Jurnal PKM PDPHI **E-ISSN : 30629160**
Vol.1, No.4 Oktober 2026
Page : 8 - 15

Peran Administrasi Pemasaran dalam Mendukung Efektivitas Penjualan Jasa Marine Engineering

(Studi Kasus pada PT Pelindo Solusi Maritim)

Ari Soeti Yani, Ika Widiastuti, Tia Ivada
arisoetiyani@gmail.com, iwidiastuti86@gmail.com, tiaivada51@gmail.com
Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta

Abstrak:
Program Magang Bersertifikat Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) bertujuan untuk memberikan pengalaman kerja nyata kepada mahasiswa agar mampu mengintegrasikan teori yang diperoleh di perguruan tinggi dengan praktik di dunia industri. Kegiatan magang ini dilaksanakan di PT Pelindo Solusi Maritim, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa marine engineering, dengan penempatan pada Divisi Pemasaran (Komersial). Tujuan penulisan laporan ini adalah untuk menganalisis peran administrasi pemasaran dalam mendukung efektivitas penjualan jasa marine engineering. Metode pelaksanaan magang dilakukan melalui observasi langsung, partisipasi aktif dalam kegiatan operasional, serta pendampingan tugas administrasi pemasaran selama empat bulan, yaitu Oktober 2025 hingga Januari 2026. Hasil kegiatan magang menunjukkan bahwa administrasi pemasaran memiliki peran strategis dalam mendukung penjualan jasa melalui pengelolaan dokumen komersial seperti Berita Acara Mulai Kerja (BAMK), Berita Acara Serah Terima (BAST), Delivery Order (DO), nota dinas melalui sistem PEO, pengelolaan invoice, serta arsip kontrak dan penagihan. Meskipun terdapat tantangan berupa kompleksitas layanan, perubahan spesifikasi proyek, dan keterbatasan waktu penyusunan dokumen, optimalisasi administrasi pemasaran mampu meningkatkan kelancaran proses penjualan, menjaga arus kas perusahaan, serta memperkuat hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Dengan demikian, kegiatan magang ini memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan kompetensi mahasiswa sekaligus mendukung efektivitas penjualan jasa marine engineering di PT Pelindo Solusi Maritim.
Kata Kunci: Magang MBKM, Administrasi Pemasaran, Penjualan Jasa, Marine Engineering, PT Pelindo Solusi Maritim.

Abstract:
The Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) Certified Internship Program aims to provide students with real-world work experience to integrate theory learned in college with industry practice. This internship was conducted at PT Pelindo Solusi Maritim, a marine engineering services company, with placement in the Marketing (Commercial) Division. The purpose of this report is to analyze the role of marketing administration in supporting the effectiveness of marine engineering service sales. The internship was implemented through direct observation, active participation in operational activities, and mentoring with marketing administration tasks for four months, from October 2025 to January

2026. The internship results indicate that marketing administration plays a strategic role in supporting service sales through the management of commercial documents such as the Work Commencement Report (BAMK), Handover Report (BAST), Delivery Orders (DO), service notes through the PEO system, invoice management, and contract and billing archives. Despite challenges such as service complexity, changing project specifications, and limited time for document preparation, optimizing marketing administration can improve the smoothness of the sales process, maintain the company's cash flow, and strengthen long-term relationships with customers. Thus, this internship positively contributes to improving student competency while simultaneously supporting the effectiveness of marine engineering service sales at PT Pelindo Solusi Maritim.

Keywords: *MBKM Internship, Marketing Administration, Service Sales, Marine Engineering, PT Pelindo Solusi Maritim.*

PENDAHULUAN

Menurut Rizkiwati et al (2024) Program Magang Bersertifikat Kampus Merdeka (MBKM) adalah untuk memberikan kesempatan bagi mahasiswa memperoleh pengalaman kerja langsung di dunia industri atau profesi terkait, sebagai bagian upaya mengintegrasikan pembelajaran di kampus dengan praktik nyata di luar kampus. Program ini merupakan bagian dari kurikulum Kampus Merdeka yang diinisiasi oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia untuk meningkatkan relevansi pendidikan tinggi dengan kebutuhan dunia usaha dan industri sekaligus memperkuat kompetensi mahasiswa baik hard skills maupun sot skills (Rizkiwati et al., 2024). Magang bersertifkat bertujuan agar mahasiswa lebih siap memasuki dunia kerja, mengembangkan keterampilan praktis, membangun jaringan profesional, serta memperoleh sertifikat sebagai bukti keberhasilan program yang dapat meningkatkan nilai jual mereka di pasar kerja. Program ini juga mendukung inovasi pendidikan tinggi menuju pengembangan kapasitas mahasiswa secara holistik serta menyesuaikan dengan perkembangan industri dan kebutuhan nasional.

PT Pelindo Solusi Maritim, anak perusahaan PT Pelindo Jasa Maritim, didirikan pada tanggal 5 November 2012. Perusahaan ini berfokus pada penyediaan jasa engineering maritim profesional yang mendukung pertumbuhan ekonomi Indonesia melalui ekosistem maritim nasional. Perusahaan memiliki Direktur Operasi dan Komersial, Direktur Utama, Direktur Keuangan, SDM, dan Manajemen Risiko dalam struktur direksinya, yang mencerminkan fokus perusahaan pada layanan operasi dan pemasaran yang komprehensif (Pelindosolusimaritim, 2025).

PT Pelindo Jasa Maritim dan anak perusahaan, memiliki divisi komersial (Pemasaran) yang biasanya bertanggung jawab untuk merencanakan, menganalisis, dan mengevaluasi kegiatan pemasaran serta mengembangkan bisnis baru dengan melakukan analisis potensi pasar

dan kerjasama bisnis. Divisi ini juga membantu pertumbuhan dan penetrasi jasa yang ditawarkan perusahaan ke pasar maritim dan kepelabuhan.

Penulis, sebagai mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas 17 Agus1945 Jakarta, mendapatkan kesempatan untuk mengikuti program magang MBKM di PT Pelindo Solusi Maritim. Perusahaan ini bergerak di bidang solusi teknik maritim dengan empat lini bisnis utama yaitu shipyard, marine spareparts and supply, marine engineering, serta dredging solution. Perusahaan ini fokus pada penyediaan jasa marine engineering profesional yang meliputi perbaikan docking kapal, suku cadang dan pasokan maritim, proyek teknik kelautan, serta solusi pengerukan (dredging). Perubahan fokus ini menandai transformasi bisnis yang dilakukan sejak tahun 2024, dari perbaikan peralatan pelabuhan ke layanan marine engineering yang lebih luas dan lengkap (EDISIPOST, 2025).

METODE

Metode pelaksanaan yang digunakan, metode sosialisasi langsung yang dilaksanakan dengan masa magang selama 4 bulan, dimulai pada Oktober 2025 hingga Januari 2026 kepada Mahasiswa magang Penulis melaksanakan magang di PT Pelindo Solusi Maritim yang ada di kawasan Jakarta Utara, Tanjung Priok, Pelabuhan di sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang solusi teknik maritim.

Selama masa magang, penulis ditempatkan di posisi Pemasaran berkaitan dengan berfokus membuat surat BAMK (Berita Acara Mulai Kerja), BAST (Berita Acara Serah Terima), DO (Delivery Order) pelumas kapal, penyusunan penawaran dan kontrak kerja sama. Rencana pelaksanaan magang disusun dengan tujuan agar penulis dapat memahami alur kerja dunia industri, serta mampu mengaplikasikan ilmu manajemen yang diperoleh di bangku perkuliahan secara langsung.

Dari kegiatan ini dapat diketahui bahwa Serangkaian aktivitas magang yang dirancang meliputi:

- Orientasi perusahaan dan pembekalan kerja
- Pendampingan tugas harian divisi pemasaran dan komersial
- Pelibatan dalam kegiatan pengumpulan dan analisis data kapal
- Kegiatan penyusunan harga dan strategi penjualan
- Pembuatan dan pengelolaan tagihan nota dinas perusahaan
- Evaluasi dan laporan kegiatan setiap minggu.
- Penyusunan laporan akhir magang sebagai pertanggungjawaban akademik.

Melalui rancangan kegiatan ini, diharapkan mahasiswa dapa memperoleh pengalaman kerja

nyata yang bermanfaat untuk mendukung pencapaian kompetensi profesional dan kesiapan memasuki dunia kerja.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Materi magang yang dijalani penulis selama melaksanakan kegiatan MBKM di PT Pelindo Solusi Maritim mencakup berbagai aktivitas yang berkaitan dengan proses komersial di bagian pemasaran melalui pengelolaan dokumen serta data operasional. Kegiatan-kegiatan tersebut dilaksanakan secara bertahap dan berkesinambungan, disesuaikan dengan kebutuh divisi, khususnya dalam pembuatan dokumen untuk pengadaan dan layanan jasa, penyusunan dan pencetakan nota dinas terkait kegiatan pemasaran dan penagihan pembayaran (PEO), penyusunan dan pengisian dokumen kontrak kerja sama.

Selama magang, penulis terlibat dalam kegiatan harian di bawah Divisi Pemasaran. Kegiatan ini mencakup pembuatan surat pengadaan dan monitoring, penetapan kontrak, penyusunan kas kecil. Penulis juga mengelola alur komersial dengan memasukkan dokumen ke sistem remote Pelindo, menentukan jenis jasa atau faktur, serta memastikan kelengkapan data billing komersial. Lebih lanjut, penulis membuat nota dinas kebutuhan kapal, mengelola tagihan pembayaran berdasarkan purchase order (PO) yang diterbitkan perusahaan. Selain itu, penulis juga membantu proses rekapitulasi invoice, kwitansi, dan dokumen penagihan guna mendukung kelancaran administrasi keuangan. Penulis pula menerbitkan nomor surat di PEO Pelindo, melakukan scanning, serta mengarsipkan dokumen komersial. Terakhir, penulis menyusun laporan mingguan aktivitas komersial beserta pencapaiannya sebagai bahan evaluasi bersama pembimbing di divisi keuangan dan pemasaran. Dengan adanya materi magang yang komprehensif ini, diharapkan penulis dapat memperoleh pemahaman mengenai proses pengembangan produk dan strategi penjualan, serta penulis mampu mengaitkannya dengan teori-teori manajemen yang telah dipelajari dalam perkuliahan.

Peran Administrasi Pemasaran dalam Mendukung Efektivitas Penjualan Jasa Marine Engineering PT Pelindo Solusi Maritim

Administrasi pemasaran berperan strategis dalam mendukung penjualan jasa, khususnya di industri marine engineering yang kompleks, berbasis proyek, dan membutuhkan koordinasi lintas divisi. Di PT Pelindo Solusi Maritim, administrasi pemasaran juga membantu penjualan dan berhubungan dengan tim teknis, manajemen perusahaan, dan pelanggan.

Dalam lingkup magang MBKM di divisi Pemasaran (Komersial), banyak aktivitas administrasi

yang awalnya belum dikenal sepenuhnya oleh mahasiswa magang, termasuk proses PEO, surat pengadaan dan monitoring cash flow, berdasarkan sesi observasi dan bimbingan lapangan antara lain sebagai berikut:

1. **Dukungan Administrasi Pemasaran terhadap Proses Penjualan Jasa Marine Engineering**

PT Pelindo Solusi Maritim menyediakan layanan teknis seperti pembuatan proyek kelautan, perawatan fasilitas pelabuhan, dan pekerjaan rekayasa maritim lainnya yang membutuhkan dokumentasi teknis dan administrasi yang tepat. Administrasi pemasaran memainkan peran penting dalam membantu proses penjualan jasa teknik perairan dengan mengelola data pelanggan, menyusun dokumen penawaran, dan mengelola kontrak kerja sama.

2. **Tantangan Administrasi Pemasaran dalam Mendukung Efektivitas Penjualan**

Meskipun administrasi pemasaran sangat penting, ada beberapa masalah yang menghalangi penjualan jasa marine engineering. Kompleksitas layanan yang ditawarkan, kebutuhan unik untuk setiap proyek, dan koordinasi yang ketat antara bagian pemasaran, teknis, dan pelanggan adalah beberapa dari tantangan tersebut. Selain itu, administrasi pemasaran sering menghadapi tantangan seperti keterbatasan waktu untuk menyusun dokumen penawaran, perubahan dalam spesifikasi proyek dari pelanggan, dan penyesuaian jadwal pekerjaan. Selain itu, administrasi pemasaran harus dapat menyajikan informasi jasa secara sistematis, jelas, dan mudah dipahami karena pelanggan belum mengenal karakteristik jasa marine engineering.

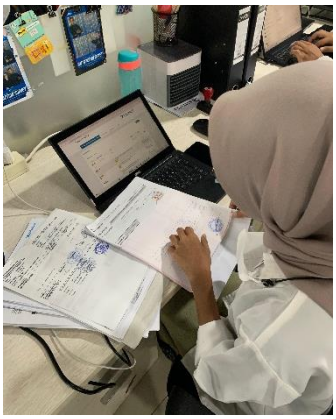
3. **Peran Administrasi Pemasaran dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Jasa**

Administrasi pemasaran PT Pelindo Solusi Maritim membantu penjualan jasa marine engineering dengan memberikan data pasar, dokumentasi proyek, dan laporan penjualan yang akurat dan terintegrasi. Informasi ini membantu manajemen dan tim pemasaran membuat strategi penjualan yang lebih tepat sasaran.

Selain membantu aspek administratif, administrasi pemasaran juga membantu membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan melalui arsip kontrak, tindak lanjut pasca-penjualan, dan pencatatan umpan balik pelanggan. Hal ini membantu perusahaan mempertahankan kepercayaan pelanggan dan meningkatkan kemungkinan penjualan berulang.

Melalui optimalisasi administrasi komersial seperti pengelolaan invoice yang terstruktur, PT Pelindo Solusi Maritim dapat mempertahankan kelancaran arus kas, membangun hubungan kerja sama yang berkelanjutan dengan mitra pelayaran, serta

mendukung pertumbuhan operasional perusahaan. Hal ini tidak hanya membantu meningkatkan efisiensi keuangan tetapi juga memperluas jaringan bisnis di sektor jasa maritim Indonesia.



Gambar 1

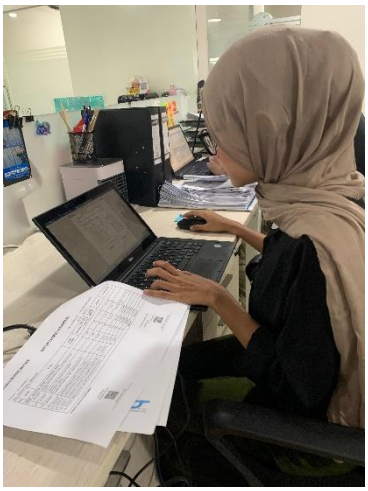
Sumber : Dokumentasi Penulis, 2025

Gambar 1 : Dokumentasi kegiatan mahasiswa membuat nota dinas di PEO (PELINDO E-OFFICE)

Alur proses Nota Dinas melalui sistem PEO (Pelindo E-Office) merupakan tahapan penting dalam pengelolaan administrasi internal yang mendukung kelancaran koordinasi dan pengambilan keputusan di lingkungan PT Pelindo Solusi Maritim. Setelah Nota Dinas diinput, dokumen tersebut kemudian diproses melalui mekanisme alur persetujuan (approval) secara berjenjang sesuai dengan senior manajer pemasaran.

Partisipasi aktif mahasiswa magang dalam alur pengelolaan Nota Dinas melalui sistem PEO (Pelindo E-Office) memberikan pemahaman langsung mengenai prosedur administrasi internal di PT Pelindo Solusi Maritim. Melalui keterlibatan dalam proses penyusunan dan pencatatan Nota Dinas, mahasiswa magang dapat mempelajari tahapan penginputan data, pengecekan kelengkapan informasi, serta memastikan kesesuaian isi Nota Dinas dengan kebutuhan kegiatan atau permohonan yang diajukan.

Selain itu, mahasiswa magang turut membantu dalam memantau status persetujuan (approval) Nota Dinas pada sistem PEO, termasuk memastikan dokumen telah disetujui oleh pihak yang berwenang sesuai alur organisasi. Koordinasi dengan unit terkait, seperti atasan langsung dan bagian keuangan atau administrasi, membantu mempercepat proses persetujuan dan tindak lanjut Nota Dinas. Keterlibatan ini secara tidak langsung mendukung efisiensi administrasi perusahaan serta meningkatkan ketepatan dan keteraturan dalam pengelolaan dokumen internal.



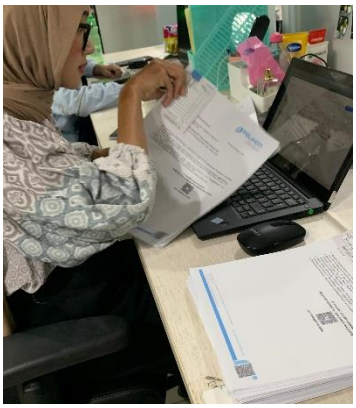
Gambar 2

Sumber : Dokumentasi Penulis, 2025

Gambar 2 : Dokumentasi membuat BAMK, BAST, DO untuk input data ke Faktur Pajak

Pembuatan Berita Acara Mulai Kerja (BAMK), Berita Acara Serah Terima (BAST), dan Delivery Order (DO) merupakan tahapan penting dalam proses administrasi komersial PT Pelindo Solusi Maritim yang berfungsi sebagai dasar pendukung dalam input data ke Faktur Pajak. Dokumen-dokumen tersebut memuat informasi krusial terkait pelaksanaan pekerjaan, penyelesaian jasa, serta penyerahan layanan kepada pelanggan.

Proses ini dimulai dengan penyusunan dan verifikasi BAMK sebagai bukti dimulainya pekerjaan, kemudian dilanjutkan dengan pembuatan BAST setelah pekerjaan atau jasa marine engineering dinyatakan selesai. Selanjutnya, DO disusun sebagai dokumen pendukung atas penyerahan jasa atau layanan yang telah diberikan. Seluruh dokumen tersebut diverifikasi kelengkapannya sebelum digunakan sebagai dasar penginputan data ke dalam sistem Faktur Pajak guna memastikan kesesuaian data transaksi, nilai jasa, dan identitas pelanggan.



Gambar 3

Sumber : Dokumentasi Penulis, 2025

Gambar 3 : Dokumentasi Membantu pemisahan berkas invoice (splitsling) dan scan berkas

KESIMPULAN

Magang ini berhasil meningkatkan kesiapan kerja mahasiswa melalui pengalaman nyata di PT Pelindo Solusi Maritim, membuktikan administrasi pemasaran krusial untuk efektivitas penjualan jasa marine engineering meski dihadang tantangan operasional. Program MBKM mendukung pengembangan kompetensi holistik, siap mendukung pertumbuhan industri maritim nasional.

Program magang berlangsung 4 bulan (Oktober 2025–Januari 2026) di divisi Pemasaran, melibatkan pembuatan dokumen seperti BAMK, BAST, DO, nota dinas via PEO, pengelolaan invoice, dan arsip komersial. Kegiatan ini mengintegrasikan teori manajemen dengan praktik industri maritim, termasuk analisis data kapal dan strategi penjualan.

Administrasi pemasaran mendukung penjualan jasa melalui pengelolaan data pelanggan, dokumen penawaran, kontrak, dan laporan akurat, serta membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Optimalisasi proses seperti invoice terstruktur menjaga arus kas, memperluas jaringan bisnis, dan meningkatkan efisiensi keuangan di sektor maritim.

DAFTAR PUSTAKA

Diktiristek, D. (2024). *Panduan penggunaan generative artificial intelligence (genai) pada pembelajaran di perguruan tinggi*. http://repository.unikom.ac.id/id/eprint/70745

EDISIPOST. (2025). Transformasi Bisnis: JPPI Resmi Berganti Nama Menjadi PT Pelindo Solusi Maritim Fokus Baru pada Solusi Teknik Maritim, Pendapatan Naik 39,5% hingga Juli 2025. *Redaksi Edisipost*. https://edisipost.com/transformasi-bisnis-jppi-resmi-berganti-nama-menjadi-pt-pelindo-solusi-maritim-fokus-baru-pada-solusi-teknik-maritim-pendapatan-naik-395-hingga-juli-2025/

Pelindosolusimaritim. (2025). *Pelindo Solusi Maritim*. http://www.pelindosolusimaritim.co.id/aboutus

Rizkiwati, B. Y., Rapii, M., Juniarta, I. F., & Yati, Y. (2024). Pengaruh Program Magang Dan Studi Independen Bersertifikat (MSIB) Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) Terhadap Peningkatan Keterampilan Dan Kesiapan Kerja Mahasiswa Universitas Hamzanwadi. *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan)*, *8*(3), 1446–1454. https://doi.org/https://doi.org/10.29408/jpek.v8i3.29272