

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah singkat perusahaan



Gambar 2.1 Logo Perusahaan PT Krakatau Jasa Logistik

PT Krakatau Jasa Logistik merupakan bagian dari Grup Krakatau Steel, salah satu konglomerasi industri besar di Indonesia yang bergerak di berbagai sektor strategis, khususnya di bidang baja dan industri manufaktur. Sebagai anak perusahaan yang bergerak di bidang jasa logistik, PT Krakatau Jasa Logistik berperan penting dalam mendukung rantai pasok dan distribusi produk-produk industri Krakatau Steel maupun klien eksternal. Perusahaan ini menyediakan solusi logistik terintegrasi yang mencakup berbagai layanan, mulai dari transportasi darat, pengelolaan pergudangan, penanganan kargo di pelabuhan, hingga manajemen rantai pasok yang efisien. Dengan menjadi bagian dari Grup Krakatau Steel, PT Krakatau Jasa Logistik memiliki akses terhadap sumber daya yang memadai serta dukungan teknologi modern untuk memastikan layanan logistik yang handal, cepat, dan efektif di seluruh wilayah Indonesia. Kehadiran perusahaan ini diharapkan dapat meningkatkan daya saing produk nasional di pasar global melalui sistem logistik yang terorganisir dengan baik dan berkelanjutan.

PT Krakatau Jasa Logistik (KJL) didirikan pada 21 November 2018 sebagai anak perusahaan dari PT Krakatau Bandar Samudera (KBS), bagian dari

Grup Krakatau Steel. Perusahaan ini fokus pada penyediaan solusi logistik terintegrasi, termasuk transportasi, pergudangan, dan layanan terkait lainnya. KJL juga mewarisi kegiatan usaha PT Wahana Sentana Baja, perusahaan logistik berpengalaman yang telah beroperasi sejak 1984. Sebagai salah satu anak perusahaan yang bergerak dalam bidang logistik, PT Krakatau Jasa Logistik berperan penting dalam menyediakan solusi jasa logistik terintegrasi yang mendukung kelancaran rantai pasok dan distribusi barang, baik untuk kebutuhan internal grup Krakatau Steel maupun untuk berbagai mitra bisnis eksternal di Indonesia. Bekerja sama dengan berbagai perusahaan di sektor industri strategis seperti pupuk, baja, energi, dan manufaktur, PT Krakatau Jasa Logistik terus memperluas jaringan dan cakupan pelayanannya. Salah satu bentuk nyata kontribusinya adalah melalui kemitraan dengan PT Pupuk Indonesia (Persero) dalam mendukung distribusi bahan baku pupuk ke sejumlah anak perusahaan seperti PT Pupuk Sriwidjaja, PT Pupuk Kujang Cikampek, PT Petrokimia Gresik, dan PT Pupuk Kalimantan Timur.

Kerjasama ini mencakup pengelolaan logistik dari proses penyimpanan di gudang, pengangkutan, hingga pemuatan ke kapal yang dilakukan secara terintegrasi melalui fasilitas milik Krakatau International Port. Dalam praktiknya, PT Krakatau Jasa Logistik mengoptimalkan penggunaan sarana dan prasarana logistik seperti gudang Lini I, armada truk, serta koordinasi distribusi darat dan laut yang efektif. Hal ini bertujuan untuk menjamin efisiensi waktu dan biaya logistik sekaligus menjaga kualitas barang selama proses pengiriman.

PT Krakatau Jasa Logistik memiliki visi *"To become a national logistics company with total integrated logistics services"* yang mencerminkan ambisi perusahaan untuk menjadi penyedia jasa logistik nasional terkemuka dengan layanan yang terintegrasi secara menyeluruh. Visi ini menjadi landasan strategis bagi setiap langkah operasional dan pengembangan perusahaan, baik dalam hal penguatan infrastruktur logistik, peningkatan kualitas layanan, maupun perluasan jaringan distribusi nasional. Untuk mewujudkan visi tersebut, PT Krakatau Jasa Logistik

senantiasa berinovasi dalam memberikan solusi logistik end-to-end yang mencakup pergudangan, transportasi, distribusi, hingga manajemen rantai pasok berbasis teknologi.

Misi perusahaan, yakni *"Committed to providing total logistics solutions by creating synergies with stakeholders and strategic partners to support national logistics competitiveness,"* menegaskan komitmen KJL untuk memberikan solusi logistik total dengan membangun sinergi bersama para pemangku kepentingan dan mitra strategis. Dalam praktiknya, PT KJL berupaya mewujudkan misi ini melalui peningkatan kolaborasi lintas sektor, integrasi sistem informasi logistik berbasis digital (seperti penggunaan sistem Zeus dan Accurate), serta optimalisasi fasilitas pendukung seperti gudang, pelabuhan, dan armada transportasi. Perusahaan juga terus memperkuat kompetensi sumber daya manusia melalui pelatihan dan pengembangan profesional di bidang logistik.

Selain itu, KJL secara aktif menjalin kemitraan jangka panjang dengan perusahaan-perusahaan besar nasional, seperti PT Pupuk Indonesia dan anak usahanya, untuk mendukung efisiensi distribusi dan kelancaran rantai pasok bahan baku industri. Dengan memanfaatkan keunggulan fasilitas di Krakatau International Port serta koordinasi antar divisi seperti commercial, transportasi, dan port handling, KJL mampu menciptakan sistem logistik yang terpadu dan berdaya saing tinggi. Upaya-upaya ini menjadi wujud konkret dalam perjalanan perusahaan menuju visi sebagai penyedia jasa logistik nasional yang terintegrasi dan terpercaya.

Namun, masih banyak yang bingung mengenai perbedaan antara PT Krakatau Jasa Logistik (KJL) dengan perusahaan logistik lainnya di Indonesia. Hal ini wajar mengingat banyaknya perusahaan yang bergerak di sektor logistik dengan layanan yang tampak serupa. Yang membedakan KJL secara signifikan adalah posisinya sebagai anak perusahaan dari PT Krakatau Bandar Samudera dan bagian dari ekosistem Krakatau Steel Group, yang membuatnya memiliki akses langsung

terhadap infrastruktur pelabuhan strategis yaitu Krakatau International Port. Keunggulan ini memungkinkan KJL untuk menyediakan layanan logistik yang tidak hanya terintegrasi dari sisi darat dan laut, tetapi juga dikendalikan langsung dalam satu sistem operasional internal. Selain itu, KJL memiliki spesialisasi dalam menangani kargo industri berat dan bahan baku strategis seperti pupuk dan baja, dengan sistem pengelolaan logistik berbasis teknologi informasi yang mendukung efisiensi dan transparansi proses.

Tidak seperti perusahaan logistik umum yang hanya menyediakan jasa angkutan atau distribusi, PT KJL menawarkan solusi logistik menyeluruh (end-to-end) yang mencakup pergudangan, penanganan kargo, manajemen pelabuhan, distribusi darat, hingga pelaporan keuangan dan administratif yang terintegrasi. Dengan komitmen tinggi terhadap sinergi antardivisi dan mitra strategis, serta pendekatan layanan berbasis kebutuhan pelanggan industri, KJL memiliki posisi yang unik dan kompetitif di antara perusahaan logistik nasional.

Dengan berbagai layanan utama, PT Krakatau Jasa Logistik (KJL) menawarkan solusi logistik terintegrasi untuk memenuhi kebutuhan pengiriman dan distribusi pelanggan dari berbagai sektor industri. Salah satu layanan utamanya adalah Custom Clearance, yaitu pengurusan dokumen bea cukai untuk barang-barang yang masuk atau keluar melalui transportasi udara maupun laut di wilayah pabean. Dalam hal ini, KJL memastikan seluruh proses administrasi, pelepasan barang, hingga penyusunan dokumen ekspor-impor dilakukan secara cepat, tepat, dan andal, sehingga mengurangi risiko keterlambatan maupun kendala regulasi.

Layanan Transportation yang ditawarkan KJL juga sangat beragam, meliputi moda transportasi darat seperti dump truck dan dump trailer, moda laut seperti motor vessel (MV) dan bulk carrier, serta jalur kereta api untuk distribusi antarkota atau antarwilayah. Diversifikasi moda transportasi ini menjadi salah satu keunggulan KJL dalam menjawab kebutuhan logistik dengan fleksibilitas tinggi, baik untuk distribusi domestik maupun regional.

Untuk mendukung kelancaran operasional internal pelanggan, KJL menyediakan layanan Internal Handling yang fokus pada pemindahan barang di area pabrik atau proyek. Layanan ini mencakup penyediaan alat berat seperti ekskavator, wheel loader, forklift, crane, serta kendaraan operasional seperti truk dan pick-up. Hal ini memungkinkan perusahaan mitra untuk menjalankan aktivitas produksi atau konstruksi tanpa hambatan logistik internal.

Selain itu, Cargo Handling menjadi bagian penting dari layanan KJL, yang mencakup kegiatan seperti stevedoring di pelabuhan, stuffing dan devanning kontainer, pencatatan (tally), inspeksi barang, pengamanan kargo (termasuk dunnage, chocking, lashing, dan covering), hingga proses pengemasan. KJL memastikan seluruh tahapan ini dilakukan secara profesional agar barang sampai ke tujuan dengan aman dan dalam kondisi optimal.

Terakhir, layanan Warehouse Management berperan penting dalam mengatur penyimpanan serta pelepasan barang dari gudang. Proses ini melibatkan sistem pengawasan terhadap keluar-masuknya barang, pengaturan posisi stok, dan optimalisasi ruang penyimpanan. Dengan manajemen gudang yang efisien, KJL mendukung kelancaran rantai pasok dan menjaga akurasi inventaris pelanggan.

Dengan portofolio layanan yang luas dan dikelola secara profesional, PT Krakatau Jasa Logistik menempatkan diri sebagai mitra logistik yang tidak hanya mendistribusikan barang, tetapi juga memastikan efisiensi, keamanan, dan keandalan dalam setiap tahap proses logistik.

PT Krakatau Jasa Logistik (KJL) memperkuat posisinya sebagai penyedia layanan logistik terintegrasi nasional dengan mengembangkan platform digital bernama KILOGS (Krakatau Integrated Logistic Solution). Platform ini dirancang untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam aktivitas logistik melalui integrasi berbagai sistem manajemen dan pemantauan secara real-time.

KILOGS menawarkan fitur-fitur utama seperti Transport Management

System (TMS), Warehouse Management System (WMS), Vendor Management System (VMS), dan Supply Chain Financing (SCF). Fitur-fitur ini memungkinkan pengguna untuk mengelola transportasi, pergudangan, hubungan dengan vendor, serta pembiayaan rantai pasok secara terintegrasi. Dengan demikian, proses logistik menjadi lebih transparan, efisien, dan dapat dipantau secara real-time oleh semua pihak yang terlibat.

Salah satu keunggulan KILOGS adalah kemampuannya dalam menyediakan informasi lokasi armada melalui GPS, yang memungkinkan pemantauan status pengiriman barang secara akurat dan langsung. Hal ini tidak hanya meningkatkan kepercayaan pelanggan tetapi juga membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih cepat dan tepat. Selain itu, dengan adanya fitur perbandingan harga antar vendor, pengguna dapat memilih layanan logistik yang paling sesuai dengan kebutuhan dan anggaran mereka, sehingga menekan biaya logistik secara keseluruhan.

Dukungan teknologi KILOGS membantu PT Krakatau Jasa Logistik untuk terus berinovasi dalam menyediakan solusi logistik yang adaptif terhadap perkembangan industri dan kebutuhan pelanggan. Integrasi digital ini sejalan dengan misi perusahaan untuk meningkatkan daya saing logistik nasional dan mendukung pertumbuhan ekonomi Indonesia secara berkelanjutan.

Dengan komitmen terhadap inovasi dan layanan berkualitas, PT Krakatau Jasa Logistik (KJL) terus memperkuat posisinya sebagai penyedia solusi logistik terintegrasi di Indonesia. Sebagai anak perusahaan dari PT Krakatau Bandar Samudera dan bagian dari Krakatau Steel Group, KJL memiliki akses langsung ke infrastruktur strategis seperti Krakatau International Port, yang memungkinkan penyediaan layanan logistik dari pelabuhan hingga ke gudang pelanggan secara efisien.

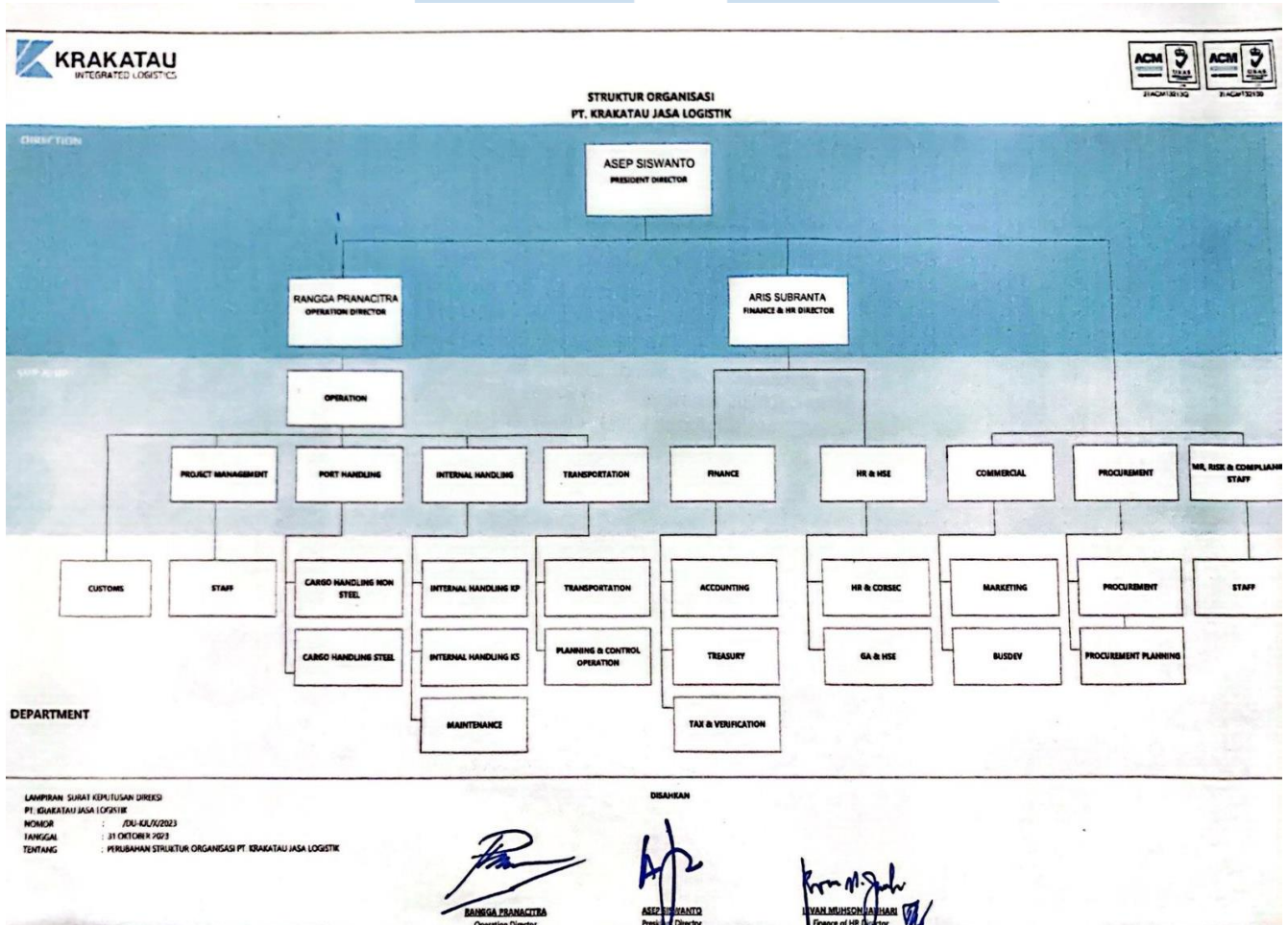
Dukungan teknologi KILOGS membantu PT Krakatau Jasa Logistik untuk terus berinovasi dalam menyediakan solusi logistik yang adaptif terhadap perkembangan industri dan kebutuhan pelanggan. Integrasi digital ini sejalan

dengan misi perusahaan untuk meningkatkan daya saing logistik nasional dan mendukung pertumbuhan ekonomi Indonesia secara berkelanjutan.

Kantor pusat PT Krakatau Jasa Logistik berlokasi di Gedung 1 Area Perkantoran PT Krakatau Engineering JL. Asia Raya, Kav. 0.2, Kawasan Industri, Kotabumi, Purwakarta, Cilegon City, Banten. Dengan perusahaan ini berada di kawasan industri dan lokasi yang strategis membuat perusahaan ini menjadi salah satu perusahaan yang mampu memberikan layanan logistik yang efisien dan tepat waktu kepada pelanggannya. Selain itu, lokasi strategis yang terletak di kawasan industri ini juga meningkatkan awareness terhadap perusahaan ini dan dapat menjangkau berbagai perusahaan industri lainnya dengan cepat lalu juga meningkatkan daya saingnya dalam memenuhi kebutuhan logistik pelanggan dari berbagai sektor industri.



2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.2 Struktur Organisasi PT Krakatau Jasa Logistik (Overall)

PT Krakatau Jasa Logistik (KJL) dipimpin oleh President Director, Bapak Asep Siswanto, yang bertanggung jawab atas pengelolaan seluruh departemen di perusahaan. Departemen-departemen tersebut mencakup Customs, Project Management, Port Handling, Internal Handling, Transportation, Finance, HR & HSE, Commercial, Procurement, serta MR Risk and Compliance Staff.

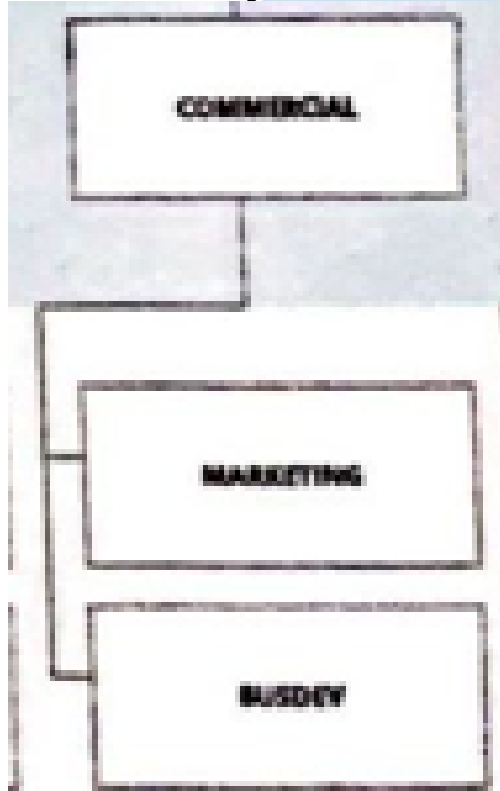
Secara umum, beberapa departemen di KJL tergabung menjadi satu Aktivitas Operasional dan Imp...., Patrick Jehezkiel Handoko, Universitas Multimedia Nusantara

kesatuan untuk meningkatkan efisiensi operasional. Sebagai contoh, Departemen Finance & HR merupakan gabungan dari departemen Finance dan HR & HSE, yang bertujuan untuk menyinergikan fungsi keuangan dengan pengelolaan sumber daya manusia dan keselamatan kerja. Struktur organisasi ini dapat dilihat pada Gambar 3.4 dalam laporan ini.

Dalam laporan ini, penulis akan berfokus pada Departemen Commercial, yang menjadi tempat pelaksanaan magang dalam program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM). Departemen Commercial memiliki peran strategis dalam mengelola hubungan dengan klien, menyusun penawaran jasa, serta mengembangkan strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing perusahaan di sektor logistik nasional.

Selama pelaksanaan magang di Departemen Commercial, penulis terlibat dalam berbagai kegiatan yang mencerminkan dinamika dan tantangan dalam industri logistik. Pengalaman ini memberikan wawasan praktis mengenai proses bisnis, interaksi dengan pelanggan, serta penerapan teknologi informasi dalam mendukung operasional perusahaan. Melalui kegiatan magang ini, penulis memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang peran Departemen Commercial dalam mendukung visi dan misi PT Krakatau Jasa Logistik sebagai penyedia layanan logistik terintegrasi di Indonesia.

2.2.1 Struktur Departemen Commercial



Gambar 2.3 Struktur Divisi Commercial PT Krakatau Jasa Logistik

Selama masa tersebut, penulis bertugas menangani berbagai kegiatan administratif dan operasional yang berkaitan dengan proses pelayanan logistik di Departemen Commercial.

Divisi Commercial merupakan salah satu divisi strategis di PT Krakatau Jasa Logistik yang berperan penting dalam pengembangan usaha dan pengelolaan hubungan dengan pelanggan. Fungsi utama dari divisi ini adalah untuk meningkatkan pendapatan perusahaan melalui kegiatan pemasaran jasa logistik serta merancang pengembangan bisnis yang berkelanjutan. Divisi Commercial menjadi penghubung utama antara operasional perusahaan dan kebutuhan pasar, sekaligus sebagai ujung tombak dalam menyusun strategi pertumbuhan bisnis

jangka panjang.

Sub-divisi pertama dalam struktur Divisi Commercial adalah Divisi Marketing, yang terbagi ke dalam beberapa bagian sesuai dengan lini layanan logistik perusahaan. Salah satu bagian utama adalah Marketing Transport, yang bertugas mengelola penawaran jasa angkutan darat seperti truk dan kereta api. Tim ini melakukan analisis kebutuhan pelanggan terhadap jenis kendaraan, kapasitas muatan, serta rute pengiriman yang efisien. Mereka juga menyusun penawaran harga, membuat proposal kerja sama, dan memantau realisasi angkutan untuk memastikan kepuasan pelanggan.

Selain itu, terdapat bagian Marketing Port Handling yang fokus pada pemasaran jasa bongkar muat dan penanganan kargo di pelabuhan. Bagian ini bekerja sama erat dengan otoritas pelabuhan dan operasional lapangan untuk menawarkan solusi yang aman, cepat, dan sesuai dengan standar regulasi pelabuhan. Tim ini juga memantau arus keluar masuk barang, mempersiapkan dokumen kepelabuhanan, dan menjaga komunikasi intensif dengan pelanggan pelabuhan seperti eksportir dan importir.

Bagian Marketing Project Management memiliki peran khusus dalam menangani proyek logistik berskala besar atau kompleks, seperti pengangkutan alat berat, logistik konstruksi, atau proyek infrastruktur. Mereka bertugas merancang rencana logistik dari awal, menghitung estimasi waktu dan biaya, serta mengelola koordinasi lintas divisi selama pelaksanaan proyek. Keahlian dalam manajemen risiko dan perencanaan operasional menjadi krusial di bagian ini agar proyek berjalan tepat waktu dan sesuai spesifikasi klien.

Adapun bagian Marketing Kereta Api memiliki fokus dalam pengembangan dan pemasaran layanan angkutan berbasis jalur rel. Mengingat potensi besar logistik via kereta api dalam menekan biaya dan emisi karbon, bagian ini secara aktif menjalin kerja sama dengan PT KAI Logistik dan pihak-pihak terkait untuk menyediakan layanan yang kompetitif. Tugas mereka meliputi

negosiasi tarif, penjadwalan pengangkutan, serta memastikan integrasi jalur distribusi antara moda rel dan moda darat lainnya.

Bagian Customer Service dan Market Analyst mendukung seluruh kegiatan pemasaran. Customer Service bertanggung jawab menjaga hubungan dengan pelanggan secara aktif melalui komunikasi rutin, penanganan keluhan, serta pemantauan kepuasan pelanggan. Sementara itu, Market Analyst berperan dalam melakukan riset pasar, analisis tren logistik nasional dan global, serta menyediakan data dan insight bagi tim marketing dan manajemen dalam pengambilan keputusan strategis.

Sub-divisi lainnya dalam Divisi Commercial adalah Business Development, yang memiliki fokus pada penciptaan peluang usaha baru dan pengembangan lini bisnis jangka panjang. Tim ini menjalankan studi kelayakan, analisis kompetitor, serta eksplorasi potensi investasi pada sektor logistik yang sedang berkembang. Selain itu, mereka juga berperan dalam inisiasi kerja sama strategis, pembentukan anak perusahaan, maupun diversifikasi layanan. Tujuan utama dari Business Development adalah memperluas portofolio perusahaan dan memperkuat daya saing PT Krakatau Jasa Logistik di industri logistik nasional.



Gambar 2.4 Pembuatan Business Overview KA KJL

Sub Divisi Business Development bertanggung jawab untuk menyusun *business overview* yang berisi gambaran umum tentang potensi usaha, mitra kerja, lingkungan industri, serta posisi perusahaan dalam pasar logistik. Dokumen ini biasanya digunakan sebagai dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan strategis, baik untuk proyek internal maupun kerja sama eksternal.

Untuk mendukung komunikasi internal dan eksternal, sub divisi ini juga menyusun berbagai bentuk *presentasi bisnis* yang digunakan dalam rapat manajemen, diskusi dengan calon mitra, maupun pitching proyek. Presentasi ini mencakup ringkasan data, tren pasar, proyeksi finansial, serta nilai tambah dari proyek atau layanan yang ditawarkan.



Gambar 2.5 Pembuatan Kajian Perbaikan Dozer

Salah satu tanggung jawab utama Sub Divisi Business Development PT Krakatau Jasa Logistik adalah menyusun kajian teknis dan ekonomis untuk mendukung pengambilan keputusan strategis perusahaan. Salah satu bentuk pekerjaan tersebut adalah **pembuatan kajian perbaikan alat operasional**,

seperti *dozer* yang digunakan dalam kegiatan bongkar muat dan pengelolaan proyek logistik.

Dalam melaksanakan tugas ini, tim Business Development melakukan **identifikasi kondisi alat** melalui laporan teknis kerusakan dari divisi operasional. Setelah itu, dilakukan **analisis biaya perbaikan** yang mencakup komponen, tenaga kerja, downtime, dan potensi biaya tidak langsung yang ditimbulkan selama alat tidak beroperasi.

Kajian ini tidak hanya berfokus pada aspek teknis, tetapi juga mempertimbangkan **aspek finansial dan manfaat jangka panjang**, seperti efisiensi operasional, peningkatan produktivitas, serta biaya perawatan lanjutan. Tim juga membandingkan opsi perbaikan dengan alternatif lain seperti **pengadaan alat baru atau penyewaan**, guna mendapatkan rekomendasi paling optimal.

Hasil dari kajian ini dituangkan dalam bentuk dokumen analisis dan presentasi yang akan disampaikan kepada manajemen untuk menjadi dasar dalam proses pengambilan keputusan. Dengan demikian, Divisi Business Development berperan penting dalam menjembatani antara kebutuhan teknis lapangan dan pertimbangan bisnis perusahaan.



Tugas-tugas yang penulis kerjakan meliputi penginputan dan verifikasi data pemesanan layanan logistik, pengelolaan dokumen-dokumen pendukung transaksi, serta komunikasi internal dan eksternal terkait kebutuhan pelanggan dan koordinasi antar divisi

Penulis juga terlibat dalam proses pembuatan dan pengecekan quotation (penawaran harga) untuk calon klien, mengarsipkan dokumen sesuai prosedur, serta mengupdate data pemesanan ke dalam sistem Accurate Zeus yang digunakan oleh perusahaan. Setiap kegiatan dilakukan dengan pengawasan dan bimbingan dari PIC (Person in Charge) serta arahan langsung dari manajer divisi.

Selain itu, penulis turut mendukung kegiatan koordinasi dengan divisi lain seperti Transportation, Port Handling, dan Project Management dalam memastikan kelancaran proses pengiriman barang. Hal ini menunjukkan bahwa selama di Departemen Commercial, penulis tidak bekerja secara terpisah, melainkan berkolaborasi aktif sebagai bagian dari tim lintas fungsi yang saling mendukung dalam mencapai tujuan pelayanan yang optimal kepada pelanggan. Selama berada di divisi Commercial, penulis mendapatkan berbagai pemahaman dan pengalaman mengenai proses alur bisnis di PT Krakatau Jasa Logistik. Penulis diberi tanggung jawab dapat beberapa tahapan. Adapun tahapan-tahapan yang dilakukan sebagai berikut:

1. Pembuatan Work Order Letter

Penulis bertugas menyusun *work order letter* yaitu dokumen kerja yang menjadi dasar pelaksanaan layanan logistik kepada klien. Penulis bertugas menyusun dokumen ini berdasarkan data pemesanan dan kebutuhan pelanggan, memastikan kesesuaian Aktivitas Operasional dan Imp...., Patrick Jehezkiel Handoko, Universitas Multimedia Nusantara

dengan layanan yang disediakan.

2. Pembuatan Job Order Letter

Penulis juga membuat *Job Order Letter (JOL)* yang berfungsi sebagai arahan internal perusahaan untuk pelaksanaan teknis pengiriman atau penanganan barang.

3. Pembuatan Contract Kerjasama dengan Perusahaan Client

Penulis diberi kesempatan untuk membantu dalam menyusun draf kontrak berdasarkan ketentuan dan kesepakatan kedua belah pihak.

4. Pengecekan Tarif Harga Cargo

Penulis juga turut melakukan pengecekan tarif harga kargo untuk memastikan bahwa harga yang tercantum dalam dokumen penawaran sesuai dengan standar perusahaan serta kompetitif di pasar.

5. Pembuatan Resume Shipment

Penulis juga turut melakukan pengecekan tarif harga kargo untuk memastikan bahwa harga yang tercantum dalam dokumen penawaran sesuai dengan standar perusahaan serta kompetitif di pasar

6. Pembuatan MoU dan NDA

Digunakan dalam kerja sama strategis dengan mitra bisnis. Kedua dokumen ini menjadi landasan hukum penting dalam memastikan komitmen dan kerahasiaan informasi selama proses kerja sama berlangsung.

