



**PELAKSANAAN DISTRIBUSI PAKET BARANG PADA PT  
TIKI JALUR NUGRAHA EKAKURIR CABANG JEMBER**

**LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA**

oleh

**Imam Fathur Rachman**

**NIM 170803101011**

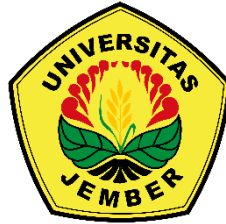
**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERUSAHAAN**

**JURUSAN MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS JEMBER**

**2020**



**PELAKSANAAN DISTRIBUSI PAKET BARANG PADA PT  
TIKI JALUR NUGRAHA EKAKURIR CABANG JEMBER**

**LAPORAN PRAKTIK KERJA NYATA**

Di ajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya Program  
Studi Diploma III Manajemen Perusahaan Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis

Universitas Jember

oleh :

Imam Fathur Rachman

NIM 170803101011

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERUSAHAAN**

**JURUSAN MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS JEMBER**

**2020**



***IMPLEMENTATION OF DISTRIBUTION OF GOODS PACKAGE IN PT  
TIKI JALUR NUGRAHA EKAKURIR BRANCH JEMBER***

***WORKING PRACTICE REPORT***

*A final report submitted as a partial fulfillment of the requirement for the degree  
of Ahli Madya (A.M.d), in the study Program of Company Management  
Department of Management, Faculty of Economics and Business*

*By*

***Imam Fathur Rachman***

***NIM 170803101011***

***STUDY PROGRAM OF COMPANY MANAGEMENT***

***DEPARTMENT OF MANAGEMENT***

***FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS***

***UNIVERSITY OF JEMBER***

**2020**

**LEMBAR PERSETUJUAN**  
**LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA**

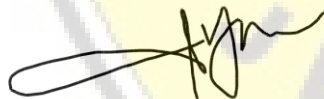
NAMA : IMAM FATHUR RACHMAN  
NIM : 170803101011  
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS  
JURUSAN : MANAJEMEN  
PROGRAM STUDI : DIPLOMA III MANAJEMEN PERUSAHAAN  
JUDUL LAPORAN :“PELAKSANAAN DISTRIBUSI PAKET BARANG  
PADA PT TIKI JALUR NUGRAHA EKAKURIR  
CABANG JEMBER”

---

Jember, 4 Juni 2020

Mengetahui,

**Koordinator Program Studi**  
**DIII Manajemen Perusahaan**



**Drs. Sudaryanto, MBA, Ph.D.**  
**NIP 19660408 199103 1001**

**Laporan Praktek Kerja Nyata**  
**Telah Disetujui Oleh**  
**Dosen Pembimbing**



**Ariwan Joko Nusbantoro, S.E., M.M.**  
**NIP 19691007 199902 1001**

**LEMBAR PENGESAHAN  
LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA**

**PELAKSANAAN DISTRIBUSI PAKET BARANG PADA PT TIKI JALUR  
NUGRAHA EKAKURIR CABANG JEMBER**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Imam Fathur Rachman  
NIM : 170803101011  
Program Studi : Manajemen Perusahaan  
Jurusan : Manajemen

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada tanggal :

**25 JUNI 2020**

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) Program Diploma III pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Susunan Tim Penguji

Ketua,

**Drs. Sudaryanto, MBA., Ph.D.**  
NIP 19660408 199103 1001

Sekretaris,

**Dra. Susanti Prasetyaningtivas, M.Si.**  
NIP 19660918 199203 2002

Anggota,

**Drs. Didik Pudjo Musmedi, M.S.**  
NIP 19610209 198603 1001



Mengetahui/Menyetujui  
Universitas Jember  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Dekan,



**Drs. Muhammad Miqdad, S.E., M.M., Ak., C.A.**  
NIP 197107 27199512 1 001

## LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Imam Fathur Rachman  
Nim : 170803101011  
Program Studi : Manajemen Perusahaan  
Perguruan Tinggi : Universitas Jember

Dengan ini menyatakan bahwa tugas akhir yang telah saya buat dengan judul: “Pelaksanaan Distribusi Paket Barang Pada PT TIKI Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember”. Adalah asli (orisinil) bukan plagiat dan belum pernah diterbitkan atau dipublikasikan dimanapun dan dalam bentuk apapun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun juga. Apabila dikemudian hari saya memberikan keterangan palsu dan atau ada pihak lain yang mengklaim bahwa tugas akhir yang telah saya buat adalah hasil karya milik orang lain atau badan tertentu. Saya bersedia diproses baik secara pidana maupun perdata dan kelulusan saya dari Universitas Jember dicabut.

Jember, 4 Juni 2020

Yang Menyatakan,

Imam Fathur Rachman

## MOTTO

Gantungkan cita-cita mu setinggi langit dan bermimpilah setinggi langit ! jika engkau jatuh, engkau akan jatuh diantara bintang - bintang.

(Soekarno)

Maka sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan.

Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan.

(QS. Al Insyirah : 5-6)

Karunia Allah yang paling lengkap adalah kehidupan yang didasarkan pada ilmu pengetahuan.

(Ali Bin Abi Thalib)



## PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmanirrohim.....

Dengan Menyebut Nama Allah yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang Saya persembahkan Tugas Akhir ni untuk :

1. Ayahku Nurhuddin (alm) serta Ibuku Waqi'atun, yang senantiasa mendukung setiap langkah saya dengan doa yang tak henti-hentinya, rasa kasih sayang yang sangat luar biasa, selalu membimbing dan memotivasi serta memberikan semangat.
2. Adekku Qonita Ilmi Munadirah yang selalu support kakak. Kamu menjadi teman sekaligus musuh sejak lahir.
3. Keluarga besar kakak sepupuku Yanto, yang telah memberikan kesempatan untuk melanjutkan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi.
4. Guru-guru sejak taman kanak-kanak hingga perguruan tinggi yang selama ini tulus dan ikhlas dalam memberikan ilmu yang tiada ternilai harganya.
5. Sahabat dan teman-teman yang selalu memberikan dukungan.
6. Teman- teman seperjuangan mahasiswa Diploma III Manajemen Perusahaan angkatan 2017.
7. Almamater Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Praktek Kerja Nyata yang berjudul “Pelaksanaan Distribusi Pengiriman Paket Barang Pada PT. Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember”. Tugas akhir ini disusun sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya program Diploma III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini penulis banyak mendapat saran, dorongan, bimbingan serta keterangan-keterangan dari berbagai pihak yang merupakan pengalaman yang tidak dapat diukur secara materi, namun dapat membukakan mata penulis bahwa sesungguhnya pengalaman dan pengetahuan tersebut adalah guru yang terbaik bagi penulis. Oleh karena itu dengan segala hormat dan kerendahan hati perkenankanlah penulis mengucapkan terima kasih kepada.

1. Dr. Muhammad Miqdad, S.E., M.M., Ak., C.A. Sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.
2. Dr. Sudaryanto, M.B.A., Ph.D. sebagai Koordinator Jurusan Program Studi Diploma III Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.
3. Ariwan Joko Nusbantoro, S.E, M.M. selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dan mengarahkan dalam proses penyusunan Laporan Praktek Kerja Nyata.
4. Bapak Agung Fathur Rahman yang telah membantu dan menyediakan tempat dalam pelaksanaan Praktek Kerja Nyata.
5. Seluruh dosen dan staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember yang telah memberikan banyak pengetahuan dan ilmu yang sangat bermanfaat buat penulis selama berada pada perkuliahan.
6. Seluruh staf dan karyawan PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember yang telah mengarahkan penulis dengan baik selama melaksanakan Praktek Kerja Nyata.

7. Kepada kedua orang tua, adik saya, dan kakak sepupu yang dengan sepenuh hati mendoakan dan memberikan dukungan kepada saya.
8. Kepada teman seperjuangan ku mahasiswa Diploma III Manajemen Perusahaan 2017 terima kasih atas doanya.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah mendoakan, membimbing, membantu dan memberikan dorongan kepada penulis selama kuliah dan penyusunan tugas akhir ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan laporan ini sangat jauh dari sempurna dan banyak kekurangan, mengingat keterbatasan pengetahuan dan kemampuan penulis, oleh karena itu penulis menerima adanya saran dan kritik yang membangun dari semua pihak demi kesempurnaan laporan ini. Akhir kata penulisan berharap semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi semua.

Jember. 4 Juni 2020

Imam Fathur Rachman  
NIM 170803101011

**DAFTAR ISI**

**Halaman**

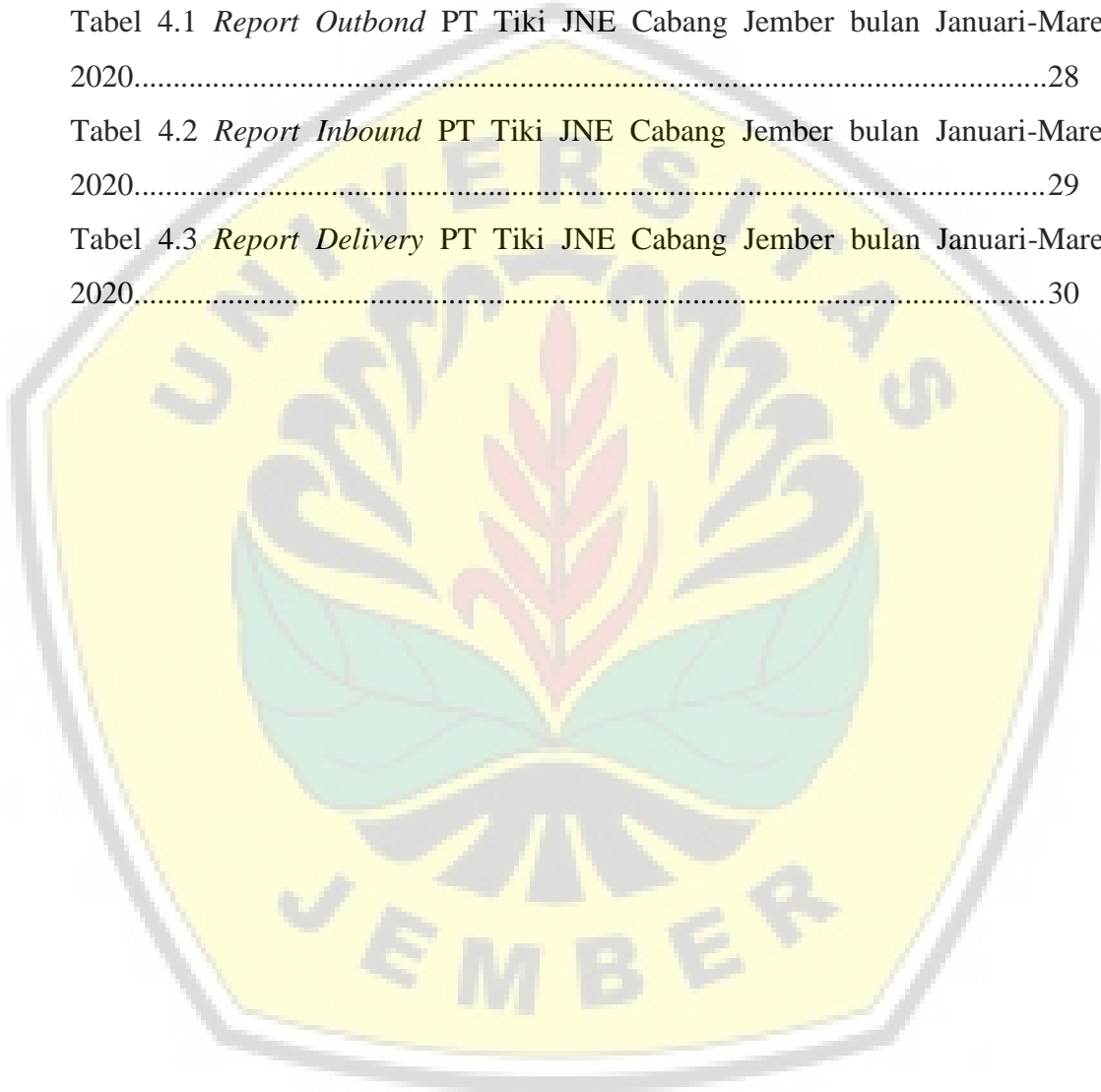
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	ii
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	iv
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	v
<b>LEMBAR PERNYATAAN</b> .....	vi
<b>MOTTO</b> .....	vii
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	viii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ix
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xiv
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
<b>1.1 Alasan Pemilihan Judul</b> .....	1
<b>1.2 Tujuan dan Kegunaan Praktek Kerja Nyata</b> .....	3
1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata .....	3
1.2.2 Kegunaan Praktek Kerja Nyata .....	3
<b>1.3 Objek dan Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata</b> .....	3
1.3.1 Objek Praktek Kerja Nyata .....	3
1.3.2 Jangka Waktu Kegiatan Praktek Kerja Nyata .....	3
<b>1.4 Jadwal Kegiatan Praktek Kerja Nyata</b> .....	4
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	5
<b>2.1 Distribusi</b> .....	5
2.1.1 Pengertian Distribusi .....	5
<b>2.2 Saluran Distribusi</b> .....	8
2.2.1 Pengertian Saluran Distribusi .....	8
2.2.2 Fungsi Saluran Distribusi .....	8
2.2.3 Macam-macam Saluran Distribusi .....	10

2.2.4	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi ..	11
2.2.5	Strategi Saluran Distribusi .....	12
2.2.6	Identifikasi Alternatif Saluran Distribusi Utama.....	13
<b>BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....</b>		<b>15</b>
<b>3.1</b>	<b>Latar Belakang Sejarah PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir .....</b>	<b>15</b>
<b>3.2</b>	<b>Struktur Organisasi PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir.....</b>	<b>18</b>
3.2.1	Stuktur Organisasi .....	18
3.2.2	Deskripsi Jabatan.....	19
3.2.3	Bidang Tenaga Kerja .....	22
<b>3.3</b>	<b>Kegiatan Pokok PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember</b>	<b>23</b>
<b>3.4</b>	<b>Kebijakan Peraturan dan Layanan PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember.....</b>	<b>25</b>
3.4.1	Kebijakan Peraturan Perusahaan .....	25
3.4.2	Layanan PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember .....	27
<b>3.5</b>	<b>Kegiatan Distribusi Paket Barang .....</b>	<b>28</b>
<b>BAB IV HASIL KEGIATAN PRAKTEK KERJA NYATA.....</b>		<b>29</b>
<b>4.1</b>	<b>Pelaksanaan Distribusi Paket Barang (<i>Outbound</i>).....</b>	<b>29</b>
<b>4.2</b>	<b>Pelaksanaan Distribusi Paket Barang (<i>Inbound</i>).....</b>	<b>32</b>
<b>4.3</b>	<b>Identifikasi Permasalahan dan Alternatif Solusi.....</b>	<b>36</b>
4.2.1	Identifikasi Permasalahan .....	36
4.2.2	Alternatif Solusi.....	36
<b>BAB V KESIMPULAN.....</b>		<b>38</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>		<b>40</b>

**DAFTAR TABEL**

**HALAMAN**

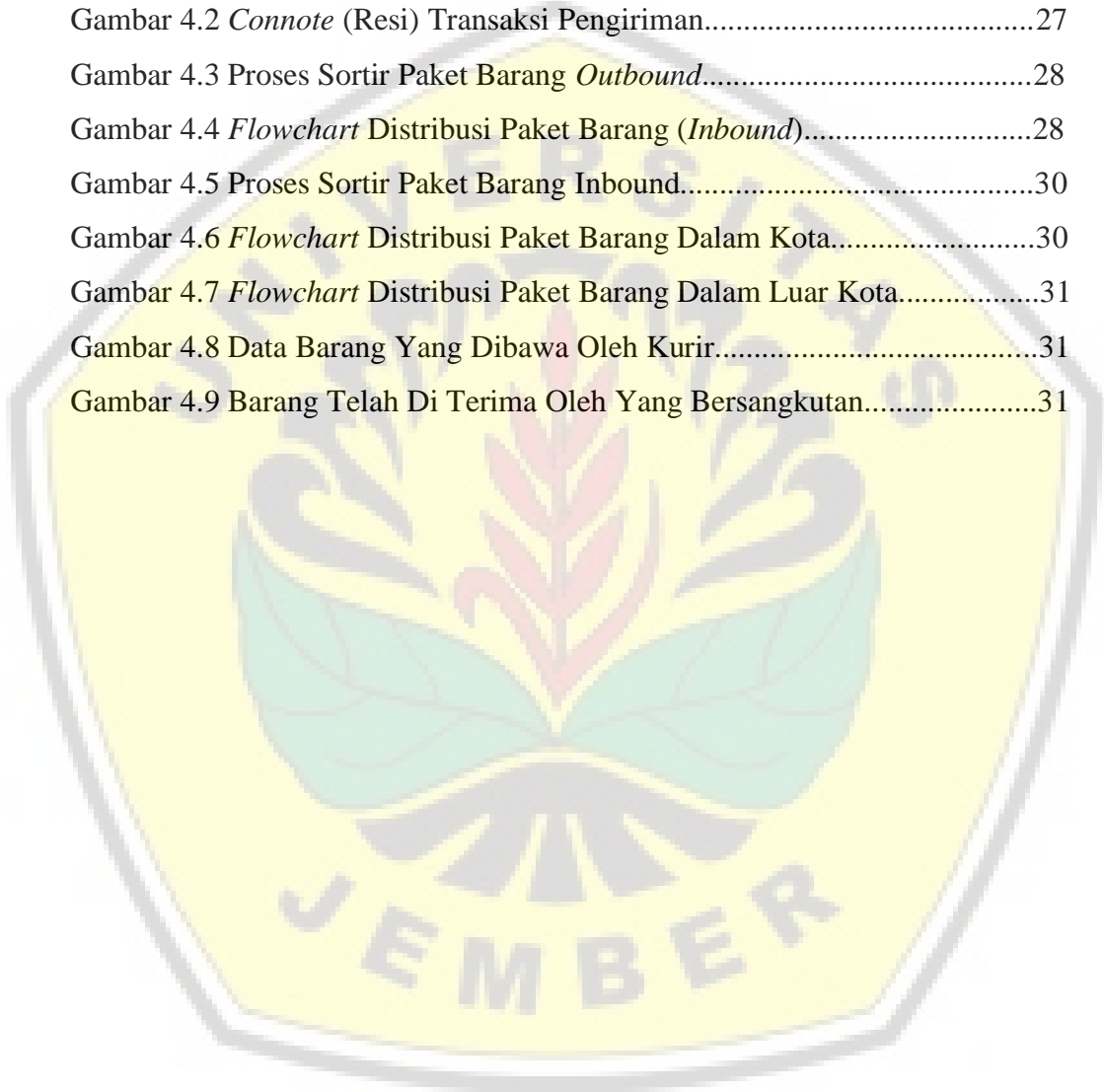
Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan PKN PT Tiki JNE Cabang Jember.....	4
Tabel 3.1 Jaringan Pemasaran pada PT Tiki JNE Cabang Jember.....	16
Tabel 3.2 Jam Kerja PT Tiki JNE Cabang Jember.....	20
Tabel 4.1 <i>Report Outbond</i> PT Tiki JNE Cabang Jember bulan Januari-Maret 2020.....	28
Tabel 4.2 <i>Report Inbound</i> PT Tiki JNE Cabang Jember bulan Januari-Maret 2020.....	29
Tabel 4.3 <i>Report Delivery</i> PT Tiki JNE Cabang Jember bulan Januari-Maret 2020.....	30



**DAFTAR GAMBAR**

**HALAMAN**

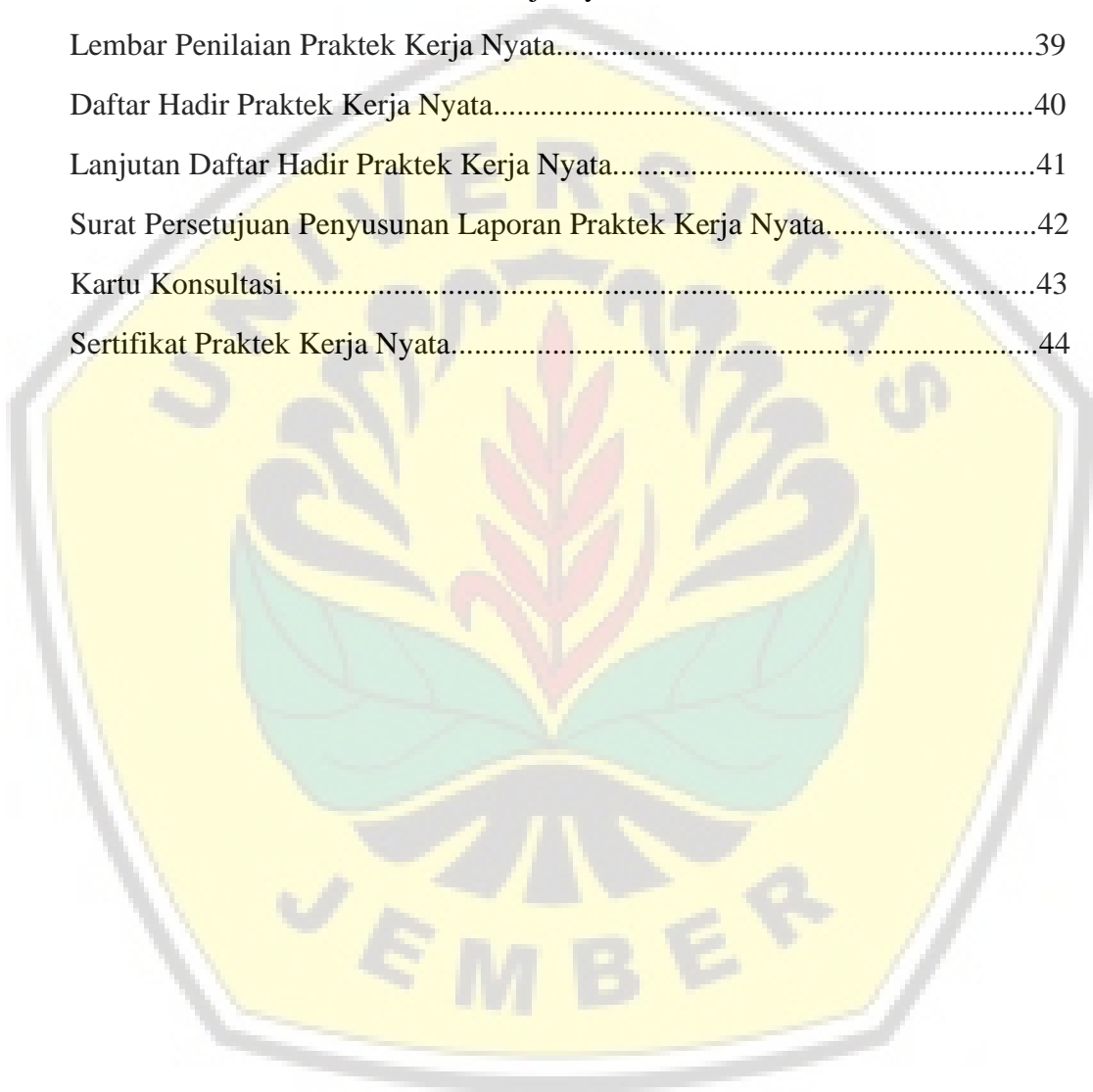
Gambar 3.1 Logo PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir.....	16
Gambar 3.2 Struktur Organisasi PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir.....	17
Gambar 4.1 <i>Flowchart</i> Distribusi Paket Barang ( <i>Outbound</i> ).....	26
Gambar 4.2 <i>Connote</i> (Resi) Transaksi Pengiriman.....	27
Gambar 4.3 Proses Sortir Paket Barang <i>Outbound</i> .....	28
Gambar 4.4 <i>Flowchart</i> Distribusi Paket Barang ( <i>Inbound</i> ).....	28
Gambar 4.5 Proses Sortir Paket Barang <i>Inbound</i> .....	30
Gambar 4.6 <i>Flowchart</i> Distribusi Paket Barang Dalam Kota.....	30
Gambar 4.7 <i>Flowchart</i> Distribusi Paket Barang Dalam Luar Kota.....	31
Gambar 4.8 Data Barang Yang Dibawa Oleh Kurir.....	31
Gambar 4.9 Barang Telah Di Terima Oleh Yang Bersangkutan.....	31



**DAFTAR LAMPIRAN**

**HALAMAN**

Surat Permohonan Tempat Praktek Kerja Nyata.....	36
Surat Persetujuan Tempat Praktek Kerja Nyata.....	37
Surat Permohonan Nilai Praktek Kerja Nyata.....	38
Lembar Penilaian Praktek Kerja Nyata.....	39
Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata.....	40
Lanjutan Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata.....	41
Surat Persetujuan Penyusunan Laporan Praktek Kerja Nyata.....	42
Kartu Konsultasi.....	43
Sertifikat Praktek Kerja Nyata.....	44



## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1 Alasan Pemilihan Judul

Persaingan dunia bisnis pada saat ini sangatlah ketat seiring dengan semakin meningkat dan berkembangnya dunia bisnis modern. Bisnis modern yang sangat berkembang pesat saat ini yaitu *e-commerce* (bisnis digital) dan bisnis online. *E-commerce* adalah penjualan, pembelian, pembayaran melalui sistem elektronik seperti *marketplace*, internet, *www* atau jaringan lainnya. Pada tahun 2016 pertumbuhan *e-commerce* di Indonesia yang diprakasai oleh *Indonesia Asosiasi E-commerce* (idEA), Google Indonesia, nilai pasar *e-commerce* Indonesia mencapai 25 miliar dolar AS atau sebesar 295 triliun rupiah. Tingginya pembelian secara online ini karena bisnis *e-commerce* di Indonesia memiliki banyak segmen yang beragam, dari online retail, *marketplace*, *travel*, logistik, keuangan, dan lain-lain. Bisnis online adalah sebuah aktifitas bisnis yang memudahkan seseorang melakukan penjualan dan pembelian barang menggunakan jaringan internet. PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir berperan dalam pendistribusian paket barang pada bisnis *e-commerce* hingga sampai ke tangan konsumen.

Dengan adanya *e-commerce* dan bisnis online tersebut membuka peluang yang sangat besar bagi bisnis pengiriman barang. Oleh karena itu pelaksanaan distribusi paket merupakan salah satu senjata bagi perusahaan jasa pengiriman menghadapi persaingan pasar. Pada dasarnya pelaksanaan distribusi merupakan komponen yang penting dalam jasa pengiriman, karena selain pelayanan yang prima, konsumen juga menginginkan pengiriman yang cepat dan efisien sesuai dengan estimasi waktu yang ditentukan.

Distribusi merupakan proses menyalurkan produk dari produsen hingga sampai ke tangan konsumen dengan efektif dan efisien. Menurut Yulisetiarni (2014:58), Saluran distribusi atau "*channel of distribution*" atau "*trade channel*" adalah perantara-perantara (*middlemen*), para pembeli dan penjual yang dilalui oleh perpindahan barang baik fisik maupun perpindahan milik sejak dari produsen (*producer, manufacturer*) hingga ke tangan konsumen. PT Tiki Jalur Nugraha



Ekakurir sebagai perusahaan jasa yang menjembatani suatu proses suatu barang dari produsen hingga sampai ke konsumen. Didirikan pada tahun 1990, PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir atau JNE mulai beroperasi dengan mengutamakan bea cukai dan distribusi untuk pengiriman kurir dan pengiriman kargo ke Indonesia. Pada tahun 1991, JNE membuat jaringan internasional sendiri dengan bergabung pada perusahaan internasional yang memungkinkan PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir menawarkan layanan pengiriman keseluruhan dunia. Saat ini PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir telah memiliki lebih dari 10.000 staf dan lebih dari 4.000 jaringan di seluruh Indonesia, PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir menawarkan kepada konsumen kurir ekspres dan bea cukai serta distribusi ke Indonesia. Melalui situs web yang efektif dan efisien PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir memberikan akses mudah berupa informasi apapun terkait dengan layanan PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir

Dalam menjalankan distribusi yang baik, tentunya harus melakukan saluran distribusi yang baik pula, sehingga barang yang didistribusikan sampai dengan selamat dan aman sampai ke tangan konsumen. Jika saluran distribusi berjalan dengan baik tentu akan menimbulkan kepercayaan terhadap konsumen sehingga dapat menjadi mitra atau pelanggan setia. Dengan demikian, banyak hal-hal yang harus diperhatikan perusahaan untuk menjadi mitra yang baik tentunya dengan pelayanan yang diberikan perusahaan harus optimal dan dapat menyakini pelanggan bahwa perusahaan akan memberikan yang mereka butuhkan.

PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir merupakan perusahaan yang bergerak dibidang pengiriman dan logistik yang pengiriman termasuk cepat. PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir memiliki penggerak atau pelaksana (*People*) salah satunya SCO (*Sales Counter Officer*) sebagai penghubung antara pengirim dan penerima, dengan tujuan untuk mengetahui tentang Pelaksanaan Distribusi Paket Barang PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir.

Berdasarkan uraian diatas, maka laporan Praktek Kerja Nyata ini diberi judul **“Pelaksanaan Distribusi Paket Barang Pada PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember”**.

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

### 1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata

- a. Untuk memahami dan mengetahui proses distribusi paket barang pada PT Tiki Jalur Ekakurir Cabang Jember.
- b. Untuk mengetahui pelaksanaan distribusi paket barang pada PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember.

### 1.2.2 Kegunaan Praktek Kerja Nyata

- a. Memperoleh wawasan, pengetahuan, dan pengalaman praktis secara langsung pada lingkungan kerja dan masyarakat.
- b. Sebagai salah satu syarat dalam memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) Program Studi Diploma III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

## **1.3 Objek dan Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata**

### 1.3.1 Objek Praktek Kerja Nyata

Praktek Kerja Nyata dilaksanakan pada PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember di Jl. Moh. Yamin No.99, Karanganyar, Tegal Besar, Kaliwates Jember, Jawa Timur 68131.

### 1.3.2 Jangka Waktu Kegiatan Praktek Kerja Nyata

Sesuai dengan ketentuan dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember yaitu minimal 272 jam, terhitung pada tanggal 06 Januari 2020 sampai 29 Februari 2020. Waktu pelaksanaan Praktek Kerja Nyata sesuai dengan jam kerja di PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember, yakni sebagai berikut :

Senin s/d Jumat	: Pukul 08.00 – 15.00 / 14.00 – 21.00
Sabtu	: Pukul 08.00 – 14.00 / 15.00 – 21.00
Istirahat	: Pukul 13.00 – 14.00 / 18.00 – 19.00
Minggu	: Libur

## 1.4 Jadwal Kegiatan Praktek Kerja Nyata

Jadwal pelaksanaan Kegiatan Praktek Kerja Nyata dapat dilihat pada tabel 1.1 :

No	Kegiatan Praktek Kerja Nyata	Minggu Ke-								Jumlah Jam
		1	2	3	4	5	6	7	8	
1	Perkenalan dengan Pimpinan dan Karyawan PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember									8
2	Pengarahan tentang proses input barang dengan menggunakan sistem <i>hybird</i> dan <i>orion</i>									16
3	Membantu menginput data konsumen menggunakan sistem <i>hybird</i> dan <i>orion</i>									47
4	Membantu Handover barang									47
5	Mensortir barang Inbound dan Outbound									48
6	Mengumpulkan data-data yang diperlukan untuk digunakan dalam menyusun laporan PKN									50
7	Konsultasi dengan dosen pembimbing									56
<b>Total</b>										<b>272</b>

Tabel 1.1 jadwal Praktek Kerja Nyata di PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember.

Sumber : Diolah Tahun 2020

## BAB II TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Distribusi

#### 2.1.1 Pengertian Distribusi

Cepat atau lambat barang yang disimpan dalam gudang atau tempat penyimpanan akan dikeluarkan untuk didistribusikan kepada pihak yang membutuhkan. Dalam pendistribusian perlu juga diusahakan bagaimana agar pengiriman barang berjalan dengan aman dan dengan biaya yang murah dalam artian pengiriman secara efektif dan efisien. Pengertian distribusi itu sendiri adalah proses yang menunjukkan penyaluran barang dari produsen hingga ke tangan konsumen. Distribusi merupakan kegiatan ekonomi yang menjembatani kegiatan produksi dan konsumsi, dengan adanya distribusi barang dapat sampai ke tangan konsumen. Dengan demikian kegunaan dari barang akan semakin meningkat setelah dapat dikonsumsi. Dari apa yang telah diuraikan tampak bahwa distribusi turut serta meningkatkan kegunaan menurut tempatnya (*place utility*) dan menurut waktunya (*time utility*).

Distribusi menurut Yulisetiari (2014:58), Saluran distribusi atau “*channel of distribution*” atau “*trade channel*” adalah perantara-perantara (*middlemen*), para pembeli dan penjual yang dilalui oleh perpindahan barang baik fisik maupun perpindahan milik sejak dari produsen (*producer, manufacturer*) hingga ke tangan konsumen.

Kegiatan distribusi merupakan suatu upaya untuk memberikan kegunaan waktu dan tempat. Dalam memutuskan saluran distribusi biasanya melibatkan:

1. Jumlah pedagang perantara yang akan dilibatkan
2. Bagaimana memelihara saluran-saluran komunikasi antar berbagai tingkat dari pedagang perantara
3. Seleksi pedagang perantara khusus
4. Penempatan menurut letak geografis dan persediaan barang
5. Lokasi dari pusat-pusat distribusi

Dalam kegiatan distribusi haruslah dituntut bekerja sama yang baik dari tiap pelaksanaannya agar dalam kegiatan pendistribusian tidak terjadi kendala-kendala yang tidak diinginkan sehingga pelaksanaan distribusi dapat berjalan dengan lancar. Dari berbagai pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa distribusi merupakan suatu struktur yang menggambarkan alternatif penyampaian barang atau jasa dari produsen sampai ke konsumen.

## 2.1.2 Fungsi Distribusi

Fungsi dari distribusi itu sendiri adalah menyalurkan produk dari produsen ke konsumen. Fungsi dari distribusi ini adalah mempermudah konsumen untuk mendapat barang yang mereka dari produsen, karena tempat atau pabrik pembuatan barang yang jauh. Menurut Yulisetiarni (2014:45). Kegiatan dari fungsi distribusi ini dibagi menjadi dua yaitu :

### 1. Fungsi Distribusi Pokok

Yaitu tugas dimana dalam keadaan apapun tidak boleh terlewat ataupun terlupakan dan menjadi kewajiban yang harus dilaksanakan. Berikut beberapa fungsi dari distribusi pokok antara lain :

#### a. Pengangkutan

Semakin bertambahnya jumlah manusia maka kebutuhannya pun semakin bertambah pula. Hal ini mengakibatkan barang yang disalurkan semakin besar. Karena tempat produksi barang berbeda dengan tempat konsumen, maka perlu diadakannya pengangkutan dari tempat produksi ke tempat konsumen.

#### b. Penjualan (*buying*)

Di dalam pemasaran barang, selalu ada kegiatan menjual yang dilakukan oleh produsen. Pengalihan hak dari tangan produsen kepada konsumen dapat dilakukan dengan penjualan. Dengan adanya kegiatan ini maka konsumen dapat menggunakan barang tersebut.

## c. Pembelian (*buying*)

Jika ada penjualan tak jauh dari itu pasti juga ada kegiatan pembelian karena kegiatan penjualan dan pembelian saling berkaitan. jika penjualan dilakukan oleh produsen, maka pembeliannya dilakukan oleh orang yang membutuhkan barang tersebut atau konsumen.

## d. Penyimpanan (*storing*)

Sebelum barang disalurkan kepada konsumen biasanya barang disimpan terlebih dahulu di sebuah gudang guna keselamatan, kualitas, keseimbangan, dan keutuhan barang.

## e. Pembakuan standar kualitas barang

Diadakannya pembakuan standar kuat lintas dikarenakan biasanya konsumen meminta standar mutu, ukuran, dan jenis yang diinginkannya sehingga, para produsen harus mempunyai standarisasi baik untuk jenis, kualitas, dan mutu. Hal ini dimaksudkan agar barang yang dipasarkan dan disalurkan sesuai dengan harapan.

## f. Penanggung resiko

Saat melakukan proses distribusi terkadang terjadi hal yang diluar dugaan Contohnya seperti barang pecah, segel rusak karena jatuh maka rusaklah kualitas barang tersebut kemudian yang harus bertanggung jawab atas kerusakan tersebut adalah distributor.

## 2. Fungsi Tambahan

Distribusi memiliki fungsi tambahan yang dilakukan pada barang-barang tertentu, fungsi dari tambahan itu yaitu :

### a. Menyeleksi

Diperuntukkan bagi barang-barang yang diproduksi dari pertanian atau dari beberapa pengusaha. Seperti contoh pada perusahaan buah yang harus menyeleksi besar ukuran pada buah agar sesuai dengan kualitasnya.

## b. Mengepak/mengemas

Untuk menghindari adanya kerusakan dan menghindarkan dari oknum yang ingin merusak kualitas dari barang saat pengiriman.

## c. Memberi informasi

Melalui media cetak, radio, televisi, atau surat kabar kita dapat mengetahui informasi dari suatu produk agar lebih mengerti kegunaan dan lebih diperuntukkan untuk apa satu produk itu.

## 2.2 Saluran Distribusi

### 2.2.1 Pengertian Saluran Distribusi

Menurut Kotler (2007:122), saluran distribusi adalah suatu perangkat organisasi yang tegantung dan mencangkup dalam proses yang membuat produk atau jasa menjadi untuk digunakan dan dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis.

Menurut Warren J Keegan (2003), Saluran Distribusi adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri.

Dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi adalah suatu perangkat atau organisasi yang membuat produk atau jasa untuk disalurkan dari produsen lalu barang tersebut disalurkan kepada konsumen maupun pemakai industri.

### 2.2.2 Fungsi Saluran Distribusi

Fungsi saluran distribusi memindahkan barang dari produsen kepada konsumen, sehingga tugas utama saluran distribusi adalah menciptakan kegunaan waktu, tempat, dan kepemilikan dapat tercapai terhadap suatu barang. Oleh karena itu, setiap anggota saluran distribusi harus mampu untuk berkerjasama dalam melaksanakan tugasnya sebagai perantara dalam usaha menjaga arus pergerakan barang atau produk yang ditawarkan kepada konsumen. Tugas utama dari anggota saluran distribusi menurut (Kotler dan Keller, 2007:128) adalah sebagai berikut :



## 1. Informasi

Informasi adalah mengumpulkan dan mendistribusikan riset pemasaran dan informasi tentang pelaku dan kekuatan dalam lingkungan pemasaran yang diperlukan untuk perencanaan dan membantu terjadinya pertukaran.

## 2. Promosi

Promosi adalah mengembangkan dan menyebarkan komunikasi persuasif tentang suatu penawaran yang dirancang untuk menarik calon konsumen.

## 3. Kontak

Kontak adalah menemukan dan berkomunikasi dengan pembeli prospektif (potensial)

## 4. Penyesuaian

Penyesuaian adalah membentuk dan menyesuaikan penawaran dengan kebutuhan pembeli, termasuk kegiatan manufaktur, pemilihan, perakitan, dan pengemasan.

## 5. Negosiasi

Negosiasi adalah mencapai kata kesepakatan mengenai harga dan ketentuan-ketentuan lainnya sehingga peralihan kepemilikan dapat terlaksana.

## 6. Pemesanan

Pemesanan adalah komunikasi terbaik dari anggota saluran pemasaran dengan produsen mengenai minat untuk membeli.

## 7. Pembiayaan

Pembiayaan adalah memperoleh dana untuk membiayai persediaan pada tingkat yang berbeda dalam saluran distribusi.

## 8. Pengambilan Resiko

Pengambilan Resiko adalah menanggung resiko yang berhubungan dengan pelaksanaan fungsi saluran distribusi tersebut.

## 9. Pemilihan Fisik

Pemilihan Fisik adalah mengatur kesinambungan penyimpanan dan pergerakan produk fisik dari bahan mentah sampai ke konsumen akhir.



## 10. Pembayaran

Pembayaran adalah mengatur pelunasan tagihan mereka kepada pembeli melalui bank dan lembaga keuangan lainnya.

## 11. Hak Milik

Hak Milik adalah mengawasi peralihan kepemilikan aktual dari suatu organisasi

### 2.2.3 Macam-macam Saluran Distribusi

Dalam menyalurkan produk kepada konsumen, perusahaan harus membuat suatu kebijakan yang tepat dalam memilih saluran distribusi. Penetapan saluran distribusi ini sangat penting bagi perusahaan karena dengan memilih saluran distribusi yang tepat dan benar perusahaan dapat meningkatkan tingkat volume penjualan dan memperluas pangsa pasar dengan lebih efektif dan efisien.

Adapun jenis-jenis saluran distribusi menurut Kotler dan Keller (2007:131) Ada lima macam saluran distribusi yang biasa digunakan oleh produsen atau perusahaan dalam menyalurkan produknya. Di setiap saluran distribusi ini produsen mempunyai alternatif yang sama untuk menggunakan kantor dan cabang penjualan. Lima saluran distribusi tersebut sebagai berikut :

a. Produsen -> Konsumen akhir

Merupakan hasil distribusi langsung. Saluran distribusi ini disebut dua tingkat, cara penyalurannya antara lain dilakukan oleh perusahaan yang menggunakan salesman untuk menjual.

b. Produsen -> Pengecer -> Konsumen

Merupakan saluran distribusi yang terdiri atas satu perantara. Saluran ini juga disebut saluran distribusi tingkat tiga. Di pasar barang, industri adalah agen penjualan atau broker sedangkan di pasar barang konsumsi, pedagang tersebut umumnya pedagang eceran.

- c. Produsen -> Pedagang Besar -> Pengecer -> Konsumen

Merupakan saluran distribusi yang terdapat dua macam perantara yaitu pedagang besar dan pedagang eceran. Saluran ini bisa disebut distribusi empat tingkat.

- d. Produsen -> Agen -> Pengecer -> Konsumen

Penjelasannya sama dengan penjelasan Produsen -> Pedagang Besar -> Pengecer -> Konsumen.

- e. Produsen -> Pedagang Besar -> Jobber -> Pengecer -> Konsumen Akhir

Merupakan saluran distribusi yang terdiri atas tiga macam perantara yaitu pedagang besar, jobber, dan pedagang eceran. Jobber adalah sejenis pedagang yang membeli dari pedagang besar dan menjual kembali kepada pedagang eceran yang biasa dilayani oleh pedagang besar.

#### 2.2.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi

Faktor-faktor yang mempengaruhi saluran distribusi produk menurut Titik (2012:104) adalah :

- a. Komoditas yang ditawarkan kepada konsumen harus jelas, karena setiap komoditas mempunyai sifat-sifat dari produk itu sendiri.
- b. Pertimbangan konsumen sehubungan dengan sifat produk, biasanya menyangkut konsekuensi apa yang diberikan oleh produk pada target market.
- c. Kondisi suatu negara sangat mempengaruhi keberhasilan suatu produk di pasaran.
- d. Persaingan bisnis perlu sebagai alat pertimbangan bagi sistem distribusi yang akan dibentuk
- e. Biaya juga merupakan faktor yang juga merupakan pembatas pendistribusian produk-produk, karena semua aspek distribusi membutuhkan biaya yang tidak kecil dan dibutuhkan keberanian untuk investasi.
- f. Cakupan atau target yang ditetapkan sangat penting dalam sistem distribusi yang akan kita lakukan.

## 2.2.5 Strategi Saluran Distribusi

Menurut Buchari Alma (2009:130) Perusahaan harus memutuskan jumlah perantara yang akan digunakan pada setiap tingkat saluran. Ada tiga strategi yaitu sebagai berikut :

### a. Distribusi Eksklusif

Distribusi eksklusif berarti sangat membatasi jumlah perantara. Distribusi ini tepat Ketika produsen ingin mempertahankan kendali atas tingkat jasa dan *output* yang ditawarkan oleh penjual perantara dan distribusi ini sering memasukkan pengaturan kesepakatan eksklusif. Dengan memberikan distribusi eksklusif, produsen berharap mendapatkan penjualan yang lebih berdedikasi dan berpengetahuan. Distribusi eksklusif memerlukan kemitraan yang lebih erat antara penjual dan penjual perantara dan digunakan dalam distribusi model baru, beberapa peralatan utama dan sejumlah merk busana wanita. Kesepakatan eksklusif antara pemasok dan pengecer menjadi dasar bagi spesialis yang mencari sisi dunia bisnis yang semakin digerakkan oleh harga. Ketika perusahaan perancang legendaris Italia, *Gucci*, mendapati citranya menjadi pudar karena paparan berlebihan dari lisensi dan diskon, *Gucci* memutuskan untuk mengakhiri dengan pemasok pihak ketiga, mengendalikan distribusinya dan membuka tokonya sendiri untuk mengembalikan citranya.

### b. Distribusi Selektif

Distribusi selektif bergantung pada beberapa perantara, namun tidak semuanya bersedia menjual produk tertentu. Masuk akal bagi perusahaan mapan dan perusahaan baru yang mencari distributor. Perusahaan tidak perlu khawatir tentang terlalu banyak gerai, perusahaan bisa mendapatkan cakupan pasar yang cukup besar dengan lebih banyak kendali dan biaya yang lebih murah daripada distribusi intensif.

## c. Distribusi Intensif

Distribusi Intensif produsen menempatkan barang di sebanyak mungkin gerai. Strategi ini biasanya digunakan untuk barang-barang seperti makanan ringan, surat kabar, dan permen karet, produk yang sering dibeli konsumen. Produsen terus berusaha beralih dari distribusi eksklusif atau selektif ke distribusi yang lebih intensif untuk meningkatkan cakupan dan penjualan. Strategi ini dapat membantu untuk jangka pendek, tetapi dapat merusak kinerja jangka panjang. Distribusi intensif meningkatkan ketersediaan barang, tetapi juga dapat mendorong pengecer untuk bersaing secara agresif. Kemudian, perang harga dapat merusak profitabilitas sehingga berpotensi mengurangi minat pengecer dalam mendukung produk dan merusak citra merk.

## 2.2.6 Identifikasi Alternatif Saluran Distribusi Utama

Setelah perusahaan mengidentifikasi pasar sasaran dan posisi yang diinginkan, perusahaan harus mengidentifikasi alternatif saluran distribusinya (saluran pemasaran). Identifikasi saluran distribusi ini meliputi tiga elemen yaitu, jenis perantara, jumlah perantara, serta syarat dan tanggung jawab peserta saluran distribusi (Kotler, 2000:631)

### a. Jenis Perantara

Untuk kelangsungan perusahaan yang inovatif perusahaan perlu mencari jenis perantara yang tersedia untuk menjalankan saluran distribusinya.

### b. Jumlah Perantara

Perusahaan harus menentukan berapa perantara yang harus digunakan pada setiap saluran distribusi.

### c. Persyaratan dan tanggung jawab anggota saluran distribusi

Produsen harus menentukan syarat dan tanggung jawab para anggota saluran distribusi. Elemen utama dalam “Bauran Hubungan Perdagangan” adalah kebijakan harga, syarat penjualan, hak teritorial dan jasa tertentu yang harus dilaksanakan tiap pihak.

## 1. Kebijakan harga

Kebijakan harga gunanya untuk menetapkan daftar harga dan rencana diskon. Perantara harus mengagapnya wajar dan pantas.

## 2. Syarat penjualan

Syarat penjualan terletak pada syarat pembayaran dan garansi produsen. Sebagian besar produsen memberikan diskon atau potongan harga terhadap distributornya yang membayar lebih cepat. Produsen juga memberikan garansi kepada distributor atas kerusakan barang dan penurunan harga. Guna pemberian garansi disini agar distributor tertarik membeli dalam jumlah yang besar.

## 3. Hak teritorial distributor

Hak teritorial distributor merupakan hal lain dalam bauran hubungan perdagangan. Distributor ingin mengetahui dimana produsen akan memberikan hak kepada distributor lainnya. Mereka ingin memperoleh kepercayaan penuh atas daerah yang jadi tempat penjualannya, dengan atau tanpa mereka yang melakukan penjualan.

## 4. Jasa dan tanggung jawab kedua pihak

Jasa dan tanggung jawab kedua belah pihak harus dinyatakan dengan hati-hati. Terutama dalam *franchise* dan saluran agen eksklusif.

### BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 3.1 Latar Belakang Sejarah PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir

PT. Tiki Jalur Nugraha Ekakurir atau JNE berdiri pada 26 November 1990 dan mengawali kehadirannya dengan melayani masyarakat dalam hal kepabeanan terutama impor atas kiriman peka waktu melalui gudang '*Rush Handling*'. Keandalan layanan JNE yang konsisten dan bertanggung jawab selama lebih dari dua dekade telah menciptakan kredibilitas tinggi dan kepercayaan mitra kerja yang terus meningkat. Peningkatan investasi asing pada tahun 90-an, pertumbuhan ekonomi *domestic*, perkembangan teknologi informasi serta diversifikasi produk yang inovatif, mendorong JNE terus bertumbuh dan membuktikan kinerjanya dikalangan dunia usaha dan masyarakat Indonesia.

Sejalan dengan perkembangan dunia usaha dan perubahan gaya hidup masyarakat modern permintaan penanganan kiriman paket, waktu tidak lagi terbatas pada paket kecil dan dokumen namun juga mencakup penanganan kargo, transportasi, logistik dan distribusi. Menyadari tantangan dan peluang tersebut, JNE terus mengembangkan jaringan dari kota besar hingga ke pelosok Indonesia. Saat ini, dengan didukung ribuan SDM terlatih, JNE telah berhasil membangun lebih dari 1.500 titik layanan yang tersebar diseluruh Nusantara, tak terkecuali di Kabupaten Jember.

Sejarah PT. Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember pada mulanya berdiri sebagai CV.TIKI JNE yang dimana dulu pada awalnya berdiri pada tahun 2008 yang didirikan oleh PT ABSA (Anugrah Bintang Sejahtera Abadi) yang dimana di bawah Oleh Bapak Sukamto yang di beri kewenangan oleh *owner* di Jakarta untuk mendirikan CV.TIKI JNE, JNE pada tahun-tahun tersebut di bawah pimpinan langsung PT ABSA. Mulai dari Karyawan serta Jobdis-jobdis yang di berikan. Pada awalnya JNE hanya memiliki karyawan sebanyak 15 orang yang dimana berkerja dengan sistem kolektif kolegial, dikarenakan masih belum ada jobdis secara resmi yang di atur pada SOP dan segala hal yang berhubungan dengan ekspedisi hanya di kerjakan sesuai apa yang ada dalam artian tidak ada tuntutan kerja



secara khusus, hal ini berjalan pada tahun 2008-2010. Sesuai dengan berkembangnya jasa Expedisi maka PT ABSA membentuk sebuah sistem keorganisasian yang dimana ada perombakan secara berskala. Pada saat itu BM (Brand Manajer) dipegang langsung oleh Andi Verdianto sebagai BM yang ditunjuk langsung oleh PT ABSA.

Pada tahun 2010-2011 dikarenakan ada perubahan besar-besaran dari pusat. CV.TIKI JNE mengurus perpindahan nama perusahaan menjadi PT.TIKI JNE (PT.Titipan Kilat Jalur Nugraha Ekakurir) yang dimana di sesuaikan standart dari pusat yang di haruskan sesuai dengan yang ada, dan masa itulah masa yang sulit bagi BM yang dimana transisi tersebut membuat banyak karyawan memiliki tuntutan kerja dan jobdis yang lebih berat. Sehingga dengan terbatasnya kemampuan SDM yang dimiliki PT.Tiki Jalur Nugraha Ekakurir pada saat itu banyak terjadi perselisihan tentang jobdis masing-masing divisi dan pada tahun 2013 akhir masa jabatan Andi Verdianto, jabatan BM saat ini ditempati oleh Agung Dery Krisyanto dan sudah menjadi PT.Tiki Jalur Nugraha Ekakurir yang berstandart nasional sehingga mampu bersaing dengan competitor yang bergerak di bidang yang sama.

## Visi, Misi dan Motto Perusahaan

### a. Visi

Menjadi Perusahaan Rantai Pasok Global Terdepan di Dunia (*World Leading Global Supply Chan Company*).

### b. Misi

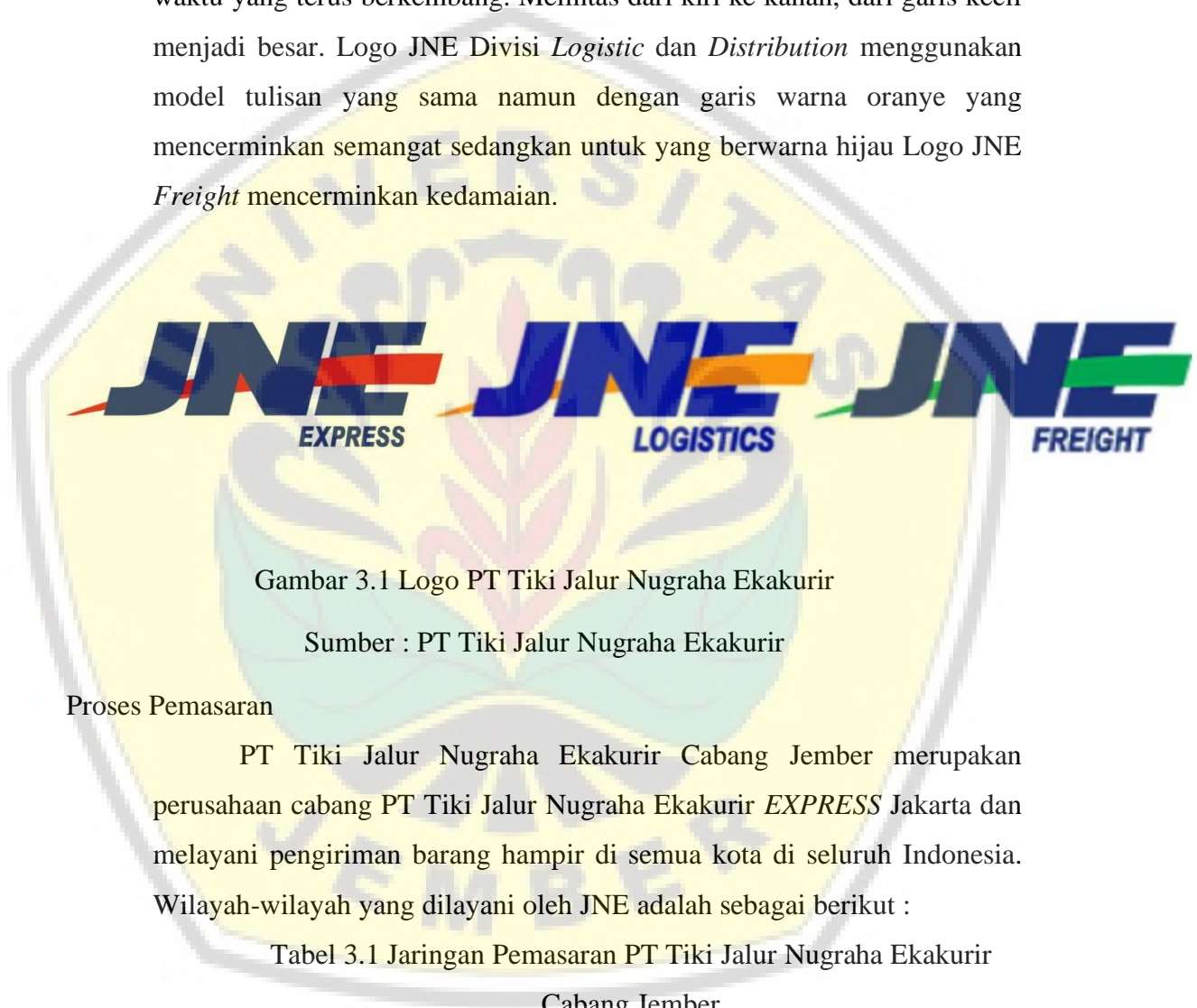
Memberi Pengalaman Terbaik pada Pelanggan Secara Konsisten (*To Provide Excellent Customer Experience Consistently*).

### c. Motto

Jujur, Disiplin, Tanggung Jawab, *Visioner*.

## Filosofi Logo

Logo JNE Divisi Express terdiri dari tiga huruf JNE warna biru mencerminkan ketenangan namun cerdas dengan sebuah garis merah yang mencerminkan kecepatan. Garis melengkung mencerminkan perjalanan waktu yang terus berkembang. Melintas dari kiri ke kanan, dari garis kecil menjadi besar. Logo JNE Divisi *Logistic* dan *Distribution* menggunakan model tulisan yang sama namun dengan garis warna oranye yang mencerminkan semangat sedangkan untuk yang berwarna hijau Logo JNE *Freight* mencerminkan kedamaian.



## Proses Pemasaran

PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember merupakan perusahaan cabang PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir *EXPRESS* Jakarta dan melayani pengiriman barang hampir di semua kota di seluruh Indonesia. Wilayah-wilayah yang dilayani oleh JNE adalah sebagai berikut :

Tabel 3.1 Jaringan Pemasaran PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir  
Cabang Jember

Wilayah Barat	Wilayah Timur	Agen Utama (Sub Agen)	
1. Bandung	1. Balikpapan	1. Ambon	19. Mojokerto
2. Yogyakarta	2. Banjarmasin	2. Banda Aceh	20. Padang
3. Semarang	3. Surabaya	3. Bengkulu	21. Palangkaraya
4. Solo	4. Pontianak	4. Bontang	22. Palu
5. Batam	5. Kendari	5. Cirebon	23. Pandaan



6. Medan	6. Makassar	6. Cilacap	24. Pangkal Pinang
7. Palembang	7. Denpasar	7. Depok	25. Pekanbaru
8. Cilegon		8. Gorontalo	26. Probolinggo
9. Bandar Lampung		9. Jambi	27. Samarinda
		10. Jayapura	28. Sorong
		11. Jember	29. Sukabumi
		12. Karawang	30. Tangerang
		13. Kupang	31. Tanjung Pandan
		14. Madiun	32. Tanjung Pinang
		15. Malang	33. Tarakan
		16. Manado	34. Ternate
		17. Magelang	35. Timika
		18. Mataram	

Sumber : PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember, 2020

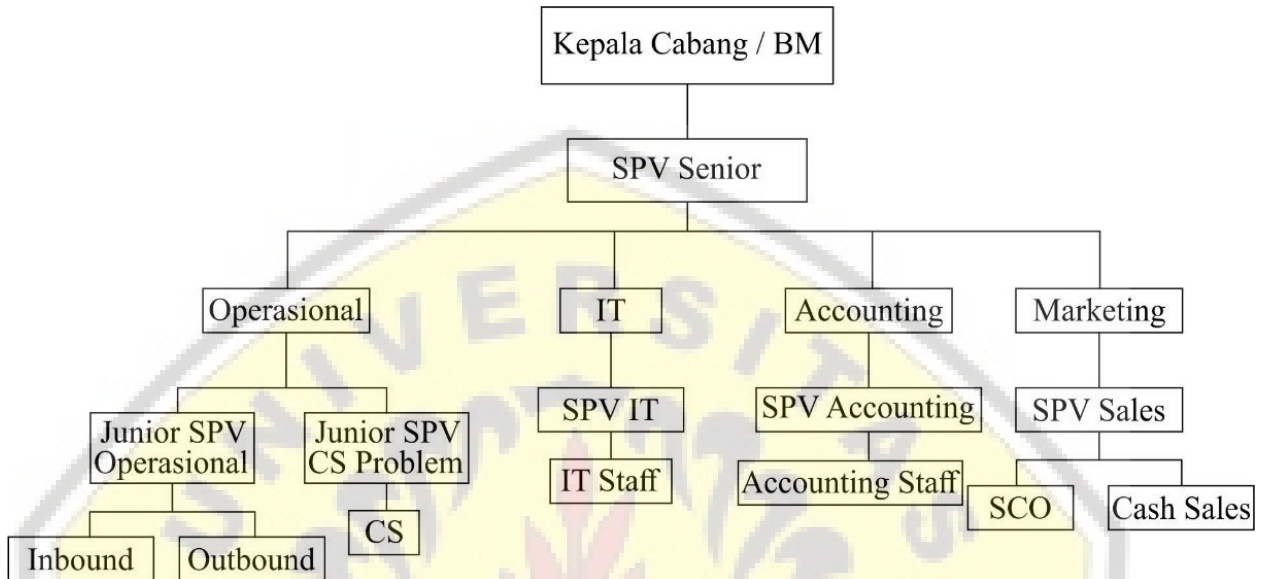
## 3.2 Struktur Organisasi PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir

### 3.2.1 Stuktur Organisasi

Setiap perusahaan dibentuk atas dasar tujuan tertentu. Untuk dapat mencapai tujuan tersebut maka perlu dibentuk suatu organisasi agar tujuan yang telah ditentukan tersebut dapat menyusun organisasi yang terdiri atas orang-orang yang cakap dan memiliki dedikasi tinggi dalam melaksanakan tugas dan kewajibannya. Struktur organisasi PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir menunjukkan penjelasan wewenang dan pengaturan tanggung jawab organisasi perusahaan untuk menunjang segala aktivitas perusahaan agar tercipta keserasian antar elemen yang ada dalam perusahaan.

Struktur yang dianut di perusahaan ini adalah struktur organisasi garis, dimana tanggung jawab perusahaan pada garis langsung dan perintah langsung dari pimpinan perusahaan. Dalam mengatur perusahaan pimpinan memberikan perintah langsung pada bagian yang akan dimintai tolong untuk mengerjakan suatu hal dalam pekerjaan karena tidak adanya pengawasan, disamping itu pimpinan juga mengawasi jalannya perusahaan.

Adapun gambaran secara umum struktur organisasi pada PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember, Sebagai berikut :



Gambar 3.2 Struktur Organisasi PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir

Sumber : PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember, 2020

### 3.2.2 Deskripsi Jabatan

#### 1. Kepala Cabang Jember / BM (*Brand Manajer*)

- Memimpin perusahaan
- Bertanggung jawab atas berlangsungnya operasional perusahaan keseluruhan
- Memperhatikan perkembangan perusahaan maupun pasar
- Menjabarkan program kerja

#### 2. SPV (*Supervisor*) Senior

- Membawahi Kepala Cabang
- Bertanggung jawab langsung dari keseluruhan bagian yang ada
- Dibawahi oleh SPV dan SPV Junior dan selalu berkordinasi dengannya

### 3. Bagian Operasional

- a. Mengurus pengiriman paket dan memprosesnya sampai pada Destinasi yang ditujuan
- b. Memperhatikan jalannya operasional perusahaan
- c. Mengurus pendistribusian paket dan kiriman yang ditujukan pada Jember, Banyuwangi dan Bondowoso

### 4. Bagian IT

- a. Mengurus sistem informasi maupun jaringan yang mendukung proses operasional perusahaan
- b. Berkoordinasi dengan semua bagian terutama terkait masalah program dan jaringan

### 5. Bagian *Accounting*

- a. Merekap pendapatan setiap hari, bulan maupun laporan tahunan
- b. Memperhatikan jalannya keuangan mulai pendapatan hingga pengeluaran

### 6. Bagian *Marketing*

- a. Mencari pelanggan dan pengguna jasa
- b. Mempromosikan segala produk perusahaan

### 7. Junior SPV (*Supervisor*) Operasional

- a. Mengontrol terkait paket masuk maupun paket keluar
- b. Mengkordinir staff *Inbound & Outbound* serta penjadwalan

### 8. Junior SPV (*Supervisor*) CS *Problem*

- a. Mengkordinir staff CS *Problem* serta penjadwalan
- b. Mengawasi kinerja CS *Problem* dan penanganannya

### 9. SPV (*Supervisor*) IT

- a. Memantau kelancaran operasi sistem dan teknologi
- b. Mengkordinir staff IT serta penjadwalan
- c. Mengelola dan memelihara peralatan komputer maupun jaringan

### 10. SPV (*Supervisor*) *Accounting*

- a. Mengkordinir penyusunan laporan keuangan, neraca dan labarugi serta penjadwalan staff *Accounting*

- b. Memantau rekapitulasi keuangan setiap harinya
11. SPV (*Supervisor*) Sales
- a. Memantau kegiatan sales
  - b. Mengkoordinir penjadwalan sales
12. Inbound
- a. Bertugas memilah paket masuk dari berbagai tujuan
  - b. Bertugas mengkoordinir pendistribusian paket ke alamat
13. Outbound
- a. Bertugas memilah paket keluar menuju ke tujuan
  - b. Bertugas mengkoordinir proses pengiriman barang sesuai tujuan
14. CS (*Customer Service*)
- a. Melayani keluhan dan memberi solusi kepada konsumen terkait permasalahan yang di keluhkan
  - b. Mengkoordinasikan masalah atau keluhan konsumen kepada bagian yang bersangkutan
15. IT Staff
- a. Memperbaiki permasalahan terkait jaringan maupun perlatan computer
  - b. Berkoordinasi dengan sistem pusat yang dimiliki perusahaan
16. Accounting Staff
- a. Merekap pendapatan perhari
  - b. Membuat laporan keuangan
17. SCO (*Sales Counter Officer*)
- a. Melayani konsumen yang ingin mengirim kirimannya
  - b. Menginput data konsumen sekaligus penerima
  - c. Mencetak resi / *E-connote* konsumen sebagai bukti serta guna dapat melacak lokasi kiriman konsumen
  - d. Melakukan *Handover* atau *Receiving* untuk merekap kiriman
  - e. Merekap hasil penjualan yang telah dilakukan
18. Cash Sales
- a. Mencari Pelanggan baru perorangan atau perusahaan

- b. melakukan negosiasi dengan pihak pelanggan yang ingin berlangganan
- c. Menjaga hubungan baik dengan para pelanggan

### 3.2.3 Bidang Tenaga Kerja

Dalam bidang ini PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir (JNE *EXPRESS*) membagi tenaganya berdasarkan jam kerja, sistem pengupahan, jaminan sosial dan fasilitas lainnya.

Tabel 3.2 Jam Kerja PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember

SHIFT HARI	I	II	III	IV	V
Senin– Jumat	06.30– 15.30 WIB	08.30– 17.30 WIB	12.00– 21.00 WIB	14.00– 23.00 WIB	22.00– 07.00 WIB
Sabtu	06.30– 14.30 WIB	08.30– 16.30 WIB	13.00– 21.00 WIB	15.30– 23.00 WIB	
Minggu	08.00– 12.00 WIB	09.00– 14.00 WIB	12.00– 20.00 WIB	18.00– 21.00 WIB	

Sumber: PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember, 2020

#### a. Jumlah Tenaga Kerja

Jumlah tenaga kerja pada PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember sekitar 76 orang karyawan dan memiliki lebih dari 50 *counter* JNE di Jember dan sekitarnya.

#### b. Jam Kerja

Jam kerja yang ada pada PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember. Jam Operasi 24 jam, 5 hari dalam seminggu yaitu hari senin sampai hari jumat.

## c. Sistem Penggajian Tenaga Kerja

1. Sistem penggajian pada setiap bulan adalah sistem gaji yang diberikan pada seluruh karyawan pada akhir bulan yaitu pada tanggal 25, dan besarnya diatas UMR kabupaten Jember.
2. Pada sistem penggajian untuk makan siang yaitu sistem gaji yang diberikan pada karyawan pada setiap awal bulan pada tanggal 5. Pada setiap bulan dan besarnya dihitung tiap hari Rp. 20.000,- dikalikan dengan banyaknya pada hari kerja karyawan. Untuk biaya upah makan di PT. Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember tergolong tinggi karena mengikuti standar penggajian di Jember.

## d. *Recruitment* Tenaga Kerja

Pada PT. Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember, masalah pengangkatan karyawan atau pegawai berdasarkan atas keputusan Kepala Cabang. Perekrutan juga dilakukan dengan pengumuman yang diberikan kepada pegawai atau pengurus yang ada di JNE, sehingga nanti diberitahukan kepada teman, saudara, atau yang membutuhkan.

## 3.3 Kegiatan Pokok PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember

PT.Tiki Jalur Nugraha Ekakurir memiliki kegiatan pokok diantaranya yaitu penjualan dan pengiriman:

### A. Proses Penjualan

Dalam Proses penjualannya PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember terbagi menjadi 2 penjualan yaitu :

#### 1. Penjualan secara langsung / tunai

Penjualan langsung/tunai (*cash sales*) dilakukan dikantor PT. TIKI JNE Cabang Jember dan juga berbagai counter PT.TIKI JNE yang tersebar luas di wilayah Kabupaten Jember sehingga konsumen dapat dengan mudah memilih pelayanan apa yang diinginkan. Urutan proses penjualan pada PT. TIKI JNE adalah sebagai berikut ini:

- a. Konsumen memutuskan pelayanan apa yang digunakan
- b. Barang ditimbang
- c. Barang diperiksa isinya (jika perlu)
- d. Asuransi (jika perlu)
- e. Pengepakan dengan menggunakan bubble wrap / kayu (jika perlu)
- f. Konsumen mendapat *connote* atau *e-connote* sebagai tanda bukti menggunakan jasa pengiriman dan telah lunas prosedur dan pembayarannya

## 2. Penjualan dengan tagihan ( *Customer Corporate* )

Penjualan dengan tagihan adalah penjualan yang dilakukan dengan cara menggunakan biaya dengan menagih kepada instansi / Lembaga / perorangan yang pembayarannya dilakukan setiap bulan sekali dan telah setuju untuk ditagih sebelumnya.

## B. Proses Distribusi

Dalam proses distribusinya PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember terbagi menjadi 2 pendistribusian yaitu :

### a) *Inbound*

Merupakan masuknya barang pada PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember dari berbagai Cabang PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir yang berada di Indonesia. Urutan proses barang masuk (*Inbound*) sebagai berikut:

- a. Barang yang telah masuk pada gudang PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember dilakukan proses sortir terhadap barang sesuai dengan alamat tujuan barang
- b. Semua data barang dimasukkan dalam sistem *Orion* sehingga nantinya pengirim atau penerima dapat mengetahui keberadaan barang tersebut
- c. Setelah semua data telah dimasukkan pada sistem *Orion*, barang disortir kembali sesuai dengan area pengantaran kurir



- d. Selanjutnya barang di kirimkan dengan kurir menuju alamat tujuan barang

b) *Outbound*

Merupakan keluarnya barang dari kawasan PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember menuju pada Cabang PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir yang berada di Indonesia. Urutan proses barang keluar (*Outbound*) sebagai berikut:

- a. Barang yang telah diterima dari konsumen dan telah terjadi kesepakatan dalam hal pengiriman.
- b. Data-data pengiriman yang ada di *connote* (resi pengiriman) dimasukkan ke dalam data computer
- c. Barang-barang kemudian di tata ulang
- d. Barang-barang kemudian dipilah sesuai dengan jenis paket
- e. Barang yang diangkut ke bandara untuk diterbangkan menuju tempat tujuannya
- f. Barang yang sampai di bandara tempat tujuan kemudian diteruskan menuju kantor-kantor cabang PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir sesuai dengan alamat tujuan barang

### **3.4 Kebijakan Peraturan dan Layanan PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember**

#### **3.4.1 Kebijakan Peraturan Perusahaan**

Pada saat konsumen menyerahkan dokumen atau barang kepada PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir untuk selanjutnya dikirim atau akan ditransportasikan, para konsumen dianggap telah menerima dan setuju dengan syarat dan kondisi yang sudah ditetapkan oleh PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir antara lain sebagai berikut :

- a. Tata cara pengangkutan dokumen dan barang
- b. Ketentuan penagihan berdasarkan tarif yang berlaku



- c. Hak pemeriksaan kiriman untuk memastikan bahwa kiriman barang tersebut telah layak diangkut sesuai dengan syarat dan prosedur yang telah disepakati dan berlaku sebelumnya.
- d. Tanggung jawab konsumen dalam hal pembungkusan dokumen atau barang yang akan dikirim karena PT. Tiki JNE tidak bertanggung jawab atas kerusakan barang yang diakibatkan atas ketidak sempurnaan pembungkusan yang dilakukan oleh konsumen.
- e. Tanggung jawab PT. Tiki JNE dalam hal kerusakan dan kehilangan selama barang kiriman tersebut dalam pengawasan PT. Tiki JNE.
- f. Nilai pertanggung jawaban dari PT. Tiki JNE dalam bentuk ganti rugi atas kerusakan dan kehilangan barang.
- g. Tata cara penyampaian klaim atas kehilangan dan kerusakan barang oleh konsumen.
- h. Ketentuan dokumen dan barang yang boleh diterima atau dikirim oleh PT Tiki JNE.
- i. Kiriman yang dilarang adalah sebagai berikut ini:
  - 1) Surat, warkat pos dan kartu pos.
  - 2) Barang yang mudah meledak terbakar sendiri atau menyala sendiri.
  - 3) Narkotika dan obat-obatan terlarang lainnya.
  - 4) Pornografi, barang cetakan benda yang menyinggung kesusilaan.
  - 5) Barang cetakan atau rekaman yang isinya mengganggu keamanan ketertiban serta kestabilan sosial.
  - 6) Alkohol, minuman keras dan makanan basah atau mudah busuk.
  - 7) Tanaman dan hewan.
  - 8) Senjata api, pisau dan petasan.
  - 9) Perhiasan, batu akik/ batu-batu berharga, perangko dan uang tunai
  - 10) Perlengkapan dan peralatan judi.

## 3.4.2 Layanan PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember

Dalam rangka memberikan yang terbaik untuk konsumennya, maka perusahaan menyediakan beberapa layanan diantaranya sebagai berikut ini:

### a. Layanan kurir dalam negeri (*Domestic Courier*)

Adalah layanan penjemputan dan pengiriman yang diberikan kepada pelanggan dengan lingkup seluruh wilayah Indonesia, dengan jenis layanan yang diberikan antara lain:

#### 1. *Special Service* (SS)

Adalah layanan pengiriman dengan waktu penyampaian pada hari yang sama atau paling lambat keesokan harinya pada pukul 10.00 waktu setempat. Layanan ini berlaku untuk tujuan yang mempunyai penerbangan langsung, untuk jenis kiriman ini berlaku cut off time yang disesuaikan dengan jadwal penerbangan.

#### 2. Yakin Esok Sampai (YES)

Adalah layanan kiriman yang melayani pengiriman ke berbagai wilayah yang ada di Indonesia dan apabila kiriman pada keesokan harinya tidak sampai ke tempat tujuan, dimana terdapat kesalahan/kelalaian pada pihak JNE maka konsumen dibebaskan biaya pengiriman (biaya pengiriman di kembalikan kepada konsumen). Waktu penyampaian keesokan harinya hingga pukul 24.00 waktu setempat. Untuk pengiriman dengan layanan ini melayani pengantaran pada hari minggu dan hari libur.

#### 3. Regular (REG)

Adalah layanan kiriman dengan estimasi waktu penyampaian antara 2-3 hari, namun juga dapat 1 hari untuk tujuan (destination) kota tertentu. layanan jenis ini tidak melayani pengantaran pada hari minggu dan libur.

#### 4. Ongkos Kirim Ekonomis (OKE)

Merupakan jenis layanan kiriman dengan harga yang sangat ekonomis dengan estimasi waktu penyampaian 4-6 hari kerja atau lebih

tergantung dari tujuannya dan tidak melayani pengantaran hari minggu atau hari libur.

### 3.5 Kegiatan Distribusi Paket Barang

Selama kegiatan Praktek Kerja Nyata pada PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember kegiatan yang dipilih yaitu Pendistribusian Paket Barang. Adapun beberapa kegiatan yang dilakukan di bagian PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember diantaranya yaitu :

- a. Melayani konsumen dalam melakukan pengiriman paket atau dokumen.
- b. Memberikan Informasi tentang produk jasa yang akan ditawarkan kepada calon pengguna jasa.
- c. Melakukan *Handover* barang kiriman
- d. Merekap kiriman yang akan dikirim dengan sistem komputerisasi atau otomatis .
- e. Memproses kiriman mulai dari titik awal hingga proses pengiriman menuju tujuan.
- f. Membantu proses sortir pada barang *Outbound* dan *Inbound*

## BAB V KESIMPULAN

Berdasarkan hasil Praktek Kerja Nyata (PKN) yang telah dilaksanakan di PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember. Praktek Kerja Nyata dilaksanakan pada tanggal 06 Januari 2020 sampai 29 Februari 2020 mengenai “Pelaksanaan Pendistribusian Paket Barang Pada PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember”, dapat disimpulkan bahwa proses pelaksanaan pendistribusian di PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir adalah sebagai berikut :

### 1. Pelaksanaan Distribusi Paket Barang (*Outbound*)

Merupakan keluarnya barang dari kawasan PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember menuju pada Cabang PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir yang berada di Indonesia. Urutan proses barang keluar (*Outbound*) sebagai berikut:

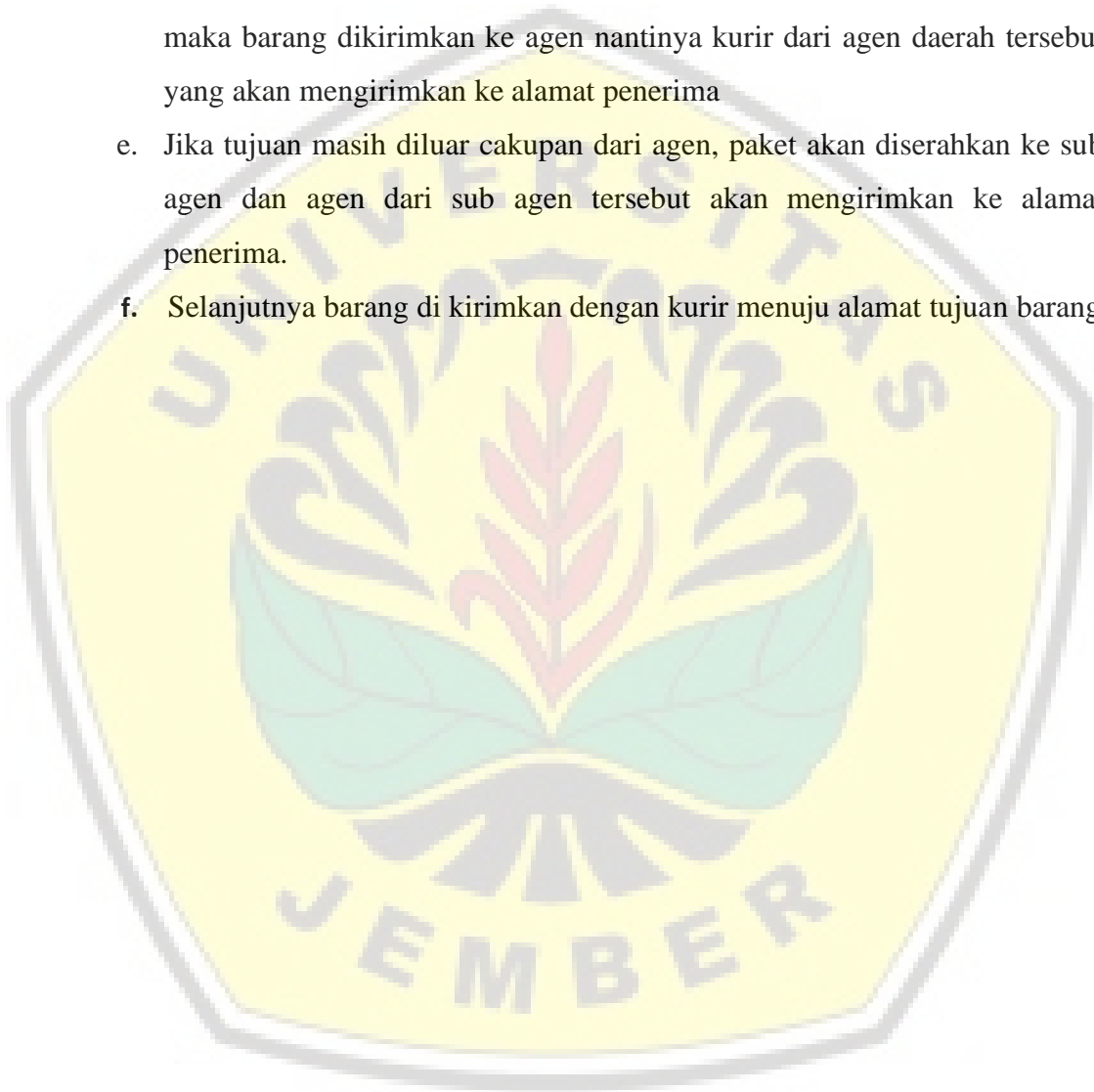
- a. Barang yang telah diterima dari konsumen dan telah terjadi kesepakatan dalam hal pengiriman
- b. Data-data pengiriman yang ada di *connote* (resi pengiriman) dimasukkan ke dalam data computer
- c. Barang-barang kemudian di tata ulang
- d. Barang-barang kemudian dipilah sesuai dengan jenis paket
- e. Barang yang diangkut ke bandara untuk diterbangkan menuju tempat tujuannya
- f. Barang yang sampai di bandara tempat tujuan kemudian diteruskan menuju kantor-kantor cabang PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir sesuai dengan alamat tujuan barang

### 2. Pelaksanaan Distribusi Paket Barang (*Inbound*)

Merupakan masuknya barang pada PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember dari berbagai Cabang PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir yang berada di Indonesia. Urutan proses barang masuk (*Inbound*) sebagai berikut:

- a. Barang yang telah masuk pada gudang PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember dilakukan proses sortir terhadap barang sesuai dengan alamat tujuan barang

- b. Semua data barang dimasukkan dalam sistem *Orion* sehingga nantinya pengirim atau penerima dapat mengetahui keberadaan barang tersebut
- c. Setelah semua data telah dimasukkan pada sistem *Orion*, barang disortir kembali sesuai dengan area pengantaran kurir
- d. Untuk barang yang alamat penerimanya jauh dari cakupan kantor cabang maka barang dikirimkan ke agen nantinya kurir dari agen daerah tersebut yang akan mengirimkan ke alamat penerima
- e. Jika tujuan masih diluar cakupan dari agen, paket akan diserahkan ke sub agen dan agen dari sub agen tersebut akan mengirimkan ke alamat penerima.
- f. Selanjutnya barang di kirimkan dengan kurir menuju alamat tujuan barang



**DAFTAR PUSTAKA**

Buchari, Alma, 2009. “Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa”, Cetakan kedelapan  
Bandung : Alfabeta

Kotler, Philip. 2000. “*Dasar-dasar Pemasaran*”. Jakarta : PT Prehalindo

Kotler, Philip dan Kevin, Lano Keller, 2007. “*Manajemen Pemasaran*”. Edisi kedua belas.  
Jakarta : PT Indeks

Laman Resmi Website PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir  
<https://www.jne.co.id>

Yulisetiari, Diah. 2014. “*Intisari Marketing*”. Jember : CV. Cahaya Ilmu

Warren J. Keegan, 2003. “*Manajemen Pemasaran Global*”, Jakarta : PT Indeks Gramedia.

Wijayanti, Titik. 2012. “*Marketing Plan*”. Jakarta : PT Elex Komputido.

## Lampiran 1 : Surat Permohonan Praktek Kerja Nyata



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**  
**UNIVERSITAS JEMBER**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
Jl. Kalimantan 37 – Kampus Bumi Tegal Boto Kotak Pos 159 Jember 68121  
Telepon 0331-337990 Faximile 0331-332150  
Email : [feb@unej.ac.id](mailto:feb@unej.ac.id) Website : [www.feb.unej.ac.id](http://www.feb.unej.ac.id)

Nomor : 8957/UN.25.1.4/PM/2019  
Lampiran : Satu Bendel  
Hal : **Permohonan Tempat PKN**

20 Desember 2019

Yth. Pimpinan PT. Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Kabupaten Jember  
Jl. M Yamin No. 99 Tegalbesar  
Jember

Dengan ini kami beritahukan dengan hormat, bahwa guna melengkapi persyaratan kelulusan pada Program Diploma III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember maka para mahasiswa diwajibkan melaksanakan Praktek Kerja Nyata (PKN).

Sehubungan dengan hal tersebut kami mengharap kesediaan Institusi yang Saudara pimpin untuk menjadikan Obyek atau tempat PKN. Adapun mahasiswa yang ingin meminta data tersebut adalah Sebagai Berikut :

NO	NAMA	NIM	PROG. STUDI
1.	Vanni Crismon Muhammad	170803101004	D3 Manajemen Perusahaan
2.	Imam Fathur Rachman	170803101011	D3 Manajemen Perusahaan
3.	Andre Udiarta Wijaya	170803101023	D3 Manajemen Perusahaan

Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata tersebut pada bulan : 06 Januari - 06 Maret 2020

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terimakasih.

a.n. Dekan  
Wakil Dekan I



*[Signature]*  
Dr. Zainuri, M.Si  
NIP. 19640325 198902 1 001

Tembusan kepada Yth :  
1. Yang bersangkutan;  
2. Arsip



Lampiran 2 : Surat Persetujuan Tempat Praktek Kerja Nyata

**JNE**  
EXPRESS  
Connecting Happiness

[www.jne.co.id](http://www.jne.co.id)

**PT TIKI JALUR NUGRAHA EKAKURIR**  
**CABANG UTAMA JEMBER**  
Jl. M Yamin no 99 Kec. Kaliwates, Jember  
Website : [www.jne.co.id](http://www.jne.co.id) telpon : 0331-323866

Nomor : 017/SLS-MKT/RTL/1/2020 Jember, 23 Mei 2020  
Lampiran : 1 (Satu) Lembar  
Perihal : Persetujuan Tempat PKN

**Kepada Yth:**  
Universitas Jember  
Program Diploma III Manajemen Perusahaan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Jl. Kalimantan 17 – Kampus Bumi Tegal Boto Kotak Pos .159  
Jember 68121

Dengan Hormat,

Menjawab surat no. 0263/UN.25.1.4/PM/2020 perihal Permohonan Izin Praktek Kerja Nyata dari Universitas Jember Program Diploma III Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, kami selaku PT. Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember menyatakan bahwa mengizinkan mahasiswa Universitas Jember Diploma III Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis melaksanakan PKN (Praktek Kerja Nyata) di perusahaan Kami.

Adapun Mahasiswa yang akan melakukan PKN (Prakterk Kerja Nyata) sebagai berikut :

NO	NAMA	NIM
1	Andre Udiarta Wijaya	170803101023
2	Vanni Crismon Muhammad	170803101004
3	Imam Fathur Rachman	170803101011

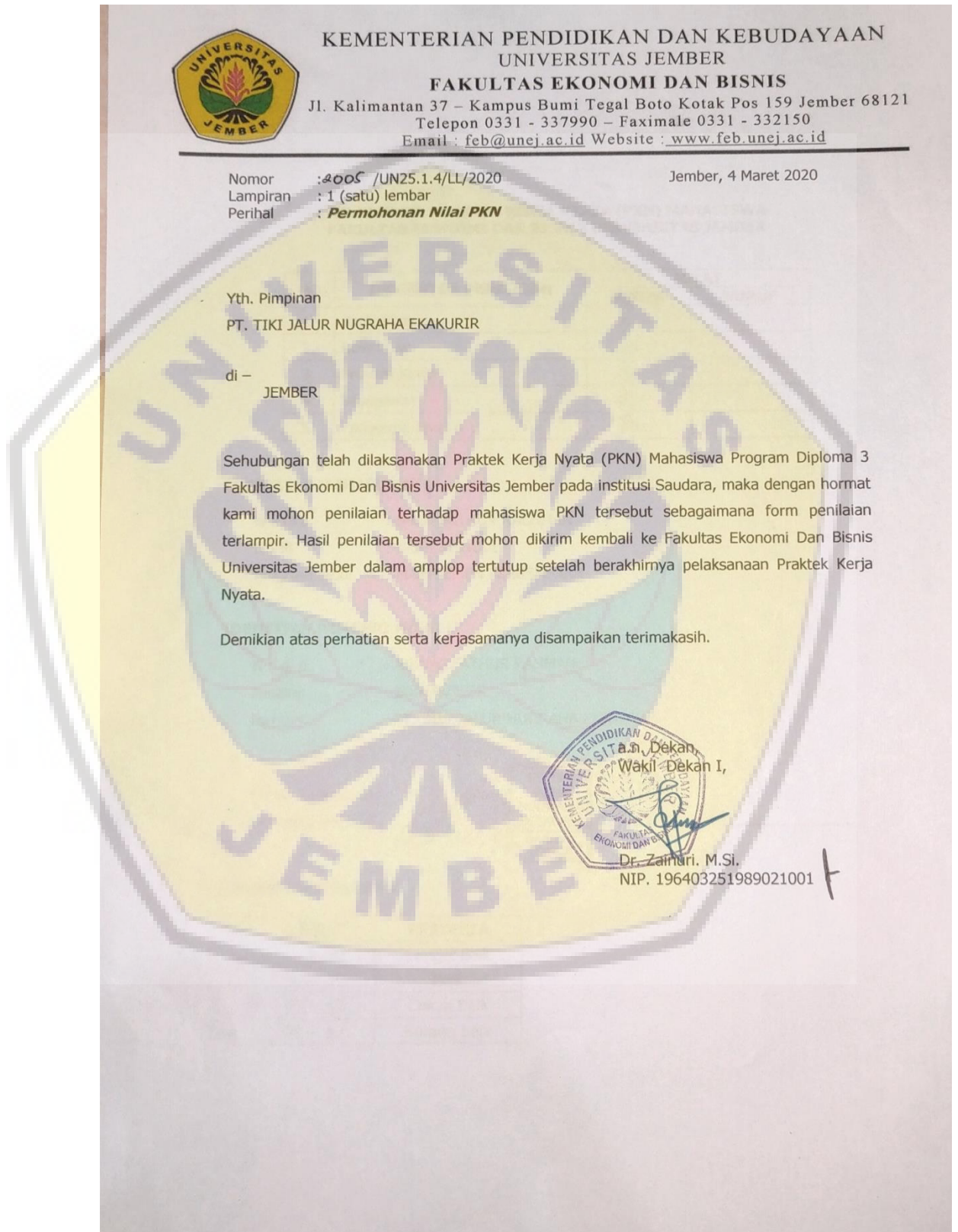
Praktek Kerja Nyata (PKN) tersebut dimulai tanggal 6 Januari – Maret 2020.  
Demikian disimpulkan, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terimakasih.

Head Unit Sales Marketing  
PT. Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Cabang Jember


Kantor Cabang Utama Jember : Jl. Sumatera No. 67 Jember Telp. (0331) 323866  
Head Office : Jl. Tomang Raya No 11 Jakarta Barat 11440, Indonesia Ph (62-21) 5665262 Fax (62-21) 567 1413  
Customer Care (62-21) 2927 8888. E-mail [Customer@jne.co.id](mailto:Customer@jne.co.id), [www.jne.co.id](http://www.jne.co.id)



Lampiran 3 : Surat Permohonan Nilai Praktek Kerja Nyata



Lampiran 4 : Lembar Penilaian Praktek Kerja Nyata



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**  
**UNIVERSITAS JEMBER**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
 Jl. Kalimantan 37 – Kampus Bumi Tegal Boto Kotak Pos 159 Jember 68121  
 Telepon 0331 - 337990 – Faximale 0331 - 332150  
 Email : [feb@unej.ac.id](mailto:feb@unej.ac.id) Website : [www.feb.unej.ac.id](http://www.feb.unej.ac.id)

**NILAI HASIL PRAKTEK KERJA NYATA (PKN) MAHASISWA**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS JEMBER**

NO	INDIKATOR PENILAIAN	NILAI	
		ANGKA	HURUF
1.	Kedisiplinan	80	
2.	Ketertiban	80	
3.	Prestasi Kerja	80	
4.	Kesopanan	80	
5.	Tanggung Jawab	80	

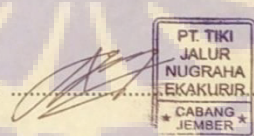
  

**IDENTITAS MAHASISWA :**

Nama : IMAM FATHUR RACHMAN  
 N I M : 170803101011  
 Program Studi : MANAJEMEN PERUSAHAAN

**IDENTITAS PEMBERI NILAI :**

Nama : AGUNG FATHUR RAHMAN  
 Jabatan : SUPERVISOR  
 Institusi : PT. TIKI JALUR NUGRAHA EKAKURIR

Tanda Tangan dan Stempel Lembaga : 

**PEDOMAN PENILAIAN**

NO	ANGKA	KRITERIA
1.	≥ 80	Sangat Baik
2.	70 – 79	Baik
3.	60 – 69	Cukup Baik
4.	50 – 59	Kurang Baik



Lampiran 5 : Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata



**DAFTAR KEHADIRAN MAGANG**  
**PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
**UNIVERSITAS NEGERI JEMBER**  
**2020**



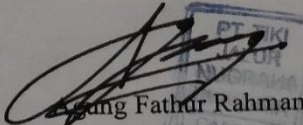
NAMA : IMAM FATHUR RACHMAN  
 NIM : 170803101011

NO	Hari/Tanggal	Jam Masuk	Jam Keluar	Paraf Peserta	Keterangan
1	06 Januari 2020	08.00	15.00	FAR	
2	07 Januari 2020	08.00	15.00	FAR	
3	08 Januari 2020	08.00	15.00	FAR	
4	09 Januari 2020	08.00	15.00	FAR	
5	10 Januari 2020	08.00	15.00	FAR	
6	11 Januari 2020	08.00	15.00	FAR	
7	12 Januari 2020	-	-	-	Libur
8	13 Januari 2020	08.00	15.00	FAR	
9	14 Januari 2020	08.00	15.00	FAR	
10	15 Januari 2020	08.00	15.00	FAR	
11	16 Januari 2020	08.00	15.00	FAR	
12	17 Januari 2020	08.00	15.00	FAR	
13	18 Januari 2020	08.00	15.00	FAR	
14	19 Januari 2020	-	-	-	Libur
15	20 Januari 2020	14.00	21.00	FAR	
16	21 Januari 2020	14.00	21.00	FAR	
17	22 Januari 2020	08.00	15.00	FAR	
18	23 Januari 2020	08.00	15.00	FAR	
19	24 Januari 2020	14.00	21.00	FAR	
20	25 Januari 2020	14.00	21.00	FAR	
21	26 Januari 2020	-	-	-	Libur
22	27 Januari 2020	08.00	15.00	FAR	
23	28 Januari 2020	08.00	15.00	FAR	
24	29 Januari 2020	14.00	21.00	FAR	
25	30 Januari 2020	-	-	-	Libur (Pembelahan PKN)
26	31 Januari 2020	08.00	15.00	FAR	
27	01 Februari 2020	08.00	15.00	FAR	
28	02 Februari 2020	-	-	-	Libur
29	03 Februari 2020	14.00	21.00	FAR	
30	04 Februari 2020	14.00	21.00	FAR	

## Lanjutan Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata

31	05 Februari 2020	08.00	15.00	FAR	FAR	
32	06 Februari 2020	08.00	15.00	FAR	FAR	
33	07 Februari 2020	14.00	21.00	FAR	FAR	
34	08 Februari 2020	14.00	21.00			
35	09 Februari 2020	-	-			Libur
36	10 Februari 2020	08.00	15.00	FAR	FAR	
37	11 Februari 2020	08.00	15.00	FAR	FAR	
38	12 Februari 2020	14.00	21.00	FAR	FAR	
39	13 Februari 2020	14.00	21.00	FAR	FAR	
40	14 Februari 2020	08.00	15.00	FAR	FAR	
41	15 Februari 2020	08.00	15.00			Libur
42	16 Februari 2020	-	-			
43	17 Februari 2020	14.00	21.00	FAR	FAR	
44	18 Februari 2020	14.00	21.00	FAR	FAR	
45	19 Februari 2020	08.00	15.00	FAR	FAR	
46	20 Februari 2020	08.00	15.00	FAR	FAR	
47	21 Februari 2020	14.00	21.00	FAR	FAR	
48	22 Februari 2020	14.00	21.00			Libur
49	23 Februari 2020	-	-			
50	24 Februari 2020	08.00	15.00	FAR	FAR	
51	25 Februari 2020	08.00	15.00	FAR	FAR	
52	26 Februari 2020	14.00	21.00	FAR	FAR	
53	27 Februari 2020	14.00	21.00	FAR	FAR	
54	28 Februari 2020	08.00	15.00	FAR	FAR	
55	29 Februari 2020	08.00	15.00			
56						
57						
58						
59						
60						


Jember, 29 Februari 2020

  
Agung Fathur Rahman

PT TIKI JALUR NUGRAHA EKAKURIR



## Lampiran 6 : Surat Persetujuan Penyusunan Laporan Praktek Kerja Nyata

 KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN RI  
UNIVERSITAS JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
Jl. Kalimantan 37 – Kampus Bumi Tegal Boto Kotak Pos 195 Jember 68121  
Telepon 0331 - 337990 – Faximale 0331 - 332150  
Email : feb@unej.ac.id Website : www.feb.unej.ac.id

---

**PERSETUJUAN PENYUSUNAN LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA (PKN)**

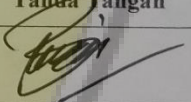
Menerangkan bahwa :

Nama : IMAM FATHUR RACHMAN  
N I M : 170803101011  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Jurusan : Manajemen  
Program Studi : Manajemen Perusahaan

disetujui untuk menyusun laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) dengan judul :  
PELAKSANAAN DISTRIBUSI PAKET BARANG PADA PT. TIKI JALUR NUGRAHA EKAKURIR  
(Revisi)

.....  
.....  
.....

Dosen pembimbing :

Nama	N I P	Tanda Tangan
Ariwan Joko Nusbantoro, S.E., M.M.	19691007 199902 1 001	

Persetujuan menyusun laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) ini berlaku 6 (enam) bulan, mulai tanggal : 01 Maret 2020 s.d 31 Juli 2020. Apabila sampai batas waktu yang telah ditentukan masih belum selesai, maka dapat mengajukan **perpanjangan** selama 2 bulan, dan apabila masih juga belum bisa menyelesaikan, maka harus melakukan Praktek Kerja Nyata kembali.


Jember, 2 Januari 2020  
Kaprod. Manajemen Perusahaan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNEJ,

Drs. Sudaryanto, MBA., Ph.D.  
NIP. 196604081991031001.

**CATATAN :**

1. Peserta PKN diharuskan segera menghadap Dosen Pembimbing yang telah ditunjuk;
2. Setelah disetujui (ditandatangani), di fotokopi sebanyak 3 (tiga) lembar untuk :
  - 1) Ketua Program Studi;
  - 2) Dosen Pembimbing;
  - 3) Petugas administrasi program studi Diploma III (S0).
3. (\*) coret yang tidak sesuai

Lampiran 7 : Kartu Konsultasi



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN RI**  
**UNIVERSITAS JEMBER**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
 Jl. Kalimantan 37 – Kampus Bumi Tegal Boto Kotak Pos 195 Jember 68121  
 Telepon 0331 - 337990 – Faximale 0331 - 332150  
 Email : feb@unej.ac.id Website : www.feb.unej.ac.id

---

**KARTU KONSULTASI**  
**BIMBINGAN PRAKTEK KERJA NYATA (PKN) PROGRAM STUDI DIPLOMA 3**  
**FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS JEMBER**

Nama : IMAM FATHUR RACHMAN  
 NIM : 170803101011  
 Program Studi : Manajemen Perusahaan  
 Judul Laporan PKN : PELAKSANAAN DISTRIBUSI PAKET BARANG PADA PT. TIKI JALUR NUGRAHA EKAKURIR

---

Dosen Pembimbing : Ariwan Joko Nusbantoro, S.E., M.M.  
 TMT\_Persetujuan : 01 Maret 2020 s/d 31 Juli 2020  
 Perpanjangan : 01 Agustus 2020 s/d 31 September 2020

NO.	TGL. KONSULTASI	MASALAH YANG DIKONSULTASIKAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1.	14/3/2020	Acc judul laporan	1.
2.		konsep bab 1	2.
3.		Spesi? Ah long	3.
4.		bab 2, oh	4.
5.		bab 3, oh	5.
6.		bab 4,	6.
7.	24/5/2020	Rens - Redisional	7.
8.	1/5	manajemen, Spesi, jasa	8.
9.		ORA	9.
10.	2/6/2020	tyuan dan teguna	10.
11.		hans sribung, lah	11.
12.	3/6/2020	bab 4 oh	12.
13.		bab 5, pada uspada	13.
14.		way, wayi yenta	14.
15.		bukan defen	15.
16.	4/6/2020	Acc bab 1 & bab 5	16.
17.	1/6		17. ....
18.			18. ....
19.			19. ....



Lampiran 8 : Sertifikat Praktek Kerja Nyata

