



**PELAKSANAAN PEMASARAN PUPUK UREA NON-SUBSIDI
PADA PT. PUPUK KALTIM SURABAYA**

LAPORAN PRAKTIK KERJA NYATA

OLEH :

**MIKHA FEBYA PURNAMA
150803101080**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

UNIVERSITAS JEMBER

2017/2018



**PELAKSANAAN PEMASARAN PUPUK UREA NON-SUBSIDI
PADA PT. PUPUK KALTIM SURABAYA**

LAPORAN PRAKTIK KERJA NYATA

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya
Program Studi Diploma III Manajemen Perusahaan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember

Oleh :

Mikha Febya Purnama

150803101080

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS JEMBER
2017/2018**



**THE EXECUTION OF NON-SUBSIDY UREA FERTILIZER
MARKETING
IN PUPUK KALTIM Ltd., SURABAYA**

THE REAL JOB PRACTICE REPORT

*Proposed as one of the requirements to obtain the Bachelor's Degree of Diploma III
Program Management Company, Departement of Management, Economic and Business
Faculty, University of Jember.*

Oleh :

Mikha Febya Purnama

150803101080

**STUDY PROGRAM DIPLOMA III MANAGEMENT OF ENTERPRICE
MANAGEMENT MAJOR
FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS
UNIVERSITY OF JEMBER
2017/2018**



LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

NAMA : MIKHA FEBYA PURNAMA
NIM : 150803101080
FAKULTAS : EKONOMI
PROGRAM STUDI : DIII MANAJEMEN PERUSAHAAN
JURUSAN : MANAJEMEN
JUDUL LAPORAN : PELAKSANAAN PEMASARAN PUPUK UREA NON-
SUBSIDI PADA PT.PUPUK KALTIM SURABAYA

Jember, 28 Juni 2018

Mengetahui

Ketua Program Studi
Manajemen Perusahaan

Laporan Praktek Kerja Nyata
Telah disetujui Oleh
Dosen Pembimbing

Dr. Sudaryanto, MBA, Ph.D.
NIP. 19660408 199103 1 001

Dr. Hari Sukarno., M.M.
NIP. 19610530 198802 1 001

PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini saya persembahkan untuk :

1. Kedua orang tuaku tercinta yang selalu memberikan doa, dukungan, nasehat, dan kasih sayang yang tiada henti sehingga aku dapat menyelesaikan studiku. Banyak yang belum bisa aku lakukan untuk membalas semua kasih sayang dari kedua orang tuaku.
2. Adikku tersayang yang selalu mendukung dan memberikan semangat untukku.
3. Almamaterku tercinta Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember yang senantiasa aku junjung tinggi.

MOTTO

Sesuatu yang belum dikerjakan, seringkali tampak mustahil; kita baru yakin kalau kita telah berhasil melakukannya dengan baik.

(Evelyn Underhill)

Bersikaplah kukuh seperti batu karang yang tidak putus-putusnya dipukul ombak. Ia tidak saja tetap berdiri kukuh, bahkan ia menentramkan amarah ombak dan gelombang itu.

(Marcus Aurelius)

Kebanggaan kita yang terbesar adalah bukan tidak pernah gagal, tetapi bangkit kembali setiap kali kita jatuh.

(Confusius)

PRAKATA

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Praktek Kerja Nyata yang berjudul “Pelaksanaan Pemasaran Pupuk Urea Non-Subsidi pada PT.Pupuk Kaltim Surabaya” sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Ahli Madya (A.Md) pada program studi Diploma III Manajemen Perusahaan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jember.

Penyusunan Laporan Praktek Kerja Nyata ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Dr. Muhammad Miqdad, S.E, MM, Ak, CA. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember;
2. Bapak Drs. Sudaryanto, MBA. PhD. selaku Ketua Program Studi Manajemen Perusahaan Diploma Tiga Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember;
3. Bapak Dr. Hari Sukarno., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan dan pengarahan untuk pembuatan laporan ini;
4. Segenap dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember yang telah membimbing dan memberi bekal ilmu selama ini serta memberi kemudahan dalam proses akademik;
5. Para karyawan bagian Distribusi dan Pemasaran di PT. Pupuk Kaltim Surabaya yang telah memberikan motivasi dan perhatian selama kegiatan Praktek Kerja Nyata.
6. Bapak Jarwo, Bapak Dadik, Bapak Tony, Bapak Gatut, Mas Toni, Mas Damai selaku karyawan bagian Distribusi yang telah membantu saya memberikan banyak informasi mengenai bagian Distribusi. Mas Hendra

dan Mbak Nifo selaku karyawan bagian Pemasaran yang telah memberi saya banyak informasi mengenai bagian pemasaran non-subsidi.

7. Seluruh karyawan PT. Pupuk Kaltim Surabaya yang telah banyak membantu untuk penyusunan laporan ini;
8. Ibuku Happy Kristianty dan Bapakku Purnomo Gunwahyudi sekeluarga yang telah banyak memberikan kasih sayang doa yang tidak pernah putus demi terselesainya laporan ini;
9. Adikku Dominica Kristya Purnama yang selalu memberikan dukungan dan doa demi terselesainya laporan ini;
10. Sahabat-sahabatku Faisal, Andrew, Theo, Gian, Anindya, Valkrisda, Barkah yang selalu mendukung dan mendoakan atas kelancaran studiku;
11. Sahabat seperjuanganku Salwa, Ainul, Viko, Damara, Ikov dan Fita yang selalu menjadi tempat bertukar pendapat;
12. Teman-teman seperjuangan Diploma III Manajemen Perusahaan 2015;
13. Almamaterku yang selalu kujunjung tinggi.

Penulis menyadari bahwa sebagai manusia biasa yang terbatas kemampuannya dalam menyusun laporan ini mungkin terdapat kekurangan. Namun harapan penulis laporan Praktek Kerja Nyata ini dapat menambah ilmu dan pengetahuan bagi pembaca. Dengan segala kerendahan hati, penulis akan menerima kritik dan saran yang bersifat membangun untuk memperbaiki laporan ini.

Jember, 28 Juni 2018

Penulis

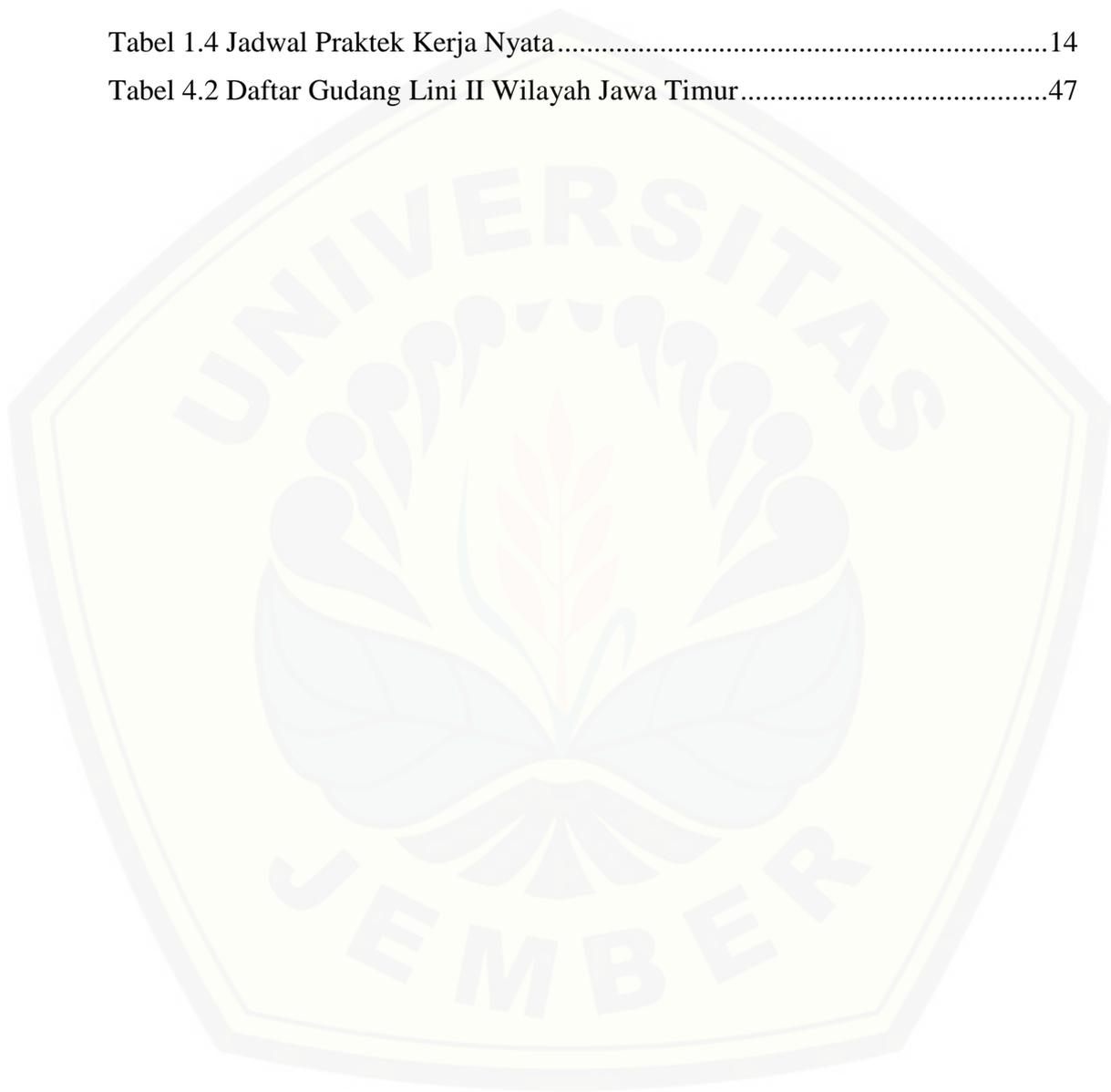
DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN JUDUL IN ENGLISH	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
PRAKATA	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Alasan Pemilihan Judul	1
1.2 Tujuan dan Kegunaan Praktek Kerja Nyata	2
1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata	2
1.2.2 Kegunaan Praktek Kerja Nyata	3
1.3 Identifikasi Permasalahan	3
1.4 Jadwal Kegiatan Praktek Kerja Nyata	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Manajemen Pemasaran	5
2.1.1 Pengertian Manajemen Pemasaran	5
2.1.2 Tugas Manajemen Pemasaran	6
2.1.3 Jenis Pemasaran	6
2.1.4 Konsep Pemasaran	7
2.2 Pemasaran Barang Industri	8
2.2.1 Pengertian Barang Industri	8
2.2.2 Konsumen Barang Industri	9
2.2.3 Pasar Barang Industri atau Pasar Bisnis	10
2.3 Pemasaran Pupuk Non-Subsidi	13

BAB III GAMBARAN UMUM OBYEK PKN.....	15
3.1 Sejarah PT.Pupuk Kaltim Surabaya.....	15
3.1.1 Visi dan Misi PT.Pupuk Kalimantan Timur.....	17
3.1.2 Nilai dan Budaya Perusahaan.....	17
3.1.3 Makna Logo.....	18
3.2 Struktur Organisasi.....	19
3.2.1 Susunan Tingkat Dan Tugas Pokok Masing – Masing Bagian pada PT Pupuk Kalimantan Timur Cabang Surabaya	21
3.3 Kegiatan Pokok PT. Pupuk Kaltim Surabaya	21
3.4 Jenis Produk dan Macam Pupuk pada PT.Pupuk Kaltim Surabaya....	25
BAB IV HASIL KEGIATAN PKN	32
4.1 Hasil Kegiatan.....	32
4.2 Proses Pemasaran Pupuk Non-Subsidi	34
4.2.1 Pola Pemasaran Pupuk Urea Non-Subsidi.....	34
4.2.2 Alur Pembelian Pupuk Non-Subsidi.....	49
4.3 Tata Cara Pembelian Pupuk Urea Non-Subsidi.....	50
4.3.1 Persyaratan Pendaftaran Distributor Pupuk Urea Non-Subsidi.....	50
4.3.2 Alur Pembayaran	50
4.4 Identifikasi Permasalahan dan Solusi	53
4.4.1 Identifikasi Permasalahan.....	53
4.4.2 Solusi	53
BAB V KESIMPULAN	54
DAFTAR PUSTAKA.....	55

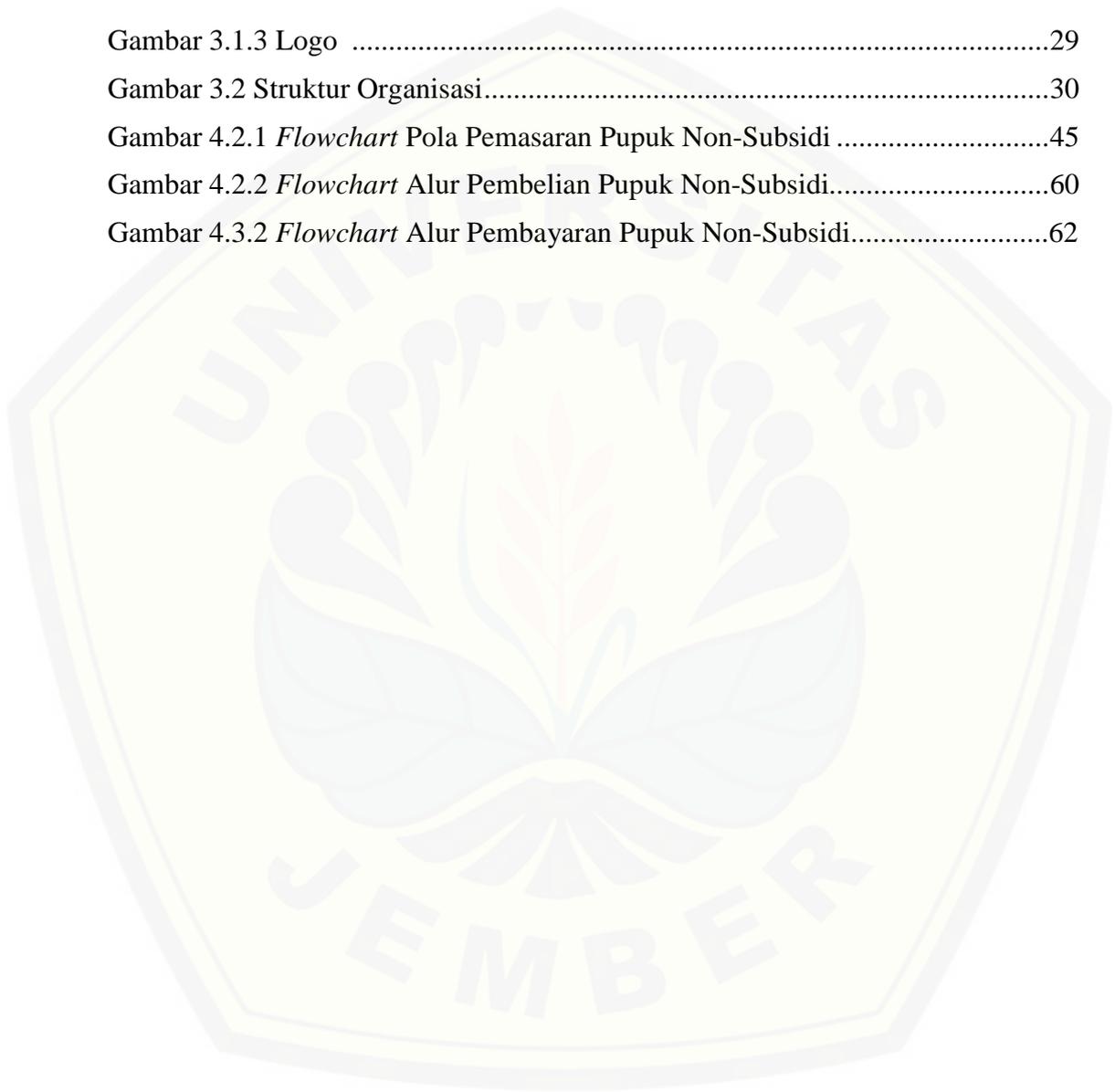
DAFTAR TABEL

Tabel 1.4 Jadwal Praktek Kerja Nyata.....	14
Tabel 4.2 Daftar Gudang Lini II Wilayah Jawa Timur.....	47



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1.3 Logo	29
Gambar 3.2 Struktur Organisasi.....	30
Gambar 4.2.1 <i>Flowchart</i> Pola Pemasaran Pupuk Non-Subsidi	45
Gambar 4.2.2 <i>Flowchart</i> Alur Pembelian Pupuk Non-Subsidi.....	60
Gambar 4.3.2 <i>Flowchart</i> Alur Pembayaran Pupuk Non-Subsidi.....	62



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Permohonan Tempat Praktek Kerja Nyata.....	57
Lampiran 2 : Nilai Hasil Praktek Kerja Nyata	58
Lampiran 3 : Daftar Absensi selama Praktek Kerja Nyata	59
Lampiran 4 : Kartu Konsultasi Bimbingan Praktek Kerja Nyata	61
Lampiran 5 : Contoh Surat Konfirmasi Keberangkatan Kapal.....	62
Lampiran 6 : Bill of Lading	63
Lampiran 7 : Cargo Manifest	64
Lampiran 9 : Kontrak Kerja PBM.....	65
Lampiran 10:Surat Instruksi Kerja.....	67
Lampiran 11 : Berita Acara Pembongkaran Ex.Palka	68
Lampiran 12 : Dokumen Surveyor.....	69
Lampiran 11 : Berita Acara Pembongkaran Ex.Palka	70



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Alasan Pemilihan Judul

Pesatnya perkembangan ekonomi di Indonesia tidak terlepas dari perkembangan industri-industri makro serta industri-industri mikro. Industri tersebut diharapkan mampu menunjang perekonomian dan dapat mengelola usahanya semaksimal mungkin. Sehingga pada akhirnya perekonomian di Indonesia benar-benar mampu menjadi stabil dan dapat diandalkan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat di Indonesia.

Pupuk dalam industri pertanian mengambil peranan yang sangat penting dalam memenuhi kebutuhan pangan nasional serta menunjang ekonomi. Seiring dengan terus meningkatnya luas lahan pertanian dan perkebunan di Indonesia, kebutuhan akan pupuk urea pun semakin meningkat Indonesia. Sebagai negara agraris dengan sebagian besar penduduk bermata pencaharian petani memiliki tanggung jawab yang besar untuk memenuhi kebutuhan pangan masyarakat yang cukup besar. PT. Pupuk Kalimantan Timur yang terletak di Kota Bontang Provinsi Kalimantan Timur menjadi salah satu perusahaan pupuk terbesar penghasil pupuk urea (pupuk nitrogen) dengan kandungan nitrogen 46%, pupuk majemuk NPK, pupuk organik dan amonia. PT. Pupuk Kalimantan Timur memproduksi dan menjual Amoniak, Urea, Pupuk NPK dengan segmen pasar dalam maupun luar negeri. Pupuk urea yang dijual oleh PT.Pupuk Kalimantan Timur ada dua macam yaitu pupuk urea subsidi dan non-subsidi yang mana dibedakan dengan warna dari pupuknya. Untuk pupuk subsidi berwarna putih dan pupuk non-subsidi berwarna pink.

Pelaksanaan pemasaran pupuk urea subsidi dan non-subsidi sangat berbeda. Untuk pupuk bersubsidi dipasarkan berdasarkan SK Dinas Provinsi yang telah diatur sesuai dengan alokasi pupuk per-daerah. Sedangkan untuk pupuk non-

subsidi dipasarkan secara bebas sesuai dengan stok pupuk yang tersedia. Pemasaran sendiri merupakan hal pokok yang harus dilakukan demi tercapainya tujuan yang telah ditetapkan. Salah satu kegiatan pemasaran yang telah dilakukan perusahaan untuk menjual pupuk urea non-subsidi kepada masyarakat baik secara lokal maupun ekspor adalah dengan mensuplai pupuk urea dengan kualitas dan harga terbaik kepada industri dan perkebunan besar yang telah menjadi pelanggan tetap perusahaan, selain itu perusahaan juga memasarkan produknya melalui demo-plot dan roadshow mempresentasikan pupuk kepada distributor dan petani ke berbagai daerah guna meningkatkan penjualan. Salah satu penyebab berhasilnya suatu penjualan bergantung pada kegiatan pemasaran yang berarti perusahaan dapat mencapai hasil penjualan optimal dengan pengeluaran tertentu.

Berdasarkan uraian di atas penulis memilih PT. Pupuk Kaltim sebagai tempat Praktek Kerja Nyata dengan maksud akan melihat dan membahas tentang pemasaran, maka laporan Praktek Kerja Nyata ini diberi judul **“PELAKSANAAN PEMASARAN PUPUK UREA NON-SUBSIDI PADA PT.PUPUK KALTIM SURABAYA”**.

1.2 Tujuan dan Kegunaan Praktek Kerja Nyata

1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata

- a. Untuk mengetahui dan memahami serta mampu mempraktekkan kegiatan pemasaran pupuk urea pada PT. Pupuk Kaltim Surabaya

1.2.2 Kegunaan Praktek Kerja Nyata

Kegunaan Praktek Kerja Nyata yang dilaksanakan pada PT. Pupuk Kaltim Surabaya ini adalah sebagai upaya pembekalan pengalaman dan pengetahuan mahasiswa tentang kondisi lapangan kerja perusahaan secara langsung untuk memperoleh wawasan pengetahuan dan pengalaman praktis tentang pelaksanaan kegiatan proses pemasaran pupuk non-subsidi pada PT. Pupuk Kaltim Surabaya. Serta kegiatan ini bermanfaat untuk menanamkan sifat profesionalis pada mahasiswa agar nantinya siap untuk memasuki dunia kerja.

1.3 Identifikasi Permasalahan

Adanya potensi permasalahan yang terjadi di PT. Pupuk Kaltim PSO Surabaya khususnya dalam bagian pemasaran non-subsidi ialah persaingan harga dalam penjualan pupuk dengan perusahaan kompetitor lain serta kurangnya tenaga pemasar dalam memasarkan produk kepada konsumen.

1.4 Jadwal Pelaksanaan Kegiatan Praktek Kerja Nyata di obyek magang :

1.4.1 Obyek Praktik Kerja Nyata

Kegiatan Praktik Kerja Nyata dilaksanakan pada PT. Pupuk Kaltim PSOSurabaya yang beralamat Jalan Genteng Kali no.55-57. Kegiatan Paktik Kerja Nyata ini dilaksanakan mulai tanggal 8 Januari – 23 Februari 2018.

1.4.2 Jadwal Pelaksanaan Praktik Kerja Nyata

Adapun waktu pelaksanaan Praktek Kerja Nyata yang berlaku sesuai dengan jam kerja di PT. Pupuk Kalimantan Timur PSO Surabaya yakni Sebagai berikut:

Senin s/d Jumat :Pukul 08.00 – 17.00

Istirahat :Pukul 11:00 – 12:00

1.4 Jadwal Kegiatan Praktik Kerja Nyata

Praktik Kerja Nyata dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang sudah ditentukan, adapun jadwal kegiatan Praktik Kerja Nyata sebagai berikut :

Tabel 1.4 Jadwal PKN di PT. Pupuk Kaltim PSO Surabaya

No	Kegiatan PKN	Minggu ke						
		1	2	3	4	5	6	7
1	Pengajuan Surat Permohonan PKN kepada bagian manajemen SDM pada PT.Pupuk Kaltim PSO Surabaya dan mengurus surat ijin PKN dan membuat prosedur PKN	X						
2	Perkuliahan, pengarahan, dan penjelasan kegiatan PKN oleh pimpinan PT.Pupuk Kaltim PSO Surabaya tentang gambaran umum instansi yang berhubungan dengan laporan PKN	X	X					
3	a. Mempelajari dokumen-dokumen yang digunakan (SO,Surat Jalan b. Menginput data surat jalan	X	X	X	X	X	X	X
4	a. Input data verifikasi pengirim b. Cek surat persyaratan distributor pupuk non-subsidi c. Memasukkan data verifikasi surat jalan d. Stempel surat masuk barang ke gudang	X	X	X	X	X	X	X
6	Melaksanakan bimbingan dengan dosen pembimbing				X	X	X	X

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Manajemen Pemasaran

2.1.1 Pengertian Manajemen Pemasaran

Pemasaran adalah mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan sosial. Dapat dibedakan definisi sosial dengan definisi manajerial dari pemasaran. Definisi sosial menunjukkan peran yang dimainkan pemasaran di dalam masyarakat untuk memberikan standar kehidupan yang lebih tinggi. Sedangkan untuk definisi sosial pemasaran adalah sebuah proses kemasyarakatan di mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan orang lain.

Kotler dan Keller, (2008:5) manajemen pemasaran merupakan sebagai seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan meraih, mempertahankan, serta menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menghantarkan, dan mengomunikasikan nilai pelanggan yang unggul.

American Marketing Association (AMA) dalam buku Kotler dan Keller, (2008:5) menawarkan definisi formal bahwa pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengomunikasikan, dan memberikan nilai kepada pelanggan dan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingannya.

Kotler dan Amstrong, (2008:6) pemasaran sebagai proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, dengan tujuan menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalannya.

Dengan definisi diatas, dapat diketahui bahwa manajemen pemasaran adalah suatu seni atau ilmu dalam memilih, mendapatkan, menjaga, serta menumbuhkan pelanggan melalui proses untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas dari kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh individu atau oleh suatu perusahaan.

2.1.2 Tugas Manajemen Pemasaran

Identifikasi serangkaian tugas yang menentukan keberhasilan manajemen pemasaran dalam Kotler dan Keller, (2008:29) , yaitu sebagai berikut :

1. Mengembangkan Strategi dan Rencana Pemasaran
2. Menangkap pemahaman (atau gagasan) pemasaran
3. Berhubungan dengan pelanggan
4. Membangun merk yang kuat
5. Membentuk penawaran pasar
6. Menghantarkan nilai
7. Mengomunikasikan nilai
8. Menciptakan pertumbuhan jangka panjang

2.1.3 Jenis Pemasaran

Dalam bisnis jasa pemasaran bersifat kompleks karena banyak elemen yang mempengaruhi seperti internal organisasi, lingkungan fisik, komentar dari mulut – mulut, dsb. Oleh karena itu menurut Gron Rous (dalam Kotler, 1994:469) mengemukakan bahwa pemasaran ada 3 yaitu :

1. Pemasaran Eksternal

Dilakukan untuk menghubungkan perusahaan dengan konsumen, hal ini merupakan pekerjaan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk menyiapkan, menentukan harga, mendistribusikan dan mempromosikan jasa kepada konsumen.

2. Pemasaran Internal

Dilakukan untuk menghubungkan perusahaan dan karyawan, dalam hal ini perusahaan melatih dan memotivasi karyawan untuk melayani konsumen dengan baik.

3. Pemasaran Interaktif

Dalam hal ini menghubungkan antara konsumen dan karyawan dengan karyawan perusahaan. Pemasaran interaktif merupakan gambaran atas keahlian karyawan dalam melayani konsumen.

2.1.4 Konsep Pemasaran

Pemasaran merupakan faktor penting untuk mencapai sukses bagi perusahaan akan mengetahui adanya cara dan falsafah yang terlibat didalamnya. Cara dan falsafah baru ini disebut konsep pemasaran. Konsep pemasaran (marketing 11 concept) mengatakan bahwa kunci untuk mewujudkan tujuan organisasi terletak pada kemampuan organisasi dalam menciptakan, memberikan dan mengkomunikasikan nilai pelanggan (customer value) kepada pasar sasarannya secara lebih efektif dibandingkan pada pesaing (Tjiptono, 2008).

Konsep pemasaran dibuat dengan menggunakan tiga faktor dasar (Swastha dan Irawan, 2005) yaitu:

1. Saluran perencanaan dan kegiatan perusahaan harus berorientasi pada konsumen atau pasar.
2. Volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan perusahaan, dan bukannya volume untuk kepentingan volume itu sendiri.
3. Seluruh kegiatan pemasaran dalam perusahaan harus dikoordinasikan dan diintegrasikan secara organisasi.

Konsep pemasaran adalah sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan (Swastha dan Irawan, 2005). Bagian pemasaran pada suatu perusahaan memegang peranan yang sangat penting dalam rangka mencapai besarnya volume penjualan, karena dengan tercapainya sejumlah volume penjualan yang diinginkan berarti kinerja bagian pemasaran dalam memperkenalkan produk telah berjalan dengan benar. Penjualan dan pemasaran sering dianggap sama tetapi sebenarnya berbeda.

Tiga unsur pokok konsep pemasaran (Swastha & Handoko, 2000) adalah orientasi pada konsumen, penyusunan kegiatan pemasaran secara integral (integrated marketing) dan kepuasan konsumen (consumer satisfaction). Seluruh kegiatan dalam suatu perusahaan yang menganut konsep pemasaran harus diarahkan untuk memenuhi tujuan tersebut. Penggunaan konsep pemasaran bagi sebuah perusahaan dapat menunjang keberhasilan bisnis yang dilakukan.

Tujuan utama konsep pemasaran adalah melayani konsumen dengan mendapatkan sejumlah laba, atau dapat diartikan sebagai perbandingan antara penghasilan dengan biaya yang layak. Konsep pemasaran menghendaki agar manajemen menentukan keinginan konsumen terlebih dahulu, setelah itu baru melakukan bagaimana caranya memuaskan konsumen. Dengan demikian perusahaan akan dapat menjaring pelanggan yang akan meningkatkan pendapatan perusahaan.

2.2 Pemasaran Barang Industri

2.2.1 Pengertian Barang Industri

Kita harus membedakan barang konsumsi dengan barang industri. Barang konsumsi ialah barang yang digunakan konsumen dan rumah tangga individual untuk konsumsi akhir. Sedangkan barang-barang industri adalah barang yang dipergunakan untuk memproduksi atau dalam hal menjalankan perusahaan atau lembaga pemerintah atau lembaga swasta.

Seperti dikatakan Rayburn D. Tourley sebagai berikut yang artinya: barang konsumen ialah barang yang digunakan untuk konsumsi ialah barang yang digunakan untuk konsumsi akhir oleh individu atau rumah tangga, sedangkan barang industri ialah barang yang digunakan untuk memproduksi atau digunakan untuk keperluan kegiatan perusahaan dan kantor pemerintah atau swasta.

Seperti dikatakan William J. Stanton dalam *Fundamental of Marketing* menyatakan bahwa barang industri jelas berbeda dengan barang konsumsi didasarkan atas tujuan penggunaannya. Barang industri ialah barang yang digunakan untuk membuat barang baru, atau digunakan untuk menjalankan atau untuk keperluan kantor atau lembaga.

Barang industri ini dapat diklasifikasikan atas 5 kelompok:

1. Bahan baku (*raw material*), bahan ini akan diproses dan digabung dengan barang-barang lain. Contohnya, hasil hutan, bahan tambang, tembakau, buah-buahan, dan sebagainya

2. Material dan onderdil (*fabricating material and parts*). Contohnya plat-plat belanja, benang, tepung yang akan digunakan untuk membuat produksi baru.
3. Instalasi (*Installations*), yaitu hasil dari pabrik lain, yang akan digunakan untuk produksi selanjutnya. Misalnya generator pembangkit listrik, mesin diesel, bangunan pabrik, dan sebagainya.
4. Perlengkapan (*accessory equipment*), ini digunakan dalam operasi perusahaan, dan tidak ada hubungan langsung dengan hasil produksi misalnya chas register untuk toko, alat-alat transpor mengangkat barang dalam gudang.
5. Barang –barang yang digunakan untuk operasi perusahaan (*operating supplies*) seperti minyak pelumas, pensil dan alat tulis buat kantor, sabun dan alat pembersih buat pabrik, dan sebagainya.

2.2.2 Konsumen Barang Industri

Pembeli barang industri dimotivasi oleh berbagai unsur, seperti pertimbangan keuangan yang tersedia, tujuan memperoleh keuntungan jumlah yang dibutuhkan dan perhitungan harga pokok barang. Semua ini dilakukan penuh perhitungan. Pertimbangan lain yang mempengaruhi konsumen ialah masalah kualitas, pelayanan dan harga.

Ada kalanya pembeli mau membayar tambahan ekstra untuk memperoleh kualitas tertentu, agar tujuan produksinya tercapai seperti yang direncanakan dan tidak mau membeli bahan lain yang mutunya lebih rendah bahan kualitas tinggi tersebut mereka perlukan kadang-kadang untuk meningkatkan daya pakai barang atau meninggalkan mutu barang yang merupakan ciri khas produknya. Pertimbangan untuk memilih calon penjual dari mana barang akan dibeli oleh konsumen ialah, kemampuan penjual untuk menyediakan barang secara berkala dalam bentuk onderdil, bahan dan mutu yang sama yang dapat dinilai berdasarkan:

1. Pelayanan

Perusahaan, pemerintah dan lembaga lainnya memerlukan berbagai pelayan dalam membeli barang. Pelayanan yang mereka perlukan ialah yang menyangkut masalah teknik, kemudahan mengganti onderdil yang rusak, pengiriman, berbagai macam informasi, dan sebagainya.

2. Harga

Para pembeli barang industri sering kali mempertimbangkan masalah harga, karena dalam pemakaian barang itu banyak terjadi bahan terbuang, biaya memproses, biaya merusakkan, dan sebagainya.

3. Penghematan

Konsumen kadang-kadang mencari penghematan dari bahan yang dipakai. Seperti pengganti bahan yang biasa ia pakai dengan bahan lainnya, bila bahan tersebut, mudah proses pengerjakkannya, tidak membahayakan, mudah diangkut akan mendatangkan penghematan.

4. Karakteristik Konsumen

Karakteristik konsumen barang industri dibedakan atas berbagai tipe organisasi pembeli, besar distribusinya, lokasi geografisnya.

5. Populasi Pembeli

Jumlah pembeli barang industri sangat terbatas, dibandingkan dengan barang konsumsi. Akan tetapi kualitas yang mereka beli sangat banyak.

2.2.3 Pasar Barang Industri atau Pasar Bisnis

Ada dua pasar barang industri yaitu:

1. Original market, yaitu pasar yang sebenarnya, diarahkan ke pemakai-pemakai industri untuk dipakai membuat barang baru atau membantu dalam proses pekerjaan, misalnya pabrik mobil membeli ban dari pabrik ban mobil.
2. Replacement Market, yaitu diarahkan kepada para konsumen, yang ingin mengganti barang yang sudah tua, seperti membeli aki mobil untuk mengganti aki yang sudah habis, demikian pula hanyalah dengan membeli ban, onderdil, dan sebagainya.

Perbedaan ciri antara barang industri dan barang konsumen. Barang industri mempunyai ciri-ciri sebagai berikut:

1. Pasar barang industri ini secara geografis dikonsentris dalam beberapa daerah yang terbatas. Pembeli dari barang-barang industri-industri yang letaknya sudah dipusatkan pada suatu tempat.
2. Pembeli-pembeli prespektif sangat terbatas jumlahnya. Suatu kenyataan bahwa pembeli barang-barang industri hanya beberapa saja jumlahnya bila dibandingkan dengan pembeli barang-barang konsumsi. Contohnya perusahaan mobil membeli onderdil-onderdil mobil sebagai assembling hanya beberapa perusahaan saja tetapi yang membeli barang atau mobil sebagai barang konsumen bukan main banyaknya.
3. Pembeli secara individual besar jumlahnya. Order yang dilakukan oleh industri-industri biasanya dalam jumlah yang besar. Pembelian yang paling kecilpun dari barang industri ini tetap akan jauh lebih besar dari pada pembelian yang dilakukan terhadap barang konsumsi.
4. Pertimbangan-pertimbangan teknis sangat menentukan. Ini sangat penting sebab barang-barang industri dibeli untuk diolah lebih lanjut. Barang yang dibeli itu harus cocok untuk tujuan penggunaannya.
5. Permintaanya di pengaruhi oleh permintaan barang-barang konsumsi, karena barang-barang industri ini digunakan untuk membuat barang-barang konsumsi, maka berubahnya permintaan terhadap barang konsumsi akan mempengaruhi pula permintaan terhadap barang-barang industri.

Pasar barang industri ini oleh Philip Kotler disebutnya pasar bisnis sebagai lawan dari pasar konsumen (akhir). Pasar bisnis adalah semua organisasi atau industri yang mendapat barang dan jasa yang digunakan untuk memproduksi barang lain. Ciri-ciri dari pasar bisnis adalah sebagai berikut:

1. Pembeli tidak banyak, hanya beberapa pabrikan saja yang membeli.
2. Volume pembelanjaan banyak, sesuai dengan kapasitas produk yang akan dibuat, dan juga untuk persediaan.
3. Hubungan pemasok dan pelanggan sangat erat, mereka sudah saling mengenal secara baik dan komunikasi lancar

4. Membeli terkonsentrasi secara geografis, ada lokasi tertentu untuk industri, seperti dikawasan imdustri (real estate).
5. Permintaan turunan (derived demand), permintaan akan bahan baku bertambah apabila ada tambahan permintaan pada barang-barang jadi.
6. Permintaan tidak elastis. Sebab harga tidak banyak pengaruhnya, tetapi sangat berpengaruh terhadap permintaan ini ialah situasi permintaan terhadap hasil produksinya (ini yang disebut derived demand).
7. Pembeli yang profesional. Dibutuhkan tenaga ahli yang menilai barang-barang yang akan dibeli.
8. Banyak orang yang terlibat untuk satu pembelian bisnis.
9. Pembelian sering bersifat langsung dari pabrik yang mengasilkan barang tersebut.
10. Sering berlaku taktik imbal beli. Artinya si pemasok bahan juga membeli hasil produksi perusahaan yang membeli bahan.

Para pembeli dalam pasar bisnis ini ialah organisasi-organisasi baik organisasi pemerintah, maupun non pemerintah. Pembelian oleh organisasi ini misalnya pembelian yang dilakukan kantor pemerintah, atau kantor perusahaan yang memerlukan perabot kantor, kursi, meja, peralatan komputer, dan sebagainya. Mereka selalu mencari barang sesuai dengan spesifikasi kebutuhan mereka, dan juga menetapkan pihak pemasok yang saling menguntungkan. Orang-orang yang termasuk dalam kelompok buying center antara lain:

1. *Initiators*, yaitu orang yang memiliki ide, merencanakan kebutuhan akan barang dan jasa buat organisasi.
2. *Users*, yaitu orang atau bagian yang akan menggunakan barang tersebut, misalnya bagian-bagian dalam suatu organisasi menentukan jenis atau spec. Barang yang diperlukan dibagian kantornya.
3. *Influencers*, yaitu orang yang turut mempengaruhi dan memberi saran dalam pembelian, barang apa, kepada siapa harus dibeli.
4. *Deciders*, yaitu orang yang memutuskan segala sesuatu tentang pembelian.
5. *Approvers*, yaitu orang yang memiliki ortonitas menyetujui proposal dan segala sesuatu mengenai rencana pembelian.

6. *Buyers*, yaitu orang memiliki otoritas secara formal dalam menentukan pelaksanaan pembelian.
7. *Gatekeepers*, yaitu orang atau petugas yang berpengaruh dalam cara memperoleh informasi.

2.3 Pemasaran Pupuk Non-Subsidi

Untuk memenuhi penugasan Pemerintah mengenai pemenuhan suplai pupuk urea, PT Pupuk Kalimantan Timur memprioritaskan kebutuhan dalam negeri atau yang disebut dengan Urea Bersubsidi sesuai alokasi yang diberikan oleh Pemerintah. PT Pupuk Kalimantan Timur meresponnya dengan menyiapkan stok yang cukup untuk kebutuhan di masing-masing wilayah pemasaran, sehingga kelangkaan pupuk dapat diminimalisir.

Untuk memenuhi penugasan Pemerintah kepada PT Pupuk Indonesia (Persero) dalam pemenuhan suplai pupuk Urea dan NPK bersubsidi di dalam negeri maka PT Pupuk Kalimantan Timur menyiapkan stok pupuk Urea dan NPK bersubsidi yang cukup untuk kebutuhan di masing-masing wilayah distribusi sesuai ketentuan Pemerintah yang secara berkala ditetapkan melalui Surat Keputusan Menteri Pertanian Republik Indonesia. PT Pupuk Kalimantan Timur memproduksi dan mendistribusikan pupuk bersubsidi untuk sektor pertanian sesuai dengan wilayah tanggung jawab, mulai dari Lini I hingga Lini IV berdasarkan prinsip 6 (Enam) Tepat, yaitu Tepat Jenis, Tepat Jumlah, Tepat Harga, Tepat Tempat, Tepat Waktu dan Tepat Mutu. PT Pupuk Kalimantan Timur selaku produsen wajib menjamin kelancaran penyaluran pupuk bersubsidi.

Sedangkan dalam pemasaran pupuk urea non-subsidi tidak ada jumlah yang ditentukan dan diatur oleh pemerintah untuk dipasarkan kepada masyarakat. Berbeda dengan pemasaran pupuk subsidi yang harga eceranya sudah ditentukan, pupuk non-subsidi dijual secara bebas kepada industri atau konsumen dengan harga yang ditetapkan oleh perusahaan sendiri. Pada proses pemasaran pupuk non-subsidi tidak ada aturan khusus untuk menjualkan produknya, beberapa industri yang sudah menjadi pelanggan akan datang dan membuat pesanan.

Bagian pemasaran pupuk non-subsidi PT. Pupuk Kalimantan Timur akan memproses pesanan dan menyiapkan pesannya sesuai dengan stok di gudang.

PT. Pupuk Kalimantan Timur juga melakukan ekspor pupuk urea non-subsidi untuk meningkatkan penjualannya. Untuk pemasaran pupuk urea ke luar negeri yang dilayani oleh PT. Pupuk Kalimantan Timur di bawah izin kementerian perdagangan Republik Indonesia meliputi:

1. Malaysia
2. Korea Selatan
3. India
4. Nigeria
5. Australia
6. Irlandia
7. Prancis
8. Jerman
9. Amerika Serikat
10. Amerika Latin

Adapun wilayah pemasaran dan distribusi produk amonia PT Pupuk Kalimantan Timur diluar negeri dapat dilihat pada Gambar 2.3:



Gambar 2.3 : Peta Wilayah Pemasaran Amonia Luar Negeri

Sumber: www.pupukkaltim.co.id

BAB III

GAMBARAN UMUM INSTANSI

3.1 Sejarah PT. Pupuk Kaltim Surabaya

PT Pupuk Kalimantan Timur (Pupuk Kaltim) berdiri sejak 7 Desember 1977 di Kota Bontang yang terletak dipesisir utara pantai Kalimantan Timur. Pupuk Kaltim merupakan anak perusahaan dari PT Pupuk Indonesia (Persero) yang saat ini mengoperasikan lima pabrik Urea dan lima pabrik Amoniak, dengan kapasitas 3,435 juta ton Urea per tahun dan 2,740 juta ton Amoniak per tahun. Pupuk Kaltim juga memiliki tiga pabrik NPK Blending dengan kapasitas produksi 150 ribu ton per tahun dan dua pabrik NPK Fusion dengan kapasitas dengan kapasitas produksi ribu ton per tahun.

Pembangunan Pabrik 1 dimulai pada 16 November 1979, pionir-pionir muda mulai berdatangan dengan semangat tinggi demi mengemban tugas Negara. Sedangkan pada 24 April 1982, Pabrik 2 dibangun dan berhasil diselesaikan tiga bulan lebih cepat. Kedua pabrik ini diresmikan secara bersamaan pada 29 Oktober 1984. Semangat pengabdian yang tinggi terus memunculkan karya terbaik untuk bangsa ini. Selanjutnya Pabrik 3 pun dibangun dua tahun setelah diresmikannya Pabrik 1 dan Pabrik 2 yang diresmikan pada 4 April 1989.

Proyek Optimalisasi Kaltim (POPKA) merupakan Pabrik Urea Granul pertama di Indonesia dan diresmikan pada 7 Juli 1999 bersamaan dengan pemancangan tiang pertama pabrik 4. Untuk Unit Urea Pabrik 4 diresmikan pada 31 Mei 2004 oleh Presiden RI, dan pada 17 Mei 2008 telah dilakukan pemancangan tiang pertama pembangunan pabrik NPK Fuse Blending Granulation. Pada 2014, Pupuk Kaltim melakukan pengalihan aset PT Kaltim Pasifik Amoniak (KPA) berupa pabrik Amoniak beserta fasilitas pendukungnya. KPA merupakan produsen Amoniak untuk pasar dalam dan luar negeri yang berdiri pada 1997 dan diresmikan pada 2000. Melalui pengalihan aset

tersebut, pengoperasian POPKA dan KPA telah bergabung dibawah satu koordinasi Unit Kerja dengan nama Pabrik 1-A.

Pupuk Kaltim terus membangun proyek besar lainnya, salah satunya adalah pembangunan pabrik 5 yang dibangun pada 14 September 2011 dan Pabrik Boiler Batubara beroperasi pada 2013. Pembangunan pabrik 5 merupakan realisasi pertama program Revitalisasi Industri Pupuk berdasarkan Intruksi Presiden RI No.2 Tahun 2010. Pada 9 November 2015 Pabrik diserahkan dari kontraktor pelaksana proyek Pupuk Kaltim setelah melewati Performance test pada 19 Oktober 2015 dan diresmikan oleh Presiden Republik Indonesia Joko Widodo pada 19 November 2015. Saat ini Pupuk Kaltim memiliki lima buah pabrik pupuk Urea dengan kapasitas total sebanyak 2,98 juta ton urea per tahun serta empat buah pabrik Amoniak dengan kapasitas total sebanyak 1,85 juta ton Amoniak per tahun. Sementara produksi pupuk NPK adalah sebanyak 350.000 ton per tahun dengan pabriknya ada di tiga kota, yaitu: Bontang, Semarang, dan Surabaya.

Sebagai salah satu pabrik pupuk terbesar di Indonesia, Pupuk Kaltim memiliki tanggung jawab untuk memenuhi pengadaan dan pendistribusian Urea bersubsidi pada 2/3 wilayah Indonesia, yang meliputi sebagian besar Jawa Timur dan wilayah Indonesia Timur lainnya. Keberadaan Pupuk Kaltim memberikan banyak manfaat, tidak hanya bagi karyawan dan stakeholder tetapi juga bagi masyarakat di sekitarnya. Melalui program Corporate Social Responsibility (CSR), Pupuk Kaltim senantiasa melakukan kontribusi dalam peningkatan kesejahteraan dan kemandirian masyarakat sehingga tercipta harmoni antara Perusahaan dengan sekitar. Sejarah mencatat, sebuah kesungguhan kerja dan tekad yang kuat akan menghasilkan karya-karya terbaik. Masa pionir telah berlalu dan kini tugas-tugas yang tak kalah berat telah menanti, maka dari itu semangat para pionir harus tetap terjaga untuk menjawab segala tantangan di masa mendatang.

3.1.1 Visi dan Misi PT. Pupuk Kalimantan Timur

Visi

“Menjadi Perusahaan di bidang industri pupuk, kimia dan agribisnis kelas dunia yang tumbuh berkelanjutan.”

Misi

- a. Menjalankan bisnis produk-produk pupuk, kimia, serta portofolio investasi dibidang kimia, serta portofolio investasi dibidang kimia, agro, energi, trading dan jasa pelayanan pabrik yang berdaya saing tinggi.
- b. Mengoptimalkan nilai Perusahaan melalui bisnis inti dan pengembangan baru yang dapat meningkatkan pendapatan dan menunjang program kedaulatan pangan Nasional.
- c. Mengoptimalkan utilisasi sumber daya dilingkungan sekitar maupun pasar global yang didukung oleh SDM yang berwawasan internasional dengan menerapkan teknologi terdepan.
- d. Memberikan manfaat yang optimum bagi pemegang saham, karyawan dan masyarakat serta peduli pada lingkungan.

3.1.2 Nilai dan Budaya Perusahaan

Untuk mencapai visi dan misi, perusahaan membangun budaya perusahaan (ACTIVE) yang secara terus-menerus disosialisasikan kepada pegawai.

Budaya kerja tersebut meliputi :

1. *Achievement Oriental*

Insan Pupuk Kaltim tangguh dan profesional dalam mencapai sasaran perusahaan dengan menegakkan nilai – nilai: **Profesional dan Tangguh**

2. *Customer Focus*

Insan Pupuk Kaltim selalu berusaha memberikan pelayanan terbaik dan berkomitmen pada kepuasan pelanggan dengan menegakkan nilai – nilai : **Perhatian dan Komitmen**

3. *Teamwork*

Insan Pupuk Kaltim harus menjalin sinergi dan bersatu dalam bekerja dengan mengutamakan nilai – nilai : **Sinergi dan Bersatu.**

4. *Integrity*

Insan Pupuk Kaltim menjunjung tinggi kejujuran dan bertanggung jawab dengan menjunjung nilai – nilai : **Jujur dan Tanggung Jawab**

5. *Visionary*

Insan Pupuk Kaltim selalu berpikir jauh ke depan dan siap menghadapi perubahan dinamika usaha dengan memperhatikan nilai – nilai : **Inovatif dan Adaptif**

6. *Environmentally Friendly*

Insan Pupuk Kaltim peduli terhadap lingkungan dan memberi manfaat bagi masyarakat luas untuk keberlanjutan perusahaan dengan memperhatikan nilai – nilai : **Peduli dan Berkelanjutan**

3.1.3 Makna Logo



Gambar 3.1.3 : Logo PT Pupuk Kalimantan Timur

Sumber : www.pupukkaltim.co.id

Untuk menunjukkan citra PT Pupuk Kaltim Cabang Surabaya mempunyai logo dan makna sebagai berikut :

- a. Segi lima melambangkan Pancasila merupakan landasan idiil perusahaan.
- b. Daun dan Buah melambangkan kesuburan dan kemakmuran.
- c. Lingkaran putih kecil adalah letak lokasi Bontang dekat Khatulistiwa.
- d. Tulisan PUPUK KALTIM melambangkan keterbukaan perusahaan memasuki era globalisasi.

Warna Jingga :

Melambungkan semangat sikap kreatifitas membangun dan sikap profesional dalam mencapai kesuksesan usaha

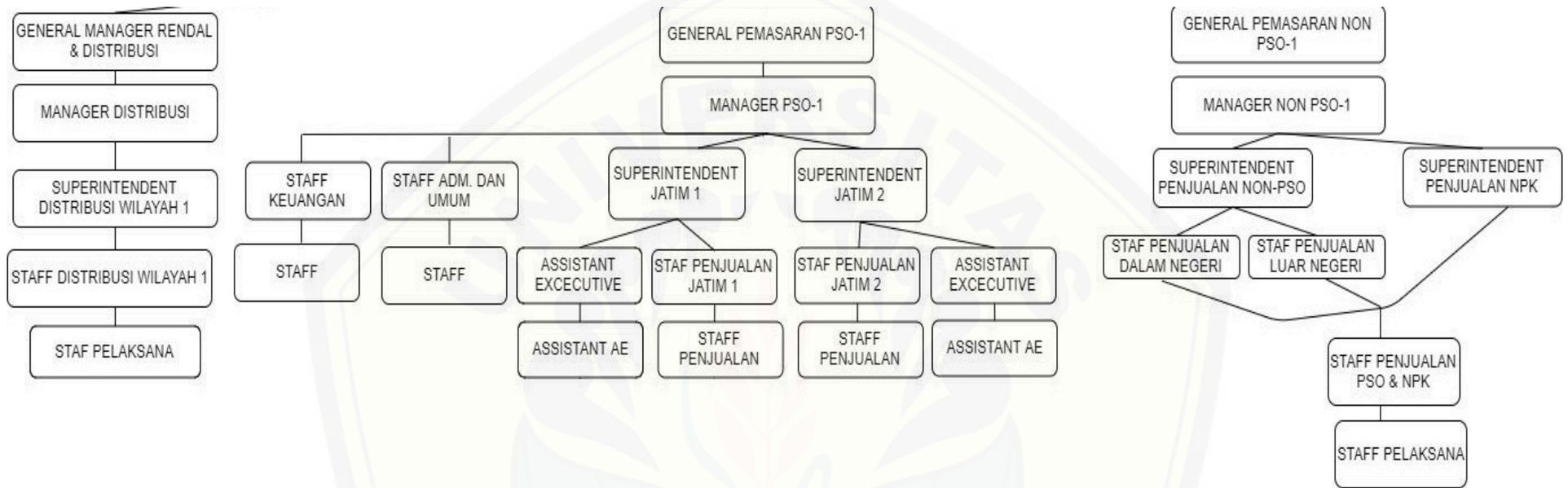
Warna Biru :

Melambungkan keluasaan wawasan Nusantara dan semangat integritas untuk membangun bersama serta kebijaksanaan dalam memanfaatkan sumber daya ala

3.2 Struktur Organisasi

Struktur Organisasi dalam sebuah perusahaan memiliki peranan yang sangat penting karena dengan adanya struktur organisasi, maka secara sistematis dapat diketahui wewenang ,tanggung jawab dan pembagian tugas dari masing-masing karyawan dalam perusahaan. Dengan demikian diharapkan terjadi kerja sama yang baik antar karyawan dalam menjalankan tugasnya masing-masing sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

Struktur organisasi PT Pupuk Kalimantan Timur Cabang Surabaya, Tahun 2018



Gambar 3.2 : Struktur organisasi PT Pupuk Kalimantan Timur Cabang Surabaya

Sumber : PT Pupuk Kalimantan Timur Cabang Surabaya, Tahun 2011

Pada PT Pupuk Kalimantan Timur digunakan tipe organisasi garis dan staf karena perusahaan yang besar, daerah kerjanya yang luas dan mempunyai bidang-bidang tugas yang beraneka ragam serta rumit secara sistematis struktur organisasi yang ada di PT Pupuk Kalimantan Timur.

3.2.1 Susunan Tingkat Dan Tugas Pokok Masing – Masing Bagian pada PT Pupuk Kalimantan Timur Cabang Surabaya :

1. General Manager

- 1) Merencanakan, melaksanakan, mengkoordinasi, mengawasi dan mengalisis semua aktivitas bisnis perusahaan
- 2) Mengelola perusahaan sesuai dengan visi dan misi perusahaan
- 3) Merencanakan, mengelola dan mengawasi proses penganggaran di perusahaan.
- 4) Merencanakan dan mengontrol kebijakan perusahaan agar dapat berjalan dengan maksimal
- 5) Memastikan setiap sub bagian melakukan strategi perusahaan dengan efektif dan optimal
- 6) Mengelola anggaran keuangan perusahaan
- 7) Memutuskan dan membuat kebijakan untuk kemajuan perusahaan
- 8) Membuat prosedur dan standar perusahaan
- 9) Membuat keputusan penting dalam hal investasi, integrasi, aliansi dan divestasi
- 10) Merencanakan dan mengeksekusi rencana startegis perusahaan jangka menengah dan jangka panjang untuk kemajuan perusahaan
- 11) Menghadiri pertemuan, seminar, konferensi maupun pelatihan

2. Manajer Distribusi

- 1) Mengurus sistem untuk mengawasi proses arus dari gudang.
- 2) Mengelola dan merencanakan sistem operasi khusus untuk organisasi agar mampu mencapai tujuan bersama dengan memberi manfaat maksimal bagi organisasi dengan biaya operasi seminimal mungkin.

3) Mengelola proses pemindahan dari gudang atau penyimpanan barang di tempat yang strategis.

3. Superintendent Operasional Distribusi Wilayah

1) Menjelaskan spesifikasi produk/gambar dan membagi pekerjaan kepada kepala gudang

2) Membuat schedule pelaksanaan, target dan langkah-langkah pelaksanaan Pekerjaan lapangan untuk mandor yang selanjutnya akan diberikan kepada tukang.

3) Mengontrol pekerjaan yang dilakukan oleh kepala gudang agar hasil pekerjaan dapat tercapai sesuai standart yang telah ditentukan oleh perusahaan baik dalam hal kualitas pupuk dan target waktu.

4) Menghitung volume pekerjaan yang telah dilakukan oleh kepala gudang yang selanjutnya akan dilaporkan kepada bagian engineering.

5) Mengawasi dan mengontrol wilayah 2 diantaranya : Banyuwangi , Situbondo , Bondowoso , Jember , Lumajang , Probolinggo , Malang , dst.

4. Account Exsecutive

1) Memonitor aktifitas sales, untuk memastikan implementasi program berjalan sesuai rencana.

2) Mengupdate account profile, untuk mengetahui profil yang di cover per tahun, sebagai informasi data.

3) Membuat sales plan dan pelaksananya untuk program penunjang penjualan.

4) Membuat rencana program promosi, beserta implementasi dan evaluasi untuk menunjang penjualan.

5) Membuat laporan harian dan bulanan yang berkaitan dengan penjualan (sesuai SOP)

6) Implementasi dan monitoring program promosi beserta pemasaran pemasangan materi promosi, agar sesuai dengan program promosi.

5. Assistant Account Exsecutive

1) Membantu Account Exsecutive merencanakan dan melaksanakan proyek Klien dari awal sampai akhir.

- 2) Membantu memantau Account Executive kemajuan dan anggaran dan mengirimkan laporan hasil penjualan kepada atasan.
 - 3) Membantu Account Executive dalam melakukan penelitian untuk menginformasikan strategi klien.
 - 4) Memantau harga dan penyaluran di setiap wilayah yang dipantau.
6. Staf Distribusi
- 1) Melakukan pengadaan dan pendistribusian pupuk
 - 2) Melakukan verifikasi administrasi terhadap ketersediaan stock pupuk digudang lini II / III produsen di seluruh Kabupaten / Kota di wilayahnya sekaligus mengatur mutasi stock pupuk agar pupuk tersedia sesuai kebutuhan
 - 3) Melakukan pencatatan pengadaan karung pupuk digudang agar cukup untuk kebutuhan pegantongan.
 - 4) Melakukan koordinasi dengan kepala gudang guna kelancaran pemuatan di gudang asal dan pembongkaran di gudang tujuan demi kelancaran pendistribusian pupuk sampai ke lini IV.
 - 5) Menyiapkan SIK (surat instruksi kerja) untuk pembongkaran pupuk dari kapal maupun TO (transfer order) dari gudang lini II ke lini III agar pelaksanaannya sesuai dengan rencana pendistribusian pupuk.
 - 6) Mendistribusikan pupuk ke KP wilayah PSO 1 dan KP PSO 2 bila diperlukan karena Jawa Timur sebagai DC (Distribusi Center)
 - 7) Mengawasi pelaksanaan pembongkaran pupuk oleh mitra kerja di pelabuhan agar tepat jumlah untuk meminimalkan penyusutan dan kehilangan pupuk.
 - 8) merekonsiliasi laporan harian semua gudang antara stock riil gudang dengan stock fisik di program SAP – Web gudang agar selalu sama.
7. Staf Keuangan
- 1)Membuat, memeriksa dan mengarsip faktur, nota supplier, laporan AP/AR untuk memastikan status hutang/piutang.
 - 2)Membuat , mencetak tagihan dan surat tagihan untuk memastikan tagihan terkirim kepada pelanggan dengan benar dan tepat waktu.

- 3) Menerima, memeriksa tagihan dari vendor dan membuat rekapnya untuk memastikan pembayaran terkirim tepat waktu.
- 4) Memeriksa rangkuman kas kecil untuk memastikan penggunaan dan ketersediaan kas kecil yang efektif.
- 5) Menginput penerimaan pembayaran dari pelanggan, dan pembayaran ke supplier dengan tepat waktu dan akurat untuk memastikan ketepatan waktu dan keakuratan penerimaan maupun pembayaran.
- 6) Memeriksa laporan rekonsiliasi untuk memastikan data terinput dengan benar.
- 7) Mengarsip seluruh dokumen transaksi untuk menjaga ketertiban administrasi dan memudahkan penelusuran dokumen.
- 8) Melakukan stock opname setiap akhir bulan untuk melihat ada/tidaknya selisih jumlah barang di gudang dan catatan di keuangan.

8. Staf Penjualan

- 1) Mengkoordinir penjualan agar memenuhi target
- 2) Menyusun rencana penjualan
- 3) Mengikuti dan menganalisa perkembangan pasar
- 4) Menganalisa laporan penjualan dan mengadakan evaluasi
- 5) Memberikan saran dalam rangka peningkatan penjualan
- 6) Memberikan kebijakan-kebijakan atas rencana penjualan

3.3 Kegiatan Pokok PT. Pupuk Kaltim

PT Pupuk Kalimantan Timur (Pupuk Kaltim) merupakan anak perusahaan BUMN dari PT Pupuk Indonesia (Persero) yang menjadi Holding Company, dan saat ini memiliki kapasitas produksi Urea 3,43 juta ton per tahun, Amoniak sebanyak 2,74 juta ton per tahun dan NPK 350 ribu ton per tahun.

Bisnis utama Perusahaan adalah memproduksi dan menjual Amoniak, Urea, Pupuk NPK dengan segmen pasar dalam maupun luar negeri. Untuk wilayah distribusi sektor subsidi dalam negeri, wilayah pemasaran Pupuk Kaltim meliputi 2/3 wilayah Indonesia yakni Kawasan Timur Indonesia hingga Papua dan sebagian besar Jawa Timur dan Kalimantan, kecuali Kalimantan Barat. Wilayah

tersebut ditetapkan sesuai surat Direktur Utama PT Pupuk Indonesia (Persero) Nomor U-1308/A00000.UM/2012 tanggal 8 Oktober 2012 tentang Penugasan Wilayah Tanggung Jawab Pengadaan dan Penyaluran Pupuk Bersubsidi Untuk Sektor Pertanian. Untuk alokasi jumlah penyaluran pupuk bersubsidi juga telah diatur berdasarkan SK Dinas Provinsi. PT. Pupuk Kaltim juga memasarkan pupuk yang bersifat non-subsidi yang bisa dijual secara bebas kepada perusahaan atau industri yang membutuhkan pupuk. Sedangkan untuk pemasaran luar negeri, Pupuk Kaltim melakukan ekspor ke negara-negara di kawasan Asia Pasifik, Amerika Serikat, Amerika Selatan dan lain sebagainya.

3.4 Jenis Produk dan Macam Pupuk pada PT Pupuk Kaltim

3.4.1 Urea



Gambar 3.4.1 : pupuk urea

Sumber : www.pupukkaltim.co.id

Pupuk urea, disebut juga pupuk nitrogen (N), memiliki kandungan nitrogen 46%. Urea dibuat dari reaksi antara amoniak dengan karbon dioksida dalam suatu proses kimia menjadi urea padat dalam bentuk prill (ukuran 1-3 mm) atau granul (ukuran 2-4 mm) yang keduanya diproduksi oleh Pupuk Kaltim. Urea prill paling banyak digunakan untuk segmen tanaman pangan dan industri, sedangkan urea granul lebih cocok untuk segmen perkebunan, meskipun dapat

juga untuk tanaman pangan. Pupuk Urea dipasarkan dan dijual dengan merek dagang Daun Buah dan Pupuk Indonesia. Khusus urea bersubsidi dengan merek Pupuk Indonesia, produk urea berwarna pink.

a) Urea Pupuk Indonesia



Gambar 3.4.1 : pupuk urea

Sumber : www.pupukkaltim.co.id

Urea Pupuk Indonesia adalah merek yang digunakan khusus untuk pupuk Urea Bersubsidi, berwarna merah muda (*pink*) dan diperuntukkan ke tanaman pangan. Fungsi perwarnaan pupuk Urea & ZA antara lain adalah untuk membedakan antara pupuk bersubsidi dengan pupuk untuk komersil dan melapisi butiran pupuk sehingga lebih kuat.

b) Urea Granul Daun Buah



Gambar 3.4.1 : pupuk urea granul daun buah

Sumber : www.pupukkaltim.co.id

Urea Granul Daun Buah adalah merek yang digunakan untuk pupuk Urea Granul Non Subsidi produksi Pupuk Kaltim, berwarna putih dengan ukuran 2-4,75mm.

c) Urea Prill Daun Buah



Gambar 3.4.1 : pupuk urea prill daun buah

Sumber : www.pupukkaltim.co.id

Urea Prill Daun Buah adalah merek yang digunakan untuk pupuk Urea Prill Non Subsidi produksi Pupuk Kaltim, berwarna putih dengan ukuran butiran 1- 3,5mm.

3.4.2 Amoniak

Amoniak digunakan sebagai bahan mentah dalam industri kimia. Amoniak produksi Pupuk Kaltim dipasarkan dalam bentuk cair pada suhu -33 derajat Celsius dengan kemurnian minimal 99,5% dan campuran (impurity) berupa air maksimal 0,5%. Amoniak dibuat dari bahan baku gas bumi yang direaksikan dengan udara dan uap air yang diproses pada suhu dan tekanan tinggi secara bertahap melalui beberapa reaktor yang mengandung katalis.

3.4.3 NPK

Produk pupuk majemuk NPK dari Pupuk Kaltim terdiri dari dua jenis, yaitu NPK Simple blending dan NPK Fusion. NPK produk Pupuk Kaltim bisa dibuat dalam berbagai komposisi, sesuai kebutuhan tanaman dan jenis tanah. Jenis pupuk ini mengandung tiga unsur hara makro yang sangat dibutuhkan oleh tanaman. Semua bahan baku NPK berupa unsur N (nitrogen), P (fosfat) dan K (kalium) berkualitas tinggi. Pupuk NPK dipasarkan dan dijual dengan merek dagang Pelangi Maxi, Pelangi Unggul, Pelangi Super, dan Pelangi Prima.

a) Phonska Pupuk Indonesia



Gambar 3.4.3 : pupuk npk phonska

Sumber : www.pupukkaltim.co.id

Phonska Pupuk Indonesia adalah merek yang digunakan untuk produk pupuk majemuk NPK (Compound) Bersubsidi, komposisi hara 15-15-15, berwarna merah muda dan diperuntukkan ke tanaman pangan.

b) NPK Pelangi



Gambar 3.4.1 : pupuk npk pelangi

Sumber : www.pupukkaltim.co.id

NPK Pelangi adalah merek yang digunakan untuk produk-produk Pupuk Majemuk NPK (Blending) Non Subsidi, tampilan pupuk berwarna-warni, diproduksi oleh Pupuk Kaltim dalam beberapa jenis komposisi unsur hara.

c) NPK Pelangi Agro



Gambar 3.4.1 : pupuk npk pelangi agro

Sumber : www.pupukkaltim.co.id

NPK Pelangi Agro adalah merek yang digunakan untuk produk-produk Pupuk Majemuk NPK (Compound), tampilan pupuk berwarna coklat.

3.4.4 Pupuk Bersubsidi

Menurut Peraturan Menteri Perdagangan RI No 21/Mdag/PER/6/2008. Pupuk bersubsidi yaitu pupuk yang pengadaan dan penyalurannya mendapat subsidi dari pemerintah untuk kebutuhan petani dan ditataniagakan dengan Harga Eceran Tertinggi (HET) yang ditetapkan di

tingkat pengecer resmi atau kelompok tani yang dilaksanakan atas dasar program pemerintah sektor pertanian.

3.5 Kegiatan Bagian Yang Dipilih

Adapun kegiatan bagian yang dipilih dalam pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata di PT. Pupuk Kalimantan Timur Surabaya adalah Bagian Pemasaran Non-PSO. Berikut kegiatan yang dilakukan:

- a. Memeriksa kelengkapan PO (Purchase Order) serta surat jalan yang masuk
- b. Memeriksa data surat jalan truk yang mengangkut pupuk ke gudang Lini II
- c. Menginput data surat jalan ke komputer
- d. Menginput data verifikasi pengirim
- e. Memeriksa surat persyaratan distributor pupuk non-subsidi
- f. Membantu memeriksa dan stempel rekap surat masuk barang ke gudang
- g. Melakukan kunjungan ke gudang penyimpanan pupuk urea dan NPK di Surabaya

DAFTAR PUSTAKA

Boyd, Harper W. Jr, Orville C. Walker. Jr dan Carl McDaniel. 2001. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga

Kotler, Philip. 2000. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Prenhallindo

Alma, Buchari. 2016. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.

Kotler, Philip dan Gary Amstrong. 2001. *Principles of Marketing*. New Jersey: PT Prenhallindo

http://www.mediabpr.com/kamus-bisnis-bank/barang_konsumsi.aspx

Lampiran 1 : Surat Permohonan Tempat Praktek Kerja Nyata



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jalan Kalimantan 37 – Kampus Bumi Tegal Boto
Kotak Pos 125 – Telp. (0331) 337990 – Fac. (0331) 332150
Jember 68121

Nomor : 0881/UN25.1.4/KR/2018
Lampiran : 1 (satu) lembar
Perihal : **Permohonan Nilai PKN**

Yth. Pimpinan
PT. PUPUK KALTIM SURABAYA.
di –
Jember

Sehubungan telah dilaksanakan Praktek Kerja Nyata (PKN) Mahasiswa Program Diploma 3 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Jember pada institusi Saudara, maka dengan hormat kami mohon penilaian terhadap mahasiswa PKN tersebut sebagaimana form penilaian terlampir. Hasil penilaian tersebut mohon dikirim kembali ke Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Jember dalam amplop tertutup setelah berakhirnya pelaksanaan Praktek Kerja Nyata.

Demikian atas perhatian serta kerjasamanya disampaikan terimakasih.



Dr. Zanturi, M.Si
NIP 196403251989021001

Scanned by TapScanner

Lampiran 2 : Nilai Hasil Praktek Kerja Nyata



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 Jalan Kalimantan 37 – Kampus Bumi Tegal Boto
 Kotak Pos 125 – Telp. (0331) 337990 – Fac. (0331) 332150
 Jember 68121

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

NO	INDIKATOR PENILAIAN	NILAI	
		ANGKA	HURUF
1.	Kedisiplinan	85	Sangat Baik
2.	Ketertiban	82	—
3.	Prestasi Kerja	85	—
4.	Kesopanan	90	—
5.	Tanggung Jawab	85	—

IDENTITAS MAHASISWA :

Nama : MIKHA FEBYA PURNAMA
 N I M : 150803101080
 Program Studi : Manajemen Perusahaan

IDENTITAS PEMBERI NILAI :

Nama : GATUT B. P.
 Jabatan : STAF Distribusi Wilayah I.
 Institusi : PT. PUPUK KALTIM SURABAYA.

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 3 : Daftar Absensi selama Praktek Kerja Nyata

**DAFTAR ABSENSI KEHADIRAN PESERTA KERJA PRAKTEK
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
JURUSAN MANAJEMEN PERUSAHAAN
UNIVERSITAS NEGERI JEMBER
2018**

Nama Peserta		Mikha Febya P							
No.	Hari/Tanggal	Jam Masuk	Jam Keluar	Paraf Peserta	Keterangan				
1	Semn, 8 Jan 2018	07.30	17.20	Mika					
2	Selasa, 9 Jan 2018	07.40	17.15	Mika					
3	Rabu, 10 Jan 2018	07.48	17.30	Mika					
4	Kamis, 11 Jan 2018	08.00	17.40	Mika					
5	Jumat, 12 Jan 2018	08.04	17.14	Mika					
6	Sabtu, 13 Jan 2018	07.45	17.00	Mika					
7	Selasa, 16 Jan 2018	07.59	17.00	Mika					
8	Rabu, 17 Jan 2018	07.46	17.16	Mika					
9	Kamis, 18 Jan 2018	08.05	17.20	Mika					
10	Jumat, 19 Jan 2018	08.15	17.00	Mika					
11	Semn, 22 Jan 2018	08.00	17.00	Mika					
12	Selasa, 23 Jan 2018	08.00	17.00	Mika					
13	Rabu, 24 Jan 2018	08.00	18.10	Mika					
14	Kamis, 25 Jan 2018	08.00	18.00	Mika					
15	Jumat, 26 Jan 2018	08.00	18.00	Mika					

Mengetahui
Gatot Budi P.
Distribusi PT Pupuk Kaltim

DAFTAR ABSENSI KEHADIRAN PESERTA KERJA PRAKTEK
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 JURUSAN MANAJEMEN PERUSAHAAN
 UNIVERSITAS NEGERI JEMBER
 2018



Hari/Tanggal	Jam Masuk	Jam Keluar	Paraf Peserta	Keterangan
Mikha Febya P				
Senin, 29 Jan 2018	08.00	17.05	Mikha	
Selasa, 30 Jan 2018	08.00	17.00	Mikha	
Rabu, 31 Jan 2018	08.15	17.00	Mikha	
Kamis, 1 Feb 2018	08.00	17.15	Mikha	
Jumat, 2 Feb 2018	08.00	17.00	Mikha	
Senin, 5 Feb 2018	libur	libur	Mikha	
Selasa, 6 Feb 2018	07.30	17.00	Mikha	
Rabu, 7 Feb 2018	07.45	18.00	Mikha	
Kamis, 8 Feb 2018	07.50	18.00	Mikha	
Jumat, 9 Feb 2018	08.00	18.00	Mikha	
Senin, 12 Feb 2018	08.00	18.00	Mikha	
Selasa, 13 Feb 2018	08.10	17.00	Mikha	
Rabu, 14 Feb 2018	08.30	18.00	Mikha	
Kamis, 15 Feb 2018	08.00	14.00	Mikha	
Jumat, 16 Feb 2018	libur	libur	Mikha	

Mengetahui



Garot Budi P.
 Distribusi PT Pupuk Kaltim

Lampiran 4 : Kartu Konsultasi Bimbingan Praktek Kerja Nyata



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
 UNIVERSITAS JEMBER
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 Jalan Kalimantan 17 - Kampus Bumi Tegal Boto Kotak Pos 159 Jember 68121
 Telp (0311) 317990 - Fax (0311) 312150
 Email fcb@unj.ac.id

KARTU KONSULTASI

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

Nama : MIKHA FEBYA PURNAMA
 NIM : 150803101080
 Program Studi : Manajemen Perusahaan
 Judul Laporan PKN : STRATEGI PROMOTION MIX PENJUALAN PUPUK UREA DI PT. PUPUK KALTIM SURABAYA.

Dosen Pembimbing : Dr. Hari Sukarno, M.M.
 TMT_Persetujuan : 01 Februari 2018 s/d 01 Juli 2018
 Perpanjangan : 02 Juli 2018 s/d 02 September 2018

NO.	TGL. KONSULTASI	MASALAH YANG DIKONSULTASIKAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1.	4-4-2018	Draft Lap. PKN di Narsian	1.
2.	5-5-2018	Bimbingan bab 1	2.
3.	9-5-2018	Revisi dan konsultasi bab 1	3.
4.	10-5-2018	Acc dan pengumpulan Bab 2	4.
5.	12-5-2018	Revisi bab 2	5.
6.	16-5-2018	Acc bab 2 dan bimbingan bab 2	6.
7.	6-5-2018	Revisi bab 3	7.
8.	17-5-2018	Acc bab 3 dan bimbingan bab 4	8.
9.	18-5-2018	Pengumpulan bab 4	9.
10.	21-5-2018	Revisi bab 4	10.
11.	23-5-2018	Acc bab 4	11.
12.	24-5-2018	Pengumpulan bab 5	12. _____
13.	25-5-2018	Acc, siap diujikan	13.
14.			14. _____
15.			15. _____
16.			16. _____
17.			17. _____
18.			18. _____
19.			19. _____
20.			20. _____
21.			21. _____
22.			22. "

Lampiran 5 : Contoh Surat Konfirmasi Keberangkatan Kapal



Surat Konfirmasi Keberangkatan Kapal (SK3)

Nomor : 109/SK3-DIST/II/2018

PO STO No. : 5320016718

Tanggal : 19 Februari 2018

Kepada Yth,
Kepala KP. Jawa Timur
Di-
Tempat

Dengan Hormat,

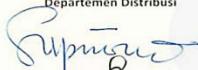
Sehubungan dengan Rencana Pendistribusian Pupuk, dengan ini disampaikan konfirmasi keberangkatan kapal sebagai berikut :

- 1 Nomor/Tanggal WO : No. 078/WO-DIST/II/2018 Tanggal : 12 Februari 2018
- 2 Nama Kapal : KM. AZZAHRA
- 3 Tanggal Keberangkatan : 16 Februari 2018
- 4 ETA Pelabuhan Tujuan : 18 - 19 Feb 2018
- 5 Nama Barang : Urea Pink Subsidi
- Kemasan : Curah
- Jenis : Granull
- Marking Komposisi : Urea Pink
- Jumlah : 38.113,899 MT
- Spare Bag : -
- Marking spare bag : -
- Empty Bag : -
- Marking empty bag : -
- Pelabuhan Muat : Banyuwangi
- Pelabuhan Tujuan : Banyuwangi
- 6 Nomor/Tgl B/L : BTG-BWI/AH.01 Tanggal : 16 Februari 2018

Urea Pink Subsidi		
Curah		
Granull		
Urea Pink		
38.113,899 MT	-	-
-	-	-
-	-	-
-	-	-
Banyuwangi		
Banyuwangi		

Demikian disampaikan atas perhatian dan kerjasamanya saudara diucapkan terima kasih.

Departemen Distribusi


Supriono
Manager

- Tembusan :
- Dept Penjualan
 - Dept Keuangan
 - Dept Akuntansi
 - Arsip

HS/Dep.Dist/II 2018



Lampiran 6 : Bill of Lading

CONSIGNEE To The Order of PT Pupuk Kalimantan Timur NOTIFY ADDRESS PT Pupuk Kalimantan Timur KP Jawa Timur Jl. Sejahtera Kal. No. 55, 57 Surabaya Jawa Timur VESSEL MV ISA EXPRESS PORT OF DISCHARGE Surabaya Jawa Timur		B/L No 02/016 587/03/18 BILL OF LADING Reference no	
SHIPPER PT Pupuk Kalimantan Timur Bontang		PORT OF LOADING Bontang Kalimantan Timur	
DESCRIPTION OF CARGO UREA NON SUBSIDI CURAH PBIIL CRYSTAL NET WEIGHT 40.0 P.C. MAX GROSS WEIGHT 40.5 P.C. MAX WHITE AND FREE FLOWING		CARGO QUANTITY \$ 250.234 MT SPARE BAGS MARKING SPARE BAG EMPTY BAG MARKING EMPTY BAG	
FREIGHT AS AGREED			
MANUFACTURER'S PT. PUPUK KALIMANTAN TIMUR BONTANG, KALIMANTAN TIMUR			
Freight payable as per CHARTER PARTY dated FREIGHT ADVANCE Received on account of freight Time used for loading day hours		SHIPPED at the Port of Loading or apparent good order and condition on board the vessel of discharge or in rear thereof as they may safely get the goods specified above (weight, measure, quality, quantity, condition, contents, and value unknown) IN WITNESS whereof the Master or Agent of the said vessel has signed the number of Bills of Lading indicated below all of this tenor and date, any one of which being accomplished the other shall be void FOR CONDITIONS OF CARRIAGE SEE OVERLEAF	
Freight payable at Number of original B/L THREE (3/3)		Place and date of issue BONTANG, 30 MARCH 2018 Signature PT PELAYARAN NIAGA SUKSES BERSAMA AS AGENT FOR AND ON BEHALF OF MASTER KM ISA EXPRESS CAPT. ALANG FAJAR SUORAJAT PT PELAYARAN NIAGA SUKSES BERSAMA GATANG BONTANG AS AGENT	

Scanned by CamScanner

Lampiran 7 : Cargo Manifest

NSB PT. PELAYARAN NIAGA SUKSES BERSAMA

CARGO MANIFEST

PORT OF LOADING : Bontang - Kalimantan Timur
 NAME OF VESSEL : MV. ISA EXPRESS

PORT OF DISCHARGE : Surabaya - Jawa Timur
 CAPTAIN : AJIANG FAJAR SUDRAJAT
 Date : 30 MARCH 2018

B/L No	SHIPPERS	CONSIGNEE	DESCRIPTIONS OF CARGO	CARGO QUANTITY	FREIGHT
01/1010-50/03/18	PT. Pupuk Kalimantan Timur - Bontang	To The Order Of PT. Pupuk Kalimantan Timur NOTIFY ADDRESS PT. Pupuk Kalimantan Timur KP. Jawa Timur Jl. Genteng kali No. 55 - 57 Surabaya - Jawa Timur	UREA NON SUBSIDI CURAH GRANUL COATED - NITROGEN : 46.0 PCT MIN - BIURET : 1.0 PCT MAX - MOISTURE : 0.5 PCT MAX WHITE, AND FREE FLOWING MANUFACTURERS : PT. PUPUK KALIMANTAN TIMUR BONTANG - KALIMANTAN TIMUR	6,300,598 MT	AS AGREED

PT. PELAYARAN NIAGA SUKSES BERSAMA
 PT. PELAYARAN NIAGA SUKSES BERSAMA
 CABANG BONTANG
 IHWAN EBQ
 Kepala Cabang

Scanned by CamScanner

Lampiran 8: Kontrak Kerja PBM

**SURAT PERJANJIAN
JASA PENGURUSAN TRANSPORTASI (JPT) /
EKSPEDISI MUATAN KAPAL LAUT (EMKL)
PEMBONGKARAN PUPUK CURAH DARI KAPAL, PENGANGKUTAN, BAG CODING,
PENGANTONGAN SAMPAI DENGAN PENYIMPANAN DAN PEMUATAN DI SURABAYA
SERTA MELAKUKAN PEWARNAAN PUPUK**

NOMOR : 001/SP.PJDSP/BTG/2018

NOMOR PO SAP :

Surat Perjanjian Jasa Pengurusan Transportasi (JPT) / Ekspedisi Muatan Kapal Laut (EMKL) Pembongkaran Pupuk Curah Dari Kapal, Pengangkutan, Bag Coding, Pengantongan Sampai Dengan Penyimpanan dan Pemuatan di Pelabuhan Surabaya, Serta Melakukan Pewarnaan Pupuk (selanjutnya disebut "PERJANJIAN") dibuat pada hari ini **Jum'at tanggal 12 bulan Januari tahun 2018**, oleh dan antara yang bertandatangan di bawah ini:

- I. **PT PUPUK KALIMANTAN TIMUR**, suatu perusahaan yang didirikan dan dijalankan berdasarkan hukum negara Republik Indonesia, berkedudukan di Bontang, Kalimantan Timur, yang dalam hal ini diwakili oleh **BAKIR PASAMAN** dalam kedudukannya selaku **Direktur Utama** dari dan oleh karenanya bertindak untuk dan atas nama perusahaan tersebut, selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**.
- II. **PT MITRA SEJATI TRANSPORT**, suatu perusahaan yang didirikan dan dijalankan berdasarkan hukum negara Republik Indonesia, berkedudukan di Jl. Diponegoro No. 63-65, Surabaya, Jawa Timur yang dalam hal ini diwakili oleh **MERDIANA OKTAVIANI** dalam kedudukannya selaku **Direktur** dari dan oleh karenanya bertindak untuk dan atas nama perusahaan tersebut, selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**.

PIHAK PERTAMA dan **PIHAK KEDUA** (selanjutnya secara sendiri-sendiri disebut "**Pihak**" dan secara bersama-sama disebut "**Para Pihak**"), terlebih dahulu menerangkan hal-hal sebagai berikut :

- A. **BAHWA, PIHAK PERTAMA** membutuhkan penyedia Jasa Pengurusan Transportasi (JPT) / Ekspedisi Muatan Kapal Laut (EMKL) Pembongkaran Pupuk Curah Dari Kapal, Pengangkutan, Bag Coding, Pengantongan Sampai Dengan Penyimpanan dan Pemuatan di Pelabuhan Surabaya, Serta Melakukan Pewarnaan Pupuk dan merujuk pada prosedur yang berlaku di internal **PIHAK PERTAMA** berdasarkan Penetapan Metode No. 630003345 tanggal 12 Oktober 2017 dan Penetapan Daftar Rekanan No. 344/DLP-WIL/PJDSP/XII.2017 tanggal 04 Desember 2017 telah dilaksanakan proses pengadaan jasa dimaksud.

BAHWA, PIHAK KEDUA menyediakan Jasa Pengurusan Transportasi (JPT) / Ekspedisi Muatan Kapal Laut (EMKL) Pembongkaran Pupuk Curah Dari Kapal, Pengangkutan, Bag Coding, Pengantongan Sampai Dengan Penyimpanan dan Pemuatan di Surabaya, Serta Melakukan Pewarnaan Pupuk dan berdasarkan Surat Undangan Tender No. 344/UND AWZ-WIL/PJDSP/XII/2017 tanggal 18 Desember 2017, Surat Laporan Usulan Pemenang No. 344/LUP-WIL/PJDSP/II/2018 tanggal 04 Januari 2018 dan Surat Penunjukan Penyedia Jasa No. 344/PPJ-WIL/PJDSP/II/2018 tanggal 12 Januari 2018, maka telah ditunjuk **PIHAK KEDUA** sebagai Penyedia Jasa Pengurusan Transportasi (JPT) / Ekspedisi Muatan Kapal Laut (EMKL) Pembongkaran Pupuk Curah Dari Kapal, Pengangkutan, Bag Coding, Pengantongan Sampai Dengan Penyimpanan dan Pemuatan di Surabaya. Serta Melakukan Pewarnaan Pupuk yang dimaksud.

MAKA, sesuai konsideran pada butir A dan B di atas, Para Pihak telah sepakat untuk mengikatkan diri dalam PERJANJIAN ini, dengan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan sebagai berikut :

1. **RUANG LINGKUP**

PIHAK PERTAMA menunjuk **PIHAK KEDUA**, dan **PIHAK KEDUA** dengan ini menyatakan ~~menyatakan dan berjanji melaksanakan~~ **sebagaimana yang ditunjuk**

Pengurusan Transportasi (JPT) / Ekspedisi Muatan Kapal Laut (EMKL) Pembongkaran Pupuk Curah Dari Kapal, Pengangkutan, Bag Coding, Pengantongan Sampai Dengan Penyimpanan dan Pemuatan di Pelabuhan Surabaya, Serta Melakukan Pewarnaan Pupuk (selanjutnya dalam PERJANJIAN ini disebut "PEKERJAAN").

2. MASA BERLAKU PERJANJIAN DAN JANGKA WAKTU PELAKSANAAN PEKERJAAN.

1. Masa Berlaku PERJANJIAN ini dimulai sejak tanggal ditandatangani oleh Para Pihak dan berakhir sampai dengan hak dan kewajiban Para Pihak secara keseluruhan telah dipenuhi.
2. Jangka Waktu Pelaksanaan Pekerjaan 12 (dua belas) bulan kalender berturut-turut terhitung sejak Tanggal Efektif yang disepakati oleh Para Pihak.

3. TONASE

1. PEKERJAAN yang diserahkan PIHAK PERTAMA kepada PIHAK KEDUA sebagaimana dimaksud pada Pasal 1 PERJANJIAN ini dialokasikan maksimum 690.000 (enam ratus Sembilan puluh ribu) ton untuk Jasa Pengurusan Transportasi (JPT) / Ekspedisi Muatan Kapal Laut (EMKL) Pembongkaran Pupuk Curah Dari Kapal, Pengangkutan, Bag Coding, Pengantongan Sampai Dengan Penyimpanan dan Pemuatan. Sedangkan untuk Pewarnaan Pupuk dialokasikan maksimum 10.000 (sepuluh ribu) ton.
2. Surat Instruksi Kerja (SIK) diterbitkan oleh PIHAK PERTAMA kepada PIHAK KEDUA untuk melaksanakan PEKERJAAN.
3. PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA atau wakilnya yang berwenang dari masing-masing Pihak wajib membuat dan menandatangani Berita Acara Bongkar Pupuk Curah Ex Palka.

4. TARIF PEKERJAAN

1. Tarif Pekerjaan yang disepakati untuk dibayarkan oleh PIHAK PERTAMA kepada PIHAK KEDUA atas PEKERJAAN yang dilaksanakan PIHAK KEDUA untuk Jasa Pengurusan Transportasi (JPT) / Ekspedisi Muatan Kapal Laut (EMKL) Pembongkaran Pupuk Curah Dari Kapal, Pengangkutan, Bag Coding, Pengantongan Sampai Dengan Penyimpanan dan Pemuatan adalah sebesar Rp 124.300,-/Ton (seratus dua puluh empat ribu tiga ratus rupiah per ton) belum termasuk PPN 10% dengan perincian tarif tersebut sebagai berikut:

No	Nama Pekerjaan	Estimasi Kuantum (Ton)	Jumlah (Rp/ton)
1	Jasa PBM (meliputi: OPT/OPP, Jasa Dermaga, Operasional Pelabuhan, Timbang Lintas, Pemuatan ke atas Truck, dll)		
2	Sarana Pergudangan (meliputi: Sewa gudang, staple, pallet, terplas, buruh, dll)		
3	MBS (Pengantongan) (meliputi: forklift, loader, buruh, timbangan, pemeliharaan alat, dll)		
4	EMKL (meliputi: Angkutan dari Dermaga, angkutan dari gudang curah ke gudang kantong, dll.)		
Tarif Total per ton			Rp.

(Handwritten signature/initials)

Lampiran 10: Surat Instruksi Kerja



KANTOR PUSAT DAN PUSAT PRODUKSI
 Jl. James Semandjuntak No. 1 Bontang Utara Kalimantan Timur 75313 Indonesia
 Bontang : (0548) 41202, 41203
 Jakarta : (021) 3443344, 3443345,
 Facs. : (0548) 41616, 41626, 021-3443444 Website : www.pupukkaltim.com

DEPARTEMEN PENJUALAN WILAYAH III
 Jalan Genteng Kali No. 55 - 57 Surabaya 60275
 Telepon Kantor : 031 - 5341020 (hunting) Facsimile : 031 - 5350369, 5352529
 e-mail : jajit@pupukkaltim.com

SURAT INSTRUKSI KERJA

Surabaya, 04 April 2018

Nomor : **086/SIKB-JATIM/2018**
 Lampiran : **PO - STO** yang diterbitkan oleh Bagian Pemasaran Jawa Timur.
 Perihal : **Jasa Pembongkaran Pupuk Curah dari Kapal, Pengangkutan, Bag Coding, Pengantongan sampai dengan penyimpanan dan pemuatan (JPT / EMKL) di Gudang Surabaya.**
 Dasar SIK : **Surat Perjanjian No. 001 /SP-PJDSP/BTG/2018 tanggal 12 Januari 2018**
 Kepada : **PT. MITRA SEJATI TRANSPORT**
 Jl. Diponegoro 63 - 65 Surabaya

Dengan ini diinstruksikan kepada Perusahaan Saudara untuk segera melaksanakan Pembongkaran Pupuk Curah dari Kapal, Pengangkutan, Bag Coding, Pengantongan sampai dengan penyimpanan dan pemuatan (JPT / EMKL) di Gudang Surabaya, seperti keterangan tersebut dibawah ini :

- 1. DATA - DATA BARANG.**

- Jenis Pupuk	: Pupuk Urea DBNS Curah
- Pelabuhan Asal	: Pelabuhan khusus PT. Pupuk Kalimantan Timur Bontang.
- Pelabuhan Bongkar	: Pelabuhan Umum Surabaya Jawa Timur
- Kwantum / Party BL	: Urea DBNS Curah :
	Granul : 6.500,598 Ton
	Prill : 8.250,234 Ton
	- Empty Bag : 0 Ball
- Penerima barang / pupuk	: PT. Pupuk Kalimantan Timur
- Biaya Jasa JPT / EMKL	: Departemen Distribusi Wil I Jawa Timur
	: Rp. ,- / Ton.

Angkutan kantong dari gudang kantong ke Unit Pengantongan menjadi tanggung jawab PT. Pupuk Kaltim Bagian Pemasaran Jawa Timur

- 2. NAMA KAPAL PENGANGKUT, ETD dan ETA.**

- Nama Kapal Pengangkut	: KM. ISA EXPRESS
- ETD Pelabuhan Asal	: 31 Maret 2018
- ETA Pelabuhan Bongkar	: 03 - 04 April 2018
- 3. KETENTUAN LAIN.**
 - Dilarang menggunakan gancu saat pembongkaran, pengantongan dan pemuatan keatas Truck.
 - SIK Pembongkaran berlaku sampai dengan tanggal : **01 Mei 2018**

1

Lampiran 11: Berita Acara Pembongkaran Ex.Palka



PT. BROMO TRANSINDO
 Jl. Teluk Kumai Timur no. 133, Surabaya 60164 - Jatim - Indonesia
 Telp. +62-31-328 4997, Fax. + 62-31-328 1330

BERITA ACARA PEMBONGKARAN EX. PALKA
NO. 082 /BRT-BAR/I/2018

Pada hari ini, **Senin** tanggal **Satu** bulan **Januari** tahun **Dua Ribu Delapan Belas (01/1/2018)**, kami Yang bertanda tangan di bawah ini masing-masing :

Nama/diwakili	: Rusdi Basvarahil , SE
Perusahaan	: PT. DJAKARTA LLOYD
Alamat	: Jl. Raya Situbondo No. 47 - BWI
Jabatan	: Kepala Cabang (BWI)

Selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA (I)**

Nama/diwakili	: Muvani
Perusahaan	: PT. BROMO TRANSINDO
Alamat	: Jl. Teluk Kumai Timur No. 133 – Surabaya
Jabatan	: Staff Operasional

Selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA (II)**

Dengan ini menyatakan bahwa **PIHAK PERTAMA** telah menyerahkan pupuk/barang milik PT. Pupuk Kalimantan Timur kepada **PIHAK KEDUA** dan **PIHAK KEDUA** dengan sebenarnya telah menerima pupuk/barang milik PT. Pupuk Kalimantan Timur dari **PIHAK PERTAMA** dengan keterangan sebagai berikut :

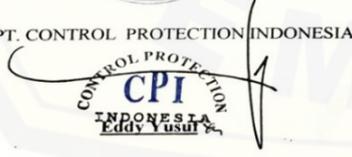
1. Nama Kapal	: MV. NADHIF Voy 2	
2. Pengirim/Pemilik Kapal	: PT. Pupuk Kalimantan Timur	
3. Pelabuhan Muat	: Bontang – Kalimantan Timur	
4. Pelabuhan Bongkar	: Pel. Tanjung Wangi Banyuwangi	
5. Nomor/Tgl BL	: BTG-BWI/NF.17.12	
6. Jenis Pupuk/Party	: Urea Subsidi/ 45.769.633 Ton	
7. Spare Bags	: - Balls	
8. Kapal Tiba	: 22 Desember 2017	(Pukul 00.02 Wib)
9. Kapal Sandar	: 22 Desember 2017	(Pukul 11.30 Wib)
10. Mulai Bongkar	: 22 Desember 2017	(Pukul 16.22 Wib)
11. Selesai	: 01 Januari 2018	(Pukul 22.30 Wib)

Kondisi/jumlah pupuk/barang diserahkan adalah sebagai berikut :

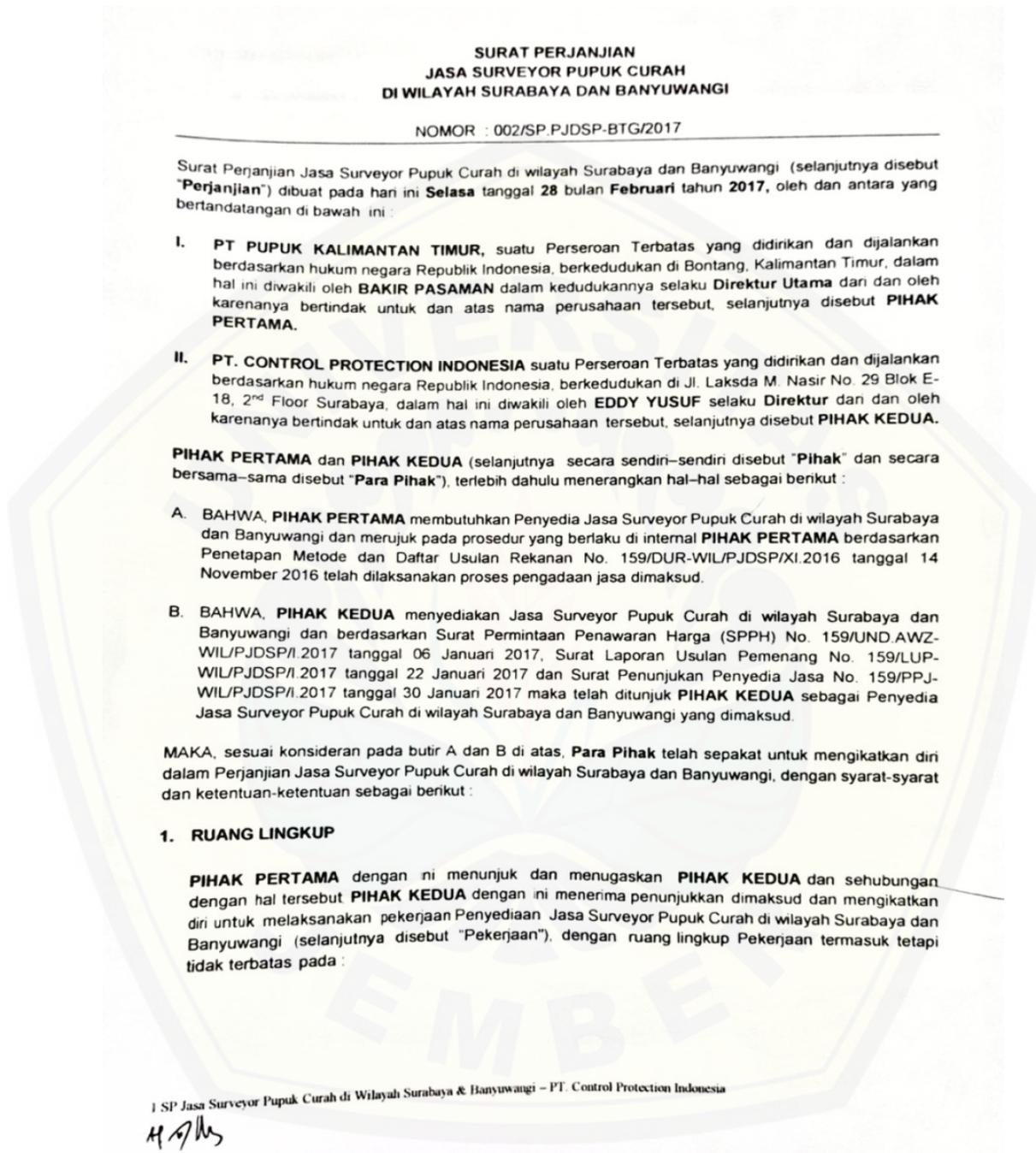
1. Jumlah Barang sesuai B/L	: 45.769.633 Ton.
2. Jumlah Barang sesuai Draught Survey	: 45.771.656 Ton.

Demikian Berita Acara Pembongkaran Ex. Palka ini dibuat oleh kedua belah pihak dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 01 Januari 2018

<p>PIHAK PERTAMA (I) PT. DJAKARTA LLOYD AGENT</p>  <p>Rusdi Basvarahil, SE</p> <p>PT. CONTROL PROTECTION INDONESIA</p>  <p>Eddy Yusul</p>	<p>PIHAK KEDUA (II) PT. BROMO TRANSINDO</p>  <p>Muvani</p> <p>Mengetahui : PT. PUPUK KALIMANTAN TIMUR</p>  <p>Mordivanto</p>
--	--

Lampiran 12: Dokumen Surveyor



Lampiran 13: Berita Acara Pembongkaran dan Pengantongan Pupuk

PT. MITRA SEJATI TRANSPORT
 Jl. Diponegoro No. 63 - 65 Surabaya – Jatim - Indonesia
 Telp. 031-5662611, 031-3282746 Fax. 031-5631651, 3282744

BERITA ACARA PEMBONGKARAN DAN PENGANTONGAN
NO.014 /MST-BAR/II/2018

Pada Hari Kamis tanggal lima belas bulan Februari Tahun Dua ribu delapan belas (15/02/2018), telah selesai pengantongan Pupuk sbb :

Nama Kapal : **MV. ISA LUCKY**
 Kapal Tiba : 2 Februari 2018
 Kapal sandar (JU) : 2 Februari 2018
 Kapal bongkar (JU) : 2 Februari 2018
 Stop : 3 Februari 2018
 Kapal Sandar (JS) : 3 Februari 2018
 Kapal bongkar (Js) : 3 Februari 2018
 kapal selesai : 09 Februari 2018
 Mulai Pengantongan : 2 Februari 2018
 selesai Pengantongan : 15 Februari 2018
 Nomor/Tgl /B/L : 01-02 /BTG-SBY/02/2018, 28 Januari 2018
 Pel. Bongkar : Pelabuhan Surabaya
 Jenis Pupuk/Party : Urea Curah Non subsidi Prill dan subsidi Granul / 13,935,053 Ton & 9,740,236 Ton
 Draft Survey : 23,676,181 Ton

HASIL PENGANTONGAN

No.	Hasil Pengantongan	Di Kirim			%	Total
		Subsidi Granul	Non. Subsidi Prill	kurang basah		
1	23.630,000	10.596,250	13.033,750	(46.181)	-0,195%	23.630,000

Demikian berita acara penyerahan hasil pengantongan dan pengeluaran ini dibuat dengan sebenar-benarnya.

Yang menerima,
 PT. Pupuk Kalimantan Timur

Mordivante

Surabaya, 15 Februari 2018
 Yang Menyerahkan,
 PT. Mitra Sejati Transport

Achbar Fuadi

SURVEYOR
 PT. Control Protection Indonesia

Eddy Yusuf