



**MANAJEMEN PROMOSI SEBAGAI SARANA  
MEMPERLUAS JARINGAN PEMASARAN TEMBAKAU  
PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)  
CANDIJATI, ARJASA, JEMBER**

**LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA**

diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar ahli madya  
Program Diploma III Bahasa Inggris  
Fakultas Sastra  
Universitas Jember

|                              |                     |          |
|------------------------------|---------------------|----------|
|                              | Hadiah<br>Pembelian | Klass    |
| Terima Tanggal : 11 JUN 2009 |                     | 658.3142 |
| Jumlah Lembar : _____        |                     | MAR      |
| Pengantar : _____            |                     | 11       |
| Oleh                         |                     |          |

**MEITA ACHIRA MARVIANTI**  
NIM 060103101045

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III BAHASA INGGRIS  
FAKULTAS SASTRA  
UNIVERSITAS JEMBER  
2009**

### MOTTO

Bulatkan tekad, sempurnakan Ikhtiar, namun hati harus tetap menyerahkan segala keputusan dan kejadian terbaik kepada Allah SWT dan siapkan mental kita untuk menerima apapun yang terbaik menurut ilmu Allah SWT \*)



---

\*) Abdullah Gymnastiar. 2002. *Indahnya Bersama-Nya*. Jakarta : BPF.

### MOTTO

Bulatkan tekad, sempurnakan Ikhtiar, namun hati harus tetap menycrahkan segala keputusan dan kejadian terbaik kepada Allah SWT dan siapkan mental kita untuk menerima apapun yang terbaik menurut ilmu Allah SWT \*)



---

\*) Abdullah Gymnastiar. 2002. *Indahnya Bersama-Nya*. Jakarta : BPF.

## HALAMAN PERSEMBAHAN

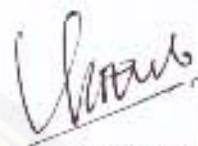
Dengan penuh rasa syukur Kehadirat Allah SWT, laporan ini kupersembahkan kepada :

1. Ayahanda Nano Mario dan Ibunda Adi Rah Prasetyanic. Terima kasih atas segala kasih sayang, bimbingan, kesabaran, canda tawa dan do'a yang tiada hentinya mengiringi setiap langkah ananda.
2. Kakak-kakakku Marson Teguh Perkasa, Vicky Febrian Prasetya, Andra Febrian Marianto dan Yuni Indrawati. Terima kasih atas dukungan, kasih sayang, do'a dan canda tawa yang telah membuat hidupku lebih bermakna.
3. Bpk. Arifin sekluarga di Surabaya. Terima kasih atas dukungan serta do'anya.
4. Dipta Renanda. Terima kasih atas perhatian, kasih sayang, kesabaran, canda tawa, dukungan dan do'a yang tiada hentinya diberikan.
5. Putu Rina Ratna Yanti. Terima kasih atas dukungan, kasih sayang dan canda tawa yang mengisi hari-hariku.
6. Bapak Harno, Bapak Bandi, Ibu Esti, Ibu Emi dan Bapak Saiful. Terima kasih atas segala bantuannya.
7. Agil, Yanuar, Diana, Handoko, Forasti, Ratih dan teman-temanku seluruh mahasiswa D3 Bahasa Inggris 2006 yang tidak bisa disebutkan satu per satu yang telah membantu keberhasilan laporan ini. Terima kasih atas bantuan dan semangat yang kalian berikan.
8. HIMADITA, yang telah memberiku pengalaman dan kenangan yang tidak terlupakan.
9. Almamater Fakultas Sastra Universitas Jember Diploma III Bahasa Inggris.

LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Praktek Kerja Nyata yang dilaksanakan di PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Candijati, Arjasa, Jember pada tanggal 19 Januari 2009 – 27 Februari 2009, telah disahkan oleh:

Pengawas dan Penanggung Jawab



Suharno

Dosen Pembimbing



Drs. Imam Basuki, M. Hum.  
NIP 131832317

Ketua Progam Diploma III Bahasa Inggris



Drs. Wisasongko, M. A.  
NIP 131798138

Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember



Drs. Syamsul Anam, M. A.  
NIP 131759765

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Hirabbil Alamin. Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Laporan Hasil Praktek Kerja Nyata (PKN) ini, dengan judul **“Manajemen Promosi Sebagai Sarana Memperluas Jaringan Pemasaran Tembakau Pada PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Candijati, Arjasa, Jember”**. Maksud dan tujuan penyusunan laporan ini guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.

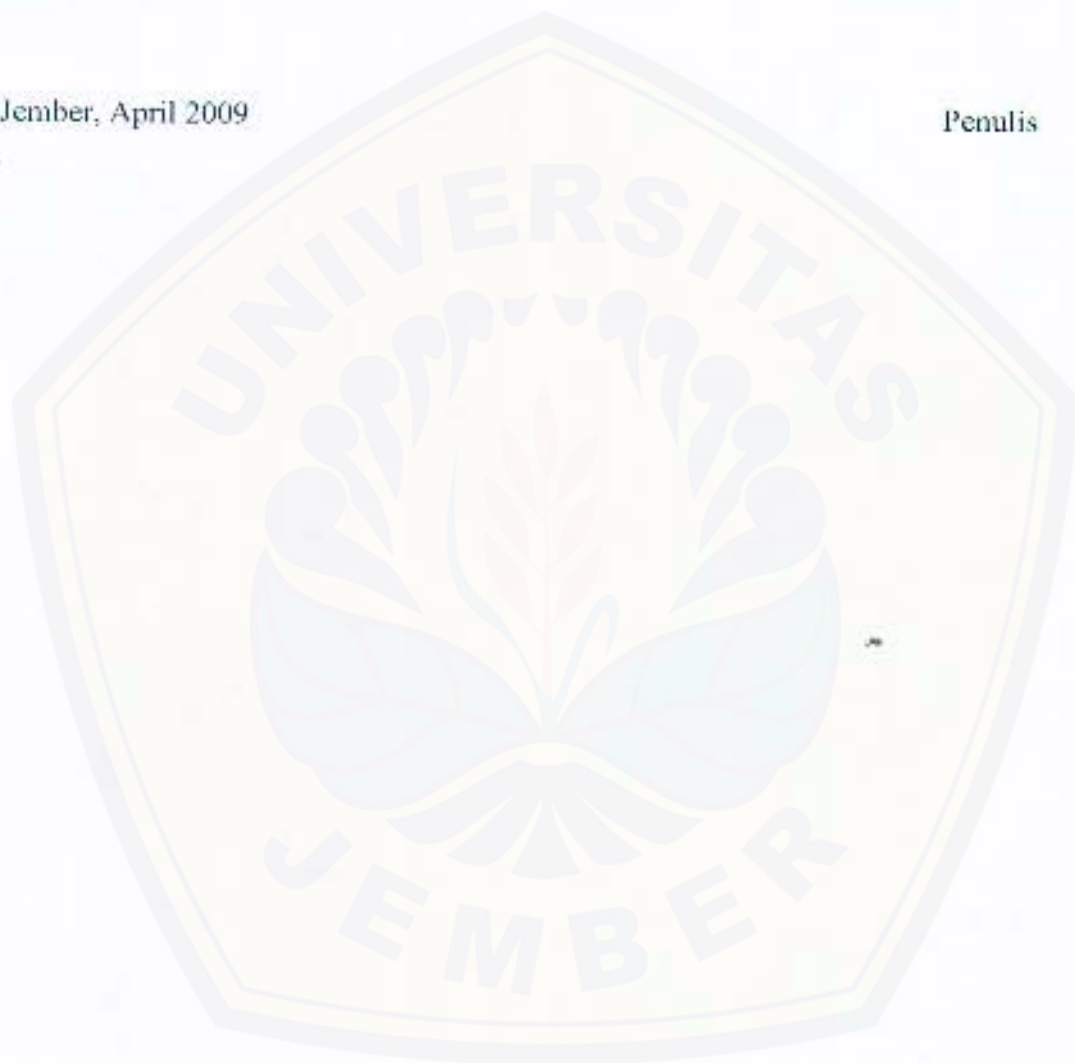
Penulisan Laporan Hasil Praktek Kerja Nyata ini tidak lepas dari bantuan dan bimbingan berbagai pihak. Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga kepada :

1. Drs. Syamsul Anam, M. A. selaku Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember;
2. Drs. Wisasongko, M. A. selaku Ketua Jurusan Program Studi Diploma III Fakultas Sastra Universitas Jember sekaligus sebagai Dosen Wali;
3. Drs. Imam Basuki, M. Hum. selaku Dosen Pembimbing;
4. Ibu Esti selaku staf Bagian Pemasaran;
5. Bapak Suharno selaku Pembimbing Lapangan;
6. Seluruh karyawan *Strategic Bussiness Unit* (SBU) Tembakau PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Jember;
7. Semua pihak yang membantu secara langsung maupun tidak langsung semoga Allah SWT memberikan balasan atas jasanya.

Penulis menyadari bahwa Laporan Hasil Praktek Kerja Nyata ini masih belum sempurna, untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat diharapkan demi kesempurnaannya. Akhirnya penulis berharap semoga Laporan Hasil Praktek Kerja Nyata ini dapat memberikan manfaat bagi penulis khususnya dan pembaca umumnya.

Jember, April 2009

Penulis



DAFTAR ISI

|   | Halaman    |
|---|------------|
| <b>HALAMAN JUDUL</b> .....  | <b>i</b>   |
| <b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....  | <b>ii</b>  |
| <b>HALAMAN MOTTO</b> .....  | <b>iii</b> |
| <b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....   | <b>iv</b>  |
| <b>KATA PENGANTAR</b> .....   | <b>v</b>   |
| <b>DAFTAR ISI</b> .....   | <b>vii</b> |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....  | <b>ix</b>  |
| <b>BAB 1. PENDAHULUAN</b> .....   | <b>1</b>   |
| <b>1.1 Latar Belakang</b> .....   | <b>1</b>   |
| <b>1.2 Tujuan dan Manfaat Prakter Kerja Nyata</b> .....   | <b>2</b>   |
| 1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata .....  | 2          |
| 1.2.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata .....   | 2          |
| <b>1.3 Lokasi dan Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata</b> ....   | <b>2</b>   |
| 1.3.1 Lokasi Praktek Kerja Nyata .....  | 2          |
| 1.3.2 Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata .....  | 3          |
| <b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....  | <b>4</b>   |
| <b>2.1 Definisi Manajemen</b> .....   | <b>4</b>   |
| <b>2.2 Definisi Pemasaran</b> .....   | <b>5</b>   |
| 2.2.1 Bauran Pemasaran .....  | 6          |
| 2.2.2 Tipologi Dinamis Pemasaran .....  | 7          |
| <b>2.3 Definisi Promosi</b> .....   | <b>9</b>   |
| 2.3.1 Tujuan Promosi .....  | 9          |
| 2.3.2 Bauran Promosi .....  | 10         |
| 2.3.3 Merk Produk .....   | 11         |
| <b>BAB 3. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b> .....  | <b>13</b>  |
| <b>3.1 Sejarah Singkat Perusahaan</b> .....   | <b>13</b>  |
| 3.1.1 Sejarah Berdirinya PT. Perkebunan Nusantara X<br>(Persero) Jember .....   | 13         |
| 3.1.2 Sejarah Berdirinya <i>Strategic Business Unit</i> (SBU) Tembakau PT.<br>Perkebunan Nusantara (Persero) Jember ..... | 14         |
| <b>3.2 Tujuan, Visi dan Misi</b> .....  | <b>15</b>  |
| 3.2.1 Tujuan Pembentukan <i>Strategic Business Unit</i> (SBU).....  | 15         |
| 3.2.2 Visi .....  | 15         |
| 3.2.3 Misi .....  | 15         |
| <b>3.3 Struktur Organisasi Perusahaan Bagian Pemasaran</b> .....  | <b>16</b>  |
| 3.3.1 Struktur Organisasi <i>Strategic Business Unit</i> (SBU).....   | 16         |
| 3.3.2 Pembagian Tugas Bagian Produksi dan Pemasaran .....   | 18         |
| <b>3.4 Bidang Usaha</b> .....   | <b>29</b>  |



|   |           |
|---|-----------|
| 3.4.1 Komoditi Tembakau .....   | 29        |
| <b>3.5 Lokasi Perusahaan .....</b>                                      | <b>29</b> |
| <b>BAB 4. PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA NYATA .....</b>                     | <b>31</b> |
| 4.1 Deskripsi Praktek Kerja Nyata .....                                 | 31        |
| <b>4.2 Bidang Kegiatan .....</b>  | <b>32</b> |
| 4.2.1 Menterjemahkan .....  | 32        |
| 4.2.2 Mempersiapkan Dokumen Ekspor .....                                | 32        |
| 4.2.3 Menyajikan Contoh Tembakau .....                                  | 33        |
| 4.2.4 Menyambut Pembeli dari Luar Negeri .....                          | 33        |
| <b>4.3 Sistem pengawasan .....</b>                                      | <b>34</b> |
| <b>4.4 Hasil – hasil yang dicapai .....</b>                             | <b>34</b> |
| <b>BAB 5. PEMBAHASAN .....</b>  | <b>35</b> |
| 5.1 Manajemen Promosi di PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) .....     | 35        |
| 5.2 Jenis – Jenis Promosi di PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) ..... | 36        |
| <b>BAB 6. PENUTUP .....</b>   | <b>41</b> |
| 6.1 Kesimpulan .....  | 41        |
| 6.2 Saran .....   | 41        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA</b>   |           |

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1, Hal-hal yang Dipersiapkan Sebelum Pameran
- Lampiran 2, Kegiatan Selama Pameran
- Lampiran 3, Facsimile
- Lampiran 4, Permohonan Pengujian Tembakau
- Lampiran 5, Perintah Pengapalan (*Shipping Instruction*)
- Lampiran 6, Sertifikat Pengasapan (*Certificate of Fumigation*)
- Lampiran 7, Sertifikat Bebas Virus (*Phytosanitary Certificate*)
- Lampiran 8, Sertifikat Keabsahan (*Certificate of Authenticity*)
- Lampiran 9, Bukti Tanda Terima (*Bill of Lading*)
- Lampiran 10, Daftar Pengepakan (*Packing List*)
- Lampiran 11, Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB)
- Lampiran 12, Contoh Tembakau

BAB 1. PENDAHULUAN



**1.1 Latar Belakang**

Praktek Kerja Nyata merupakan kegiatan praktek belajar kerja yang dilaksanakan oleh mahasiswa Program Diploma III. Adapun tempat pelaksanaan Pratek Kerja Nyata tersebut dapat ditentukan oleh mahasiswa yang bersangkutan, baik di instansi resmi maupun instansi swasta. Dengan adanya Praktek Kerja Nyata tersebut mahasiswa diharapkan dapat memperoleh pengalaman kerja serta dapat mengenal dunia kerja yang sesungguhnya. Di dalam Praktek Kerja Nyata ini mahasiswa dapat mengaplikasikan materi yang diperoleh dari perkuliahan dengan praktek yang ada pada kondisi lapangan sebenarnya.

Di dalam suatu instansi, kegiatan pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang penting disamping kegiatan produksi dan pembiayaan. Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok perusahaan yang mempunyai tujuan untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan agar dapat berkembang dan memperoleh laba. Kegiatan pemasaran suatu perusahaan dapat berkembang dengan baik apabila ditunjang dengan usaha promosi yang efektif. Untuk itu tempat Praktek Kerja Nyata ini dilaksanakan di PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Candijati, Arjasa – Jember khususnya di *Strategic Business Unit (SBU)* Tembakau Bagian Produksi dan Pemasaran yang kegiatannya meliputi produksi, promosi produk, negosiasi harga dan mengirim produk ke luar negeri. Mahasiswa yang melakukan Praktek Kerja Nyata di PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) ini dapat mempraktekkan kemampuan Bahasa Inggris aktif maupun pasif untuk memahami prosedur kegiatan pada bagian pemasaran terutama dalam kegiatan promosi produk.

## **1.2 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata**

### **1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata**

Tujuan Praktek Kerja Nyata ini, antara lain :

1. agar mahasiswa memahami kegiatan promosi pada PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Candijati, Arjasa, Jember;
2. agar mahasiswa dapat menerapkan teori yang didapat selama masa kuliah, khususnya manajemen promosi pada PT. Perkebunan Nusantara X (Persero), Candijati, Arjasa, Jember;
3. agar mahasiswa dapat memenuhi persyaratan dalam penyelesaian studi Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra, Universitas Jember.

### **1.2.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata**

Manfaat Praktek Kerja Nyata ini, antara lain :

1. mendapatkan pengalaman kerja yang berkaitan dengan kegiatan promosi;
2. dapat mengaplikasikan materi yang diperoleh dari perkuliahan dengan praktek yang ada pada kondisi lapangan sebenarnya;
3. memperoleh gambaran yang jelas mengenai pelaksanaan kegiatan promosi di PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Candijati, Arjasa, Jember.

## **1.3 Lokasi dan Waktu Praktek Kerja Nyata**

### **1.3.1 Lokasi Praktek Kerja Nyata**

Praktek Kerja Nyata dilaksanakan di *Strategic Business Unit (SBU)* Tembakau PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Candijati, Arjasa, Jember.

### 1.3.2 Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata sebagaimana yang telah ditetapkan oleh Program Studi Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra, Universitas Jember dengan *Strategic Business Unit* (SBU) Tembakau PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Candijati, Arjasa - Jember dilaksanakan pada tanggal 19 Januari 2009 - 27 Februari 2009 berdasarkan jam kerja efektif yang berlaku pada instansi yang bersangkutan.

| NO. | HARI          | JAM EFEKTIF       | KETERANGAN                  |
|-----|---------------|-------------------|-----------------------------|
| 1.  | Senin – Jumat | 08.00 – 16.00 WIB | Istirahat 12.00 – 12.30 WIB |
| 2.  | Sabtu         | Libur             | -                           |
| 3.  | Minggu        | Libur             | -                           |

## BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Definisi Manajemen

Manajemen dibutuhkan untuk semua tipe kegiatan yang diorganisasi dan dalam semua tipe organisasi. Dalam praktek, manajemen dibutuhkan di mana saja orang-orang bekerja bersama (organisasi) untuk mencapai suatu tujuan bersama.

Kata manajemen berasal dari bahasa Inggris yaitu *management* yang dapat diterjemahkan sebagai pengelolaan di dalam bahasa Indonesia. Manajemen dapat meliputi : perencanaan, pembuat keputusan, pembimbingan, koordinasi dan pengontrolan / pengawasan.

Seperti banyak bidang studi lainnya yang menyangkut manusia, manajemen sulit didefinisikan. Dalam kenyataannya, tidak ada definisi manajemen yang telah di terima secara universal. Mary Parker Follett mendefinisikan manajemen sebagai *seni dalam menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain*. Definisi ini mengandung arti bahwa para manajer mencapai tujuan-tujuan organisasi melalui pengaturan orang-orang lain untuk melaksanakan berbagai tugas yang mungkin diperlukan atau berarti dengan tidak melakukan tugas-tugas itu sendiri (Handoko, 1984:8).

Menurut Stoner (1982:8), manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

Dari definisi di atas terlihat bahwa Stoner telah menggunakan kata *proses*, bukan *seni*. Mengartikan manajemen sebagai seni mengandung arti bahwa hal itu adalah kemampuan atau ketrampilan pribadi. Suatu proses adalah cara sistematis untuk melakukan pekerjaan. Manajemen didefinisikan sebagai proses karena semua manajer, tanpa memperdulikan kecakapan atau ketrampilan khusus

mereka, harus melaksanakan kegiatan-kegiatan tertentu yang saling berkaitan untuk mencapai tujuan-tujuan yang mereka inginkan (Handoko, 1984:8).

Di dalam "*Encyclopedia of the social science*" terdapat definisi sebagai berikut "...*The Process by Which the Execution of a Given Purpose Put into Operation and Supervised*" (Manajemen adalah proses dengan mana pelaksanaan dari pada suatu tujuan tertentu diselenggarakan dan diawasi) (Amiri, 2007:1a).

Luther Gulick mendefinisikan manajemen sebagai suatu bidang ilmu pengetahuan (*science*) yang berusaha secara sistematis untuk memahami mengapa dan bagaimana manusia bekerja bersama untuk mencapai tujuan dan membuat sistem kerjasama ini lebih bermanfaat bagi kemanusiaan. Menurut Gulick, manajemen telah memenuhi persyaratan untuk disebut bidang ilmu pengetahuan, karena telah dipelajari untuk waktu yang lama dan telah diorganisasi menjadi suatu rangkaian teori. Teori-teori ini masih terlalu umum dan subyektif. Tetapi teori manajemen selalu diuji dalam praktek, sehingga manajemen sebagai ilmu akan terus berkembang (Handoko, 1984:11).

Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa manajemen mempunyai suatu tujuan tertentu dan dalam mencapai tujuan tersebut membutuhkan orang lain untuk meraihnya.

## 2.2 Definisi Pemasaran

Pemasaran banyak diartikan sebagai proses penjualan, periklanan dan distribusi barang saja. Murti Sumarni dan John Soeprihanto (2000:261) menyatakan bahwa pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan, baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Menurut Kotler dan Armstrong (2000:2), pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa

yang mereka butuhkan serta ingin lewat penciptaan dan pertukaran timbal produk dan nilai dengan orang lain.

Jadi dapat disimpulkan bahwa pemasaran adalah serangkaian sistem kegiatan yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen melalui penciptaan dan penukaran timbal balik produk dan nilai.

Adapun tujuan dari pemasaran adalah laba dengan cara menjual dan membujuk pelanggan potensial untuk mempertukarkan uangnya dengan produk perusahaan. Konsep yang lebih baru dari pemasaran muncul kira-kira pada tahun 1960 dengan mengalihkan fokus pemasaran dari produk ke pelanggan. Tujuannya masih tetap sama yaitu laba. Akan tetapi cara mencapainya menjadi lebih luas dengan menggunakan seluruh bauran pemasaran (*marketing mix*) atau “empat P” yaitu : *product* (produk), *price* (harga), *place* (distribusi) dan *promotion* (promosi).

### 2.2.1 Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran menurut Kotler dan Armstrong (2000:48) adalah seperangkat alat pemasaran taktis yang dapat dikendalikan (produk, harga, distribusi dan promosi), yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan oleh pasar sasaran. Variabel-variabel *marketing mix* (bauran pemasaran) dipaparkan oleh Kotler dan Armstrong (2000:48-49) adalah produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*) dan promosi (*promotion*).

#### 1. Produk (*Product*)

Produk merupakan segala sesuatu yang bisa ditawarkan kepada sebuah pasar agar diperhatikan, diminta, dipakai atau dikonsumsi sehingga mungkin memuaskan keinginan atau kebutuhan. Produk bisa berupa benda fisik, jasa, orang, tempat, organisasi dan gagasan.



## 2. Harga (*Price*)

Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk mendapatkan produk.

## 3. Distribusi (*Place*)

Distribusi adalah berbagai kegiatan yang membuat produk terjangkau oleh pasar sasaran. Sebagian besar produsen menggunakan perantara pemasaran untuk memasarkan produk, khususnya barang dengan cara membangun suatu saluran distribusi, yaitu sekelompok organisasi yang saling tergantung dalam keterlibatannya pada proses yang memungkinkan suatu produk atau jasa tersedia bagi pengguna atau konsumsi konsumen.

## 4. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan kegiatan persuasif untuk mempengaruhi keputusan membeli konsumen. Promosi adalah berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk menonjolkan keistimewaan-keistimewaan produknya dalam membujuk konsumen sasaran untuk membelinya.

### 2.2.2 Tipologi Dinamis Pemasaran

Menurut Wulandari (2005:5), tipologi dinamis pemasaran adalah sebagai berikut :

#### 1. Pemasaran Domestik

Pemasaran domestik adalah pemasaran yang secara nyata ditujukan pada pasar dalam negeri. Suatu perusahaan yang berkccimpung dalam pemasaran domestik mungkin melakukan hal ini secara sadar sebagai strategi yang dipilih atau mungkin secara tidak sadar memfokuskan pada pemasaran domestik dengan maksud untuk menghindari tantangan.

## 2. Pemasaran Ekspor

Pemasaran ekspor merupakan tahap pertama untuk menanggapi kesempatan pasar di luar negeri sehingga menjadikan pasar di luar negeri sebagai sasaran dan menggantungkan diri pada produksi dalam negeri. Fokus dalam tahap ini adalah memanfaatkan produk dan pengalaman dalam negeri. Seharusnya pemasar ekspor mempelajari pasar sasaran dan mengubah produknya agar sesuai dengan kebutuhan spesifik dari pelanggan di setiap negara.

## 3. Pemasaran Internasional

Pada pemasaran ini, pemasar internasional menjadi lebih terlibat pada lingkungan pemasaran dalam negara tempat perusahaan melakukan bisnis. Pemasar internasional tidak terlalu menggantungkan diri pada pedagang perantara tetapi lebih berminat untuk mendirikan perwakilan langsung untuk mengkoordinasikan usaha pemasaran di pasar sasaran. Fokus dalam pemasaran internasional adalah : pemanfaatan produk dan kompetensi perusahaan di negara yang bersangkutan.

## 4. Pemasaran Multinasional

Pada pemasaran multinasional, pemasar akan mengembangkan program komunikasi yang unik untuk pasarnya. Fokus dalam pemasaran multinasional adalah : memanfaatkan pengalaman dan produk perusahaan.

## 5. Pemasaran Global/Transnasional

Pada pemasaran ini mengakui budaya universal dan perbedaan pasar yang unik. Perusahaan global/transnasional akan membedakan apa yang bersifat global dan universal serta apa yang spesifik dan unik menurut negara. Pemasaran global tidak berarti memasuki setiap negara di dunia. Fokus dalam pemasaran global/transnasional adalah pemanfaatan aset, pengalaman dan produk perusahaan secara global serta melakukan penyesuaian pada keunikan yang berbeda di setiap negara.

### 2.3 Definisi Promosi

Kegiatan promosi merupakan salah satu kegiatan penting dalam kelangsungan hidup suatu perusahaan agar dapat berkembang dan memperoleh laba. Karena dengan adanya promosi, suatu produk dapat dikenal oleh masyarakat.

Kotler dan Armstrong (2000:49d), berpendapat bahwa promosi merupakan salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang diartikan sebagai kegiatan persuasif untuk mempengaruhi kegiatan membeli konsumen. Promosi adalah berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk menonjolkan keistimewaan-keistimewaan produknya dalam membujuk konsumen untuk membelinya.

Indriyo Gitosudarmo (2000:197), mengartikan promosi sebagai kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut.

Jadi dapat disimpulkan bahwa promosi adalah suatu kegiatan persuasif yang dirancang oleh suatu perusahaan untuk mempengaruhi konsumen agar dapat mengenal dan membeli produk mereka.

#### 2.3.1 Tujuan Promosi

Menurut Cummins dan Mullin (2004:35) ada sepuluh tujuan utama dari promosi yaitu :

1. meningkatkan volume;
2. meningkatkan pembelian coba-coba (*trial*);
3. meningkatkan pembelian ulang (*repeat purchase*);
4. meningkatkan loyalitas;
5. memperluas kegunaan;

6. menciptakan ketertarikan;
7. menciptakan kesadaran (*awareness*);
8. mengalihkan perhatian dari harga;
9. mendapatkan dukungan dari perantara;
10. melakukan diskriminasi para pengguna.

### 2.3.2 Bauran Promosi

Menurut Simamora (2001:294) bauran promosi pemasaran terdiri dari lima perangkat yaitu :

#### 1. Periklanan (*Advertising*)

Merupakan segala bentuk penyajian dan promosi mengenai gagasan produk yang dibayar oleh sponsor tertentu. Contoh : baliho, penyiaran.

#### 2. Penjualan tatap muka (*Personal Selling*)

Merupakan penyajian pribadi oleh tenaga penjual perusahaan dengan tujuan menjual dan membina hubungan dengan pelanggan. Contoh : presentasi penjualan, pameran perdagangan.

#### 3. Promosi penjualan (*Sales Promotion*)

Merupakan kegiatan-kegiatan insentif jangka pendek untuk mendorong pembelian atau penjualan. Contoh : diskon, hadiah.

#### 4. Hubungan masyarakat (*Public Relation*)

Merupakan variasi program yang dirancang untuk mempengaruhi, memperbaiki, mempertahankan, maupun melindungi suatu citra pers terhadap produk.

## 5. Publisitas (*Publicity*)

Merupakan suatu komunikasi pemasaran tentang produk atau jasa yang disajikan melalui media.

### 2.3.3 Merk Produk

Merk menurut Kotler dan Susanto (2000:214) dapat memiliki enam tingkat pengertian yaitu :

#### 1. Atribut

Merk mengingatkan pada atribut-atribut tertentu. Contoh : Mercedes menyatakan sesuatu yang mahal, dibuat dengan baik, terancang baik, tahan lama, bergengsi tinggi, nilai jual kembali yang tinggi, cepat, dan lain-lain.

#### 2. Manfaat

Suatu merk lebih dari serangkaian atribut. Pelanggan tidak membeli atribut, mereka membeli manfaat. Atribut diperlukan untuk diterjemahkan menjadi manfaat fungsional dan emosional.

#### 3. Nilai

Merk juga menyatakan sesuatu tentang nilai produsen. Contoh : Mercedes menyatakan kinerja tinggi, keamanan, gengsi, dan lain-lain.

#### 4. Budaya

Merk juga mewakili budaya tertentu. Contoh : Mercedes mewakili budaya Jerman, yaitu terorganisasi, efisien dan kualitas tinggi.

#### 5. Kepribadian

Merk mencerminkan kepribadian tertentu. Contoh : Mercedes mencerminkan seorang pimpinan perusahaan (orang) atau suatu istana yang agung (obyek).

## 6. Pemakai

Merk juga menunjukkan jenis konsumen yang membeli atau menggunakan produk tersebut. Pemakainya adalah orang-orang yang menghargai nilai, budaya dan kepribadian produk tersebut.

Enam tingkatan merk tersebut menurut Dwi Hastjarja (dalam majalah Manajemen Usahawan Indonesia 2005:27) mengungkapkan bahwa perusahaan harus menentukan pada tingkat mana dia akan menanamkan identitas merk. Oleh karena itu merupakan tantangan bagi perusahaan untuk mengembangkan suatu makna yang mendalam sebuah merk (*distinctive values*), sehingga mempromosikan atribut merk saja merupakan sebuah kesalahan.

Berdasarkan enam tingkat pengertian di atas, merk merupakan hal yang sangat penting baik bagi konsumen maupun produsen. Bagi konsumen merk mempermudah pembelian, bila tidak ada merk konsumen harus mengevaluasi semua produk yang tidak memiliki merk setiap kali akan melakukan pembelian produk, merk membantu konsumen untuk mendapatkan kualitas yang terjamin ketika membeli produk tersebut. Bagi produsen merk dapat dipromosikan. Selain itu juga dapat dipakai untuk mengurangi perbandingan harga, karena merk adalah salah satu faktor yang perlu dipertimbangkan dalam membandingkan produk-produk sejenis yang berbeda.

## BAB 3. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

### 3.1 Sejarah Berdirinya Perusahaan

#### 3.1.1 Sejarah Berdirinya PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Jember

PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) didirikan berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No.15 Tahun 1996 tanggal 14 Februari 1996 tentang pengalihan bentuk Badan Usaha Milik Negara dari PT. Perkebunan (Eks PTP 19, Eks PTP 21-22 dan Eks PTP 27) yang akhirnya dilebur menjadi PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) dan tertuang dalam Akte Notaris Harun Kamil, S.H. No. 43 tanggal 11 Maret 1996 yang mengalami perubahan kembali sesuai Akte Notaris Sri Rahayu Hadi Prasetyo, S.H. No. 01 tanggal 12 Juli 2002.

Pada masa Pra-Nasionalisasi, PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) unit-unit tembakau Jember yang merupakan *Onderneming* milik Belanda antara lain :

- a. Landbouw Maatschappij "oud Djember" (L.M.O.D.).
- b. Fa. Anemat & Co.
- c. Besoekische Tabak Maatchappij (B.T.M.).
- d. Landabouw Maatschappij "Soekowono" (L.M.S).

Setelah Indonesia merdeka kemudian dinasionalisasikan berturut-turut menjadi :

- a. Tahun 1947 : P.P.N baru (SK Menteri Pertanian RI. No. 229 / Um/ 57 tanggal 10 Desember 1957).
- b. Tahun 1959 : PRAE unit tembakau.
- c. Tahun 1961 : P.P.N Kesatuan IX (Peraturan Pemerintah No. 173 tahun 1961 tanggal 26 April 1961).
- d. Tahun 1964 : Dipecah menjadi 2 : P.P.T.N Besuki V dan P.P.T.N. Besuki VI

- e. Tahun 1968 : PN. Perkebunan XXVII (Peraturan Pemerintah No. 14 tahun 1968 tanggal 13 April 1968)
- f. Tahun 1972 : PT. Perkebunan XXVII (Peraturan Pemerintah No. 7 tahun 1972 tanggal 22 Februari 1972)
- g. Tahun 1996 : PT. Perkebunan Nusantara X (Persero), (Peraturan Pemerintah RI No. 15 tahun 1996 tanggal 14 Februari 1996), sampai sekarang.

PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) merupakan sebuah perusahaan dengan komoditas utama tembakau Na-oogts dan TBN yang banyak menarik minat pembeli di luar negeri diantaranya dari Tunisia, Swiss, Jerman, Amerika, Belanda dan lain-lain.

### **3.1.2 Sejarah Berdirinya Strategic Business Unit (SBU) Tembakau PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Candijati, Arjasa - Jember.**

Sejalan dengan semakin meningkatnya persaingan global dalam bisnis tembakau serta adanya aturan dan prasyarat yang khususnya untuk produk tembakau maka unit usaha tembakau di PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) akan lebih efektif apabila dikelola dalam bentuk *Strategic Business Unit* (SBU). Sampai akhirnya, *Strategic Business Unit* (SBU) Tembakau berdiri sejak tanggal 1 Juli 2004 berdasarkan Surat Keputusan Direksi No. XX – SURKP / 04.050 tanggal 24 Juni 2004.

*Strategic Business Unit* (SBU) Tembakau PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) membawahi tiga kebun, yaitu Kebun Kertosari dan Kebun Ajong/Gayasan yang terletak di Jember, Jawa Timur serta Kebun Klaten yang berlokasi di Klaten, Jawa Tengah.

Terbentuknya *Strategic Business Unit* (SBU) Tembakau PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Candijati, Arjasa - Jember merupakan suatu alternatif dalam upaya mendorong unit usaha menjadi lebih mandiri dan menguntungkan.



### 3.2 Tujuan, Visi Dan Misi

#### 3.2.1 Tujuan Pembentukan Strategic Business Unit (SBU)

Tujuan dari adanya pembentukan *Strategic Business Unit (SBU)*, antara lain :

1. tempat kaderisasi pimpinan;
2. mempercepat pengambilan keputusan operasional;
3. meningkatkan keadaan penciptaan, laba pada seluruh jajaran;
4. meningkatkan kreatifitas dan inovasi;
5. meningkatkan keunggulan kompetitif tingkat SBU;
6. membuat pengukuran kinerja lebih komprehensif;
7. mempercepat aplikasi teknologi baru yang sesuai untuk meningkatkan kinerjanya
8. meningkatkan kemampuan membangun jaringan dengan mitra strategis.

#### 3.2.2 Visi

“ Menjadi perusahaan agribisnis yang terkemuka di Indonesia yang tumbuh dan berkembang bersama mitra”.

#### 3.2.3 Misi

Misi *Strategic Business Unit (SBU)*, antara lain :

1. berkomitmen menghasilkan produk berbasis bahan baku tebu dan tembakau yang berdaya saing tinggi untuk pasar domestik dan Internasional;
2. mendedikasikan pelayanan rumah sakit kepada masyarakat umum dan perkebunan untuk hidup sehat;
3. mendedikasikan diri untuk selalu meningkatkan nilai-nilai perusahaan bagi kepuasan stakeholder melalui kepemimpinan, inovasi dan kerja sama tim, serta organisasi yang efektif.

### 3.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi adalah gambaran secara sistematis tentang hubungan kerja sama dengan orang-orang yang terdapat pada organisasi dalam rangka mencapai suatu tujuan fungsi struktur organisasi dalam suatu perusahaan meliputi penentuan kegiatan-kegiatan dan penentuan tanggung jawab serta pendelegasian wewenang untuk melaksanakan dan mempertanggungjawabkan kegiatan tersebut.

Agar aktivitas operasional suatu perusahaan dapat berjalan lancar, maka perlu adanya organisasi yang baik. Struktur organisasi sangat penting artinya dalam perusahaan terutama untuk menggambarkan tugas dan wewenang serta tanggung jawab dalam kerja sama diantara sesama karyawan dan menjadi pedoman dengan menjalin hubungan kerja yang harmonis serta keakraban diantara perusahaan.

#### 3.3.1 Struktur Organisasi Strategic Business Unit (SBU) Tembakau

Adapun struktur organisasi *Strategic Business Unit* (SBU) Tembakau PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Candi jati, Arjasa, Jember dapat dilihat sebagai berikut :

1. SBU Tembakau PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Candi jati, Arjasa, Jember, membawahi :
  - a. Kebun Kertosari
  - b. Kebun Ajong/Gayasan
  - c. Kebun Klaten
2. Kantor SBU Tembakau PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Candi jati, Arjasa, Jember memiliki staf yang membantu jalannya perusahaan. Adapun staf yang membantu jalannya kantor SBU Tembakau PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Candi jati, Arjasa, Jember adalah sebagai berikut :
  - a. Kepala SBU Tembakau, dibantu oleh asisten :

1) Asisten Keuangan dan Sumber Daya Manusia (SDM), dibantu oleh staf :

a) Staf Perencanaan, Pengendalian Anggaran Biaya, dibantu oleh :

- Pembantu Perencanaan Modal Kerja
- Pengendalian Anggaran Biaya

b) Staf Akuntansi, dibantu oleh :

- Asisten Pembukuan
- Pembantu Hutang Piutang dan Perpajakan

c) Staf Sumber Daya Manusia (SDM) dan Hubungan Internasional (HI), dibantu oleh :

- Pembantu Administrasi Kepegawaian
- Pembantu Penggajian

d) Staf Sekretariat dan Umum, dibantu oleh :

- Pembantu Administrasi Pengadaan Bahan dan Barang
- Pembantu Sekretariat Perusahaan dan Umum
- Pembantu Pengarsipan dan Surat Menyurat

e) Staf Keuangan, dibantu oleh :

- Pembantu Administrasi Keuangan

2) Asisten Produksi dan Pemasaran, dibantu oleh staf :

- Staf Agronomi dan Pengolahan
- Staf Pemasaran

3. Pembantu Administrasi Pengolahan dan Umum

Dalam menjalankan tugasnya, Pembantu Administrasi Pengolahan dan Umum dibantu oleh :

a. Staf Pemasaran :

Staf Pemasaran yang membantu berasal dari dua tempat, yaitu :

1) Pemasaran Jember, antara lain :

- a) Asisten Dokumen Ekspor Stuffing dan Grading
- b) Pembantu Administrasi Ekspor, Pengujian dan Fumigasi
- c) Pembantu Pelaksana Administrasi Produksi dan Pemasaran

2) Pemasaran Klaten, antara lain :

- a) Asisten Dokumen Ekspor
- b) Administrasi Hasil Ekspor Umum Pengujian dan Fumigasi
- c) Pembantu Pelaksana Administrasi Produksi dan Pemasaran

### 3.3.2 Pembagian Tugas Bagian Produksi dan Pemasaran

Adapun uraian tugas Bagian Produksi dan Pemasaran *Strategic Business Unit* (SBU) Tembakau PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Candiijati, Arjasa, Jember dapat dilihat sebagai berikut :

1. Kepala Urusan Pemasaran

Kepala Urusan Pemasaran memiliki tugas pokok, rincian tugas, wewenang dan tanggung jawab sebagai berikut :

a. Tugas Pokok

Adapun tugas pokok Kepala Urusan Pemasaran adalah :

- Membantu urusan pemasaran dalam pengelolaan operasional pemasaran Jember, mulai dari proses sampai pelaksanaan ekspor tembakau.

b. Rincian Tugas

Adapun rincian tugas Kepala Urusan Pemasaran adalah :

- menyelenggarakan pengelolaan operasional pemasaran tembakau Jember;
- menyiapkan sarana promosi untuk memperluas jaringan pemasaran tembakau;
- melaksanakan negosiasi penjualan tembakau dengan pembeli bersama-sama dengan tim dari kebun dan perantara GmbH (perusahaan perantara) Jember;
- mengatur jadwal kegiatan pembeli / tamu;
- membuat laporan hasil negosiasi penjualan tembakau;
- menjawab surat-surat / faksimili yang masuk;
- melaksanakan tugas-tugas lain dari bidang pemasaran Surabaya.

c. Wewenang

Adapun wewenang Kepala Urusan Pemasaran adalah :

- memberikan perintah kepada karyawan urusan pemasaran guna pelaksanaan tugas;
- menandatangani surat-surat sesuai ketentuan;
- mengarahkan dan menilai prestasi kerja karyawan;
- memanfaatkan wewenang yang dilimpahkan dari bidang pemasaran untuk tugas-tugas insidental.

d. Tanggung Jawab

Adapun tanggung jawab Kepala Urusan Pemasaran adalah :

- Kepala Urusan Pemasaran bertanggung jawab kepada Asisten Produksi dan Pemasaran.

2. Seksi Produksi dan Umum

Seksi Produksi dan Umum memiliki tugas pokok, rincian tugas, wewenang dan tanggung jawab sebagai berikut :

a. Tugas Pokok

Adapun tugas pokok Seksi Produksi dan Umum adalah :

- Melaksanakan kegiatan administrasi penjualan ekspor atau lokal sampai hasil pendapatan atas penjualan milik PT, Perkebunan Nusantara X (Persero) dan peserta koordinasi (Peserko).

b. Rincian Tugas

Adapun rincian tugas Seksi Produksi dan Umum adalah :

- administrasi hutang piutang penjualan tembakau;
- membuat jurnal memorial untuk bidang keuangan kantor direksi;
- mengoreksi pembayaran dari pembeli antara Advice Transfer dari luar negeri (ATLN), nota pembelian atau *Verkaufsabrechnung* dan Invoice;
- membukukan biaya-biaya luar negeri atas penjualan tembakau serta mengendalikan pengeluaran biaya ekspor dan biaya umum;
- mengoreksi pembuatan bukti kas pengeluaran biaya urusan pemasaran;
- membuat surat perhitungan akhir hasil ekspor dan daftar hutang piutang milik Peserko.

c. Wewenang

Adapun wewenang Seksi Produksi dan Umum adalah :

- Memanfaatkan wewenang yang dilimpahkan kepadanya untuk menyelesaikan tugas-tugas iusidentil.

d. Tanggung Jawab

Adapun tanggung jawab Seksi Produksi dan Umum adalah :

- Seksi penjualan dan umum bertanggung jawab kepada koordinator urusan pemasaran.

3. Administrasi Peserko

Administrasi Peserko memiliki tugas pokok dan rincian tugas sebagai berikut :

a. Tugas Pokok

Adapun tugas pokok Administrasi Peserko adalah :

- Administrasi penjualan ekspor atau hutang piutang milik Peserko.

b. Rincian Tugas

Adapun rincian tugas Administrasi Peserko adalah :

- membuat surat jurnal biaya koordinasi tembakau Peserko;
- membuat surat permintaan pembayaran kepada bidang keuangan untuk Peserko;
- mendata dan mengarsipkan *Commercial Invoice* dan ATLN.

4. Administrasi Umum

Administrasi Umum memiliki tugas pokok dan rincian tugas sebagai berikut :

a. Tugas Pokok

Adapun tugas pokok Administrasi Umum adalah :

- Membuat surat menyurat dengan pihak ketiga serta membantu koordinator pemasaran dalam menyediakan data penjualan atau data-data lain yang dibutuhkan.

b. Rincian Tugas

Adapun rincian tugas Administrasi Umum adalah :

- menjawab surat / faksimili yang masuk dan mengarsipkannya;
- menghimpun jadwal kunjungan tamu;
- membuat kontrak perjanjian kerja sama koordinasi penjualan tembakau milik Peserko;
- administrasi peracunan tembakau (*Phostoxin*) dan sirkulasinya;
- mempersiapkan daftar contoh, daftar penawaran dan daftar pengawasan untuk pembeli;
- mengadakan koreksi atau fax yang belum atau yang sudah dijawab.

5. Pelayan

Pelayan memiliki tugas pokok dan rincian tugas sebagai berikut :

a. Tugas Pokok

Adapun tugas pokok Pelayan adalah :

- Memelihara kebersihan lingkungan dalam dan luar kantor urusan pemasaran.

b. Rincian Tugas

Adapun rincian tugas Pelayan adalah :



- menjaga serta memelihara peralatan kantor;
- membantu karyawan bagian administrasi;
- membantu mempersiapkan contoh tembakau di ruang pameran (*show room*).

#### 6. Seksi Dokumen Ekspor

Seksi Dokumen Ekspor memiliki tugas pokok, rincian tugas, wewenang dan tanggung jawab sebagai berikut :

##### a. Tugas Pokok

Adapun tugas pokok Seksi Dokumen Ekspor adalah :

- Menyiapkan dokumen ekspor serta jadwal pengapalannya.

##### b. Rincian Tugas

Adapun rincian tugas Seksi Dokumen Ekspor adalah :

- menyiapkan kelengkapan untuk dokumen ekspor;
- melaksanakan pemesanan container dan kapal yang akan memuat barang;
- membuat pemberitahuan asuransi kepada pembeli setelah kapal berangkat (*shipping advice*);
- membuat surat pengantar dokumen ekspor kepada pembeli;
- melaksanakan tugas-tugas lain dari coordinator urusan pemasaran.

##### c. Wewenang

Adapun wewenang Seksi Dokumen Ekspor adalah :

- memanfaatkan wewenang yang dilimpahkan kepadanya untuk tugas-tugas insidental;
- dengan sepengetahuan koordinator urusan pemasaran mengadakan kontak dengan pihak ketiga (EMKL / Pelayaran).

d. Tanggung Jawab

Adapun tanggung jawab Seksi Dokumen Ekspor adalah :

- Seksi dokumen ekspor bertanggung jawab kepada Kepala Urusan Pemasaran.

7. Administrasi Dokumen Ekspor

Administrasi Dokumen Ekspor memiliki tugas pokok, rincian tugas, wewenang dan tanggung jawab sebagai berikut :

a. Tugas Pokok

Adapun tugas pokok Administrasi Dokumen Ekspor adalah :

- Menyiapkan kelengkapan dokumen ekspor yang berkaitan dengan pihak ketiga.

b. Rincian Tugas

Adapun rincian tugas Administrasi Dokumen Ekspor adalah :

- mencriama sertifikat Fumigasi (COF) dan sertifikat gudang layak untuk pengujian;
- membuat pemberitahuan ekspor barang (PEB) dan dilengkapi dengan performa faktur (*Invoice*) setelah ada harga satuan;

- mengoreksi mutu untuk membayar biaya pemeriksaan dan iuran pengusaha;
- mengajukan pelengkap kuning (Berat Mutu) kepada lembaga-lembaga untuk diuji mutunya;
- mengajukan *Certificate of Original* (COO) kepada DEPERINDAG setelah B/L datang;
- mengajukan surat keterangan tembakau atau *Certificate of Autenty* (COA) kepada lembaga tembakau cabang Jawa Timur setelah B/L datang.

c. Wewenang

Adapun wewenang Administrasi Dokumen Ekspor adalah :

- Memanfaatkan wewenang yang dilimpahkan kepadanya untuk tugas-tugas insidental.

d. Tanggung Jawab

Adapun tanggung jawab Administrasi Dokumen Ekspor adalah :

- Administrasi dokumen ekspor bertanggung jawab kepada Kepala Urusan Pemasaran.

8. Administrasi Realisasi Ekspor

Administrasi Realisasi Ekspor memiliki tugas pokok, rincian tugas, wewenang dan tanggung jawab sebagai berikut :

a. Tugas Pokok

Adapun tugas pokok Administrasi Realisasi Ekspor adalah :

- Menghimpun data realisasi ekspor tembakau.

b. Rincian Tugas

Adapun rincian tugas Administrasi Realisasi Ekspor adalah :

- membuat surat permohonan pengujian kepada lembaga tembakau Jember;
- membuat surat order pengapalan kepada pelayaran;
- membuat performa *Commercial Invoice*;
- menghimpun data penjualan;
- membuat faktur penjualan lokal;
- membuat laporan perkembangan ekspor dan data realisasi ekspor.

c. Wewenang

Adapun wewenang Administrasi Realisasi Ekspor adalah :

- Memanfaatkan wewenang yang dilimpahkan untuk tugas-tugas insidental.

d. Tanggung Jawab

Adapun tanggung jawab Administrasi Realisasi Ekspor adalah :

- Administrasi realisasi ekspor bertanggung jawab kepada Kepala Urusan Pemasaran.

9. Seksi Ekspor

Seksi Ekspor memiliki tugas pokok, rincian tugas dan wewenang sebagai berikut :

a. Tugas Pokok

Adapun tugas pokok Seksi Ekspor adalah :

- Menyiapkan barang-barang yang akan diekspor di gudang Rambipuji dan Bunder.

b. Rincian Tugas

Adapun rincian tugas Seksi Ekspor adalah :

- menyiapkan segala sesuatu yang berhubungan dengan perintah pengapalan, antara lain: persiapan barang, pengecekan bal / karton dan perencanaan persiapan ekspor;
- mempersiapkan penyajian contoh tembakau yang akan dikirim pada pembeli;
- koordinasi dengan pihak ketiga Hellmering, Kohne & Co (HKC) dalam hal administrasi tembakau yang sudah dibeli HKC di gudang Bunder Bondowoso;
- melaksanakan pengepakan tembakau yang akan diekspor.

c. Wewenang

Adapun wewenang Seksi Ekspor adalah :

- dengan sepengetahuan koordinator pemasaran mengadakan kontak dengan pihak ketiga yang berhubungan dengan pelaksanaan ekspor;
- memanfaatkan wewenang yang akan diberikan kepadanya untuk tugas-tugas insidental.

10. Administrasi Pengujian

Administrasi Pengujian memiliki tugas pokok, rincian tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

a. Tugas Pokok

Adapun tugas pokok Administrasi Pengujian adalah :

- Melaksanakan tugas rutin yang berkaitan dengan lembaga tembakau.

b. Rincian Tugas

Adapun rincian tugas Administrasi Pengujian adalah :

- melaksanakan pengujian dan fumigasi (peracunan) tembakau di gudang bersama lembaga tembakau;
- membuat dokumen dasar;
- melaksanakan pemeriksaan gudang untuk tempat pengujian bersama dengan lembaga tembakau;
- membuat buku laporan secara periodik per bulan terhadap sisa stok bal / karton milik HKC yang belum diekspor;
- membuat rencana ekspor untuk transportasi darat.

c. Tanggung Jawab

Adapun tanggung jawab Administrasi Pengujian adalah :

- Administrasi pengujian bertanggung jawab kepada Kepala Urusan Pemasaran.

11. Penyajian Contoh Tembakau

Penyajian Contoh Tembakau memiliki tugas pokok, rincian tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

a. Tugas Pokok

Adapun tugas pokok Penyajian Contoh Tembakau adalah :

- Menyajikan contoh tembakau kepada pembeli.

b. Rincian Tugas

Adapun rincian tugas Penyajian Contoh Tembakau adalah :

- membantu dalam menyajikan contoh-contoh tembakau untuk ditawarkan atau dikirim ke pembeli.
- melayani para pembeli / tamu di ruang pameran (*show room*).

#### c. Tanggung Jawab

Adapun tanggung jawab Penyajian Contoh Tembakau adalah :

- Penyaji contoh tembakau bertanggung jawab kepada Kepala Urusan Pemasaran.

### 3.4 Bidang Usaha

PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) memproduksi dan mengekspor tembakau sebagai bidang usaha utama.

#### 3.4.1 Komoditi Tembakau

Strategic Business Unit (SBU) Tembakau PT. Perkebunan<sup>®</sup> Nusantara X (Persero) memproduksi dan mengekspor tembakau Besuki Na-oogst, bahan cerutu yang berkadar nikotin rendah sebagai bahan untuk industri cerutu dan sigaret hitam di luar negeri.

Pada umumnya tembakau Besuki Na-oogst cocok untuk bahan pembalut, pembungkus maupun isi (*Filler*) pada industri cerutu. Saat ini *Strategic Business Unit* (SBU) Tembakau PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) menanam tembakau bawah naungan (TBN) untuk memanfaatkan peluang di pasar internasional.

### 3.5 Lokasi Perusahaan

PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) berkantor pusat di Jl. Jembatan Merah 3-5 Surabaya, tetapi penulis melaksanakan Praktek Kerja Nyata pada

kantor *Strategic Business Unit* (SBU) Tembakau PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Jember yang berlokasi di Candijadi, Arjasa, Jember.





## BAB 6. PENUTUP

### 6.1 Kesimpulan

Manajemen promosi yang dilakukan oleh PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Candiati, Arjasa, Jember untuk memperluas jaringan pemasaran dilakukan melalui dua cara yaitu melalui website dan pameran. Website PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) beralamatkan [www.ptpn10.com](http://www.ptpn10.com), di website ini konsumen dapat melihat berita terbaru seputar PT. Perkebunan Nusantara X (Persero). Pameran yang diikuti PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) ada dua yaitu di Dortmund, Eropa dan Bali, Indonesia. Untuk mengikuti pameran tersebut, PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) mempersiapkan seperti spanduk, brosur, CD promo, dan produk yang ditampilkan. Produk yang ditampilkan oleh PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) adalah tembakau bawah naungan (TBN, VBN, FIN, DAN FIK) dan tembakau tradisional (BesNO dan VorstNO).

Kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) tersebut sudah cukup bagus untuk membuka pasar, mempertahankan konsumen dan meningkatkan hasil pemasaran serta untuk menambah permintaan pembeli terhadap produk tembakau.

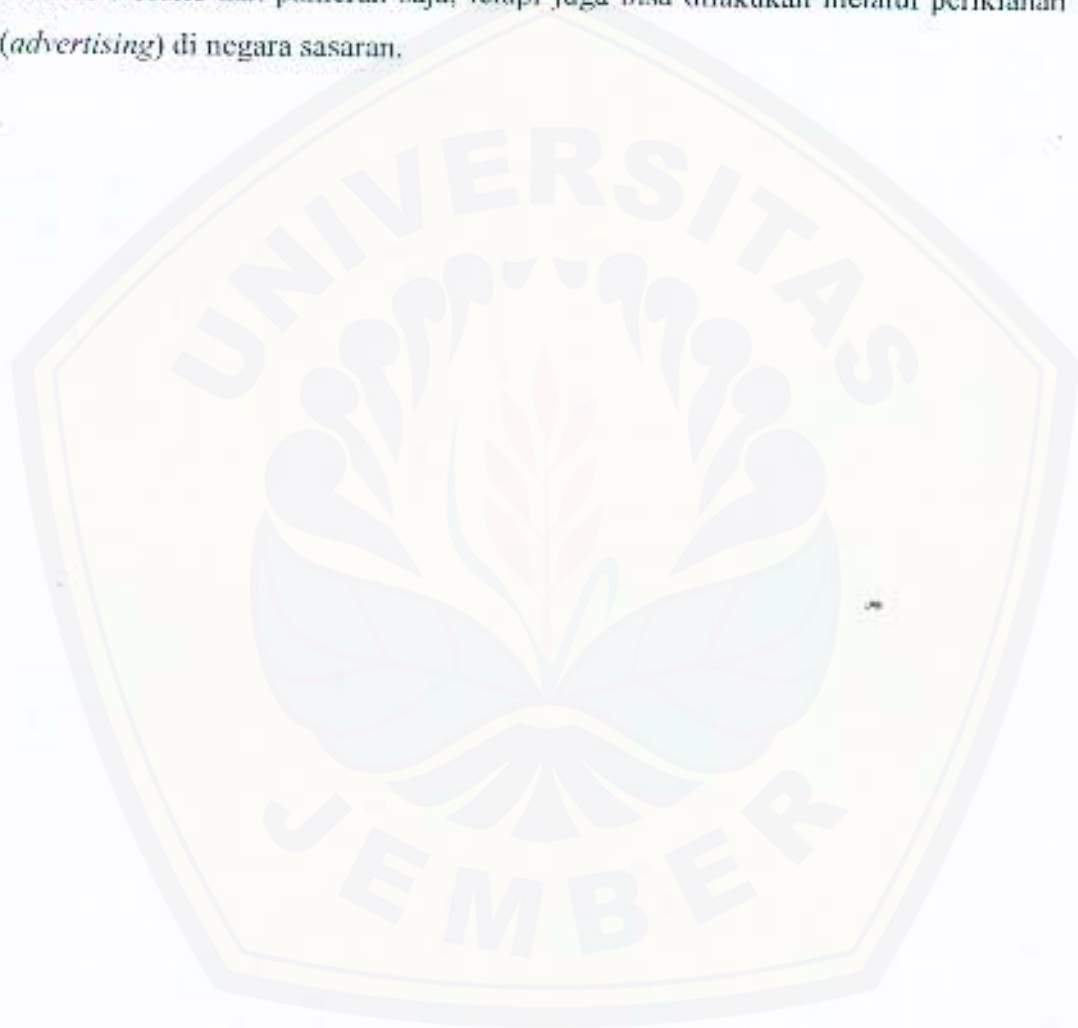
### 6.2 Saran

#### a. Kepada Fakultas

Praktek Kerja Nyata merupakan suatu kegiatan yang harus dilaksanakan mahasiswa untuk mendapatkan gelar Ahli Madya. Mahasiswa yang sedang melakukan Praktek Kerja Nyata seharusnya diberikan suatu bimbingan yang intensif, dan seharusnya ada kejelasan tentang format penulisan laporan Praktek Kerja Nyata.

**b. Kepada PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Candiijati, Arjasa, Jember**

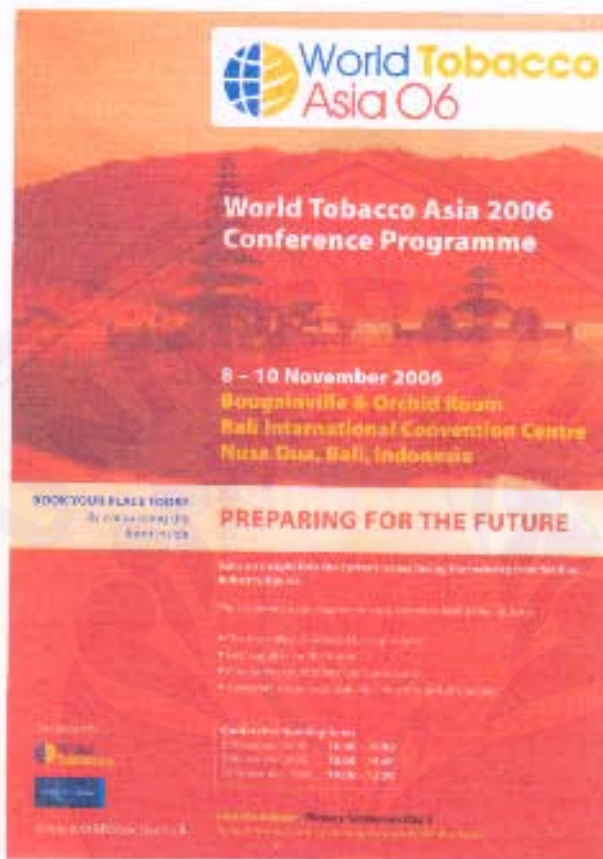
Manajemen promosi yang dilakukan oleh PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Candiijati, Arjasa, Jember sebenarnya sudah bagus tetapi ada salah satu hal yang kurang. Seharusnya manajemen promosi yang dilakukan tidak hanya melalui website dan pameran saja, tetapi juga bisa dilakukan melalui periklanan (*advertising*) di negara sasaran.



DAFTAR PUSTAKA

- Amiri. 2007. *Diktat Pengantar Manajemen*. Jember: Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
- Bilson, S. 2001. *Memenangkan Pasar Dengan Pemasaran Efektif dan Profitable*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Cummins, Julian dan Mullin, R. 2004. *Sales Promotion : Menciptakan, Mengimplementasikan dan Mengintegrasikan Program Promosi Penjualan*. Jakarta : PPM.
- Gitosudarmo, I. 2000. *Pengantar Bisnis Edisi 2*. Yogyakarta : BPFE.
- Handoko, T.H.. 1984. *Manajemen Edisi 2*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Hastjarja, D. *Manajemen Usahawan Indonesia No. 03/THLXXXIV April 2005 "Upaya Membangun Ekuitas Merek Melalui Periklanan yang Efektif"*.
- James, A. dan Stoner, F. 1982. *Management*. New York : Prentice / Hall International, Inc., Englewood Cliffs, New York.
- Kotler dan Armstrong, G. 2000. *Dasar-dasar Pemasaran*. Jakarta : Prenhalindo.
- Kotler dan Susanto, A.B. 2000. *Manajemen Pemasaran di Indonesia : Analisa, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Jilid I. Jakarta : Prenhalindo.
- Sumarni, Murti dan Soeprihanto, J. 2000. *Pengantar Bisnis : Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan Edisi 5*. Yogyakarta : Liberty.
- Wulandari, D. 2005. *Diktat Kuliah Manajemen Pemasaran Internasional*. Jember: Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Hal – hal yang dipersiapkan sebelum pameran:  
Spanduk, stiker, CD promo, produk – produk yang dipamerkan.



SPANDUK



STIKER



CD Promo



Produk – produk yang dipamerkan

Kegiatan selama pameran.



## FACSIMILE

To : **Hellmering Koehne & Co.**  
**Attn. Mr. Uwe Jamin**  
 28195 Bremen – Germany  
 Am Wall 196

Fax : MM-PESWA/FAX/09.051  
 Date : March 03, 2009  
 Subject : **Visit Planning**

Dear Mr. Uwe Jamin,

With reference to your fax on March 02, 2009 regarding the above mentioned subject, We hereby to inform you that we agree with the visit planning :

- March 11, 2009 : Mr. Uwe Jamin, Constantin Koehne arrival at Yogyakarta (Mr. Carsten Lieder will arrive at Guesthouse Alpha/Jember)
- March 12-13, 2009 : Mr. Uwe Jamin, Mr. Constantin Koehne Inspection VBN/FIK
- March 14, 2009 : Mr. Uwe Jamin leaving for Surabaya
- March 15, 2009 : Mr. Uwe Jamin arrival at Guesthouse Alpha  
 Mr. Constantin Koehne will stay in Yogyakarta (waiting for Mr. Wolfgang Koehne, Dent & SMC will arriving)
- March 16, 2009 : Visit to Wedi Birit
- March 17, 2009 : Mr. Constantin Koehne will arrive at Guesthouse Alpha
- March 18 -21, 2009 : Mr. Wolfgang Koehne will arrive at Guesthouse Alpha
- March 22, 2009 : Mr. Wolfgang Koehne leaving for Surabaya
- March 22-27, 2009 : Mr. Morten Frank, Mr. Theo Mennings will come to Guesthouse Argopuro.  
 ( Mr. Morten Frank & Mr. Theo Mennings will leaving for Guesthouse Argopuro March 27,2009
- March 22-29, 2009 : Mr. Uwe Jamin, Mr. Carsten Lieder will stay in GHI. Argopuro

Thank you for your attention and cooperation, with best regards.

PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)  
 SBU TEMBAKAU

- cc :
- HKC Representative Office Jbr
  - KP. Perantara Jbr

  
**Ir. SUGIANTO**  
 Kepala

Next visits to YOGYA and JEMBER

Monday, March 2, 2009 6:52 AM

From: Jamin, Uwe (uj@hkc-bremen.de)" <ujamin@hkc-bremen.de>

View contact details

To: ptpn10\_jember@yahoo.com

Cc: "Lieder, Carsten" <Clieder@hkc-bremen.de>, "Koehne, Constantin" <ckoehne@hkc-bremen.de>, "HKC, Jember" <hkc.indo@gmail.com>

Dear Mr. Sugianto, Mr. Al ma'arief and Mr. Nanang,

Our schedules are as follows :

1) YOGYA : UJ/CK will arrive March 11; inspection of VBN and FIK March 12 and 13, UJ leaving for SBY March 14; arrival at Jember GUESTHOUSE ALPHA March 15. CK will stay in YOGYA; waiting for Mr. WGK, Dentz and SMC - arriving March 15, Visit to Wedi March 16.

2) CK will arrive at GUESTHOUSE ALPHA March 17.

3) CL will arrive at GUESTHOUSE ALPHA March 11. :

4) Mr. WGK will arrive at GUESTHOUSE ALPHA March 18, leaving for SB.' March 22nd.

5) UJ/CL together with Mr. Morten and Theo will come to GUESTHOUSE ARGOPURO March 22nd; Morten and Theo will leave March 27 - UJ/CL will stay until March 29

We hope that these schedules suits you and looking forward to your confirmation

Best regards from Bremen -

HKC - Uwe Jamin

Attention! CHANGED MOBILE NUMBER! New number: +49 171 3350351

Achtung! GEÄNDERTE MOBILRUFNUMMER! Neue Nummer: 0171 3350351



FACSIMILE

Untuk : **Hellmering Koehne & Co.**  
Ditujukan Bapak Uwe Jamin  
28195 Bremen – Jerman  
Am Wall 196

Fax : MM-PESWA/FAX/09.051  
Tanggal : 3 Maret 2009  
Perihal : Rencana Kunjungan

Yang terhormat Tuan Uwe Jamin,

Sehubungan dengan fax anda tertanggal 2 Maret 2009 perihal yang telah kami sebutkan di atas, kami disini memberitahukan anda bahwa kami setuju dengan rencana kunjungan :

- 11 Maret 2009 : kunjungan Tuan Uwe Jamin, Constantin Koehne di Yogyakarta (Tuan Carsten Lieder akan tiba di Guesthouse Alpha Jember)
- 12,13 Maret 2009 : Tuan Uwe Jamin, Tuan Constantin Koehne memeriksa VBN/FIK
- 14 Maret 2009 : Tuan Uwe Jamin meninggalkan Surabaya
- 15 Maret 2009 : kunjungan Tuan Uwe Jamin di Guesthouse Alpha Tuan Constantin Koehne akan tinggal di Yogyakarta (menunggu Tuan Wolfgang Koehne, Dent & SMC akan tiba )
- 16 Maret 2009 : berkunjung ke Wedi Birit
- 17 Maret 2009 : Tuan Constantin Koehne akan tiba di Guesthouse Alpha
- 18-21 Maret 2009 : Tuan Wolfgang Koehne akan tiba di Guesthouse Alpha
- 22 Maret 2009 : Tuan Wolfgang Koehne meninggalkan Surabaya
- 22-27 Maret 2009 : Tuan Morten Frank, Tuan Theo Mennings akan datang ke Guesthouse Argopuro Tuan Moten Frank & Tuan Theo Mennings akan meninggalkan Guesthouse Argopuro pada tanggal 27 Maret 2009)
- 22-29 Maret 2009 : Tuan Uwe Jamin, Tuan Carsten Lieder akan tinggal di Guesthouse Argopuro

Terima kasih atas perhatian dan kerja samanya.

Tembusan:

- HKC Kantor Perwakilan Jember
- Kantor Pusat Perantara Jember

Kunjungan berikutnya ke Yogyakarta dan Jember

Senin, 2 Maret 2009 6:52 AM

Dari : Jamin, Uwe ([uj@hkc-bremen.de](mailto:uj@hkc-bremen.de)) " [ujamin@hkc-bremen.de](mailto:ujamin@hkc-bremen.de)

Melihat keseluruhan kontak

Kepada : [ptpn10\\_jember@yahoo.com](mailto:ptpn10_jember@yahoo.com)

Tembusan : "Lieder, Carsten" [Clieder@hkc-bremen.de](mailto:Clieder@hkc-bremen.de) , "Koehne, Constantin" [ckoehne@hkc-bremen.de](mailto:ckoehne@hkc-bremen.de) , "HKC, Jember" [hkc.indo@gmail.com](mailto:hkc.indo@gmail.com)

Yang terhormat Tuan Sugianto, Tuan Al ma'arif dan Tuan Nanang,

Jadwal kami sebagai berikut :

- 1) YOGYA : UJ/CK akan tiba tanggal 11 Maret; memeriksa VBN dan FIK tanggal 12 dan 13 Maret, UJ meninggalkan Surabaya tanggal 14 Maret; datang ke Guesthouse Alpha tanggal 15 Maret. CK akan tinggal di Yogya; menunggu Tuan WGK, Tuan Dentz dan Tuan SMC – datang tanggal 15 Maret, berkunjung ke Wedi tanggal 16 Maret.
- 2) CK akan tiba di Guesthouse Alpha tanggal 17 Maret.
- 3) CL akan tiba di Guesthouse Alpha tanggal 11 Maret.
- 4) Tuan WGK akan tiba di Guesthouse Alpha tanggal 18 Maret, meninggalkan Surabaya tanggal 22 Maret.
- 5) UJ/CL bersama-sama dengan Tuan Morten dan Tuan Theo akan datang ke Guesthouse Argopuro tanggal 22 Maret; Morten dan Theo akan meninggalkan Guesthouse Argopuro tanggal 27 Maret-UJ/CL akan tinggal sampai tanggal 29 Maret.

Kami berharap semua jadwal ini sesuai dan kami menunggu konfirmasi dari anda.

Salam hormat dari Bremen-  
HKC – Uwe Jamin

Perhatian! Nomor Handphone telah diganti! Nomor baru : +49 171 3350351



Digital Repository Universitas Jember  
**PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)**

Lampiran

Jl. Jembatan Merah No. 3 - 9, Surabaya (60175)

Telpon : (62-31) 3523143 s/d 3523147 Fax : (62-31) 3523167 P.O. BOX 1105

Home Page : <http://www.ptpn-x.co.id> E-mail : [ptpn-x@indo.net.id](mailto:ptpn-x@indo.net.id)

Nomor : MA/PENEG/09.052  
Lampiran :  
Hal : PERMOHONAN PENGUJIAN TEMBAKAU

Jember, 09 Pebruari 2009

Yth. Lembaga Tembakau  
Cabang Jawa Timur II Jember  
Jalan Kalimantan No. 1  
J e m b e r

Bersama ini kami mengharap kesediaan Saudara guna mengadakan pengujian tembakau yang akan kami laksanakan ekspornya dengan penjelasan sebagai berikut :

Tanggal Pengujian : 16 Pebruari 2009  
Tempat Pengujian : PT Perkebunan Nusantara X (Persero)  
Gudang Jelbuk - Jember  
Jumlah/Jenis / : 90 balles BES/TBN/NO/07  
tembakau

Demikian atas terlaksananya pengujian tembakau tersebut sebelumnya kami ucapkan terima kasih.

PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)



  
**AL MA'ARIEF**  
Ass. Produksi & Pemasaran

**PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)**

Jl. Jembatan Merah No. 3 - 9, Surabaya (60175)

Telpon : (62-31) 3523143 s/d 3523147 Fax : (62-31) 3523167 P.O. BOX 1105

Home Page : <http://www.ptpn-x.co.id> E-mail : [ptpn-x@indo.net.id](mailto:ptpn-x@indo.net.id)

TO : HAPAG LLOYD REPR.  
PT SAMUDERA INDONESIA  
JL. PERAK TIMUR 400  
SURABAYA  
TEL 031- 3295610 FAX 031- 3292261

No. : MM-PESWA/FAX/09.031

| SHIPPING INSTRUCTION   |                   | PTPN X JEMBER  |                       |
|--|-------------------|--|-----------------------|
| Shipper/Exporter (complete name and address)<br>PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)<br>Jl. Jembatan Merah 3 - 9, SURABAYA 60175   |                   | Date   | 06 FEBRUARY 2009      |
| Consignee (complete name and address)<br>TOBACCO TRADERS INTERNATIONAL LTD., SUITE 1003, 10/F,<br>CHINACHEM GOLDEN PLAZA, 77 MODY ROAD TSIMSHATSUI<br>EAST, KOWLOON. HING KONG. C/O PROTABACO AG<br>HAUPTSTRASSE 55, CH-5736 BURG/SWITZERLAND. |                   | Attn   | Suharno               |
| Notify Party (complete name and address)<br>SAME AS CONSIGNEE.   |                   | Booking No. :  |                       |
| Feeder   |                   | Information Contact                                      |                       |
| Voy No.  | Part of Loading   | 2 <sup>nd</sup> Notify Party (complete name and address) |                       |
| REUNION  | SURABAYA          |  |                       |
|  | DATE :            | Letter of Credit No.                                     |                       |
|  | 20.02.2009        |  |                       |
| Vessel   | Part of Discharge | Place of delivery  |                       |
|  | HAMBURG           |  |                       |
| PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER - CARRIER NOT RESPONSIBLE   |                   |  |                       |
| Kind of packages; description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No.  |                   | Gross Weight   | Measurement           |
| 90 BALES LIGHT TOBACCO TBN THRESHED<br>NETTO WEIGHT = 8,280.00 KGS.<br>PPN/III/2008<br>- DGD<br>(ABFALL 04-09-DAL)   |                   | 8,100.00 KGS.  |                       |
| OTHERS :   |                   | Booking Confirmation                                     | Reefer                |
| 1. LOADED AS CONTAINERIZED   |                   | Deliver  | Temperature Setting : |
| 2. LOADED IN 1 X 20" FULL TILATED CONTAINER  |                   | To : SUHARNO   | Humidity :            |
| 3. ON B/L PLEASE WRITE :<br>- CLEAN ON BOARD, FREIGHT COLLECT,<br>- AWAY FROM HEAT AND UNDER DECK STOWAGE.   |                   | Fax : 0331 540700  | Other Requirement :   |
| 4. STUFFING IN GODOWN : PTPN 10 JELBUK DATE 17.02.2009   |                   | Ph : 0331 540181   |                       |

PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)

CC :  
PT SILKARGO



*[Signature]*  
**ALMA' ARIEF**  
Ass. Produksi & Pemasaran



PEMERINTAH PROPINSI JAWA TIMUR  
DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN  
**BALAI PENGUJIAN SERTIFIKASI MUTU BARANG DAN LEMBAGA TEMBAKAU**  
Jalan Kalimantan No. 1 Po. Box. 253 Telp. (0331) 338396 Fax. (0331) 334825  
E-mail: bpsmbt\_jr@telkom.net  
JEMBER - 68121



Serial No. 2.02. 0158

**CERTIFICATE OF FUMIGATION**  
**SURAT KETERANGAN FUMIGASI**

No. : 0177-4/F/III/2009

Here with we conform that  
*Bersama ini kami menerangkan bahwa*

Tobacco of type : BES/TBN/NO/07  
*jenis Tembakau*  
 Quantity of packages : 48 ( forty eight ) Bales  
*Jumlah kemasan*  
 Importer : PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)  
*milik Tembakau*  
 Has been fumigated and supervision by : Ir. S. Andriati W, certificate of Application Finite  
*yang di fumigasi dan diawasi oleh* Pesticide, No. LB.120/1392.7/XII/2000  
 Date : March 16<sup>th</sup>, 2009 until March 21<sup>th</sup>, 2009  
*tanggal* /d  
 Fumigant : Phostoxin  
*Jenis Fumigasi*  
 Location, Volume, Quantity of fumigant. & : 1. G... bubuk : 24<sup>g</sup> : 24 tablet : 48 bal/bag/crt  
*Tempat, Volume, Jumlah fumigant &* 2. : m.3 : tablet : bal/bag/crt  
*jenis, Volume, Jumlah fumigant &* 3. : m.3 : tablet : bal/bag/crt  
*jenis kemasan*  
 Specification of tobacco party :  
*Spesifikasi dari party tembakau*

| No. | Head Mark<br>Tanda Utama | Quantity of packages<br>Jumlah kemasan | No. | Head Mark<br>Tanda Utama | Quantity of packages<br>Jumlah kemasan |
|-----|--------------------------|--|-----|--------------------------|--|
|     | PPN/III/2007             |  |     |                          |  |
|     | DGD                      | 48                                     |     |                          |  |
|     |                          | 48                                     |     |                          |  |

Jember, March 23<sup>th</sup>, 2009

KHOLIQ, M.M

021-307-



REPUBLIC OF INDONESIA  
MINISTRY OF AGRICULTURE  
AGENCY FOR AGRICULTURAL QUARANTINE

KT. 3

No. : 3352037

**PHYTOSANITARY CERTIFICATE**

No. : 1195 / 2009 / 24 / 2014 / 402105

TO : PLANT PROTECTION/QUARANTINE ORGANIZATION  
OF .....

I. DESCRIPTION OF CONSIGNMENT

Name and address of exporter : .....

Declared name and address of consignee : .....

Number and description of packages : .....

Distinguishing marks : .....

Place of origin : .....

Declared means of conveyance : .....

Declared point of entry : .....

Name of produce and quantity declared : .....

Botanical name of plants : .....

This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.  
(They are deemed to be practically free from other pests. \*)

II. ADDITIONAL DECLARATION

III. DISINFESTATION AND /OR DISINFECTION TREATMENT

Date : ..... Treatment : XXX

Chemical (Active Ingredient) : ..... Duration and Temperature : XXX

Concentration : ..... Additional Information : .....

.....




Place of issue : SURABAYA

Date : 2011.2.17.2009

Name of authorized officer : DAMARUS LANTIP

*(Handwritten signature)*

|   |  |  |  |
|---|--|--|--|
| <b>1 Exporter</b><br>PT.PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)<br>JALAN JEMBATAN MERAH 3 - 9<br>SURABAYA - INDONESIA  | <b>2 Number</b><br>055/IBP/SM/3 dan I.T.M/V/2009   |  |  |
| <b>4 Consignee</b><br>TOBACCO TRADERS INTERNATIONAL LTD,<br>SUITE 1003, 10/F, CHINACHEM GOLDEN PLAZA,<br>77 MODY ROAD, TSIMSHATSUI EAST, KOWLOON,<br>HONG KONG<br>C/O PROTABACO AG, HAUPTSTRASSE 55,<br>CH-5736 BURG/ZWITZERLAND<br>NOTIFY: SAME AS CONSIGNEE.  | <b>3 ISSUING AUTHORITY</b><br><br>REGIONAL LABORATORY FOR TESTING<br>AND QUALITY CERTIFICATION AND<br>TOBACCO INSTITUTION IN JEMBER  |  |  |
| <b>6 Means of transport</b><br><br>SHIPPED ABOARD : REUNION VOY 250<br>ON MARCH 26, 2009<br>FROM : SURABAYA-INDONESIA<br>TO : ROTTERDAM-NETHERLANDS   | <b>5</b><br><br><b>CERTIFICATE OF AUTHENTICITY<br/>         TOBACCO</b><br>(Subheadings 2401 10 10 to 2401 10 49 and 2401 20 10 to<br>2401 20 49 of the combined nomenclature) |  |  |
| <b>7 Marks and numbers, number and kind of packages</b><br><br>BESUKI/NO - TOBACCO<br><br>48 (FORTY EIGHT) BALES<br><br>No. 37 - 48   | <b>8 Gross weight<br/>(kg)</b><br><br>4,416.00   | <b>9 Net weight<br/>(kg)</b><br><br>4,320.00 |  |
| <b>10 Net weight (kg) (in words)</b><br><br>=== FOUR THOUSAND THREE HUNDRED TWENTY ===  |  |  |  |
| <b>11 CERTIFICATE OF THE ISSUING AUTHORITY</b><br><br>I hereby certify that the tobacco described in this certificate is <del>fire-cured Virginia type tobacco</del> <del>light air-cured Burley type tobacco</del><br>(including Burley hybrids) <del>light air-cured Maryland type tobacco</del> - fire-cured tobacco (*) within the meaning of Article 1 (2) of Regulation<br>(EEC) No. 4128/87<br>Place..... JEMBER.....<br><br><div style="text-align: right;">           Date April 26, 2009.....<br/>           Stamp (or printed seal) and signature<br/> <br/>           ZAHRA KHOIRU<br/>           NIP. 070 021 307         </div> |  |  |  |

Carrier: Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft, Hamburg

## Bill of Lading

Multimodal Transport or Port to Port Shipment

Shipper:  
PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)  
JALAN JEMBATAN MERAH 3-9  
SURABAYA 60175



Carrier's Reference: 23859020  
B/L-No.: HLCUSUB090313847  
Page: 2 / 2

Export References:

Consignee (not negotiable unless consigned to order):  
TOBACCO TRADERS INTERNATIONAL LTD.,  
SUITE 1003, 10/F, CHINACHEM GOLDEN  
PLAZA, 77 MODY ROAD, TSIMSHATSUI  
EAST, KOWLOON HONG KONG  
C/O PROTABACO AG, HAUPTSTRASSE 55,  
CH-5736 BURG/SWITZERLAND

Forwarding Agent:

Notify Address (Carrier not responsible for failure to notify; see clause 20 (1) hereof):  
SAME AS CONSIGNEE

Consignee's Reference:

Place of Receipt:

JEMBER  
INDONESIA

Vessel:  
REUNION

Voyage-No.:

256

Place of Delivery:

ROTTERDAM CARRIERS CY

Port of Loading:  
SURABAYA

Port of Discharge:  
ROTTERDAM

| Container Nos., Seal Nos., Marks and Nos.   | Number and Kind of Packages, Description of Goods   | Gross Weight | Measurement |
|---|---|--------------|-------------|
| HLXU 2511573<br>1 OF 5 PART<br>CARGOES IN<br>THIS CONTAINER<br>SEAL:<br>AHL1537684<br>MARKS & NOS:<br>PPN/III/2007-DGD<br>(ABFALL 06-09-PT) | 1 CONT. 20'X8'6" VENTILATED CONTAINER SLAC*<br>48 BALES<br>LIGHT TOBACCO TBN THRESHED<br>NW: 4,320.00 KGS<br>HS-CODE : 24 01 20 | 4416.000     | KGM         |

\*SLAC = SHIPPER'S LOAD, STOW, WEIGHT AND COUNT

FREIGHT COLLECT

SHIPPED ON BOARD DATE MARCH 26, 2009 FOR THE CARRIER

Shipper's declared value [see clause 7(2) and 7(3)]

|  |         |                                   |          |               |        |
|--|---------|-----------------------------------|----------|---------------|--------|
| Total No. of Containers received by the Carrier: | 1       | Packages received by the Carrier: | 48       |               |        |
| Movement:  | FCL/FCL | Currency:                         |          |               |        |
| Charge   | Rate    | Basic                             | W/Vs/Vol | P/C           | Amount |
| Total Freight Prepaid                            |         | Total Freight Collect             |          | Total Freight |        |

(Above Particulars as declared by Shipper. Without responsibility  
or warranty as to correctness by Carrier [see clause 11])

COPY

RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted  
herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box opposite  
marked "Total No. of Containers/Packages received by the Carrier" for Carriage subject to all the terms and  
conditions hereof INCLUDING THE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF AND THE  
TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF from the Place of Receipt or the Port of  
Loading, whichever is applicable, to the Port of Discharge or the Place of Delivery, whichever is applicable.  
One original Bill of Lading, duly endorsed, must be surrendered by the Merchant to the Carrier in  
exchange for the Goods or a delivery order, in accordance with the Bill of Lading the Merchant expressly accepts  
and agrees to all its terms and conditions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated  
notwithstanding the non-signing of this Bill of Lading by the Merchant.  
IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated below at the time and date has  
been signed, one of which being accomplished the others to stand void.

Place and date of issue:

SURABAYA

26/MAR/2009

Freight payable at:

Number of original B/L:

THREE

FOR ABOVE NAMED CARRIER  
PT. SAMUDERA INDONESIA TBK (AS AGENT)



# DAFTAR PELENGKAP BERAT DAN MEREK

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa :

- 1 Jenis Tembakau : BES/TBN/NO/07.
- 2 Jumlah kemasan : 90 Balles
- 3 Pengapalan tanggal : 20 Pebruari 2009 / ms. REUNION Voy.245 / Port : Surabaya
- 4 pembuka / No LC : Tanpa pembukaan L/C
- 5 Pengirim : PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)
- 6 Penerima : TOBACCO TRADERS INTERNATIONAL LTD., SUITE 1003, 10/F, CHINACHEM GOLDEN PLAZA, 77 MODY ROAD TSIMSHATSUI EAST, KOWLOON, HONG KONG. C/O PROTOBACO AG HAUPTSTRASSE 55, CH-5736 BURG/SWITZERLAND.
- 7 Pelabuhan tujuan : HAMBURG.
- 8 Negara Tujuan : JERMAN.
- 9 Di jual FOB : EURO. 1.00 / Kg Nilai : EUR. 8,100.00
- 10 Tempat barang di gudang : PTPN-10(PERSERO) JELBUK-JEMBER.
- 11 No. Certificate Of Fumigation : /F/II/2009.

Dengan rincian tanda merk dan berat seperti tabel berikut ini

| No.           | Tanda Utama<br>Head Mark                | Tanda kecil<br>Under<br>Mark | Jumlah<br>Quantity | Berat/Weight (KG) |                | Mutu<br>Grade |
|---------------|---|------------------------------|--------------------|-------------------|----------------|---------------|
|               |   |                              |                    | Kotor<br>Gross    | Bersih<br>Nett |               |
| 1             | PPN/III/2007<br>DGD<br>Abfall-04-09-DAL | Z                            | 90                 | 8,280.00          | 8,100.00       | 1 - 90<br>III |
| <b>JUMLAH</b> |   |                              |                    | 90                | 8,280.00       | 8,100.00      |

Jember, 09 Februari 2009

PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)



*[Handwritten Signature]*  
AL MA'ARIEF  
Ass. Produksi & Pemasaran

**PEMBERITAHUAN EKSPOR BARANG (PEB)**

Digital Repository Universitas Jember

Halaman ..... dari .....

- A. Jenis PEB :  1. BIASA 2. BERKALA
- B. Jenis barang ekspor :  1. Umum  
 2. Terkena Pajak Ekspor  
 3. Yang mendapat fasilitas ekspor/Bapeksta  
 4. Lainnya ----->  a. Barang Kiriman, b. Barang Pindahan, c. Barang Diplomatik, d. Barang Misi Keagamaan, Kemanusiaan, Olah Raga, Kesenian, Kebudayaan dan Pendidikan, e. Barang
- C. Cara Perdagangan :  1. Biasa 2. Imbal Dagang  
Asal Impor diekspor kembali, f. Barang yang dikirim ke Luar Negeri yang Akan Dimasukkan Kembali ke Daerah Pabean; g. Barang Cindera Mata; h. Barang Contoh.
- D. Cara Pembayaran : NON LC  9  
i. Barang Keperluan Penelitian; j. Barang Badan Internasional Beserta Pejabat-pejabatnya

**E. DATA PEMBERITAHUAN**

|   |  |
|---|--|
| 1. Identitas Eksportir : NPWP. 01.061.130.9.051.000<br>2. Nama, Alamat Eksportir : PTPN.10<br>JALAN JEMBATAN MERAH 3 - 9<br>SURABAYA<br>3. No & Tgl SIUP : 503/6283A/436.5.9/06 12.09.2006  | G. DIBSI OLEH BEA DAN CUKAI<br>No. & Tgl. Pendaftaran : <input type="text"/> <input type="text"/><br>Nama Kantor : <input type="text"/>  |
| 4. Nama, Alamat Penerima/Pembeli : <input type="text"/> HK<br>Tobacco Traders International Ltd., Suite 1003, 10/F,<br>Chinachem Golden Plaza, 77 Mody Road, Tsimshatsui East,<br>Kowloon, Hong Kong<br>c/o PROTABACO AG, Hauptstrasse 55, CH-5736 Burg - Switzerland | 14 No. Invoice : 011/W B/11/1/2009 Tgl. 09.02.2009<br>15. No. LPSE : <input type="text"/> Tgl. <input type="text"/><br>16. Propinsi Asal Brg : 3500 17. Neg. Tujuan : DE<br>Jawa Timur GERMANY |
| 5. Fasilitas PPKJ : <input type="text"/><br>6. Nama, Alamat PPKJ : <input type="text"/><br>7. No & Tgl. Surat Ijin PPKJ : <input type="text"/> <input type="text"/>   | 18. Izin khusus : <input type="text"/><br>SIE<br>KARANTINA<br>SM/SPM<br>Lain-lain : <input type="text"/> Tgl. <input type="text"/>   |
| 8. Cara Pengangkutan : 1. Laut; 2. Kereta Api : <input checked="" type="checkbox"/><br>3. Jalan Raya; 4. Udara; ..... 9. Lainnya : <input type="text"/>   | 9. Perkiraan Tgl. Ekspor : 20.02.2009<br>19. Cara Penyerahan Brg. : Free on Board<br>FOB   |
| 10. Nama Sarana Pengangkutan/No/Voy/Flight : REUNION 245<br>11. Pel. Muat : IDTPE<br>TANJUNG PERAK  | 20. Valuta : EUR 21. Freight : <input type="text"/><br>22. Asuransi : <input type="text"/> 23. F.O.B. : 8.100.00   |
| 12. Pel. Bongkar : DEHAM<br>HAMBURG - GERMANY   | 13. Pel. Transit DN : <input type="text"/> 24. Merek dan Nomor Kemasan No. Peti Kemas : BES/TBN/NO/07<br>25. Jumlah dan Jenis Pengemas : 90 BALES  |
| 29. - Pos TarifHS : <input type="text"/><br>- Uraian Jenis Barang secara lengkap : 2401 20 9000<br>Tembakau Besuki Na Oogst Panen tahun 2007  | 30. - HP Brg pada tgl. Penerima : <input type="text"/><br>- PE ( % atau lainnya ) : <input type="text"/><br>31. Jumlah & Jenis Satuan : 8.100.00 Kgs   |
| 32. Nilai FOB : <input type="text"/><br>Per Satuan : EUR. 1.00 / Kgs<br>Jumlah Nilai : 8.100.00   |  |

F. Dengan ini saya menyatakan bertanggung jawab atas ketepatan hal-hal yang diberitahukan dalam dokumen ini

Jember, Tanggal 09 Februari 2009.  
 PEMBERITAHU  
 PT PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)

*Al Ma'arif*  
 AL MA'ARIF



H. Nilai PE dalam Rupiah :

I. Untuk Bea dan Cukai/Bank No. Penerimaan :

| TELAH DIBAYAR    |                       |      |
|------------------|-----------------------|------|
| Jenis Bea        | No. Tanda Pembayaran  | Tgl. |
| Pejabat Penerima | Nama Stempel Instansi |      |
| (.....)          |                       |      |

Produk – produk yang dipamerkan



Tembakau TBN



Tembakau VBN



Tembakau FIN



Tembakau FIK



Tembakau BESNO – WRAPPER



Tembakau BESNO – BINDER



Tembakau VORSTNO – WRAPPER



Tembakau VORSTNO – BINDER