

TIDAK DIPINJAMKAN KELUAR

**LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA**  
**PERANAN BAHASA INGGRIS DALAM**  
**MENINGKATKAN KEGIATAN MARKETING PADA**  
**KANTOR PERWAKILAN PT. SATUAN HARAPAN**  
**JEMBER**

Diajukan untuk melengkapi persyaratan memperoleh gelar  
Ahli Madya pada Program D3 Bahasa Inggris  
Fakultas Sastra Universitas Jember

Asal :  
No. Induk : PTI 2000 - 10 - 241

Riwayat  
427  
WIL  
Pis

Oleh :

BAHASA INGGRIS - BAHASA BISNIS

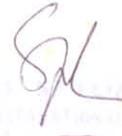
**PRAMESTI DYAH WILUJENG**

**NIM. 97-1043**

**PROGRAM DIPLOMA 3 BAHASA INGGRIS**  
**FAKULTAS SASTRA UNIVERSITAS JEMBER**  
**2000**

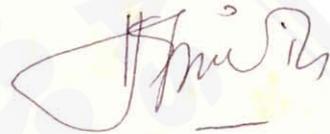
**PENGESAHAN**

Pengawas / Penanggung jawab



Pramudi Sugiharto  
Kepala Perwakilan

Dosen Pembimbing



Dra Supiastutik  
NIP. 132 210 542

Ketua Program D III Bahasa Inggris



Drs. Albert Tallapessy, MA.  
NIP. 131 759 846

Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember



Drs. Sudjadi  
NIP. 130 516 471

*Laporan ini Kupersembahkan untuk,*

*Allah SWT atas Rahmat  
dan Hidayah-Nya.*

*Ibu dan Almarhum Ayahanda tercinta  
atas kasih sayang yang tiada henti,  
semua saudaraku di Kediri,*

*Wahyu TP. atas kasih sayang dan  
perhatiannya serta  
Almamaterku.*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya, karena dengan kehendaknya semata penulis dapat menyelesaikan laporan hasil Praktek Kerja Nyata yang berjudul **“Peranan Bahasa Inggris Dalam Meningkatkan Kegiatan Pemasaran Pada PT. SATUAN HARAPAN Perwakilan Jember”**.

Laporan Praktek Kerja Nyata ini disusun sebagai tindak lanjut dari pelaksanaan Praktek Kerja Nyata yang penulis laksanakan selama kurang lebih satu bulan pada PT. SATUAN HARAPAN Jember. Maksud dan tujuan penulisan laporan ini sebagai persyaratan akhir mahasiswa dalam menempuh pendidikan pada Program Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.

Penyusunan laporan ini telah melibatkan banyak pihak, untuk itu pada kesempatan ini penulis sampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak antara lain :

1. Drs. Sudjadi selaku Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember.
2. Drs. Albert Tallapessy, MA selaku Ketua Program Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.
3. Dra. Supiastutik, selaku Dosen Pembimbing yang telah memberi bimbingan dan pengarahan hingga terselesaikannya laporan ini.
4. Bapak Pramudi Sugiharto, selaku Kepala Perwakilan PT. SATUAN HARAPAN Jember yang telah memberi ijin untuk melaksanakan PKN.
5. Para karyawan PT, SATUAN HARAPAN Jember yang telah memberikan bantuan dan penjelasan kepada Penulis.
6. Ibundaku tercinta yang telah mendoakan penulis tiada kenal waktu.
7. Wahyu Titis P. yang memberi perhatian, dukungan serta bantuannya.
8. Saudaraku Dewi, Mbak Novi dan sahabatku Ririn, Lilik.

9. Sahabatku Rini, Ayik dan dik Yeny terima kasih atas dukungannya selama di kost-an serta teman-temn kost-an Jawa IV no 19.

Pada semua pihak yang belum sempat penulis sebutkan dalam membantu serta memberi dorongan kepada penulis, semoga jerih payah dan amal kebaikan yang disumbangkan akan memperoleh imbalan yang setimpal dari Allah SWT.

Akhirnya penulis menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari sempurna karena terbatasnya kemampuan yang dimiliki, untuk itu penulis sangat mengharapkan saran dan kritik dari pembaca. Penulis berharap Laporan ini berguna bagi pembaca dan rekan-rekan Mahasiswa.

Jember, April 2000

Penulis



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN MOTTO .....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI.....	vii
ABSTRAK.....	1
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>2</b>
1.1 Latar Belakang dan Rumusan Masalah.....	2
1.1.1 Latar Belakang.....	2
1.1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.2 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata.....	3
1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata.....	3
1.2.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata.....	4
1.3 Waktu dan Prosedur Persiapan Praktek Kerja Nyata.....	4
1.3.1 Waktu Persiapan Praktek Kerja Nyata.....	4
1.3.2 Prosedur Persiapan Praktek Kerja Nyata.....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>6</b>
2.1 Pengertian Marketing.....	6
2.2 Fungsi - Fungsi Marketing.....	7
2.3 Konsep Pemasaran dan Orientasi Masyarakat.....	8
2.4 Pemasaran pada Perusahaan Jasa.....	10

<b>BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....</b>	<b>11</b>
3.1 Latar Belakang Berdirinya PT. SATUAN HARAPAN .....	11
3.2 Tujuan dan Sasaran PT. SATUAN HARAPAN .....	12
3.2.1 Tujuan PT. SATUAN HARAPAN.....	13
3.2.2 Sasaran PT. SATUAN HARAPAN.....	13
3.3 Misi PT. SATUAN HARAPAN.....	14
3.4 Susunan Organisasi PT. SATUAN HARAPAN .....	14
3.5 Tugas dan Tanggung Jawab Karyawan PT. SATUAN HARAPAN.....	15
3.5.1 Bagian Pemasaran.....	15
3.5.2 Bagian Accounting .....	15
3.5.3 Bagian Operasional.....	16
3.5.4 Bagian Kesekretariatan.....	16
3.6 Bidang Usaha dan Kegiatan .....	17
3.7 Kedudukan Tempat Praktek Kerja Nyata.....	18
<b>BAB IV KEGIATAN PRAKTEK KERJA NYATA.....</b>	<b>19</b>
4.1 Bidang Kegiatan .....	19
4.1.1 Marketing.....	19
4.1.2 Mengarsip Surat.....	21
4.1.3 Menyiapkan Dokumen .....	21
4.1.4 Operator.....	22
4.1.5 Mengetik dan Membalas Surat.....	22
4.1.6 Menterjemahkan .....	22
4.2 Sistem Pengawasan .....	23
4.3 Hasil – Hasil yang Dicapai .....	23
4.4 Prosedur Pelayanan jasa Pengurusan Transportasi Ekspor .....	23
4.5 Prosedur Ekspor.....	24

4.6	Prosedur Impor .....	24
4.7	Sistem Pembayaran Dalam Transaksi Ekspor.....	25
4.8	Korespondensi Niaga.....	25
4.9	Custom Formalitas Peraturan Pabean.....	26
4.9.1	Prosedur Operasional Ekspor .....	26
4.9.2	Prosedur Operasional Impor.....	28
4.9.3	Klasifikasi.....	31
4.9.4	Pembayaran Cukai.....	31
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>		<b>32</b>
5.1	Kesimpulan.....	32
5.2	Saran.....	33
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>		<b>34</b>
<b>LAMPIRAN – LAMPIRAN.....</b>		<b>35</b>

## ABSTRAK

Praktek Kerja Nyata merupakan kegiatan praktek kerja yang pelaksanaan waktu dan tempatnya ditentukan oleh mahasiswa yang bersangkutan. Hal ini diberlakukan sebagai salah satu syarat akademis untuk menyelesaikan program Diploma III Bahasa Inggris, Universitas Jember, tahun angkatan 1997.

Laporan Praktek Kerja Nyata dengan judul **“PERANAN BAHASA INGGRIS DALAM MENINGKATKAN KEGIATAN MARKETING PADA KANTOR PERWAKILAN PT. SATUAN HARAPAN JEMBER”** dibuat berdasarkan hasil Praktek Kerja Nyata yang dilaksanakan di kantor PT. SATUAN HARAPAN perwakilan Jember selama satu bulan yang dimulai pada tanggal 24 Januari 2000 sampai dengan 24 Februari 2000.

Program Diploma III Bahasa Inggris merupakan jalur profesional yang mata kuliah serta tujuannya berbeda dengan program Strata I. Kalau program Diploma III lebih menitikberatkan pada penguasaan skill dan praktis sedangkan program strata I lebih menitikberatkan pada pendalaman ilmu.

Kegiatan yang ditulis pada laporan ini merupakan kegiatan **MARKETING** pada PT. SATUAN HARAPAN perwakilan Jember yang mencakup penterjemahan masalah surat-surat pembayaran dari pihak asing dan cara memasarkan suatu produk dengan menggunakan bahasa asing. Praktek Kerja Nyata dilaksanakan memenuhi standar waktu minimal yang telah ditetapkan oleh ketua program selama kurang lebih 240 jam, dengan demikian tujuan praktek kerja nyata dapat tercapai dengan baik. Praktek Kerja Nyata ini dilaksanakan untuk memberi gambaran kepada penulis sehingga dapat dijadikan sebagai pengalaman kerja sebelum kita menapaki dunia kerja yang sesungguhnya.

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang dan Rumusan Masalah

#### 1.1.1 Latar Belakang

Praktek Kerja Nyata merupakan praktek kerja yang pelaksanaannya ditentukan oleh mahasiswa yang bersangkutan baik di instansi pemerintah maupun swasta dengan pertimbangan dari dosen pembimbing terlebih dahulu. Praktek Kerja Nyata ini wajib dilaksanakan oleh mahasiswa program Diploma III Bahasa Inggris dengan ketentuan mahasiswa telah menyelesaikan minimal 110 sks sebagai suatu syarat akademis kelulusan. Dengan praktek kerja ini, mahasiswa diharapkan memperoleh pengalaman kerja dan mengenal dunia kerja yang sesungguhnya, hal ini sangat penting karena pengalaman kerja yang didapatkan selama praktek akan sangat berguna bagi mahasiswa sebagai bekal tambahan setelah lulus dan dapat bersaing dalam dunia kerja.

Dalam menjalankan pekerjaan yang bergerak dalam bidang jasa, biasanya kita akan berhubungan dengan surat-menyurat atau yang biasa disebut dengan korespondensi dan dokumentasi yang membutuhkan keahlian yang di dalamnya juga dibutuhkan ketrampilan dalam berbahasa Inggris. Begitu juga dengan kegiatan pemasaran yang mana membutuhkan ketrampilan dalam berkomunikasi baik menggunakan bahasa Indonesia atau bahasa Inggris. Mahasiswa Diploma III Bahasa Inggris yang melaksanakan Praktek Kerja Nyata diperusahaan yang bergerak di bidang jasa dapat mempraktekkan sekaligus menerapkan kemampuan bahasa Inggris dalam pekerjaan sehari-hari terutama yang menyangkut pengurusan dokumen dan pemasaran

## 1.1.2 Rumusan Masalah

Program Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember bertujuan untuk mendidik mahasiswa menjadi tenaga profesional yang siap pakai, para lulusan ini diharapkan dapat mahir mengaplikasikan ilmu yang telah didapatkan di Perguruan Tinggi ke dalam dunia kerja yang sebenarnya. Sesuai dengan kurikulum program Diploma III Bahasa Inggris tersebut, maka setiap mahasiswa diwajibkan untuk melaksanakan Praktek Kerja Nyata, kemudian mahasiswa diwajibkan untuk membuat laporan hasil Praktek Kerja Nyata.

Penulis memilih Marketing untuk menyusun penulisan laporan akhir, sebab penulis ingin mempraktekkan mata kuliah yang didapat di program Diploma III Bahasa Inggris yaitu Bussiness English, English for Corespondence, English for Secretary, English for Hotel, English for Tourism dan Menejemen Perkantoran. Dengan pentingnya Marketing maka penulis menyusun laporan dengan judul **“PERANAN BAHASA INGGRIS DALAM MENINGKATKAN KEGIATAN MARKETING PADA KANTOR PERWAKILAN PT. SATUAN HARAPAN JEMBER”**.

## 1.2 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata

### 1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata

Adapun tujuan dari Praktek kerja Nyata yang dilaksanakan di PT. SATUAN HARAPAN Jember adalah :

1. Mengetahui dan memahami kegiatan rutinitas di PT. SATUAN HARAPAN Jember.
2. Ikut serta dalam melaksanakan kegiatan Marketing di PT. SATUAN HARAPAN Jember.
3. Agar memperoleh kesempatan menerapkan ilmu pengetahuan yang penulis peroleh selama masa pendidikan.
4. Untuk memiliki pengalaman kerja khususnya bidang Marketing yang nantinya bermanfaat bagi penulis.

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

Adapun manfaat Praktek Kerja Nyata yang dilaksanakan di PT. SATUAN HARAPAN Jember adalah :

1. Memperoleh pengetahuan mengenai pelaksanaan Marketing pada PT. SATUAN HARAPAN Jember.
2. Dapat memberikan wawasan berfikir yang lebih luas terhadap masalah-masalah yang belum pernah dihadapi.
3. Dapat menimbulkan rasa tanggung jawab tugas-tugas yang menjadi wewenangnya.

### **1.3 Waktu dan Prosedur Persiapan Praktek Kerja Nyata**

Waktu persiapan dan pelaksanaan Praktek Kerja Nyata harus dimanfaatkan secara efektif dan efisien. Disamping itu kedisiplinan waktu juga perlu diperhatikan sehingga target dan tujuan Praktek Kerja Nyata itu sendiri dapat tercapai dengan sempurna.

Begitu pula dengan prosedurnya juga harus diperhatikan dan dipenuhi agar hasil yang dicapai bisa maksimal, karena prosedur merupakan pijakan awal yang harus dilalui untuk pelaksanaan Praktek Kerja Nyata ini.

#### **1.3.1 Waktu Persiapan Praktek Kerja Nyata**

Berdasarkan kurikulum, Praktek Kerja Nyata ini dilaksanakan minimal 240 jam sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh ketua program Diploma III Bahasa Inggris berdasarkan perhitungan jam kerja efektif di masing-masing kantor. Waktu selama 240 jam tersebut dipergunakan dengan sebaik-baiknya dan dipandang cukup memadai serta memahami bidang kerja yang ditentukan oleh perusahaan.

### 1.3.2 Prosedur Persiapan Praktek Kerja Nyata

Sebelum melaksanakan kegiatan Praktek Kerja Nyata, mahasiswa harus melalui prosedur yang telah ditetapkan, yaitu :

1. Mengisi pendaftaran Praktek Kerja Nyata dan menyerahkan transkrip nilai pada bagian akademis.
2. Melunasi biaya Praktek Kerja Nyata sebesar Rp 75.000,00.
3. Menyerahkan surat pengantar melaksanakan Praktek Kerja Nyata pada instansi atau perusahaan yang akan ditempati.
4. Menerima penjelasan mengenai bagian-bagian yang ada di instansi atau perusahaan.
5. Menerima tugas-tugas yang berhubungan dengan Marketing dan dokumentasi.
6. Mengkonsultasikan laporan pada dosen pembimbing.
7. Menyerahkan laporan hasil Praktek Kerja Nyata.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini penulis mencoba untuk memberikan penjelasan tentang hal-hal yang berhubungan dengan Marketing atau umumnya disebut pemasaran, dan dijelaskan menjadi beberapa sub bab. Adapun beberapa sub bab yang akan dibahas meliputi : Pengertian Marketing, Fungsi-Fungsi Marketing, Konsep Marketing dan Orientasi Marketing, Marketing pada Perusahaan Jasa.

#### 2.1 Pengertian Marketing

Beberapa ahli telah mengemukakan definisi tentang pemasaran yang kelihatannya agak berbeda meskipun sebenarnya sama. Perbedaan ini disebabkan karena mereka meninjau pemasaran dari segi yang berbeda-beda ; ada yang lebih menitikberatkan pada segi fungsi, segi barangnya, segi kelembagaannya, segi manajemen, dan ada pula yang menitikberatkan dari semua segi tersebut sebagai suatu sistem.

Beberapa diantara para ahli tersebut adalah Philip Kotler. Definisi Marketing menurut Philip Kotler adalah "*Kegiatan manusia yang diarahkan pada usaha untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan melalui proses pertukaran*". Karena dengan adanya pertukaran, berbagai macam kelompok sosial seperti individu-individu, kelompok kecil, organisasi dan masyarakat lain dapat terpenuhi kebutuhannya.

Sedangkan menurut William J. Stanton Marketing mempunyai pengertian "*Suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial*".

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa Marketing adalah Perdagangan yang mengarahkan aliran barang-barang dan jasa dari produsen menuju konsumen atau pemakai.

## 2.2 Fungsi-Fungsi Marketing

Tujuan daripada Marketing ialah mengarahkan barang-barang dan jasa-jasa ke tangan konsumen. Untuk ini diperlukan kegiatan-kegiatan tertentu. Berbagai jenis kegiatan dan proses, yang diperlukan karena spesialisasinya di dalam Marketing itu di sebut fungsi-fungsi Marketing.

Fungsi-fungsi marketing dapat di golongankan sebagai berikut:

### A. Fungsi pertukaran (exchange):

#### (1) Pembelian (buying)

*"Pembelian"* ialah kegiatan yang mendorong untuk mencari penjual. Kegiatan ini timbal balik dari *"selling"*, oleh karena itu perlu dimengerti kegiatan apa yang mendorong untuk melakukan pembelian.

#### (2) Penjualan (selling)

*Selling* ialah refleksi dari buying, merupakan lawan dari pembelian. Dalam buying dan selling terjadi saling mendekati, tawar-menawar, berunding, membentuk harga dan penyerahan hak milik.

### B. Fungsi penyediaan phisik:

#### (3) Transportasi

*Transportasi* ialah kegiatan pemindahan barang dari tempat yang satu ke tempat yang lain yang mana bisa menggunakan mobil, truk, kereta api, kapal laut atau kapal udara serta tenaga binatang.

#### (4) Pergudangan (storage)

Fungsi ini melakukan kegiatan penyimpanan barang sejak diproduksi atau dibeli sampai saat dipakai atau dijual dimasa akan datang.

(5) Standardisasi

*Standardisasi* ialah adanya penjualan yang dilakukan dengan inspection, sample (monster, contoh), atau cukup memberikan gambaran atau uraian saja.

(6) Financing.

Fungsi *Financing* ialah kegiatan yang penyediaan dana yang diperlukan oleh produsen, maupun konsumen untuk kepentingan proses marketing.

(7) Pemikulan resiko

Dalam kegiatan marketing terdapat banyak resiko seperti barang hilang, barang rusak, barang terbakar, dll. Agar dapat terhindar dari resiko itu maka diambillah resiko seperti asuransi.

(8) Penerangan pasar

Fungsi ini memberikan keterangan tentang situasi dagang pada umumnya, keterangan yang berkaitan dengan fungsi market manajemen dan kegiatan mengenai spesialisasi bidang perekonomian.

## 2.3 Konsep Pemasaran dan Orientasi Masyarakat

Falsafah *konsep pemasaran* bertujuan memberikan kepuasan terhadap keinginan dan kebutuhan pembeli/konsumen. Seluruh kegiatan dalam perusahaan yang menganut konsep pemasaran harus diarahkan untuk memenuhi tujuan tersebut. Kegiatan ini meliputi kegiatan pada semua bagian yang ada. Meskipun orientasi pembeli ini dibatasi oleh tujuan laba dan pertumbuhan, tetapi konsep tersebut perlu dilaksanakan.

**Volume penjualan yang menguntungkan** merupakan tujuan dari konsep pemasaran, artinya laba dapat diperoleh melalui pemuasan konsumen. Sebenarnya, laba hanya tujuan umum perusahaan. Banyak perusahaan yang mempunyai beberapa tujuan lain, seperti memberikan ketentraman pada karyawan, membantu masyarakat serta memberikan kepuasan kepada segmen pasar yang dituju.

Perusahaan yang berorientasi *kepada pembeli* harus memadukan keputusan pemasaran dengan fungsi perusahaan yang lain. Hal ini menyebabkan semakin pentingnya bagian pemasaran bagi perusahaan. Pada dasarnya, perusahaan yang ingin mempraktekkan **orientasi konsumen** harus:

- Menentukan kebutuhan pokok dari pembeli yang akan dilayani dan dipenuhi.
- Memilih kelompok pembeli tertentu sebagai sasaran dalam penjualannya.
- Menentukan produk dan program pemasarannya.
- Mengadakan penelitian pada konsumen, mengukur, menilai, menafsirkan keinginan, serta tingkah laku mereka.
- Menentukan strategi yang paling baik, menitikberatkan mutu, harga atau model yang menarik.

Dalam pemasaran, sebenarnya terdapat juga penyesuaian dan koordinasi antara produk, harga, distribusi dan promosi untuk menciptakan hubungan pertukaran yang kuat dengan langganan. Jadi, harga harus sesuai dengan kualitas produk; saluran distribusi harus sesuai dengan harga dan kualitas produk; dan promosi harus sesuai dengan saluran, harga dan kualitas produk.

Jadi, secara definitif dapatlah dikatakan bahwa :

**Konsep pemasaran** adalah sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Sekarang, konsep pemasaran ini sudah mengalami perkembangan bersamaan dengan semakin majunya masyarakat dan teknologi. Faktor-faktor ektern seperti ekologi, politik, hukum, ekonomi dan sebagainya dapat mempengaruhi program pemasaran. Faktor ketidakpuasan konsumen juga termasuk didalamnya. Adapun sebab-sebab timbulnya ketidakpuasan konsumen karena tidak terpenuhinya harapan mereka. Jadi, perusahaan tidak lagi berorientasi kepada pembeli saja, tetapi *berorientasi kepada masyarakat* atau *manusia*. Karena perusahaan berusaha memberikan kemakmuran kepada konsumen dan masyarakat

untuk jangka panjang, maka konsep seperti ini disebut **KONSEP PEMASARAN MASYARAKAT** (*Societal marketing concept*) atau *konsep pemasaran baru*.

## 2.4 Pemasaran pada Perusahaan Jasa

Menurut Dra. Murti Sumarni dan Drs. John Suprihanto definisi dari jasa :  
“*Setiap kegiatan manfaat yang dapat diberikan dari satu pihak ke pihak lainnya yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak pula berakibat pemilikan sesuatu, produksinya dapat atau tidak dapat dikaitkan dengan suatu produk fisik*”.

Dalam memasarkan jasa, maka penjual dapat melakukan peran manajerial dan peran komunikasi. Sebab penjualan jasa profesional tidak dapat dijual tanpa menyebarkan seluruh susunan sumber daya perusahaan, sehingga penjualan harus mampu menunjukkan sumber daya perusahaan yang baik dan menjamin fungsi akan mutu pelayanan jasa yang harus dipenuhi.

Tolok ukur suksesnya penjualan adalah terjadinya pengulangan pembelian. Pembelian ulang ini akan terjadi bila pembeli menyetujui pokok-pokok berikut :

- Ada kebutuhan.
- Produk jasa yang ditawarkan tepat untuk memenuhi kebutuhan itu.
- Penjual jasa atau produk tersebut mampu memberikan jasa produk yang diberikan.
- Ada kesesuaian harga.
- Waktu penyelesaian negosiasi pembelian dan penjualan memuaskan.

Dengan memperhatikan pokok-pokok kesesuaian antara penjual/produsen dengan pembeli/konsumen maka dapatlah diartikan bahwa untuk mencapai nilai penjualan yang tinggi, pembelian ulang tidak terlepas hubungan antar produsen dan konsumen dengan harapan tidak terjadi kerugian di salah satu pihak tetapi diharapkan akan menimbulkan jalinan kerjasama yang saling menguntungkan serta kepuasan yang sama di kedua belah pihak yakni produsen dan konsumen.

### BAB III

#### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menjelaskan secara terperinci tentang gambaran umum PT. SATUAN HARAPAN perwakilan Jember tempat penulis mengadakan Praktek Kerja Nyata, hal-hal yang dijelaskan pada bab ini mengenai: latar belakang berdirinya PT. SATUAN HARAPAN, tujuan dan sasaran PT. SATUAN HARAPAN, misi PT. SATUAN HARAPAN, tugas dan tanggung jawab karyawan PT. SATUAN HARAPAN, bidang usaha dan kegiatan PT. SATUAN HARAPAN, kedudukan tempat Praktek Kerja Nyata.

##### 3.1 Latar Belakang Berdirinya PT. SATUAN HARAPAN

PT. SATUAN HARAPAN berdiri pada tanggal 7 Oktober 1991, dengan nama "Bright Star", akan tetapi karena pada waktu itu berlaku ketentuan dari pemerintah yang melarang adanya penggunaan nama asing dalam sebuah nama perusahaan, maka pada 7 Oktober 1994 digantilah nama "Bright Star" menjadi "SATUAN HARAPAN". Sejak itu dan sampai sekarang nama tersebut tetap dipakai, dimana pergantian nama tersebut bertepatan dengan ulang tahun yang ketiga beroperasinya perusahaan. PT. SATUAN HARAPAN resmi menjadi perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa pengurusan transportasi berdasarkan ijin dari Menteri Perhubungan.

Pada dasarnya PT. SATUAN HARAPAN adalah perusahaan yang berada di bawah naungan Samudera Indonesia. Samudera Indonesia ini adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang pelayaran yang mempunyai rute ke seluruh dunia. Samudera Indonesia berdiri pada tanggal 13 November 1964 di Jakarta. Perusahaan ini didirikan oleh Bapak Sastro Satomo. Sedemikian besarnya perusahaan ini sehingga tidak hanya bergerak dalam bidang pelayaran saja, akan tetapi sudah berkembang menjadi unit-unit bisnis usaha lain, diantaranya adalah:

- a. Unit bisnis Ekspedisi Muatan Kapal Laut

- b. Unit Land Transportation
- c. Unit persewaan kontainer kosong
- d. Unit pelayaran antarpulau
- e. Unit pelayaran khusus kapal tanker
- f. Unit ISTA yang bergerak dalam bidang jasa ekspor-impor melalui udara

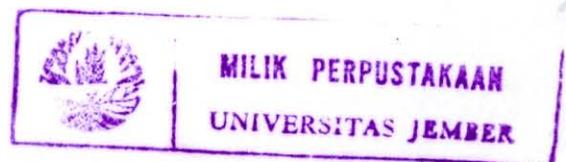
Kemudian seiring dengan berjalannya waktu unit-unit tersebut berkembang pesat yang akhirnya oleh pemiliknya, unit-unit tersebut diubah menjadi perusahaan. Salah satunya adalah Unit Ekspedisi Muatan Kapal Laut (EMKL), yang kemudian menjadi PT. SATUAN HARAPAN yang bergerak dalam bidang jasa transportasi ekspor-impor dan forwarding.

Mengapa Unit Ekspedisi Muatan Kapal Laut (EMKL) menjadi PT. SATUAN HARAPAN ?. Hal ini di karenakan PT. SATUAN HARAPAN sendiri adalah anak perusahaan Samudera Indonesia yang pada waktu itu tidak produktif. Sampai kemudian dipakailah kembali nama PT. SATUAN HARAPAN untuk unit bisnis Ekspedisi Muatan Kapal Laut, yang kemudian perusahaan tersebut berkembang menjadi perusahaan yang cukup besar.

Dengan semakin bertambahnya usaha bisnis yang dikelola PT. SATUAN HARAPAN, maka dibukalah cabang-cabang di berbagai daerah di Indonesia. Sedangkan cabang pertama yang dibuka adalah di kota Surabaya. Kemudian untuk cabang Surabaya sendiri membuka unit perwakilan yang ada di Jember. Sedangkan untuk kota-kota lain adalah Cirebon, Cikampek, Bandung, Semarang, Solo, Jepara, Yogyakarta dan Bali.

### 3.1 Tujuan dan Sasaran PT. SATUAN HARAPAN

PT. SATUAN HARAPAN yang bergerak dalam bidang jasa pengurusan transportasi ekspor-impor mempunyai tujuan dan sasaran sebagai berikut:



### 3.1.1 Tujuan PT. SATUAN HARAPAN

Secara umum perusahaan bertujuan untuk meningkatkan pendapatan, meningkatkan mutu pelayanan dan meningkatkan produktifitas kerja sehingga konsumen mendapat pelayanan yang optimal. Sejalan dengan ini PT. SATUAN HARAPAN yang mempunyai tujuan sebagai berikut:

- a. Bergerak dalam bidang transportasi yang seluas-luasnya,
- b. Dan ikut mengoptimalkan potensi yang dimiliki oleh Samudera Indonesia Group untuk mencapai tujuan dengan mencapai volume yang besar dan optimal yang dapat memperoleh keuntungan yang wajar.

### 3.2.2 Sasaran PT. SATUAN HARAPAN

Dalam menjalankan usahanya PT. SATUAN HARAPAN mempunyai dua sasaran, yaitu sasaran jangka pendek dan sasaran jangka panjang. Berikut akan dijelaskan apa saja sasaran-sasaran dari PT. SATUAN HARAPAN.

#### A. Sasaran Jangka Pendek

- Meningkatkan kepuasan konsumen khususnya mengenai kualitas service
- Meningkatkan skill karyawan
- Menyempurnakan struktur organisasi SATUAN HARAPAN Group
- Mencapai tingkat pertumbuhan volume sampai 200%
- Mengoptimalkan pemasaran produk yang terfokus pada segmen pasar tertentu

#### B. Sasaran Jangka Panjang (tahun 2000-2003)

- Memperoleh order jangka panjang yang lebih mapan
- Memiliki own network yang berbasis di:
  - a. Singapure
  - b. Middle East
  - c. Eropa dan Australia
- Meningkatkan sumber daya manusia

### **3.3 Misi PT. SATUAN HARAPAN**

Adapun misi dari PT. SATUAN HARAPAN yaitu:

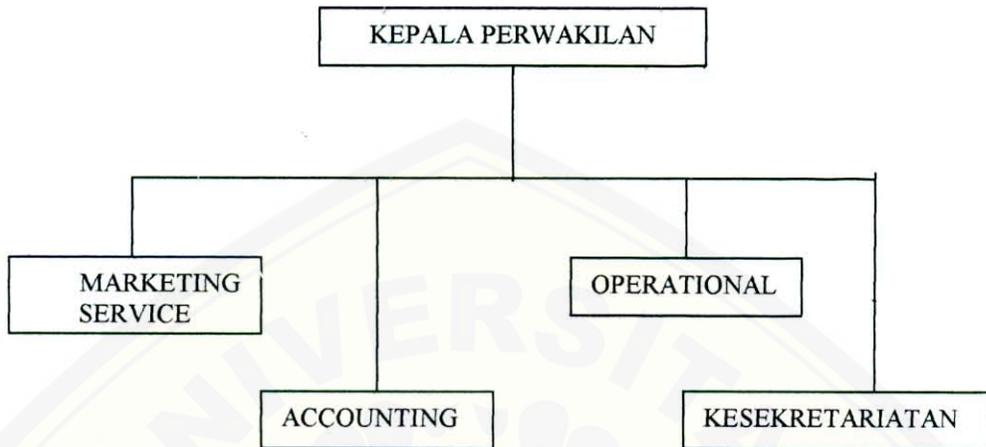
1. Memberikan pelayanan yang terbaik pada pelanggan dan agen di luar negeri
2. Memberikan nilai tambah terhadap kualitas SDM jenjang karier dan kesejahteraan karyawan
3. Memberikan hasil yang terbaik kepada pemegang saham
4. Menjadikan leader di bidang jasa Freight Forwarding di Indonesia
5. Menjadi ujung tombak pemasaran bagi jasa transportasi yang disediakan SI group secara terpadu
6. Mengembangkan image yang terbaik di lingkungan internasional maupun nasional

### **3.4 Susunan Organisasi PT. SATUAN HARAPAN**

Untuk mempermudah sebuah badan usaha dalam pembagian tugas dan pelaksanaan tiap-tiap bagian yang saling berhubungan baik secara langsung maupun tidak langsung dan dalam melaksanakan tanggung jawab masing-masing bagian supaya tujuan perusahaan dapat tercapai, maka diperlukan suatu struktur organisasi. Akan tetapi disebabkan jumlah karyawan yang tidak terlalu banyak sehingga struktur organisasinya sangat sederhana. Penyederhanaan ini dimaksudkan agar tugas dan fungsi tiap posisi staff dapat dijalankan dengan efektif dan efisien.

Adapun untuk lebih jelasnya struktur organisasi selengkapnya dapat dilihat pada bagan organisasi yang tertera di bawah ini:

STRUKTUR ORGANISASI PT. SATUAN HARAPAN JEMBER



Sumber Data : PT. SATUAN HARAPAN

### 3.5 Tugas dan Tanggung Jawab Karyawan PT. SATUAN HARAPAN

#### 3.5.1 Bagian Pemasaran

Tugas untuk bagian pemasaran adalah:

- Mencari shipper-shipper baru untuk meningkatkan pendapatan perusahaan
- Menjawab surat-surat yang masuk baik dari importir maupun eksportir
- Membuat lampiran hasil-hasil negosiasi penjualan

Tanggung jawab untuk bagian pemasaran adalah:

- Bagian pemasaran bertanggung jawab terhadap pelayanan konsumen maupun banyak tidaknya order untuk perusahaan, semuanya dipertanggung-jawabkan kepada kepala perwakilan setempat.

#### 3.5.2 Bagian Accounting

Tugas untuk bagian accounting:

- Melaksanakan seluruh tugas financial mulai dari penyelesaian dokumen ekspor sampai pada hasil pendapatan atas penjualan

- Membuat rekapitulasi financial atas hasil penjualan atau pendapatan pada tahun yang bersangkutan
- Melaksanakan perhitungan atas hasil ekspor barang yang dihubungkan dengan realisasi hasil pembayaran

#### Tanggung jawab untuk bagian accounting:

- Semua tugas-tugas yang dilakukan oleh accounting dipertanggung-jawabkan kepada kepala perwakilan sub unit Jember dan kepala bagian accounting kantor cabang Surabaya.

### **3.5.3 Bagian Operasional**

#### Tugas untuk bagian operasional:

- Mengecek kontainer
- Melakukan stuffing
- Mengurus dokumen pemberitahuan ekspor barang

#### Tanggung jawab untuk bagian operasional:

- Semua tugas-tugas operasional langsung dipertanggung-jawabkan kepada kepala perwakilan kantor cabang Surabaya.

### **3.5.4. Bagian Kesekretariatan**

#### Tugas untuk bagian kesekretariatan:

- Mengirim dokumen
- Mengirim fax
- Menerima serta menjawab per-telepon yang masuk
- Mengagendakan jadwal kegiatan pada PT. SATUAN HARAPAN

#### Tanggung jawab untuk bagian kesekretariatan:

- Semua tugas-tugas kesekretariatan langsung dipertanggung-jawabkan kepada kepala perwakilan kantor cabang Surabaya.

### 3.6 Bidang Usaha dan Kegiatan

#### A. Shipping

Pada PT. SATUAN HARAPAN, dimana perusahaan ini bergerak dalam bidang jasa pengurusan transportasi ekspor-impor yang bertugas untuk melayani para eksportir atau importir untuk memperlancar ekspor-impor barang sesuai dengan permintaan pembeli. Sedangkan mengenai kegiatan usaha pada PT. SATUAN HARAPAN ini diantaranya adalah shipping. Dijelaskan disini bahwa pengiriman barang melalui shipping ialah barang hanya wajib mengangkut barang dari pelabuhan muat sampai pada pelabuhan tujuan (port to port). Sehingga pengiriman barang cukup hanya pada pelabuhan tujuan saja.

#### B. Forwarding

Diperlukannya jasa forwarding dalam pengiriman barang ekspor adalah salah satu bidang usaha pada PT. SATUAN HARAPAN. Dimana forwarding sendiri merupakan jenis usaha yang melayani pengiriman barang dengan partai kecil, maksudnya disini dalam satu kontainer terdapat banyak barang yang akan diekspor ke berbagai negara sehingga biaya dari masing-masing barang berbeda-beda tergantung jauh tidaknya ekspor-impor tadi. Sedangkan mengenai biaya yang ditetapkan oleh perusahaan adalah dengan cara membagi harga per kontainer dengan jumlah barang yang dimuat. Kemudian untuk masalah pengiriman barang melalui forwarding, disini sesuai dengan permintaan konsumen. Maksudnya yaitu harga dapat dilihat dari perintah konsumen apakah untuk beberapa kondisi yang berbeda pengiriman barang dilakukan mulai dari pelabuhan pemberangkatan sampai pada tempat tujuan atau pengiriman barang dilakukan dari tempat asal hanya sampai ke pelabuhan. Bisa juga untuk permintaan yang lain konsumen menginginkan pengiriman barang dilakukan dari tempat asal hanya sampai ke pelabuhan. Bisa juga untuk permintaan yang lain konsumen menginginkan pengiriman barang dilakukan dari tempat asal sampai pada tempat tujuan (door to door). Sehingga untuk masalah yang berbeda, berbeda pula dalam hal biaya yang

digunakan untuk jasa pengiriman. Akan tetapi kegiatan forwarding sendiri untuk wilayah Jember kurang dapat berjalan. Hal ini disebabkan Jember bukan termasuk daerah industri melainkan daerah agro. Jember lebih banyak dikenal sebagai penghasil tembakau yang cukup terkenal di kalangan importir luar negeri.

### C. Ekspedisi Muatan Kapal Laut (EMKL)

Mengingat bahwa Jember adalah kota yang kecil. Maka untuk kegiatan Ekspedisi Muatan Kapal Laut (EMKL) pada wilayah Jember lebih bisa diandalkan. Sementara untuk wilayah Jember sendiri barang ekspor yang sering menggunakan jasa EMKL adalah produk tembakau dimana pengeksportannya ke berbagai daerah baik Asia, Afrika, Amerika, maupun Eropa. Dikarenakan pangsa pasar yang ada di Jember sementara ini yang produktif memang hanya tembakau. Sedangkan Jember tidak hanya melayani pengiriman dari Jember saja akan tetapi juga melayani pengiriman dari daerah Probolinggo, Lumajang, dan seluruh karisidenan Besuki. Karenanya untuk itu PT. SATUAN HARAPAN sangat tepat dalam unit usahanya dengan membuka cabang di Jember. Karena disini jasa EMKL sangat diperlukan untuk birokrasi yang lebih memudahkan para eksportir, khususnya untuk eksportir tembakau.

Selain itu PT. SATUAN HARAPAN sendiri disamping menangani pengiriman barang untuk ekspor-impor, juga melayani jasa pengiriman barang dalam negeri, baik dari gudang pelabuhan ke gudang pembeli maupun sebaliknya. Juga sebagai misal permintaan konsumen adalah dari gudang pembeli ke gudang penjual. Untuk itu tergantung pada permintaan konsumen itu sendiri.

### **3.7 Kedudukan Tempat Praktek Kerja Nyata**

Tempat pelaksanaan Praktek Kerja Nyata ini berkedudukan di PT. SATUAN HARAPAN perwakilan Jember yang berlokasi di Jl. Darmawangsa No. 83 Jember.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil Praktek Kerja Nyata yang telah dilaksanakan pada PT. SATUAN HARAPAN Jember, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dengan adanya Praktek Kerja Nyata yang diadakan oleh pihak fakultas merupakan sarana bagi mahasiswa untuk dapat mempraktekkan teori-teori yang diberikan semasa di bangku kuliah sebagai bekal untuk terjun pada dunia kerja yang sesungguhnya.
2. Kegiatan Praktek Kerja Nyata yang dilaksanakan pada PT. SATUAN HARAPAN adalah pilihan yang tepat, karena perusahaan ini bergerak dalam bidang jasa transportasi Internasional, sehingga secara tidak langsung kita akan berhubungan dengan orang asing, termasuk cara bekerjasama dengan orang asing yang dalam kaitannya telah dipelajari pada hampir seluruh mata kuliah yang ditempuh oleh mahasiswa Diploma III Bahasa Inggris.
3. Pada kegiatan Praktek Kerja Nyata ini kami memperoleh wawasan berpikir yang baru tentang bagaimana cara bergaul dan bersikap yang baik dalam lingkungan kerja.
4. Praktek Kerja Nyata yang dilaksanakan selama satu bulan pada PT. SATUAN HARAPAN ini memberikan kesempatan kepada kami untuk bisa menerapkan kemampuan Bahasa Inggris kami dalam dunia kerja yang sesungguhnya.
5. PT. SATUAN HARAPAN merupakan perusahaan yang mempunyai jaringan Internasional, yang memiliki program terencana terhadap seluruh karyawannya, sehingga karyawan dapat bekerja secara optimal.

6. PT. SATUAN HARAPAN merupakan perusahaan yang sangat memperhatikan pelayanan kepada konsumen. Karena hanya dengan pelayanan jasa terbaik yang diberikan yang akan membuat konsumen merasa puas dan nyaman.

## 5.2 Saran

Untuk membuat segala sesuatu menjadi lebih baik adakalanya diperlukan saran yang sifatnya membangun untuk dijadikan acuan agar bisa lebih meningkatkan kualitas maupun sumber daya yang telah ada selama ini. Berikut adalah saran-saran yang diharapkan sifatnya membangun.

### Saran bagi pihak Fakultas :

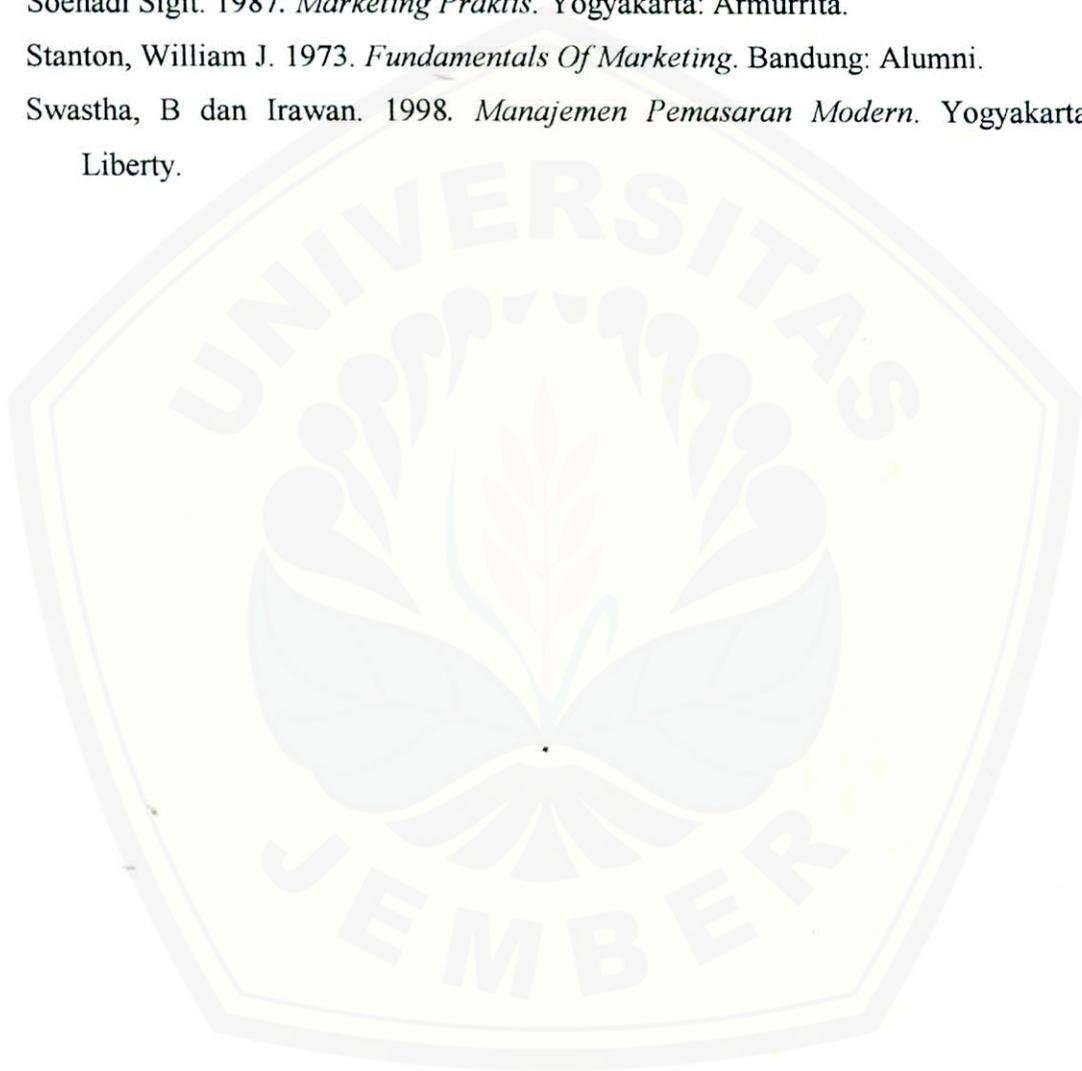
1. Mengenai fasilitas dan alat-alat yang sering digunakan pada perusahaan sebaiknya telah diperkenalkan pada mahasiswa yang disediakan lebih lengkap lagi.
2. Hendaknya kualitas dan kesiapan mahasiswa dalam melaksanakan Praktek Kerjanya lebih ditingkatkan.
3. Pembekalan, persiapan, dan pengarahan serta bimbingan yang lebih matang lagi sebelum diberangkatkan untuk menjalani Praktek Kerja Nyata sebaiknya lebih diperhatikan.

### Saran bagi pihak perusahaan :

1. Dalam menghadapi era tinggal landas menuju pada era pasar bebas, dimana dunia bisnis lebih banyak berhubungan dengan perusahaan-perusahaan asing di dunia Internasional hendaknya penguasaan bahasa asing terhadap seluruh karyawan lebih diperhatikan, terutama Bahasa Inggris sebagai Bahasa Internasional.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Amik MS. 1992. *Pengetahuan Bisnis Ekspor Impor*. Jakarta: PT Pustaka Binawan Presindo.
- Soehadi Sigit. 1987. *Marketing Praktis*. Yogyakarta: Armurrita.
- Stanton, William J. 1973. *Fundamentals Of Marketing*. Bandung: Alumni.
- Swastha, B dan Irawan. 1998. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.



**DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA NYATA  
DI PT. SATUAN HARAPAN**

Kramesti, Dyoh W



NO	TANGGAL	WAKTU		TTD
		MASUK	KELUAR	
1	24 Januari 2000	08.00	14.00	24/1
2	25 Januari 2000	08.00	14.00	25/1
3	26 Januari 2000	08.00	14.00	26/1
4	27 Januari 2000	08.00	14.00	27/1
5	28 Januari 2000	08.00	14.00	28/1
6	29 Januari 2000	08.00	14.00	29/1
7	31 Januari 2000	08.00	14.00	31/1
8	1 Februari 2000	08.00	14.00	1/2
9	2 Februari 2000	08.00	14.00	2/2
10	3 Februari 2000	08.00	14.00	3/2
11	4 Februari 2000	08.00	12.00	4/2
12	5 Februari 2000	08.00	12.00	5/2
13	7 Februari 2000	08.00	14.00	7/2
14	8 Februari 2000	08.00	14.00	8/2
15	9 Februari 2000	08.00	14.00	9/2
16	10 Februari 2000	08.00	14.00	10/2
17	11 Februari 2000	08.00	13.30	11/2
18	12 Februari 2000	08.00	12.00	12/2
19	14 Februari 2000	08.00	14.00	14/2
20	15 Februari 2000	08.00	14.00	15/2
21	16 Februari 2000	08.00	14.00	16/2
22	17 Februari 2000	08.00	14.00	17/2
23	18 Februari 2000	08.00	14.00	18/2
24	19 Februari 2000	08.00	12.00	19/2
25	21 Februari 2000	08.00	14.00	21/2
26	22 Februari 2000	08.00	14.00	22/2
27	23 Februari 2000	08.00	14.00	23/2
28	24 Februari 2000	08.00	14.00	24/2
29				
30				



## PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)

Jl. Jembatan Merah 3-5 Surabaya 60175 Telp. (62-31) 23143 Fax (62-31) 23167  
Telex 31367 ptp sby ia Tromolpos 5077 E-Mail : ptpn-x @ indo.net.id

Jember 25 Januari 2000.

Nomor : MA/PESWA/00.022  
Lampiran :  
Hal : ORDER PENGAPALAN.

Yth. HAPAG LLOYD REPR.  
PT SAMUDERA INDONESIA  
SURABAYA.

Bersama ini kami mengharap bantuan Saudara untuk melaksanakan sebagaimana hal tersebut diatas dengan penjelasan – penjelasan, sebagai berikut :

Jumlah/nama barang : 180 karton = 10.800 kg. netto tembakau BES/NO/HK/97  
Merk : Periksa Daftar Berat dan Tanda terlampir  
Nama Eksportir : PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)  
Penerima/Pembeli di Luar Negeri : Consignee : Vetab International Inc., 10124-G West Broad Street, Glen Allen, VA 23060, USA.  
Notify : Impex International Brokerage  
8460 NW 30th Terrace, Miami, FL 33172  
Attn. Margarita del Cerro.  
Pelabuhan tujuan : Miami, FL, USA.  
Nama kapal : m.s. SINAR SURYA VOY. 054  
Tempat penimbunan : Gudang PTPN 10 Rambipuji  
Letter of credit : Ekspor tanpa pembukaan LC

Dokumen yang kami serahkan pada Saudara :

- 2 set Daftar Berat dan Tanda
- 1 set form PEB

Dokumen yang kami perlukan :

- 1 set Bill of lading (B/L) bersih dalam 3 asli dan 9 copies
- 1 set form PEB tersebut diatas yang telah ditanda tangani oleh pihak Bea & Cukai dan instansi yang berwenang lainnya.
- 1 set Certificate of weight dari veem Saudara dalam 6 asli dan 6 copies
- Lain-lain : - dimuat container 1 X 40" semi ventilated dengan dunnage : mam, ckp, alas dsb. Stowage under deck.  
- freight payable at port of destination.

Demikian untuk menjadikan maklum dan terima kasih atas bantuan Saudara.

**Tembusan :**

- PT Satuan Harapan  
Jember/Surabaya.





## DAFTAR PELENGKAP BERAT DAN MERK

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa :

1. Jenis Tembakau : BRS/NO/HK/97
2. Jumlah kemasan : 180 Carton = 10.800 kg. netto
3. Pengapalan tanggal : 03.02.00 /ms: SINAR SURYA- /port : SURABAYA
4. Pembuka / No LC : Ekspor tanpa pembukaan LC<sup>054</sup>
5. Pengirim : PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)
6. Penerima : Consignee : Vetab International Inc., 10124-G West Broad Street, Glen Allen, VA 23060, USA. Notify : +)
7. Pelabuhan tujuan : Miami
8. Negara tujuan : Amerika Serikat
9. Dijual fob : ~~US\$/LBS~~ : 5,45/kg Nilai : 58.860,00
10. Tempat barang di gudang : PTPN 10 Rambipuji
11. No. Certificate of Fumigation :

Dengan rincian tanda merk dan berat seperti tabel berikut ini

No.	Tanda Utama Head Mark	Tanda Kecil Under Mark	Jumlah Quantity	Berat/Weight (kg)		Mutu Grade
				Kotor Gross	Bersih Nett	
	PPH/III/1997 - DDD	Z	180	11880	10800	J.0741 - J.092  ORS II
	JUMLAH	-	180	11880	10800	

+) Impex International Brokerage  
8460 NW 30th Terrace  
Miami, FL 33172  
Attn. Margarita del Cerro.

..Jember, 27. Januari. 2000.....

PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)



Wahyu Hidayat  
NIK. 1043047002013



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

Jl. Jembatan Merah 3-5 Surabaya 60175 Telp. (62-31) 23143 Fax (62-31) 23167  
Telex 31367 ptp sby ia Trpmpolpos 5077 E-Mail ptpn-x@indo.net.id

Jember, January 27, 2000.

PROFORMA - INVOICE  
No. 004/PTFN 10/2000

**C l i e n t** : Consignee : Vetab International Inc., 10124-G East Broad Street, Glen Allen, VA 23060, USA.  
Notify : Impex International Brokerage  
8460 NW 30th Terrace, Miami, FL 33172  
Att. Margarita del Corral.

Re the shipment of : 180 cartons = 10.800 kg. netto Java Bosuki Tobacco  
BES/NO/HK/97 - PIN/III/97.

Shipped aboard : m.n. SINAR SURYA VOY. 054 (Hapag Lloyd) on February 03,  
2000 from Surabaya Indonesia to Miami, FL, USA.

Letter of Credit : Export without LC opening

Licence Export : No. 231/DAGLU/V/1994, dd. 13.05.1994 issued by the Republic  
of Indonesia Department of Trade Jakarta Indonesia.

Quantity and value

Mark/Grades	Cartons	Netto Weight Kgs.	Price FOB USD/Kg.	Total USD
PPN/III/1997 - DGD	180	10.800,00	5,45	58.860,00
<b>T o t a l</b>	<b>180</b>	<b>10.800,00</b>	<b>5,45</b>	<b>58.860,00</b>

Say : US Dollar : Fifty Eight Thousand Eight Hundred and Sixty 00/100.

S. E. & O.

PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)



*[Handwritten Signature]*  
10/10/2000





LEMBAGA TEMBAKAU CABANG JAWA TIMUR II

Jl. Kalimantan No. 1  
P.O. Box 253 Jember, 68121 - Indonesia  
Telp. (0331) 338396 Fax. (0331) 334825

TANDA PENGUJIAN TEMBAKAU

Serial No. 3.02.0021

No. : 020 /TPT/ I / 2000

Sesuai

SKB MENTAN & MENPEREK

Nomor : 3/UM/55

50/M.PEREK

Tanggal 5 Januari 1955, pasal 1 s/d 5

Diuji	180 (Seratus delapan-	bal/bag/carton
	puluh)	
Memenuhi syarat mutu	180 (Seratus delapan-	bal/bag/carton
	puluh)	
Tidak memenuhi syarat mutu	--	bal/bag/carton
<u>Keterangan :</u>		
1. Jenis tembakau	: BBS.NO.HK.97	
2. Eksportir	: PT. PERKADJIAN NUSANTARA X (PERSERO)	
3. Nama Kapal	: ms. SINAR SURYA Voy.054	
4. Negara Tujuan	: Amerika Serikat	
5. No. kemasan yang diambil contohnya	: 745, 756, 769, 775, 788, 816, 869, 912.	
6. Penguji	: 6.1. Ir. Agus Siswadi	
	: 6.2. Ir. Setianto	
7. Tempat & tanggal pengujian	: Gudang PPH 10 di Rambipuji	
	: tanggal 29 Januari 2000.	

Mengetahui

Jember, 29 Januari 2000

Lembaga Tembakau  
Cabang Jawa Timur II

Kepala



NIP. 070022979

Penguji

  
Ir. Agus Siswadi  
NIP. 070012710

Digital Repository Universitas Jember  
BERITA ACARA STUFFING

Pada hari ini **Sabtu** tanggal **29-01-2000** telah dilaksanakan Stuffing tembakau

Milik : PT. Perkebunan Nusantara X (Persero)  
Tempat : Gudang DTH Bremen Germany Rambipuji.  
Party : 180 Cartons, BRS/NO/BR/1997

Nama Kapal : ms. Sinar Surya Voy 054, RPD. 3.2.2000  
Maskapai Pelayaran : Hapag Lloyd / PT. Satuan Harapan  
T u j u a n : Miami FL - USA.  
Pembeli/Penerima di : V E T A B  
Luar Negeri

Nomor Container dan : HLKU. 4338087, 1 x 40 ft, Semi ventilated.  
Jenis

Nomor Seal : HAPAGLOYD. 392135.

Keadaan Cuaca : C e r a h  
Kondisi Container : B a i k  
Nomor Invoice : 004/PEM 10/2000, tgl. 27 Januari 2000  
Sebelum Stuffing : - Semua ventilasi Container bagian bagian dalam ditutup dengan dengan kasa nyamuk.  
- Semua sisi dinding, pintu, alas dipasang GKP, langit2 dipasang MAM (semuanya bagian dalam Container).

Waktu Stuffing : Pukul. 17.00  
Hasil Stuffing : 1. Semua Cartons layak export.  
2. Didalam Container diberi Silikagel 12 kantong a' 400 gr dan dipasang SERRICO 1 (satu) set.  
3. Selesai stuffing Container langsung disegel (Seal) di Rambipuji Jember.

Demikian berita acara stuffing ini kami buat dengan sebenarnya.

Rambipuji, 29 Januari 2000  
Eksportir

Mengetahui,

Ekspidisi Muatan Kapal Laut

PT. SATUAN HARAPAN JEMBER

PT. SATUAN HARAPAN  
INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER  
SURABAYA



SUKIRNO WIYANTO.  
SUPERVISOR

SARIJANTO, MS.  
LITRANG

A.H. TJAJUNO.  
PAMBARAN

B U S A H A.  
PJS

Ir. SAPTO UTOMO.  
PERANTARA Gabi

# STUFFING LIST

M.S. : GIGAN SURYA 10K. 054  
 ETD : SURABAYA, FEBRUARI, 3rd. 2000  
 EXPORTER : PT PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)  
 BANGKAPAJI KARAWANG

PAGE :

NO.	SHIPPER	INVOICE	DESTI-NATION	DESCRIP-TION OF GOODS	CONTAINER NO.	SEAL NO.	CONTENT P'KGS BALES/ CARTONS	NET WEIGHT KGS	TARE WEIGHT KGS	GROSS WEIGHT KGS	MERKS/NO
1.	PTP NUSANTARA X (PERSERO)	004/PEPH 10/ MIAMI FL/ USA. 2000-27.01. 2000	MIAMI FL/ USA.	TOBACCO	HAZU- 4339087	REPACKAGED 392135	100	10800	1080	11880	ETS/NO/HR/97 - PPH/III/1997 BOX 2 100 CIGARETS. J.0741 - J.0920 (EQUIPED WITH LASIONAP BRAND MRF - SERRICO & ELICA G&L)
								10800	1080	11880	

s statis(sr)

Bangkajati, January, 29th. 2000

HAZU-4339087/PTP NUSANTARA X  
 PT PERSERO  
 INTERNATIONAL TRADING  
 SURABAYA  
 (SUKIRNO WYATNO)



Shipper  
 PT PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)  
 BANGKAPAJI KARAWANG  
 P.J.O.

**Shipper:**  
 PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)  
 JL. JEMBATAN MERAH 3-5  
 SURABAYA 60175



**Carrier's Reference:** B/L-No.: HLCUSUB000204113 **Page:**

**Consignee or Order:**  
 VETAB INTERNATIONAL INC.,  
 10124-G WEST BROAD STREET, GLEN-ALLEN, VA  
 23060, U.S.A

**Export References:**

**Notify Address** (Carrier not responsible for failure to notify; see clause 20 (1) hereof):  
 IMPEX INETRATIONAL BROKERAGE  
 8460 NW 30TH TERRACE, MIAMI, FL 33172  
 ATTN. MARGARITA DEL CERRO

**Forwarding Agent:**

**Precarrying Vessel:** MS. SINAR SURYA **Voyage-No.:** 054

**Consignee's Reference:**

**Ocean Vessel(s):** MS. PON TEXAS **Voyage-No.:** 01EX05

**Place of Receipt:**  
 SURABAYA CY

**Port of Loading:** SURABAYA

**Place of Delivery:**

**Port of Discharge:** SAVANNAH, GA

**Place of Delivery:** MIAMI, FL CY

Container Nos., Seal Nos., Marks and Nos.	Number and Kind of Packages, Description of Goods	Gross Weight:	Measurement:
PPN/III/1997 - DGD	SHIPPER'S LOAD AND COUNT 1XD/40' CNTR CY SAID TO CONTAIN	GRW 11,880.00 KGS NTW 10,800.00 KGS	
HLXU-4338087/HL392135	Z 180 CARTONS === OF TOBACCO BES/NO/HK/97		
CONTAINER AND SEAL		COMMODITY CODE.5518000000	
"FREIGHT COLLECT"			

SHIPPED ON BOARD DD. FEB 04, 2000  
 FOR THE CARRIER.

**COPY NOT NEGOTIABLE**

Shipper's declared Value [see clause 7(1) and 7(2)]

Total No. of Containers received by the Carrier: 1 X D/40'	Packages received by the Carrier:				
Movement: FCL/FCL	Currency: USD				
Charge	Rate	Basis	Wt/Vol/Val	P/C	Amount
					.00
					.00
					.00
					.00
					.00
					.00
Total Freight Prepaid	Total Freight Collect	Total Freight			
.00	.00	.00			.00

Above Particulars as declared by Shipper. Without responsibility or warranty as to correctness by Carrier [see clause 11(1) and (2)]

RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box opposite entitled "Total No. of Containers/Packages received by the Carrier" for Carriage subject to all the terms and conditions hereof (INCLUDING THE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) from the Place of Receipt or the Port of Loading, whichever is applicable, to the Port of Discharge or the Place of Delivery, whichever is applicable. One original Bill of Lading, duly endorsed, must be surrendered by the Merchant to the Carrier in exchange for the Goods or a delivery order. In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its terms and conditions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this Bill of Lading by the Merchant.

IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated below all of this tenor and date has been signed, one of which being accomplished the others to stand void.

Place and date of issue:  
**SURABAYA, 04 FEB 2000**

Freight payable at: **THREE (3)** Number of original Bs/L:

For Hapag-Lloyd Container GmbH  
 (AS CARRIER)  
 PT. SAMUDERA INDONESIA Tbk. (AS AGENT)

**SURAT PENGANTAR BARANG EKSPOR ( SPBE )**

PEB / PEBT		PETI KEMAS / KEMASAN			NO. ALAT-ANGKUT	KET.
NOMOR	TANGGAL	NOMOR	JUMLAH	NO. SEGEL		
		HLXU- 4338087	180 CARTONS	HAPAGLOYD 392135	B. 9838 K ( BUEHAM )	

ss:spbc(ws)

Pegawai Bea dan Cukai

Rambipuji, 29 Januari 2000

Pemberitahu

( A. HARI TJALJONO )

NIP. 0600

Keterangan

- Wajib diserahkan kepada petugas Bea dan Cukai, dalam hal pemasukan barang ke kawasan pabean menggunakan lebih dari satu alat angkut.
- Lembar asli untuk Pemberitahu.
- Lembar ke-2 unuk Direktorat Jendral Bea dan Cukai.