



**PELAKSANAAN SISTEM DISTRIBUSI PUPUK UREA NON SUBSIDI
PADA PT. PUPUK KALTIM (PERSERO) SURABAYA-JAWA TIMUR
LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA**

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

Universitas Jember

Oleh :

ARINI HIDAYATI

NIM. 150803101001

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

2018



**IMPLEMENTATION OF NON SUBSIDIZED UREA FERTILIZER DISTRIBUTION SYSTEM AT PT.
PUPUK KALTIM (PERSERO) SURABAYA- EAST JAVA**

REAL WORK PRACTICE

A final report submitted as partial fulfilment of the requirements for the degree
of Ahli Madya (A.Md), Major in Company Administration in Study Program of Company
Administration

Departement of Management,
Faculty of Economics and Business

By

Arini Hidayati

NIM. 150803101001

STUDY PROGRAM OF COMPANY ADMINISTRATION

DEPARTEMENT OF MANAGEMENT

FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS

JEMBER UNIVERSITY

JUDUL
LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

**PELAKSANAAN SISTEM DISTRIBUSI PUPUK UREA NON SUBSIDI
PADA PT. PUPUK KALTIM (PERSERO) SURABAYA - JAWA TIMUR**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Arini Hidayati
NIM : 150803101001
Program Studi : Manajemen Perusahaan (D3)
Jurusan : Manajemen

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada Tanggal:

19 JULI 2018

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

Susunan Panitia Penguji

Ketua,

Sekretaris,

Prof. Dr. Isti Fadah M.Si
NIP. 196610201990022001

Dr. Diana Sulianti K.T S.E.,Msi
NIP. 197412122000122001

Anggota,

Fajar Destari SE., MM.
NIP. 197912062015042001

Mengetahui/ Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Dekan

Dr. Muhammad Miqdad, S.E.,M.M., Ak.,CA
NIP 197107271995121001

**LEMBAR PERSETUJUAN
LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA**

NAMA : ARINI HIDAYATI
NIM : 150803101001
FAKULTAS : EKONOMI
PROGRAM STUDI : DIII MANAJEMEN PERUSAHAAN
JURUSAN : MANAJEMEN
JUDUL LAPORAN : PELAKSANAAN SISTEM DISTRIBUSI PUPUK UREA
NON SUBSIDI PADA PT. PUPUK KALTIM (PERSERO)
SURABAYA – JAWA TIMUR

Jember, 04 April 2018

Mengetahui

Ketua Program Studi
Administrasi Keuangan

Laporan Praktek Kerja Nyata
Telah disetujui Oleh
Dosen Pembimbing

Dr.Sudaryanto,MBA,Ph.D.
NIP. 19660408199103 1 001

Dr.Sudaryanto.MBA,Ph.D.
NIP. 19670219 199203 1 001

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan karyaku ini kepada:

Allah Swt atas rahmatnya sehingga aku dapat menyelesaikan tugas akhir dengan baik.

*Ayah dan Ibuku yang telah memberikan kasih sayang yang tak terbatas,
berkorban demi kebaikan dan keberhasilanku*

*Kakak - Kakakku Dian Novitasari dan Dowi Winarso yang tercinta yang
Telah memberikan dorongan untuk berusaha dan belajar*

*Teman dan sahabatku Desi, Kay, Ingga, Ana, Damara dan semua yang tidak
Dapat kusebutkan satu persatu terima kasih banyak atas bantuannya*

*Teman terbaikku Moh. Fikri Nur Ramadhan tercinta yang telah memberikan
Semangat dan dorongan untuk mencapai cita-citaku*

Almamater Fakultas Ekonomi Universitas Jember

MOTTO

Tuntutlah Pengetahuan, Karena Dengan Ilmu Pengetahuan, Jika Kamu jatuh Miskin

Niscaya Kamu akan memiliki Keindahan.

(Az-Zubair Ibnu Abu Bakar)

Dengan Ilmu Kehidupan Menjadi Mudah. Dengan Seni, Kehidupan Menjadi Lebih Halus.

Dengan Agama, Kehidupan Menjadi Terarah dan Bermakna.

(Y.A Mukmin Ali)

Janganlah engkau Membuang Muka Dengan Kesombongan Terhadap Orang Lain,

Janganlah Kamu Berjalan Dimuka Bumi Ini Dengan Angkuh Sebab Allah Swt Tidak Menyukai Pada Orang Yang Sombong Lagi Angkuh

(QS. Az-Zuhikuf, 31-35)

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ilmiah yang berjudul “Pelaksanaan Sistem Distribusi Pupuk Urea Non Subsidi Pada PT. Pupuk Kaltim (Persero) Surabaya - Jawa Timur”, Karya Tulis ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan diploma tiga (DIII) pada jurusan Manajemen Perusahaan, Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Penyusunan Laporan Praktek Kerja Nyata ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih yang tiada terhingga kepada:

1. Bapak Dr. Muhammad Miqdad, S.E., M.M., A.K.CA., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember;
2. Bapak Dr. Sudaryanto, MBA, Ph.D, selaku Ketua Jurusan Program Studi Diploma III Manajemen Perusahaan, dan selaku dosen pembimbing yang telah membantu, mengarahkan, dan membimbing saya dengan penuh keikhlasan dan waktunya, sehingga penulisan Tugas Akhir (Laporan Praktek Kerja Nyata) ini dapat terselesaikan dengan baik.
3. Bapak Gatot, selaku Kabag Distribusi, bapak Daddi selaku penyelia pemasaran distribusi
4. Ayah dan Ibuku tercinta dukungan dan doa untuk keberhasilanku.
5. Semua pihak - pihak yang tidak disebutkan satu persatu. Terima kasih atas bantuan dan dukungannya sehingga laporan ini dapat terselesaikan dengan baik.

Penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan laporan Praktek Kerja Nyata ini. Akhirnya penulis berharap, semoga tulisan ini dapat bermanfaat.

Jember, 19 Juli 2018

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PERSEMBAHAN	iv
MOTTO	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Alasan Pemilihan Judul.....	1
1.2 Tujuan dan Kegunaan Praktek KerjaNyata.....	3
1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata.....	3
1.2.2 Kegunaan Praktek Kerja Nyata.....	3
1.3 Objek dan Jangka Waktu Praktek Kerja Nyata.....	3
1.3.1 Objek Praktek Kerja Nyata	4
1.3.2 Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata	4

1.4 Jadwal Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata.....	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Pengertian Sistem.....	6
2.1.1 Modul Sistem	7
2.1.2 Karakteristik Sistem	8
2.1.3 Klarifikasi Sistem	10
2.2 Pengertian dan Fungsi Distribusi.....	11
2.2.1 Pengertian Saluran Distribusi.....	11
2.2.2 Fungsi Distribusi.....	11
2.2.3 Tingkat Saluran Distribusi	13
2.3 Strategi Saluran Distribusi.....	15
2.4 Logistik Pasar	17
2.4.1 Tujuan Logistik Pasar.....	17
2.4.2 Keputusan Logistik Pasar	18
BAB 3. GAMBARAN UMUM OBJEK PRAKTEK KERJA NYATA.....	20
3.1 Sejarah Singkat PT. Pupuk Kalimantan Timur (Persero).....	20
3.2 Visi dan Misi	22

3.3 Logo	22
3.4 Budaya dan Nilai – Nilai Perusahaan.....	23
3.5 Sruktur Organisasi.....	25
3.6 Produk PT. Pupuk Kalimantan Timur	30
3.7 Kegiatan Pokok PT. Pupuk Kalimantan Timur	31
3.7.1 Pemasaran Pupuk Subsidi dan Non Subsidi	31
3.7.2 Pendistribusian Pupuk Subsidi dan Non Subsidi	31
BAB 4. HASIL KEGIATAN PRAKTEK KERJA NYATA.....	33
4.1 Pelaksanaan Penyaluran Pupuk Urea Non Subsidi	34
4.1.1 Alur Pembelian Pupuk Urea Non subsidi.....	37
4.1.2 Alur Pembayaran Pupuk Urea Non subsidi.....	38
4.2 Kegiatan Praktek Kerja Nyata	39
4.2.1 Membantu memverifikasi dokumen	39
4.2.2 Melakukan <i>Stockopname</i> persediaan pupuk	53
4.3 Istilah-istilah	54
4.4 Identifikasi Permasalahan dan Solusi	56
BAB 5. KESIMPULAN	57
DAFTAR PUSTAKA.....	58
LAMPIRAN	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	: Modul Sistem.....	6
Gambar 2.2	: Saluran Pemasaran Konsumsi.....	14
Gambar 3.1	: Logo Perusahaan.....	22
Gambar 3.2	: Struktur Organisasi.....	25
Gambar 4.1	: Flow Chart.....	34
Gambar 4.2	: Alur Pembelian Pupuk Non Subsidi.....	37
Gambar 4.3	: Surat Konfirmasi Keberangkatan Kapal (SK 3).....	39
Gambar 4.4	: Dokumen <i>Bill of Lading</i>	40
Gambar 4.5	: Dokumen <i>Cargo Manifest</i>	41
Gambar 4.6	: Dokumen Kontrak Kerja.....	44
Gambar 4.7	: Dokumen SIK dan POS – TO.....	46
Gambar 4.8	: Dokumen Surveyor.....	48
Gambar 4.9	: Dokumen Berita Acara Ex – Palka.....	49
Gambar 4.10	: Dokumen Berita Acara Hasil Pengantongan, Rampung pemakaian karung, dan Rampung pemuatan pupuk.....	50
Gambar 4.11	: Dokumen Surat Pengantar.....	52
Gambar 4.12	: Dokumen hasil <i>Stockopname</i>	53

DAFTAR TABEL

Gambar 3.3 : Daftar nama - nama perusahaan industri dan perkebunan.....32



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat Permohonan Tempat Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 2 : Surat Persetujuan Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 3 : Surat Permohonan Nilai Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 4 : Nilai Hasil Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 5 : Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 6 : Lanjutan Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 7 : Lanjutan Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 8 : Kartu Konsultasi Bimbingan Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 9 : Lanjutan Kartu Konsultasi Bimbingan Praktek Kerja Nyata

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Alasan Pemilihan Judul

Distribusi merupakan proses penyaluran produk dari produsen kepada konsumen. Pengertian saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan suatu barang atau produk dari produsen ke konsumen. Saluran distribusi merupakan bagian penting dari strategi pemasaran, cepat atau lambatnya produk sampai kepada konsumen merupakan indikasi akan kemudahan konsumen mendapatkan produk. Jika ingin mengetahui ketepatan distribusi adalah dengan melihat tercapainya target atau mencapai volume penjualan yang menguntungkan. Apabila target yang telah dicapai dan volume meningkat maka sudah dapat dipastikan strategi yang dilaksanakan sudah efektif dan efisien. Melalui distribusi yang baik, perusahaan dapat menarik minat konsumen. Maka dari itu saluran distribusi berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan, karena banyak sedikitnya produk yang sampai ketangan konsumen ditentukan oleh perantara yang merupakan penghubung dari produsen ke konsumen.

Proses pendistribusian pupuk non subsidi merupakan pupuk yang pengadaan dan penyalurannya mendapatkan subsidi dari pemerintah. Kebutuhan perusahaan yang membutuhkan pupuk urea yang dilaksanakan atas dasar program pemerintah (SK Menperindag 306/MPP/Kep/4/2003). PT Pupuk Kaltim memberikan atau menyalurkan pupuk non subsidi pada saat pupuk subsidi sudah terpenuhi semua. Pupuk non subsidi baru bisa disalurkan kepada perusahaan yang memerlukan pupuk. Salah satu perusahaan yang sering memerlukan pupuk non subsidi yaitu Industri Plastik, Spirtus, Ajinomoto, Lem Kayu dan Perkebunan Kelapa Sawit. Pupuk yang disubsidikan dan di non subsidikan yaitu jenis pupuk urea.

Jawa Timur sebagai salah satu provinsi yang cukup banyak pertaniannya sehingga perlu dipenuhi kebutuhan pupuknya. Kebutuhan pupuk non subsidi untuk sektor pertanian, perkebunan dan industri untuk tahun 2016 yakni pupuk urea sebesar 138.271.52/ton tiap tahun, sedangkan pupuk non subsidi pupuk urea pada tahun 2017 sebesar 106.556.70/ton tiap tahun. Dengan perbandingan penjualan pada tahun 2016-2017 yang menurun, tidak membuat PT. Pupuk Kaltim mengalami masalah penjualan yang signifikan. Karena PT. Pupuk Kaltim berusaha memenuhi kebutuhan Pupuk subsidi dahulu sebelum menjual pupuk non subsidi.

Melakukan evaluasi jumlah barang yang dibutuhkan oleh petani yang masuk kedalam Rencana Definitif Kebutuhan Kelompok (RDKK) juga merupakan bagian yang penting untuk terus diperhatikan oleh perusahaan PT Pupuk Kaltim. Melalui sistem distributor perusahaan bisa mendapatkan informasi tersebut. Dengan stok barang yang cukup maka akan membantu memaksimalkan proses distribusi dan meningkat pendapatan perusahaan dengan penjualan pupuk non subsidi. Selain itu petani yang masuk kedalam Rencana Definitif Kebutuhan Kelompok (RDKK) juga merasa lebih nyaman karena pupuk yang dibutuhkan bisa cepat dan tepat dalam pemenuhan kebutuhan pupuk.

Berdasarkan uraian di atas, penerapan distribusi yang baik dan tepat khusus dalam penyaluran pada PT. Pupuk Kaltim (Persero) dalam tercapai tujuan suatu perusahaan yaitu mendistribusikan pupuk dengan tepat dan cepat kepada petani dan perusahaan yang membutuhkan pupuk non subsidi. Oleh karena itu Kegiatan Kerja Nyata (PKN) ini mengambil judul :”**PELAKSANAAN SISTEM DISTRIBUSI PUPUK UREA NON SUBSIDI PADA PT.PUPUK KALTIM (PERSERO) SURABAYA-JAWA TIMUR**”

1.2 Tujuan dan Kegunaan Praktek Kerja Nyata

1.1.2 Tujuan Praktek Kerja Nyata

- a. Untuk mengetahui dan memahami secara langsung mengenai kegiatan pelaksanaan distribusi yang efektif pada PT. Pupuk Kaltim di Surabaya-Jawa Timur.
- b. Untuk memperoleh pengalaman praktek khususnya yang berkaitan dengan pelaksanaan distribusi serta membantu pelaksanaan distribusi yang secara cepat dan tepat pada PT. Pupuk Kaltim di Surabaya-Jawa Timur.

1.2.2 Kegunaan Praktek Kerja Nyata

- a. Memperoleh wawasan dan pengetahuan dan pengalaman praktis/kerja tentang pelaksanaan sistem distribusi yang dilakukan oleh PT. Pupuk Kaltim (Persero) Surabaya Jawa Timur.
- b. Memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan program studi jurusan Manajemen Perusahaan D III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

1.3 Objek dan Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

1.3.1 Objek Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Praktek Kerja ini dilaksanakan pada PT Pupuk Kaltim (Persero) Cabang yang beralamat di Jalan Genteng Kali no 55-57 Surabaya-Jawa Timur.

1.3.2 Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Kegiatan Praktek Kerja Nyata dilaksanakan dalam jangka waktu 1 (satu) bulan atau 144 jam kerja efektif, sesuai ketentuan yang ditetapkan oleh Program Studi Diploma III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember, adapun jam kerja pada kantor PT.Pupuk Kaltim (Persero) Surabaya:

- a. Senin – Kamis : 08.00 – 17.00
 Istirahat : 12.00 – 13.00
 Pulang : 17.00
- b. Jum'at : 08.00 – 17.00
 Istirahat : 11.30 – 13.00
 Pulang : 17.00
- c. Sabtu – Minggu : Libur

1.4 Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Jadwal pelaksanaan Praktek Kerja Nyata (PKN) akan menyesuaikan dengan jadwal lembaga atau instansi yang ditempati

Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata meliputi kegiatan-kegiatan berikut:

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan Praktek Kerja Nyata

No	Kegiatan Praktek Kerja Nyata	Minggu Ke-			
		1	2	3	4
1	Pengajuan Surat Permohonan PKN kepada Instansi yang terkait, mengurus surat ijin PKN dan membuat Prosedur PKN	X			
2	Perkenalan dengan Pimpinan dan Karyawan PT.Pupuk Kaltim (Persero) Surabaya.	X			
3	Pengarahan dan Penjelasan tentang gambaran umum dari PT. Pupuk Kaltim (Persero) Surabaya	X	X		

4	Pelaksanaan PKN serta mengumpulkan data-data dan informasi untuk digunakan dalam menyusun Laporan PKN		X	X	X
5	Konsultasi dengan Dosen Pembimbing secara periodic	X	X	X	X
6	Penyusunan Laporan PKN				X
7	Penggandaan Laporan PKN				X

Sumber data : Kantor PT. Pupuk Kaltim (Persero) Surabaya, 2018

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Sistem

Sistem merupakan sarana untuk mencapai suatu tujuan dengan tepat sasaran secara objektif. Penggunaan system tersebut memiliki maksud untuk memperoleh hasil yang baik (Hartono, 1999:3)

(Amsyah, 2001:27) sistem merupakan bagian penting yang saling berhubungan untuk membentuk suatu kesatuan atau organisasi.

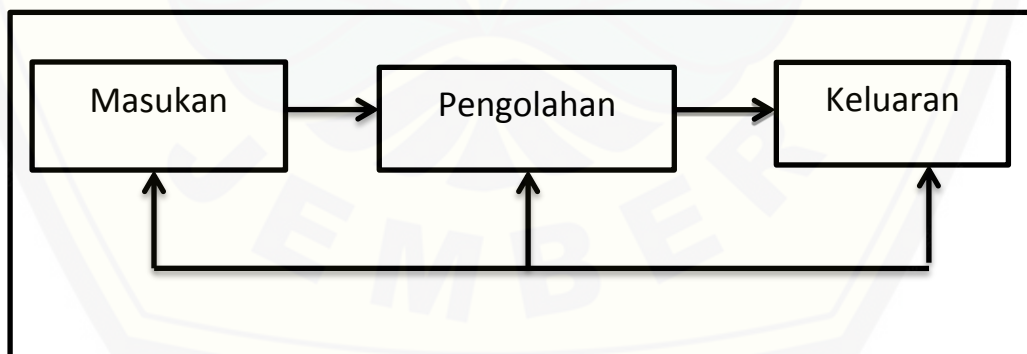
Dapat disimpulkan bahwa sistem adalah bagian penting yang saling berhubungan untuk mencapai suatu tujuan dengan tepat sasaran secara objektif.

2.1.1 Modul Sistem

Modul sistem adalah contoh yang jelas mengenai hubungan dari bagian yang secara bersama-sama membentuk suatu kesatuan yang disebut sistem, seperti gambar 2.1 berikut ini (Amsyah, 2001:27)

Gambar 2.1 Modul Sistem

Umpan Balik / Kontrol



Sumber : Amsyah, 2001

Modul sistem terdiri dari empat elemen subsistem, yaitu :

1. Masukan
2. Pengolahan
3. Keluaran
4. Umpan Balik

Dapat dilihat bahwa masukannya adalah bahan mentah, pengolahannya dilakukan dengan menggunakan fasilitas pabrik, keluarannya adalah barang jadi, dan umpan baliknya adalah terdiri dari usul perbaikan yang diberikan oleh unit pengawasan mutu dari perusahaan bersangkutan atau dari para pelanggan.

Semua kegiatan dan kehidupan dapat dilihat sebagai suatu sistem, baik bidang ekonomi, pendidikan, kesehatan, permesinan, tubuh manusia, makhluk hidup, alam semesta dan lain-lain.

(Amsyah, 2001:27) mengemukakan bahwa sistem itu ada dua (2) yaitu sebagai berikut:

1) Sistem terbuka

sistem terbuka adalah sistem yang bekerjanya dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor luar.

2) Sistem tertutup

sistem tertutup adalah sistem yang bekerjanya tidak dipengaruhi oleh faktor-faktor luar.

Adanya sistem tertutup itu kurang tepat, karena sistem tertutup itu dipengaruhi faktor-faktor luar. Dari kedua sistem terbuka dan tertutup saling berkaitan, ketergantungan, berhubungan dan isi mengisi. Dalam sistem unsur yang sama maupun sistem yang lain disebut makro sistem, antara sesama subsistem dengan subsistem lainnya dalam suatu sistem.

Ada beberapa sistem fisik dan non fisik karakteristik sistem yang diperlukan, tetapi untuk keperluan pekerjaan informasi peralatan dan perlengkapan informasi seperti komputer mesin, tenaga listrik, dokumen, hasil cetak dan lain-lain dapat

disebut sebagai sistem fisik. Sedangkan data, informasi analisis manusia, pikiran manusia dan lain- lain dapat disebut sistem disebut sistem nonfisik.

2.1.2 Karakteristik Sistem

Suatu sistem mempunyai karakteristik atau sifat-sifat tertentu, yaitu: mempunyai komponen-komponen (*components*), batas sistem (*boundary*), lingkungan luar sistem (*environments*), penghubung (*interface*), masukan (*input*), keluaran (*output*), pengolah (*process*), dan sasaran (*objectives*), atau tujuan (*goal*). Berikut penjelasan menurut (Hartono,1993:3)

1. Komponen Sistem

Suatu sistem terdiri dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi, yang artinya saling bekerja sama membentuk satu kesatuan. Komponen- komponen Sistem atau elemen-elemen sistem dapat berupa suatu subsistem atau bagian bagian dari sistem. Setiap sistem tidak peduli berapapun kecilnya selalu mengandung komponen- komponen atau subsistem-subsistem. Setiap subsistem mempunyai sifat- sifat dari sistem untuk menjalankan suatu fungsi tertentu dan mempengaruhi proses sistem secara keseluruhan.

2. Batas Sistem

Batas sistem (*boundary*) merupakan daerah yang membatasi antara suatu sistem dengan sistem yang lainnya atau dengan lingkungan lainnya. Batas sistem ini memungkinkan suatu sistem dipandang sebagai salah satu kesatuan. Batas sistem ini menunjukkan ruang lingkup (*scope*) dari sistem tersebut.

3. Lingkungan Luar Sistem

Lingkungan luar sistem (*environment*) dari suatu sistem adalah apapun diluar batas dari sistem yang mempengaruhi operasi sistem. Lingkungan luar sistem dapat bersifat menguntungkan dan dapat juga bersifat merugikan sistem tersebut.

4. Penghubung Sistem

Penghubung (*interface*) merupakan media penghubung antara subsistem dengan subsistem yang lainnya. Melalui penghubung ini memungkinkan

sumber - sumber daya mengalir dari satu subsistem ke subsistem yang lainnya. Keluaran (*output*) dari satu subsistem akan menjadi masukan (*input*) untuk subsistem yang lainnya dengan melalui penghubung. Dengan penghubung satu subsistem dapat berintegrasi dengan subsistem yang lainnya membentuk satu kesatuan.

5. Masukan Sistem

Masukan (*input*) adalah energi yang dimasukkan ke dalam sistem. Masukan dapat berupa masukan perawatan (*maintenance input*) dan masukan sinyal (*signal input*). *Maintenance input* adalah energi yang dimasukkan supaya sistem tersebut dapat beroperasi. *Signal input* adalah energi yang diproses untuk didapatkan keluaran.

6. Keluaran Sistem

Keluaran (*output*) adalah hasil energi yang diolah dan diklarifikasikan menjadi keluaran yang berguna dan sisa pembuangan. Keluaran dapat merupakan masukan untuk subsistem yang lain atau kepada supra sistem.

7. Pengolah Sistem

Suatu sistem dapat mempunyai suatu bagian pengolah yang akan merubah masukan menjadi pengeluaran

8. Sasaran Sistem

Suatu sistem pasti mempunyai tujuan (*goal*) atau sasaran (*objectiv.*). Jika suatu sistem tidak mempunyai sasaran, maka operasi sistem tidak akan gunanya. Sasaran dari sistem sangat menentukan sekali masukan yang dibutuhkan sistem dan keluaran yang akan dihasilkan sistem. Suatu sistem dikatakan berhasil bila mengenai sasaran atau tujuannya.

2.1.3 Klarifikasi Sistem

Sistem dapat diklarifikasikan dari beberapa sudut pandangan, menurut (Hartono, 1999:6) sebagai berikut :

1. Sistem diklarifikasikan sebagai sistem abstrak (*abstract system*) dan sistem fisik (*physical system*). Sistem abstrak adalah sistem yang berupa

pemikiran atau ide-ide yang tidak tampak secara fisik. Sistem fisik merupakan sistem yang ada secara fisik.

2. Sistem diklarifikasikan sebagai sistem alamiah (*natural system*) dan sistem buatan manusia (*human made system*). Sistem alamiah adalah sistem yang terjadi melalui proses alam, tidak dibuat manusia. Sistem buatan manusia adalah sistem yang dirancang oleh manusia.
3. Sistem diklarifikasikan sebagai sistem tertentu (*deterministic system*) dan sistem tak tentu (*probabilistic system*). Sistem tertentu beroperasi dengan tingkah laku yang sudah dapat diprediksi. Interaksi diantara bagian - bagiannya dapat dideteksi dengan pasti, sehingga keluaran dari sistem dapat diramalkan. Sistem tak tentu adalah sistem yang kondisi masa depannya tidak dapat diprediksi karena mengandung unsur probabilitas.
4. Sistem diklarifikasikan sebagai sistem tertutup (*closed system*) dan sistem terbuka (*open system*). Sistem tertutup merupakan sistem yang tidak berhubungan dan tidak terpengaruh dengan lingkungan luarnya. Sistem ini bekerja secara otomatis tanpa adanya turut campur dari pihak diluarnya. Tetapi pada kenyataannya tidak ada sistem yang benar-benar tertutup, yang ada hanyalah *relatively closed system* (secara relative tertutup, tidak benar-benar tertutup). Sistem terbuka adalah sistem yang berhubungan dan terpengaruh dengan lingkungan luarnya. Sistem ini menerima masukan dan menghasilkan keluaran untuk lingkungan luar atau subsistem lainnya.

2.2 Pengertian dan Fungsi Distribusi

2.2.1 Pengertian Saluran Distribusi

Menurut Philip Kotler (2007:122), Saluran Distribusi adalah suatu perangkat organisasi yang tergantung yang dalam proses yang membuat produk atau jasa menjadi untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis.

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

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

2.2.2 Fungsi Distribusi

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

1. Informasi

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

2. Promosi

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

3. Kontak

Kontak adalah menemukan dan berkomunikasi dengan pembeli prospektif.

4. Penyesuaian

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

5. Negosiasi

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

6. Pemesanan

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

7. Pembiayaan

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

8. Pengambilan Resiko

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

9. Pemilihan Fisik

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

10. Pembayaran

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

11. Hak Milik

Hak Milik adalah mengawasi peralihan kepemilikan aktual dari suatu organisasi.

2.2.3 Tingkat Saluran Distribusi

Dalam menyalurkan produk kepada konsumen, perusahaan harus membuat suatu kebijakan yang tepat dalam memilih saluran distribusi. penetapan saluran distribusi ini sangat penting bagi perusahaan karena dengan memilih saluran

distribusi yang tepat dan benar perusahaan dapat meningkatkan tingkat volume penjualan dan memperluas pangsa pasar dengan lebih efektif dan efisien.

Beberapa cara yang dapat dilakukan perusahaan untuk melakukan pendistribusian produk kepada konsumen. Adapun jenis-jenis saluran distribusi menurut (Kotler dan Keller, 2008:113) adalah bahwa jumlah tingkat saluran distribusi dibagi kedalam empat jalur yang dapat dipakai oleh produsen atau perusahaan dalam menyalurkan produknya.

Berikut penjelasan mengenai beberapa tingkat saluran distribusi yaitu :

1. Saluran Nol (0)

Saluran 0 disebut saluran pemasaran langsung karena tidak mempunyai tingkat perantara penjualan. Saluran ini langsung menjual produknya kepada konsumen akhir tanpa perantara. Dapat dilakukan dengan cara :

- a) Penjualan dari pintu ke pintu.
- b) Penjualan melalui media televisi.
- c) Penjualan melalui internet.
- d) Lewat toko-toko milik produsen.
- e) Pesanan surat.

2. Saluran Satu (1)

Saluran 1 terdiri dari satu tingkat perantara penjualan. Pada saluran pemasaran barang konsumsi, perantara ini merupakan pengecer.

3. Saluran Dua (2)

Saluran 2 terdiri dari dua tingkat perantara penjualan. Pada saluran pemasaran barang konsumsi produsen dibantu oleh pedagang grosir dan pengecer.

4. Saluran Tiga (3)

Saluran 3 terdiri dari tiga tingkat perantara penjualan, yaitu pedagang grosir, pedagang besar dan pengecer. Ada pula perusahaan yang menggunakan saluran pemasaran banyak tingkat, akan tetapi jarang terjadi dan dipakai oleh perusahaan.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa jenis saluran distribusi dapat digolongkan menjadi dua jenis, yaitu :

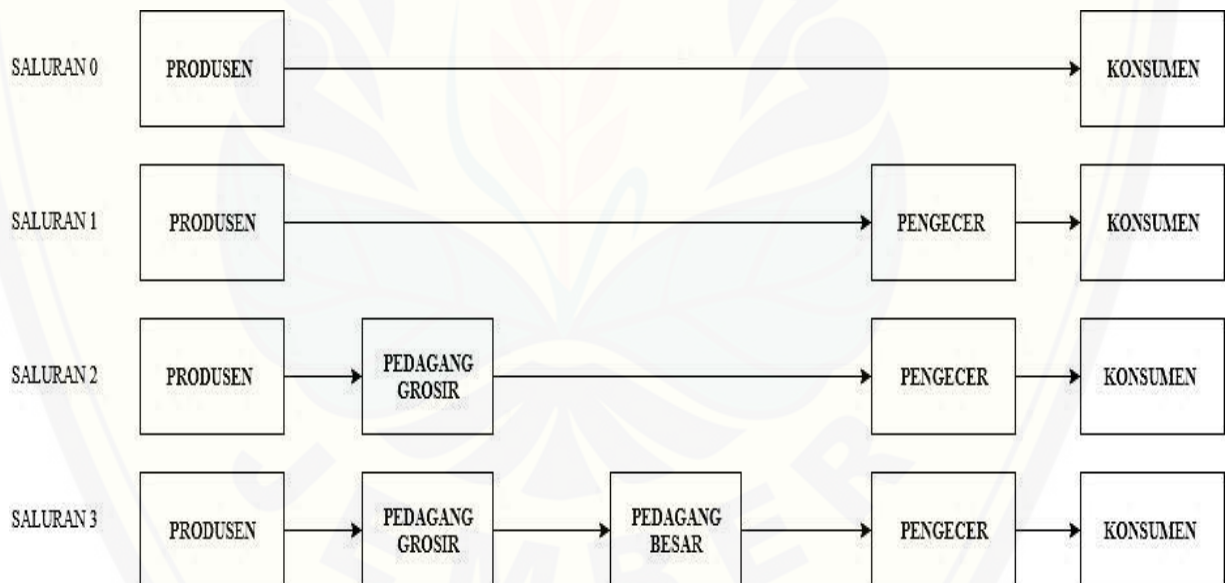
a) Saluran Distribusi Langsung (*Direct Selling*)

Saluran distribusi langsung adalah jenis saluran distribusi dimana produsen secara langsung menjual produknya kepada konsumen tanpa adanya perantara.

b) Saluran Distribusi Tidak Langsung (*Indirect Selling*)

Saluran distribusi tidak langsung adalah saluran distribusi dimana produsen dalam menyalurkan produknya menggunakan satu atau lebih perantara.

Saluran Pemasaran Konsumsi



Gambar 2.2 : Saluran Pemasaran Konsumsi

Sumber : Kotler dan Keller (2008:113)

2.3 Strategi Saluran Distribusi

Menurut Buchari Alma (2009:130) Perusahaan harus memutuskan jumlah perantara yang akan digunakan pada setiap tingkat saluran. Ada 3 strategi yang tersedia yaitu :

a. Distribusi Eksklusif (*exclusive distribution*)

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

b. Distribusi Selektif (*selective distribution*).

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

c. Distribusi Intensif (*intensive distribution*).

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

2.4 Logistik Pasar

Logistik pasar (*market logistics*) meliputi infrastruktur untuk memenuhi permintaan, lalu mengimplementasikan dan mengendalikan aliran fisik bahan dan barang akhir dari titik penggunaan, untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan mendapatkan laba. (Kotler Ketler, 2002:162)

Perencanaan logistik pasar memiliki empat tahap yaitu:

- a. Memutuskan proposisi nilai perusahaan bagi pelanggannya. (Apa standard pengiriman tepat waktu yang harus kita tawarkan? Apa tingkat yang harus kita pertahankan dalam akurasi pesanan dan tagihan ?)
- b. Memutuskan rancangan saluran dan strategi jaringan terbaik untuk menjangkau pelanggan. (Apakah perusahaan harus melayani pelanggan secara langsung atau melalui perantara? Apa produk yang harus kita sediakan dari fasilitas manufaktur? Berapa banyak gudang yang harus kita miliki dan di mana kita harus menempatkannya?)
- c. Mengembangkan kesempurnaan operasional dalam peramalan penjualan, manajemen gudang, manajemen transportasi dan manajemen bahan.

- d. Mengimplementasikan solusi dengan sistem informasi, peralatan, kebijakan dan prosedur terbaik.

Mempelajari logistik pasar, manajer dapat menemukan cara yang paling efisien untuk mengirimkan nilai. Misalnya, perusahaan piranti lunak biasanya melihat tantangannya sebagai cara memproduksi dan mengemas piringan piranti lunak dan buku petunjuknya, lalu mengirimkan ke pedagang grosir - yang selanjutnya mengirimkan piranti lunak itu ke pengecer, yang kemudian menjualnya ke pelanggan.

2.4.1 Tujuan Logistik Pasar

Banyak perusahaan menyatakan tujuan logistik pasar mereka sebagai “menempatkan barang yang tepat pada saat yang tepat pada saat yang tepat dengan biaya yang terendah.” Sayangnya, tujuan ini hanya memberikan sedikit sedikit panduan praktis. Tidak ada sistem yang dapat memaksimalkan layanan pelanggan dan meminimalkan biaya distribusi pada saat yang sama. Layanan pelanggan maksimum mengimplikasikan persediaan besar, transportasi premium dan berbagai gudang yang semuanya meningkatkan biaya logistik pasar.

Perusahaan juga tidak dapat mencapai efisiensi logistik pasar dengan meminta setiap manajer logistic pasar meminimalkan biaya logistiknya sendiri. Biaya logistik pasar berintekasi dan sering berhubungan secara negatif. Misalnya :

- a. Manajer lalu lintas harus menyukai pengiriman lewat rel dibandingkan lewat udara karena lebih kecil. Meskipun demikian, karena kereta lebih lambat, pengiriman rel membutuhkan modal rel lebih panjang, menunda pembayaran pelanggan dan dapat menyebabkan pelanggan membeli dari pesaing yang menawarkan layanan lebih cepat.
- b. Departemen pengiriman menggunakan peti kemas murah untuk meminimalkan biaya pengiriman. Peti kemas yang lebih murah menyebabkan tingkat kerusakan barang yang lebih tinggi dan pelanggan akan kecewa.
- c. Manajer persediaan menyukai persediaan rendah. Hal ini meningkatkan kemungkinan kehabisan stok, pembatalan pesanan, peningkatan tugas

administratif, pelaksanaan produksi khusus, dan pengiriman barang yang cepat dan berbiaya tinggi.

2.4.2 Keputusan logistik pasar

a. Pemrosesan pesanan

Sebagian perusahaan saat ini berusaha mempersingkat siklus pemesanan sampai pembayaran – yaitu waktu antara penerimaan pesanan, pengiriman dan pembayaran. Siklus ini mempunyai mempunyai banyak langkah, termasuk transmisi pesanan oleh produksi, pengiriman pesanan dan *invoice/faktur* dan penerimaan pembayaran. Semakin panjang siklus ini semakin, semakin rendah kepuasan pelanggan dan semakin rendah laba perusahaan.

b. Pergudangan

Semua perusahaan harus menyimpan barang jadi sampai barang itu terjual karena siklus produksi dan konsumsi jarang sesuai. Fungsi penyimpanan adalah membantu memperlancar perbedaan antara produksi dan jumlah yang diinginkan oleh pasar. Perusahaan harus memutuskan jumlah lokasi penyimpanan persediaan.

c. Persediaan

Tingkat persediaan mempresentasikan biaya utama. Wiraniaga akan lebih suka jika perusahaan mereka menyimpan cukup banyak stok untuk memenuhi semua pesanan pelanggan dengan segera. Namun, hal ini tidak efektif biaya. Biaya persediaan meningkat semakin cepat ketika tingkat layanan pelanggan mendekati 100%. Manajemen harus tahu berapa banyak penjualan dan laba yang akan naik sebagai hasil penyimpanan persediaan yang lebih besar dan menjanjikan waktu pemenuhan pesanan yang lebih cepat, kemudian mengambil keputusan

d. Transportasi

Pilihan transportasi akan mempengaruhi penetapan harga produk. Kinerja pengiriman tepat waktu dan kondisi barang ketika barang itu tiba, yang

semuanya mempengaruhi proses kepuasan pelanggan. Dalam mengirimkan barang ke gudang, penyalur, dan pelanggannya, perusahaan dapat memilih di antara lima model transportasi: rel, udara, truk, air, dan pipa. Pengiriman mengirimkan kriteria seperti kecepatan, frekuensi, keandalan, kapabilitas, ketersediaan, kemudahan penelusuran dan biaya. Untuk kecepatan, udara, rel, dan truk adalah pesaing utama.



BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat PT. Pupuk Kaltim (Persero)

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, pada 17 Mei 2008 telah dilakukan pemasangan tiang pertama pembangunan pabrik Nitrogen, Posfor dan Kalium (NPK). 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 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 telah diresmikan oleh Presiden Republik Indonesia Joko Widodo. 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.

3.2 Visi dan Misi PT. Pupuk Kaltim (Persero) Surabaya

a. Visi

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

b. Misi

- 1) 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.
- 2) Mengoptimalkan nilai Perusahaan melalui bisnis inti dan pengembangan baru yang dapat meningkatkan pendapatan dan menunjang program kedaulatan pangan Nasional.
- 3) Mengoptimalkan utilisasi sumber daya dilingkungan sekitar maupun pasar global yang didukung oleh SDM yang berwawasan internasional dengan menerapkan teknologi terdepan.
- 4) Memberikan manfaat yang optimum bagi pemegang saham karyawan dan masyarakat serta peduli pada lingkungan.

3.3 Logo PT. Pupuk Kaltim (Persero) Surabaya



Gambar 3.1 : Logo PT. Pupuk Kaltim (Persero)

Sumber : PT Pupuk Kaltim (Persero) 2018

Arti Logo

Jingga

Melambangkan semangat sikap kreatifitas membangun dan sikap professional dalam mencapai kesuksesan usaha.

Biru

Melambangkan keluasan wawasan nusantara dan semangat integritas untuk membangun bersama serta kebijaksanaan dalam memanfaatkan sumber daya alam.

Bentuk

- 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.

3.4 Budaya dan Nilai-Nilai Perusahaan

a. Barorientasi pada Pencapaian

Insan Pupuk Kaltim tangguh dan profesional dalam mencapai sasaran Perusahaan dengan menegakkan nilai-nilai : Tangguh dan Profesional.

b. Fokus pada Pelanggan

Insan Pupuk Kaltim memberikan pelayanan terbaik dan berkomitmen pada kepuasan pelanggan dengan memperhatikan nilai - nilai : Perhatian dan Komitmen

c. Kebersamaan

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

d. Integritas

Insan Pupuk Kaltim menjunjung tinggi kejujuran dan bertanggung jawab dengan menjunjung nilai - nilai : Jujur dan Tanggung jawab

e. Visioner

Insan Pupuk Kaltim berpikir jauh kedepan dan siap menghadapi perubahan dinamika usaha dengan memperhatikan nilai-nilai : Inovatif dan Adaptif.

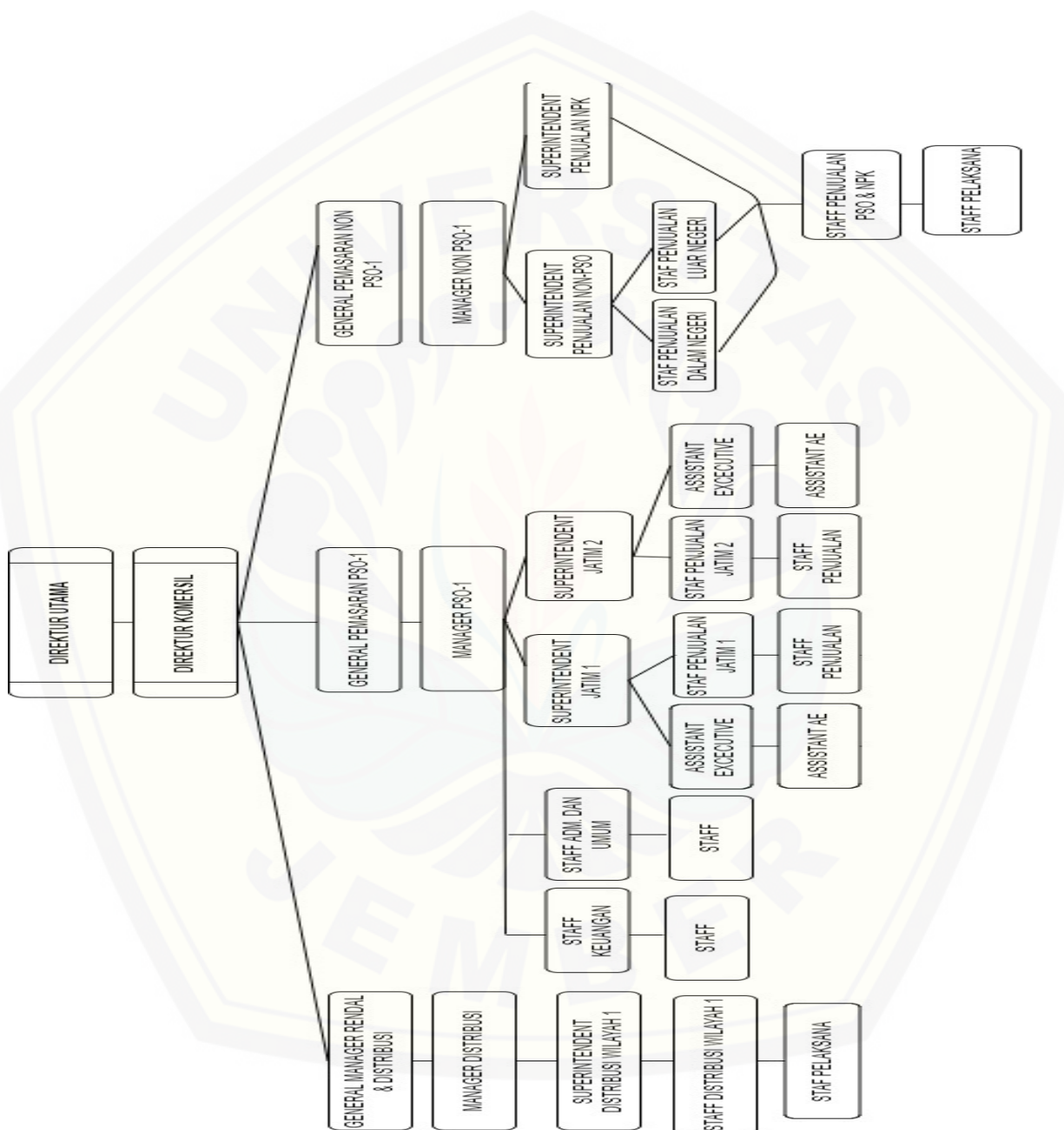
f. Ramah Lingkungan

Insan Pupuk Kaltim selalu bertindak aman bagi keselamatan dirinya, aset Perusahaan dan lingkungan hidup serta memberi manfaat bagi masyarakat luas untuk keberlanjutan Perusahaan dengan memperhatikan nilai-nilai : Aman dan Berkelanjutan.

3.5 Struktur Organisasi

Seperti yang telah kita ketahui bahwa didalam suatu perusahaan baik itu kecil maupun besar, dalam bentuk apapun harus mempunyai struktur organisasi yang lengkap dan jelas, untuk mengetahui dan menentukan orang-orang yang tepat untuk menduduki suatu jabatan sesuai bakat dan keahlian masing-masing. Hal ini dimaksudkan untuk tercapainya tujuan organisasi tersebut.

Struktur organisasi yang ada di setiap organisasi dapat membantu dalam pembagian tugas (*Job Discription*) dimana pada akhirnya masing-masing bagian mempunyai wewenang dan tanggung jawab terhadap tugas yang diterima. Struktur organisasi pada PT PUPUK KALTIM (Persero) sebagai berikut:



Gambar 3.1 : Struktur Organisasi

Sumber : PT. Pupuk Kalimantan Timur (Persero) Cabang Surabaya, 2018.

3.5.1 Deskripsi Jabatan

a. Direktur Komersil

- 1) Bersama dengan pemegang saham dan direktur umum – pengembangan rencana kerja saat ini dan masa depan) organisasi, memastikan penggunaan yang efisien dari semua sumber daya.
- 2) Mengembangkan strategi, pencarian peluang baru bagi keberhasilan pengembangan
- 3) Bertanggung jawab untuk pembentukan dan pelatihan yang efektif dari tim penjualan.
- 4) Melaksanakan pengukuran kinerja dan waktu
- 5) Menyiapkan rencana kebutuhan sumber daya dan jadwal kegiatan konstruksi perusahaan-perusahaan
- 6) Menetapkan laporan hasil pelaksanaan tugas Kepala Komersil dan memberikan saran pertimbangan kepada atasan sebagai bahan perumusan kebijakan.
- 7) Melaksanakan tugas kedinasan lain yang diperintahkan oleh Perusahaan dengan tugas pokok dan fungsinya.

b. General Manager

- 1) Merencanakan, melaksanakan, mengkoordinasi, mengawasi dan mengalisis semua bisnis pada 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 memastikan setiap sub. bagian melakukan strategi perusahaan dengan efektif dan optimal
- 5) Memutuskan dan membuat kebijakan untuk kemajuan perusahaan
- 6) Membuat prosedur dan standar perusahaan
- 7) Membuat keputusan penting dalam hal investasi, integrasi, aliansi dan divestasi
- 8) Merencanakan dan mengeksekusi rencana strategis perusahaan jangka menengah dan jangka panjang untuk kemajuan perusahaan
- 9) Menghadiri pertemuan, seminar, konferensi maupun pelatihan.

b. Manajer Distribusi

- 1) Mengurus sistem untuk mengawasi Distribusi Pupuk dari gudang ke Distributor Daerah.
- 2) Mengelola dan merencanakan sistem operasional khusus untuk organisasi agar mampu mencapai tujuan bersama dengan memberi manfaat maksimal bagi organisasi dengan biaya operasional seminimal mungkin.
- 3) Mengelola proses pemindahan dari gudang atau penyimpanan barang di tempat yang strategis.

c. 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 kepada Kepala Gudang yang selanjutnya akan diberikan petugas gudang.
- 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 Distribusi.
- 5) Mengawasi dan mengontrol wilayah I Jawa Timur diantaranya : Banyuwangi , Situbondo , Bondowoso , Jember , Lumajang , Probolinggo, Malang , dst.

d. 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 / penyaluran pupuk.
- 4) Membuat rencana program promosi, beserta implementasi dan evaluasi untuk menunjang penjualan.

- 5) Membuat laporan harian dan bulanan yang berkaitan dengan penjualan / Penyaluran Pupuk (sesuai SOP)
 - 6) Implementasi dan monitoring program promosi beserta pemasaran pemasangan materi promosi, agar sesuai dengan program promosi.
- e. Assistant Account Exsecutive
- 1) Membantu Account Exsecutive merencanakan dan melaksanakan penyaluran Pupuk sesuai dengan Allokasi pada SK. Mentan yang ada
 - 2) Membantu Account Exsecutive memantau kemajuan dan anggaran dan mengirimkan laporan hasil penjualan kepada atasan.
 - 3) Membantu Account Excecutive dalam melakukan penelitian untuk menginformasikan.
 - 4) Memantau harga dan penyaluran di wilayahnya.
- g. 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 penyusutab dan kehilangan pupuk.
 - 8) Membuat laporan harian semua gudan antara stock riil gudang dengan stock fisik di program SAP – Web gudang agar selalu sama.

h. 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.

i. 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

3.6 Produk PT. Pupuk Kaltim (Persero) Surabaya

Dalam pemasaran produknya PT.Pupuk Kaltim ini memiliki produk yang dipasarkan yaitu :

1. Urea Pupuk Indonesia

Urea Pupuk Indonesia adalah merek yang digunakan khusus untuk urea bersubsidi, berwarna merah muda (pink) yang digunakan untuk digunakan untuk tanaman pangan.

2. Phonska Pupuk Indonesia

Phonska Pupuk Indonesia adalah merek yang digunakan untuk pupuk majemuk NPK (*Compound*) bersubsidi dengan komposisi 15-15-15, berwarna merah muda (pink) yang digunakan untuk tanaman pangan.

3. Urea Granul Daun Buah

Urea Granul Daun Buah adalah merek yang digunakan untuk pupuk urea granul non subsidi produksi Pupuk Kaltim, berwarna putih dengan ukuran butiran 2-4,75 mm.

4. Urea Prill Daun Buah

Urea Prill Daun Buah adalah merek yang digunakan untuk pupuk urea prill non subsidi produksi Pupuk Kaltim, berwarna putih dengan ukuran butiran 1-3,3 mm.

5. NPK Pelangi

NPK Pelangi adalah merek yang digunakan untuk pupuk majemuk NPK (*Blending*) non subsidi produksi Pupuk Kaltim. Memiliki beberapa jenis komposisi unsur hara dengan tampilan pupuk berwarna warni.

6. NPK Pelangi Agro

NPK Pelangi Agro adalah merek yang digunakan untuk pupuk majemuk NPK (*Compound*) non subsidi produksi Pupuk Kaltim dengan tampilan pupuk berwarna coklat.

3.7 Kegiatan Pokok PT. Pupuk Kaltim (Persero) Wilayah I di Surabaya

Pada umumnya kegiatan pemasaran dan pendistribusian pupuk urea subsidi maupun non subsidi dari Gudang Lini I dan menyalurkan pupuk urea kepada petani dalam bentuk kemasan 2 kilogram , 5 kilogram, dan 50 kilogram serta berusaha memenuhi kebutuhan perusahaan dan industri lainnya. Kegiatan pokok PT. Pupuk Kaltim Wilayah I di Surabaya terdiri atas :

3.7.1 Pemasaran pupuk subsidi dan non subsidi

Dalam memenuhi kebutuhan pupuk non subsidi, PT. Pupuk Kaltim menyiapkan stok pupuk non subsidi yang cukup untuk kebutuhan di masing- masing wilayah distribusi sesudah pupuk subsidi terpenuhi. Karena PT. Pupuk Kaltim selalu melihat wilayah distribusi sesuai dengan Surat Keputusan Menteri secara berkala, sehingga kebutuhan pada pupuk non subsidi bisa disalurkan. Wilayah pemasaran PT Pupuk Kaltim meliputi area Jawa Timur, Bali, Maluku / Maluku Utara, Papua / Papua Barat, Sulawesi Selatan dan Barat, Sulawesi Tengah, Sulawesi Tenggara, Sulawesi Utara / Gorontalo, Kalimantan Selatan / Tengah , Kalimantan Timur , Kalimantan Utara , Nusa Tenggara Barat dan Nusa Tenggara Timur.

3.7.2 Pendistribusian pupuk subsidi dan non subsidi

PT. Pupuk Kaltim memproduksi dan mendistribusikan pupuk subsidi dan pupuk non subsidi. Untuk pupuk subsidi pendistribusiannya pada petani dan pupuk non subsidi pendistribusiannya untuk perusahaan, industri dan peternakan dalam negeri. Perusahaan yang membutuhkan pupuk non subsidi sebagai bahan baku biasanya perusahaan Pupuk NPK swasta yang ada di dalam negeri. Industri yang membutuhkan pupuk non subsidi untuk penghancur limbah adalah industri lem kayu, pabrik plastik, pabrik penyedap rasa, pabrik spirtus dan pabrik alkohol. Perkebunan yang membutuhkan pupuk non subsidi untuk menyuburkan tanamannya adalah perkebunan kelapa sawit yang berada di wilayah Kalimantan dan dalam negeri.

Berikut daftar nama - nama perusahaan, industri dan perkebunan yang memesan pupuk non subsidi pada PT. Pupuk Kaltim (Persero) Surabaya :

No.	Perusahaan	Alamat
1	CV Agro Investama	Jl. Raya Margorejo Indah A/131-132
2	PT Airmas Transport	Jl. Kapten Kashiin No. 70
3	PT Bahtera Citra Abadi	Jl. Raya By Pass Balong Bendo
4	PT Bali Age	Jl. Kalimas Baru No.111 Surabaya
5	PT Berkat Anugerah Agung	Jl. Genteng Besar 10 Lt. 2 Genteng
6	PT Bhirawa Transport	Jl. Jemur Handayani 50 A Surabaya
7	PT Bima Inti Global	Jl. Kalijaga Permai Ruko Blok B No. 12
8	PT Bintang Terang Transport	Dsn. Lugonto Rogojampi Banyuwangi
9	PT Bintang Timur Bersatu Jaya	Jl. Raya Kasiyan No. 73 Kasiyan Puger Jember
10	PT Buana Sari Reksa	Delta Sari Indah BL-19 Waru Sidoarjo
11	CV Catur Jaya Tama	Jl. Darmo Indah Timur SS-11 Surabaya
12	PT Dirgantara Surya Persada	Jl. Perak Barat 97 Surabaya
13	PT Fajar Mulia Transindo	Jl. Tanjung Batu 38-54 Perak Barat - Krembangan Surabaya
14	PT Graha Sentosa Transport	Jl. Margomulyo Jaya A-16 Surabaya
15	PT Jasa Prima Logistik Bulog	Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 49 Jakarta
16	PT Jasa Prima Sejahtera	Jl. Krukah Selatan 14 A/J Surabaya
17	PT Jaya Utama Putra Transindo	Jl. Teluk Kumai Barat 91 Surabaya
18	PT Jokotole Transport	Jl. Banjarsughan 17/II Tandes Surabaya
19	Koperasi K3PG	Jl. Jendral A. Yani 9-15 Gresik
20	PT Kaltim Adhiguna Muatan	Jl. Madukoro Raya Komp Semarang Indah Blok D-XVIII/21 Semarang
21	PT Karya Mandala Trans	Jl. Brantas No. 7 Probolinggo
22	PT Lintas Jawamas Utama	Jl. Ngalgel Jaya Tengah III/11 Surabaya
23	PT Lintas Nusantara Abadi Transindo	Jl. Darmo Harapan III EC NO. 41 Surabaya
24	PT Margono Aneka Jaya	Jl. Teluk Bayur 18 Surabaya
25	PT Margono Megah Jaya	Jl. Teluk Bayur 20 Surabaya
26	PT Mitra Sejati Transport	Jl. Diponegoro No. 63-65 Surabaya
27	PT Mulia Perkasa Trans	Jl. Villa Bukit Mas RE-19 Surabaya
28	PT Muncul Perdana	Jl. Argopuro No. 106 Banyuwangi
29	PT Panca Jaya Transindo	Jl. R A Kartini No. 152
30	PT Petrokopindo Cipta Selaras	Jl. Dr. Wahidin Sudirohusodo 126 Gresik
31	PT Samudera Perdana Selaras	Jl. Madukoro Raya Komp Semarang Indah Blok D-XI/No. 2A-B Semarang
32	PT Samudra Jaya Pratama	Jl. Perak Barat 524 A Surabaya
33	PT Sari Tiga Nuansa	Jl. Kertopaten 14 A Surabaya
34	PT Sasa Tani Transport	Jl. Argopuro No. 31 Banyuwangi
35	PT Setia Bakti Pacitan	Jl. Gatot Subroto No. 81 A Pacitan
36	PT Setia Multi Daya	Jl. A. Yani No. 6A bangkalan
37	PT Sinar Bayu Sejahtera	Jl. Perak Timur No. 172 Surabaya
38	PT Sukoraharjo Permai	Jl. Perak Timur No. 224 Surabaya
39	PT Sumber Multi Rejeki	Jl. Kalianak Barat No. 61 Surabaya
40	PT Surya Buana Sentosa	Jl. Perak Timur No. 220 Surabaya
41	PT Surya Multi Utama Trans	Jl. Raya Torjun No. 26 Sampang Madura
42	PT Umbul Berlian	Perum Delta Sari Indah BL-36 Waru Sidoarjo
43	PT Umbul Berlian	Jl. Pulau Moyo Perum Jadi Pesona XVI No. 15 Kel. Pedungan Denpasar Selatan
44	PT Bhaiga Mertta Bali	Jl. Bypass Ngurah Rai Tuban Badung Bali
45	PT Bhanda Ghara Reksa (Persero) Cab. Denpasar	Jl. Teluk Kumai Barat No194 Surabaya
46	PT Bhanda Ghara Reksa (Persero) Cab. Surabaya	Jl. Suwung Bantan Kendal 20-XX bali
47	PT EMKL Badung	Jl. Teluk Kumai Timur 133 Surabaya
48	PT Jatim Petroleum Transport	Jl. Raya Gapura No. 124
49	CV Muara	Jl. Asoka No. 101 Sumenep
50	CV Duta Asoka	

Gambar 3.1 Daftar nama –nama perusahaan industry dan perkebunan.

Sumber : Pemasaran Pupuk Non Subsidi PT.Pupuk Kaltim (2018)

BAB V
KESIMPULAN

Dari pelaksanaan Praktek Kerja Nyata (PKN) yang telah dilaksanakan pada PT.Pupuk Kaltim (Persero) Jawa Timur - Surabaya,khususnya di bidang pendistribusian Pupuk Urea non subsidi,dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pupuk urea non Subsidi adalah suatu senyawa organik yang terdiri dari unsur karbon, hidrogen, oksigen dan nitrogen dengan rumus CON_2H_4 atau $(\text{NH})_2\text{CO}$.
2. Pupuk non subsidi disalurkan melalui penyaluran menggunakan saluran distribusi langsung.
3. Strategi saluran distribusi yang digunakan menggunakan distribusi Eklusif, karena strategi ini memerlukan kemitraan yang lebih erat antara penjual dan penjual perantara.
4. Pupuk non subsidi disalurkan dari Gudang Produksi di Bontang Kalimantan Timur lalu diangkut dengan FOB ke gudang, kemudian sampai ke gudang lini II (gudang yang berada di Surabaya – Banyuwangi) dengan pengambilan melalui distributor dan langsung kepada PT Pupuk Kaltim (Persero). Mulai dari penyaluran hingga sampai ke tujuan semua menggunakan prosedur dan dilengkapi dengan dokumen-dokumen kelengkapan untuk bukti supaya pertanggung jawaban pada pekerjaan sesuai.
5. Pihak pembeli pupuk non subsidi bisa membayar secara langsung dan bisa secara kredit sesuai prosedur.

DAFTAR PUSTAKA

Amsyah, Zulkifli. 2001. *Manajemen Sistem Informasi*, Jakarta : Gramedia Pustaka

Utama

Hartono, .Jogiyanto. 1999. *Analisis & Desain Sistem Informasi, Pendekatan*

Terstruktur Teori Dan Praktek Aplikasi Bisnis. Yogyakarta : ANDI.

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

Kotler, Philip, 2007. *Manajemen Pemasaran* , Jilid 2, Edisi 12, PT. Indeks ,New Jersey.

Kotler, Philip and Gary Armstrong, 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi 12, Jilid 1, Jakarta :Erlangga

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

Kotler, Philip, 2002. *Manajemen Pemasaran, Edisi Milenium*, Jakarta: PT. Prehalindo.

www.pupukkaltim.com

Lampiran 1 Surat Permohonan Tempat Praktek Kerja



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jalan Kalimantan 17 - Kampus Bumi Segol Kota Jember Pas 109 Jember 68121
Telp. (030) 8337000 - Fax. (030) 8331100
Email : info@unj.ac.id

Nomor : 0921/UN.25.1.4/PM/2017
Lampiran : Satu Bendel
Hal : Permohonan Tempat PKM

08 Desember 2017

Yth. Pimpinan PT. Pupuk Kaltim
Jl. Gembong Kali No. 55-57
Surabaya

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

Sehubungan dengan itu tersabut kami mengungkap kesediaan Institusi yang bersedia pimpin untuk menjadi obyek atau tempat PKN. Adapun mahasiswa yang akan melaksanakan kegiatan tersebut adalah :

NO	NAMA	NIM	PROG. STUDI
1.	Anisa Hidayati	150803101001	D3 Manajemen Perusahaan
2.	Damara Ariyanti	150803101049	D3 Manajemen Perusahaan
3.	Mikha Febya Pamama	150803101000	D3 Manajemen Perusahaan

Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata tersebut pada bulan : 08 Januari 2018 - 23 Februari 2018

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terimakasih.

a.n. Dekan
Wakil Dekan I,



NIP. 19640325 198902 1 001

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

Lampiran 2 Surat Persetujuan Praktek Kerja Nyata



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jalan Kalimantan 37 – Kampus Bumi Tegal Boto Kotak Pos 159 Jember 68121

Telp. (0331) 337990 – Fac. (0331) 332150

Email : feb@unej.ac.id

PERSETUJUAN PENYUSUNAN LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA (PKN)

Menerangkan bahwa :

Nama : ARINI HIDAYATI
N I M : 150803101001
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen Perusahaan

disetujui untuk menyusun laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) dengan judul :
STRATEGI PELAKSANAAN PADA PUPUK KALTIM.

(Revisi)

PELAKSANAAN : SISTEM DISTRIBUSI PUPUK UREA NON SUBSIDI PADA
PT. PUPUK KALTIM (PERSEKO) SURABAYA - JAWA TIMUR.

Dosen pembimbing :

Nama	NIP	Tanda Tangan
Drs. Sudaryanto, MBA., Ph.D.	19660408 199103 1 001	

Persetujuan menyusun laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) ini berlaku 6 (enam) bulan, mulai tanggal : 01 Februari 2018 s.d 02 Juli 2018. Apabila sampai batas waktu yang telah ditentukan masih belum selesai, maka dapat mengajukan **perpanjangan** selama 2 bulan, dan apabila masih juga belum bisa menyelesaikan, maka harus melakukan Praktek Kerja Nyata kembali.

Jember, 01 Februari 2018
Kaprod. Manajemen Perusahaan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNEJ

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

CATATAN :

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

Lampiran 3 Surat Permohonan Nilai 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 : 0882/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. Zantiuri, M.Si
NIP 196403251989021001

Lampiran 4 Nilai Hasil Praktek Kerja Nyata



INSTITUT PENELITIAN, 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	81	Sangat Baik
3.	Prestasi Kerja	82	Sangat Baik
4.	Kesopanan	81	Sangat Baik
5.	Tanggung Jawab	80	— 4 —

IDENTITAS MAHASISWA :

Nama : ARINI HIDAYATI
N I M : 150803101001
Program Studi : Manajemen Perusahaan

IDENTITAS PEMBERI NILAI :

Nama : GATUT BUCHI PRASETYO
Jabatan : Staf Distribusi Wilayah I.
Institusi : PT. PUPUK KALTIM SURABAYA.

Tanda Tangan dan

Stempel Lembaga :  PUPUK KALTIM**PEDOMAN PENILAIAN**

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

Lampiran 5 Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata



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



No.	Nama Peserta	Hari/Tanggal	Jam Masuk	Jam Keluar	Paraf Peserta	Keterangan
1	Arni Hidayati	Senin, 8 - Jan - 2018	07.25	19.10.	<i>[Signature]</i>	
2		Selasa, 9 - Jan - 2018	07.30.	17.15	<i>[Signature]</i>	
3		Kabul, 10 - Jan - 2018	07.41	19.00.	<i>[Signature]</i>	
4		Kamis, 11 - Jan - 2018	07.15	19.20.	<i>[Signature]</i>	
5		Jumat, 12 - Jan - 2018	07.25.	17.14.	<i>[Signature]</i>	
6		Senin, 15 - Jan - 2018.	07.30.	17.00	<i>[Signature]</i>	
7		Selasa, 16 Jan 2018.	07.48	18.00.	<i>[Signature]</i>	
8		Kabul, 17 Jan 2018	07.50	18.00.	<i>[Signature]</i>	
9		Kamis, 18 Jan 2018	08.00	19.30	<i>[Signature]</i>	
10		Jumat, 19 Januari 2018	07.50.	18.00.	<i>[Signature]</i>	
11		Senin, 22 Januari 2018	07.50	17.00	<i>[Signature]</i>	
12		Selasa, 23 Januari 2018	07.50	18.20	<i>[Signature]</i>	
13		Kabul, 24 Januari 2018	07.50	18.00	<i>[Signature]</i>	
14		Kamis, 25 Januari 2018	07.50	18.00	<i>[Signature]</i>	
15		Jumat, 26 Januari 2018	07.50	18.00	<i>[Signature]</i>	

Mengetahui



PUPUK KALITIM
 Gatot Budi P.
 Distribusi PT Pupuk Kalitim

Lampiran 6 Lanjutan Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata



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



No.	Hari/Tanggal	Jam Masuk	Jam Keluar	Paraf Peserta	Keterangan
1	Senin, 29 Jan 2018	07.50	17.05	#	
2	Selasa, 30 Jan 2018	07.50	17.00	#	
3	Rabu, 31 Jan 2018	07.50	17.16	#	
4	Kamis, 1 Feb 2018	07.50	17.00	#	
5	Jumat, 2 Feb 2018	07.30	14.00	#	Pulang Jember
6	Senin, 5 Feb 2018	-	-	#	Sumbingan Pesel
7	Selasa, 6 Feb 2018	07.50	17.00	#	
8	Rabu, 7 Feb 2018	07.50	17.00	#	
9	Kamis, 8 Feb 2018	07.50	17.00	#	
10	Jumat, 9 Feb 2018	07.50	17.00	#	
11	Senin, 12 Feb 2018	07.50	17.00	#	
12	Selasa, 13 Feb 2018	07.50	17.00	#	
13	Rabu, 14 Feb 2018	07.50	17.00	#	
14	Kamis, 15 Feb 2018	07.30	14.00	#	Pulang Jember
15	Jumat, 16 Feb 2018				TGL MEKKAH

Mengetahui



Gatot Budi P.
 Distribusi PT Pupuk Kaltim

Lampiran 7 Lanjutan Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata



DAFTAR ABSENSI KEMHADIRAN PESERTA KERJA PRAKTEK
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
JURUSAN MANAJEMEN PERUSAHAAN
UNIVERSITAS NEGERI JEMBER
2016



Nama Peserta		Data Kehadiran				
No	Tanggal	Amesok	Amesok	Amesok	Amesok	Amesok
1	2016.11.14	08.45	09.00	09.15	09.30	09.45
2	2016.11.14	09.00	09.15	09.30	09.45	10.00
3	2016.11.14	09.15	09.30	09.45	10.00	10.15
4	2016.11.14	09.30	09.45	10.00	10.15	10.30
5	2016.11.14	09.45	10.00	10.15	10.30	10.45
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						

Mengetahui



Ghozal Baidi
 Dosen FT Fekon Jember

Lampiran 8 Kartu Konsultasi Bimbingan Praktek Kerja Nyata



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
 UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 Jalan Kalimantan 37 – Kampus Bumi Tegal Boto Kotak Pos 159 Jember 68121
 Telp. (0331) 337990 – Fac. (0331) 332150
 Email : feb@unej.ac.id

KARTU KONSULTASI

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

Nama : ARINI HIDAYATI
 NIM : 150803101001
 Program Studi : Manajemen Perusahaan
 Judul Laporan PKN : STRATEGI PELAKSANAAN PADA PUPUK KALTIM.

Dosen Pembimbing : Drs. Sudaryanto, MBA., Ph.D.
 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.	5/18	Revisi judul dan Bab I	1.
2.	12/18	Sambutan Bab II dan II	2.
3.	26/2 18	gambaran flow chart kegiatan	3.
4.			4.
5.	27/2 18	perbaiki tata tulis	5.
6.	30/4 '18	tolong ke saluran distribusi	6.
7.	24/4 '18	perbaiki flow chart	7.
8.	30/4 '18	tambahi pembahasan	8.
9.		Bab IV dan teori di Bab II	9.
10.	4/5 18	ace ujian PKN	10.
11.			11.
12.			12.
13.			13.
14.			14.
15.			15.
16.			16.
17.			17.
18.			18.
19.			19.
20.			20.
21.			21.
22.			22.

Lampiran 9 Lanjutan Kartu Konsultasi Bimbingan Praktek Kerja Nyata



INSTITUT PENELITIAN, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
 UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 Jalan Kalimantan 37 - Kampus Bumi Tegal Busa Kotak Pos 159 Jember 68121
 Telp. (0311) 337990 - Fax. (0311) 332150
 Email - feb@unj.ac.id

23.		23. _____
24.		24. _____
25.		25. _____
26.		26. _____
27.		27. _____
28.		28. _____
29.		29. _____
30.		30. _____
31.		31. _____
32.		32. _____
33.		33. _____
34.		34. _____
35.		35. _____

Laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) ybs. disetujui untuk diujikan

Mengetahui,
 Ketua Program Studi

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

Jember, 5 - 2 - 2020.
 Dosen Pembimbing

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

