apa kendala internal yang masih dihadapi perusahaan dalam menangani ekspor furniture (misalnya kekurangan armada, SDM, koordinasi)?	Kadang kami kekurangan tenaga saat peak season, terutama untuk proses stuffing kontainer. Koordinasi dengan produsen juga kadang terkendala misalnya perubahan jadwal atau barang tidak sesuai spesifikasi.
12	Apakah terdapat hambatan dalam sistem dokumentasi ekspor atau pengurusan kepabeanan yang mengganggu kelancaran layanan?	Pada sisi gudang, kami kadang kesulitan data barang yang masuk tidak lengkap atau tidak sesuai dengan packing list. Hal ini bisa menunda proses pengecekan dan stuffing.
13	Bagaimana perusahaan menghadapi tantangan terkait pembatasan muatan atau pengawasan over dimension/overload di jalan?	Kami sudah bisa menghadapi barang berat jadi kami sudah tau batas dimensi dan muatan. Namun, kami tetap waspada dan mengikuti sop. Jika barang melebihi dimensi, kami gunakan armada yang lain.

No	Pertanyaan	Jawaban
14	Apakah tren ekspor furniture dari Indonesia saat ini menunjukkan peningkatan? Bagaimana perusahaan melihat peluang ini?	Benar, permintaan ekspor furniture terus meningkat, terutama ke Eropa dan Timur Tengah. Ini peluang bagi kami untuk menambah kerja sama dengan produsen dan memperbesar kapasitas gudang.
15	Adakah rencana ekspansi atau pengembangan layanan untuk menjangkau pasar ekspor yang lebih luas?	Kami sedang merancang perwujudan gudang di kawasan industri dan memperbanyak armada internal. Tujuannya agar bisa melayani lebih banyak klien.
16	Apakah ada dukungan dari pemerintah atau regulasi yang mempermudah kegiatan ekspor dan menjadi peluang bagi perusahaan?	Ada beberapa kemudahan dari pemerintah seperti percepatan dokumen dan insentif untuk logistik ekspor. Kami berharap fasilitas pelabuhan juga semakin ditingkatkan agar pengiriman tidak terhambat.
17	Apa ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dalam ekspor furniture (misalnya persaingan, regulasi baru, kondisi pelabuhan)?	Kepadatan pelabuhan sering menjadi hambatan. Jika terjadi penumpukan kontainer atau gangguan sistem pelabuhan, pengiriman bisa terlunda. Selain itu, banyak kompetitor baru yang masuk dengan harga lebih murah.
18	Apakah faktor global seperti fluktuasi harga kontainer, kondisi geopolitik, atau kebijakan negara tujuan ekspor berdampak pada kegiatan perusahaan?	Iya, kadang harga kontainer naik tiba-tiba, membuat biaya logistik jadi lebih tinggi dan berpengaruh ke biaya klien. Situasi internasional seperti konflik atau pelabuhan tarif juga bisa memengaruhi volume ekspor.
19	Sejauh mana kebijakan overload atau peraturan transportasi nasional mempengaruhi operasional logistik ekspor furniture?	Kebijakan Odol yang kami perhatikan. Kami harus lebih hati-hati mengatur volume dan dimensi barang agar tidak kena sanksi di jembatan timbang.

## Lampiran 8. Formulir Wawancara Kepada Admin Ekspor Import

### FORMULIR WAWANCARA PT. Lini Trans Sejahtera Semarang

Nama Narasumber : Ibu Rinda  
 Jabatan : Admin Ekspor  
 Tanggal Wawancara : 21 Mei 2025  
 Lokasi : Kantor PT. Lini Trans Sejahtera, Semarang

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Dapatkah Bapak/Ibu menjelaskan secara singkat profil PT Lini Trans Sejahtera Semarang?	PT Lini Trans Sejahtera Semarang adalah perusahaan logistik, kami bergerak dalam bidang pengangkutan barang, kegiatan ekspor dan impor serta penyedia layanan logistik terpadu.
2	Apa saja layanan logistik yang disediakan perusahaan khususnya yang mendukung ekspor barang?	Kami menyediakan layanan pengangkutan barang ekspor dari pabrik atau gudang pelanggan ke pelabuhan ekspor, layanan stuffing kontainer, pengurusan dokumen ekspor serta koordinasi dengan pihak pelayaran dan bea cukai.
3	Sejak kapan perusahaan mulai terlibat dalam kegiatan ekspor, khususnya furniture?	Kami memulai menangani ekspor furniture sejak tahun 2017. Awalnya hanya bekerjasama dengan satu eksportir, tetapi sekarang kami telah menangani beberapa perusahaan furniture.
4	Apa bentuk kerja sama antara PT Lini Trans Sejahtera dengan produsen atau eksportir furniture?	Kami bekerja sebagai mitra logistik tetap dari eksportir. Biasanya kami menandatangani kontrak kerjasama tahunan. Kami bertugas mengatur pengangkutan barang dari lokasi produksi hingga pelabuhan.
5	Moda transportasi apa saja yang digunakan dalam mendukung ekspor furniture?	Moda utama yang kami gunakan adalah transportasi darat (truk), terutama untuk mengangkut furniture dari pabrik ke pelabuhan Tanjung Emas. Setelah itu, barang diangkut melalui kapal laut ke negara tujuan.
6	Bagaimana proses penanganan logistik furniture dari produsen sampai ke pelabuhan ekspor?	Pertama, kami menerima informasi dari eksportir mengenai jadwal pengiriman dan detail barang. Kami siapkan armada untuk menjemput barang dari pabrik.
7	Apakah perusahaan juga menangani dokumen ekspor seperti PEB, packing list, invoice, dan COO?	Ya, kami membantu klien dan penyusunan dan pengurusan dokumen ekspor seperti PEB, packing list, invoice, hingga COO. Kami juga bekerja sama dengan pihak ekspedisi muatan kapal laut dan pihak bea cukai.

No	Pertanyaan	Jawaban
8	<p>Apa saja keunggulan PT Lini Trans Sejahtera dibandingkan perusahaan logistik lainnya dalam mendukung ekspor furniture?</p>	<p>Kami unggul dalam ketepatan waktu, fleksibel armada, dan pengalaman menangani barang yang memiliki ukuran besar seperti furniture. Tim kami juga responsif dan memiliki relasi baik dengan pelabuhan dan instansi kepabeanan.</p>
9	<p>Bagaimana kualitas layanan perusahaan dalam hal kecepatan, keamanan, dan ketepatan waktu pengiriman barang ekspor?</p>	<p>Kami menjaga ketepatan waktu dengan sistem tracking dan penjadwalan yang ketat. Selain itu kami memiliki sistem keamanan pengangkutan yang memadai, seperti GPS dan pengemudi berpengalaman. Keluhan pelanggan sangat minim.</p>
10	<p>Apakah perusahaan memiliki infrastruktur atau teknologi khusus (seperti tracking system, manajemen gudang, integrasi multimoda) yang mendukung efisiensi ekspor?</p>	<p>Kami menggunakan sistem tracking internal berbasis web, serta sistem manajemen pengiriman yang terintegrasi dengan data gudang dan dokumen. Kami juga memiliki beberapa depo transit untuk mempermudah integrasi multimoda.</p>
11	<p>Apa kendala internal yang masih dihadapi perusahaan dalam menangani ekspor furniture (misalnya kekurangan armada, SDM, koordinasi)?</p>	<p>Kadang kami menghadapi keterbatasan armada pada musim ramai ekspor, seperti menjelang akhir tahun. Koordinasi juga kadang terganggu jika terjadi perubahan jadwal mendadak dari pihak eksportir.</p>
12	<p>Apakah terdapat hambatan dalam sistem dokumentasi ekspor atau pengurusan kepabeanan yang mengganggu kelancaran layanan?</p>	<p>Ya, kadang terjadi keterlambatan pengurusan dokumen dari pihak eksportir seperti invoice atau packing list, yang berdampak pada keterlambatan pengumpulan PEB. Sistem online bisa mengurangi juga kadang mengalami gangguan.</p>
13	<p>Bagaimana perusahaan menghadapi tantangan terkait pembatasan muatan atau pengawasan over dimension/overload di jalan?</p>	<p>Kami sangat berhati-hati dalam perhitungan muatan. Jika barang terlalu besar, kami gunakan special cargo permit atau menyewa kendaraan lain.</p>


No	Pertanyaan	Jawaban
14	Apakah tren ekspor furniture dari Indonesia saat ini menunjukkan peningkatan? Bagaimana perusahaan melihat peluang ini?	Iya, permintaan furniture dari eropa dan amerika terus meningkat, apalagi produk berbahan kayu tropis, ini menjadi peluang kami untuk memperluas jaringan.
15	Adakah rencana ekspansi atau pengembangan layanan untuk menjangkau pasar ekspor yang lebih luas?	Kami sedang merencanakan penambahan armada dan pembuatan depo baru di wilayah asemak dan jolo, untuk lebih dekat dengan produsen furniture.
16	Apakah ada dukungan dari pemerintah atau regulasi yang mempermudah kegiatan ekspor dan menjadi peluang bagi perusahaan?	Saat ini ada beberapa program kemudahan ekspor dari pemerintah, seperti pengurusan dokumen secara online.
17	Apa ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dalam ekspor furniture (misalnya persaingan, regulasi baru, kondisi pelabuhan)?	Persaingan cukup ketat, terutama dari perusahaan logistik besar dengan harga murah, kondisi pelabuhan yang padat dan kadang overload juga bisa menjadi ancaman.
18	Apakah faktor global seperti fluktuasi harga kontainer, kondisi geopolitik, atau kebijakan negara tujuan ekspor berdampak pada kegiatan perusahaan?	Sangat berdampak, misalnya saat harga kontainer naik drastis, biaya pengiriman melonjak. Kebijakan negara tujuan
19	Sejauh mana kebijakan overload atau peraturan transportasi nasional mempengaruhi operasional logistik ekspor furniture?	Peraturan ada cukup ketat saat ini. Kami harus mematuhi kendaraan tidak melampaui batasan muatan dan dimensi, karena jika melanggar bisa kena denda atau ditahan di jembatan timbang.

Lampiran 9. Lembar Asistensi Bimbingan Dosen Pembimbing 1

	<b>KEMENTERIAN PERHUBUNGAN BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA PERHUBUNGAN POLITEKNIK TRANSPORTASI DARAT BALI</b>		
	<b>FORMULIR ASISTENSI BIMBINGAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN - MAGANG</b>		
<b>KODE FR.01.011</b>	Tanggal Berlaku : 16 Mei 2023	Revisi : -	Hal. : 1 / 4

**ASISTENSI KERTAS KERJA WAJIB/TUGAS AKHIR  
POLITEKNIK TRANSPORTASI DARAT BALI**

Nama : Kadek Deo Nara Adnyana Yondhika Putra  
 Notar : 2202070  
 Program Studi : D-III Manajemen Logistik  
 Dosen Pembimbing : Ni Luh Darmayanti, S. Kep., Ns., M.M  
 Judul Proposal KKW/TA : PERANAN PT LINI TRANS SEJAHTERA SEMARANG  
 DALAM KEGIATAN EKSPOR FURNITURE

Asistensi Ke-	Tanggal Asistensi	Evaluasi	Revisi	Tanda Tangan Dosen Pembimbing
1	15 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sitasi blm otomatis</li> <li>- Kerapian pengetikan kurang</li> <li>- Rumusan masalah &amp; tujuan belum sinkron</li> <li>- Tambahkan lagi konsep ttg SWOT</li> <li>- Gap utk penelitian terdahulu bisa dilihat dr mana?</li> <li>- Utk tabel, gunakan spasi 1 utk isinya</li> <li>- Kesimpulan no. 1 itu profil atau kesimpulan penelitian?</li> <li>- Daftar pustaka masih kacau &amp; blm sesuai model Harvard</li> <li>- Lengkapi bagian yg kurang, spt daftar tabel, gambar, lampiran</li> <li>- 10. Tambahkan referensi dlm</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memperbaiki semua evaluasi yang di arahkan.</li> </ul>	



KEMENTERIAN PERHUBUNGAN  
BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA PERHUBUNGAN  
POLITEKNIK TRANSPORTASI DARAT BALI

KODE  
FR.01.011

FORMULIR ASISTENSI BIMBINGAN  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN - MAGANG

Tanggal Berlaku : 16 Mei 2023

Revisi : •

Hal. : 2 / 4





		pembahasan.		
2	16 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"><li>- Sitasi belum otomatis.</li><li>- Daftar pustaka belum di rapikan</li><li>- Penambahan tentang Swot</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Memperbaiki semua evaluasi dari dosen pembimbing.</li></ul>	
3	17 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"><li>- Bimbingan terkait evaluasi sebelumnya.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Merapikan tata naskah</li></ul>	
4	23 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"><li>- Finalisasi tugas akhir dan bahan paparan.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Merapikan tata naskah sesuai pedoman dan bahan paparan.</li></ul>	

Lampiran 10. Lembar Asistensi Bimbingan Dosen Pembimbing 2

	<b>KEMENTERIAN PERHUBUNGAN BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA PERHUBUNGAN POLITEKNIK TRANSPORTASI DARAT BALI</b>		
	<b>FORMULIR ASISTENSI BIMBINGAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN - MAGANG</b>		
<b>KODE FR.01.011</b>	Tanggal Berlaku : 16 Mei 2023	Revisi : -	Hal. : 3 / 4

**ASISTENSI KERTAS KERJA WAJIB/TUGAS AKHIR  
POLITEKNIK TRANSPORTASI DARAT BALI**




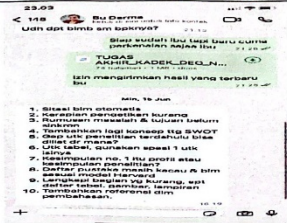
Nama : Kadek Deo Nara Adnyana Yondhika Putra  
 Notar : 2202070  
 Program Studi : D-III Manajemen Logistik  
 Dosen Pembimbing : Hendra Yuda Novianto, S.E., M.AP.  
 Judul Proposal KKW/TA : PERANAN PT LINI TRANS SEJAHTERA SEMARANG  
 DALAM KEGIATAN EKSPOR FURNITURE

Asistensi Ke-	Tanggal Asistensi	Evaluasi	Revisi	Tanda Tangan Dosen Pembimbing
1	13 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Daftar pustaka masih belum rapi.</li> <li>- Lampiran belum lengkap.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Merapikan revisi yang di berikan.</li> </ul>	
2	14 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tata naskah belum rapi.</li> <li>- Intisari dan Abstract</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memperbaiki revisi yang di berikan.</li> </ul>	
3	23 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menambahkan Lampiran.</li> <li>- Merapikan tata naskah.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memperbaiki revisi yang di berikan.</li> </ul>	
4	24 Juni 2025	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Finalisasi Tugas Akhir dan bahan paparan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memperbaiki tata naskah sesuai dengan pedoman dan penyelesaian PPT.</li> </ul>	

Lampiran 11. Asistensi Dokumentasi Pembimbing 1

	<b>KEMENTERIAN PERHUBUNGAN BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA PERHUBUNGAN POLITEKNIK TRANSPORTASI DARAT BALI</b>		
	<b>LEMBAR ASISTENSI BIMBINGAN KERTAS KERJA WAJIB/ TUGAS AKHIR</b>		
<b>KODE FR.01.011</b>	Tanggal Berlaku : 16 Mei 2023	Revisi : -	Hal. : 1 / 1

**LAMPIRAN ASISTENSI KERTAS KERJA WAJIB/ TUGAS AKHIR  
POLITEKNIK TRANSPORTASI DARAT BALI**


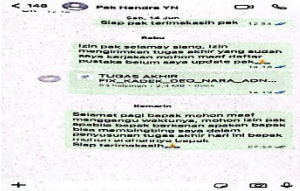
Asistensi Ke-	Dokumentasi
1	
2	
3	
4	



Lampiran 12. Asistensi Dokumentasi Pembimbing 2

	<b>KEMENTERIAN PERHUBUNGAN BADAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA PERHUBUNGAN POLITEKNIK TRANSPORTASI DARAT BALI</b>		
	<b>LEMBAR ASISTENSI BIMBINGAN KERTAS KERJA WAJIB/ TUGAS AKHIR</b>		
<b>KODE FR.01.011</b>	Tanggal Berlaku : 16 Mei 2023	Revisi : -	Hal. : 1 / 1

LAMPIRAN ASISTENSI KERTAS KERJA WAJIB/ TUGAS AKHIR  
POLITEKNIK TRANSPORTASI DARAT BALI

Asistensi Ke-	Dokumentasi
1	
2	
3	