



PROSEDUR PELAKSANAAN PEMASARAN TEMBAKAU

DI PT PERKEBUNAN NUSANTARA X

KEBUN KERTOSARI JEMBER

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

Oleh:

Aditya Danang Nur Cahyo

NIM 160803101011

PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS JEMBER

2019



PROSEDUR PELAKSANAAN PEMASARAN TEMBAKAU

DI PT PERKEBUNAN NUSANTARA X

KEBUN KERTOSARI JEMBER

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

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

Oleh:

Aditya Danang Nur Cahyo
NIM 160803101011

PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERUSAHAAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS JEMBER

2019



THE PROCEDURE OF TOBACCO MARKETING

AT PT PERKEBUNAN NUSANTARA X

KEBUN KERTOSARI JEMBER

REAL WORK PRACTICE REPORT

Proposed To Fulfill The Requirement To Obtain The Degree of Ahli Madya Study Program Diploma III of Corporate, Faculty of Economics and Business, University of Jember

By:

Aditya Danang Nur Cahyo

NIM 160803101011

STUDY PROGRAM OF DIPLOMA III OF CORPORATE MANAGEMENT

FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS

UNIVERSITY OF JEMBER

2019

JUDUL

**LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA
PROSEDUR PELAKSANAAN PEMASARAN TEMBAKAU PADA
PT PERKEBUNAN NUSANTARA X KEBUN KERTOSARI JEMBER**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Aditya Danang Nur Cahyo

NIM : 160803101011

Program Studi : Manajemen Perusahaan

Jurusan : Manajemen

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal :

18 Juli 2019

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

Susunan Panitia Penguji

Ketua

Sekretaris,

Dra. Lilik Farida, M.Si.

NIP. 19631128 1998802 2 001

Cempaka Paramita, S.E, M.Sc.

NIP. 19860109 201504 2 002

Anggota,

Dr. Ika Barokah Suryaningsih, S.E, M.M.

NIP. 19780525 200312 1 001



Mengetahui/Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Dekan,

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

NIP. 19710727199512 1 001

LEMBAR PERSETUJUAN

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

NAMA : Aditya Danang Nur Cahyo
NIM : 160803101011
PROGRAM STUDI : DIII MANAJEMEN PERUSAHAAN
JURUSAN : MANAJEMEN
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS
JUDUL LAPORAN : PROSEDUR PELAKSANAAN PEMASARAN
TEBAKAU PADA PT. PERKEBUNAN
NUSANTARA X KEBUN KERTOSARI
JEMBER

Jember, 09 Juli 2019

Mengetahui

Ketua Program Studi
Manajemen Perusahaan

Laporan Praktek Kerja Nyata
Telah Disetujui Oleh Dosen
Pembimbing

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

Drs. Sampeadi, M.S.
NIP. 1995604041985031002

PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadiran Allah S.W.T, karena berkat rahmat dan bimbinganNya, penulis dapat menyelesaikan laporan praktek kerja nyata dengan baik. Sebagai rasa terimakasih saya laporan praktek kerja nyata ini saya persembahkan untuk :

1. Kedua orang tua saya, Bapak Tukiman dan Ibu Sunani yang senantiasa mendidik dari saya kecil hingga saat ini.
2. Saudara kandung saya Gustiar Danu Ramanto yang senantiasa mendukung saya.
3. Guru-guru saya dari kecil hingga saat ini yang sudah memberikan ilmu yang bermanfaat bagi saya.
4. Komunitas KckSquad.id yang sudah memberikan saya pengalaman berorganisasi secara eksternal dan bebas berpendat serta memberikan dampak positif terhadap aksi yang bergerak dalam bidang sosial.
5. Teman-teman MJK Squad yang selalu menjadi tempat saya untuk bertukar pendapat dan *sharing* masalah apapun.
6. Teman seperjuangan Lamtur Squad yang selalu bersama dalam suka maupun duka.
7. Teman kos Semeru Raya (SERA) 85-A yang menjadi seperti saudara sendiri saat berada dalam kota perantauan.
8. Teman seangkatan Prodi D3 Manajemen Perusahaan 2016 yang selalu berjuang bersama dan menempuh kuliah bersama dalam suka maupun duka.
9. Seluruh teman saya dalam satu lingkup Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.
10. Almamater Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

MOTTO

“Man Jadda Wajada”

Siapa yang bersungguh-sungguh akan berhasil

Kepuasan itu terletak pada usaha, bukan pada pencapaian hasil. Berusaha keras adalah kemenangan besar.

(Mahatma Gandhi)

Menyesali nasib tidak akan merubah keadaan. Terus berkarya dan bekerjalah yang membuat kita berharga.

(Gus Dur)

Sugih tanpo bondo, Nglurug tanpo bolo, lan Menang tanpo ngasorake

(KckSquad.id)

PRAKATA

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat Nya sehingga Laporan Praktek Kerja Nyata dapat diselesaikan dengan baik. Penyusunan Laporan Praktek Kerja Nyata ini didasarkan pada hasil Praktek Kerja Nyata (PKN) yang dilakukan pada PT. Perkebunan Nusantara X Kebun Kertosari Jember. Ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah banyak membantu serta memberikan bimbingan dan motivasi sehingga Laporan Praktek Kerja Nyata ini dapat diselesaikan dengan baik. Ucapan terimakasih ini ditujukan kepada:

1. Bapak Dr. Muhammad Miqdad, S.E., M.M., Ak. CA. selaku dekan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.
2. Bapak Drs. Sudaryanto, M.B.A., Ph.D. selaku ketua program studi DIII Manajemen Perusahaan.
3. Bapak Drs. Sampeadi, M.S. selaku dosen pembimbing saya dan sudah memberikan arahan untuk menyusun laporan praktek kerja nyata hingga dapat terselesaikan dengan baik.
4. Bapak Drs. Hadi Paramu, M.B.A., Ph.D. selaku dosen wali saya selama masa perkuliahan.
5. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember yang selaku memberikan materi matakuliah selama masa perkuliahan.
6. Bapak L.St. Gomo Tumanggor, S.P. Selaku General Manager di PT. Perkebunan Nusantara X kebun Kertosari Jember yang telah mengizinkan saya untuk melakukan praktek kerja nyata di PT. Perkebunan Nusantara X Kebun Kertosari Jember.
7. Bapak Karmaji, S.T., selaku Asisten Manager SDM PT. Perkebunan Nusantara X Kebun Kertosari Jember beserta stafnya yang telah membantu saya dalam melakukan praktek kerja nyata.
8. Ibu Peni dan Mbak Maria selaku pengarah pada saat Praktek Kerja Nyata (PKN) pada PT. Perkebunan Nusantara X Kebun Kertosari Jember.

9. Kedua orang tua saya, Bapak Tukiman dan Ibu Sunani yang senantiasa mendidik saya dari kecil hingga saat ini dan juga menjadi motivasi saya dalam menempuh pendidikan.
10. Guru-guru saya dari kecil hingga saat ini yang sudah memberikan ilmu yang bermanfaat bagi saya.
11. Semua teman baik saya yang selalu mendukung saya sampai sejauh ini.

Semoga Allah SWT memberikan Rahmat kepada semua pihak yang sudah membantu saya menyelesaikan Laporan Praktek Kerja Nyata ini. Dan juga Laporan Praktek Kerja Nyata ini bisa bermanfaat bagi semua pihak.

Jember, 18 Juli 2019

Penulis

DAFTAR ISI

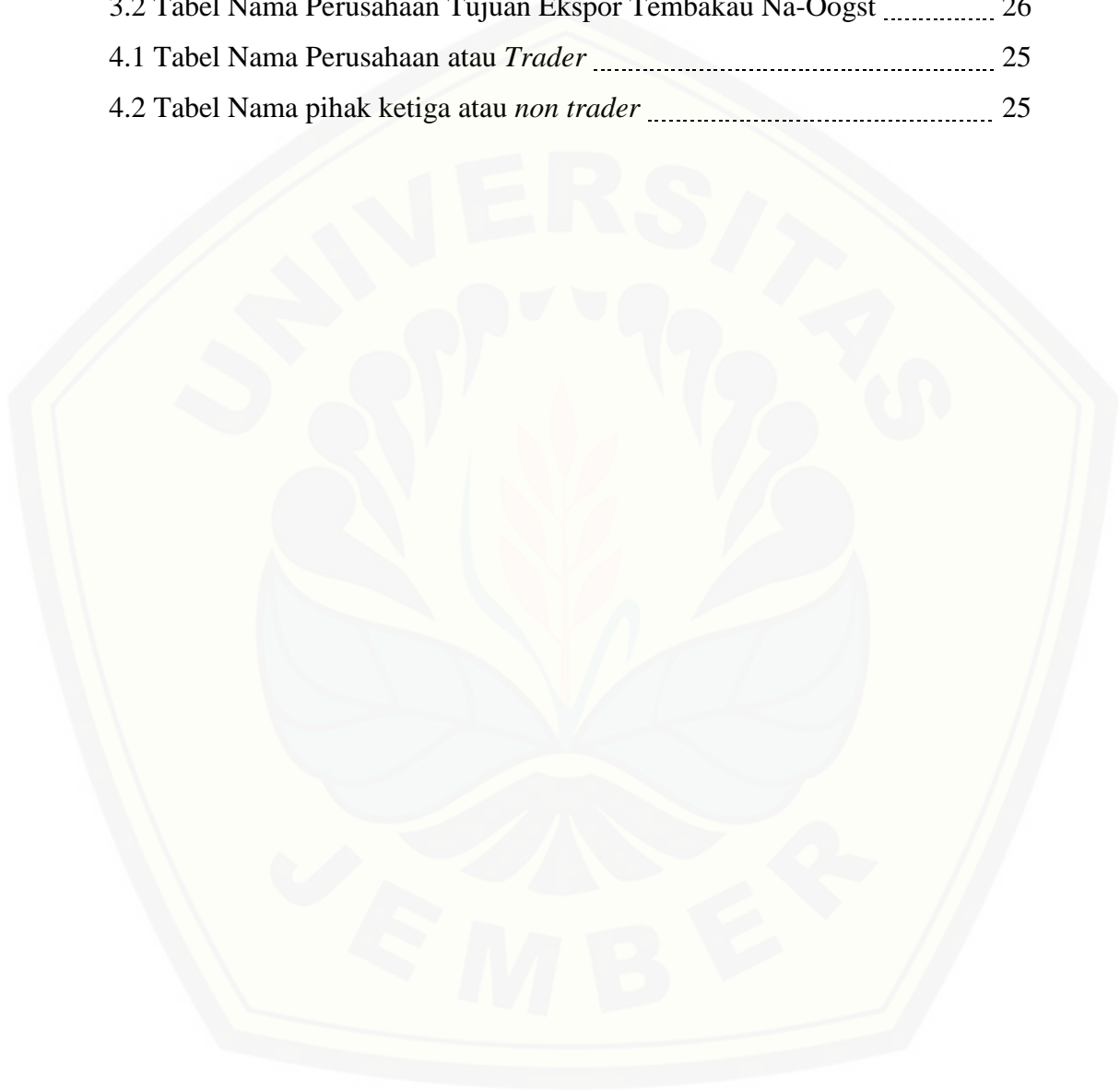
COVER	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN JUDUL	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
LEMBAR PERSETUJUAN	v
PERSEMBAHAN	vi
MOTTO	vii
PRAKATA	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Alasan Pemilihan Judul	1
1.2 Tujuan dan Kegunaan Praktek Kerja Nyata	2
1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata	2
1.2.2 Manfaat	2
1.3 Obyek dan Jangka Waktu Pelaksanaan	3
1.3.1 Obyek Praktek Kerja Nyata	3
1.3.2 Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata	3
1.3.3 Jadwal Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Prosedur	5
2.1.1 Pengertian Prosedur	5
2.1.2 Karakteristik Prosedur	5
2.1.3 Manfaat Prosedur	5
2.2 Manajemen Pemasaran	6
2.2.1 Manajemen	6
2.2.2 Pemasaran	6

2.2.3 Manajemen Pemasaran	7
2.2.4 Bauran Pemasaran	7
1. Produk (<i>Product</i>)	7
2. Harga (<i>Price</i>)	8
3. Promosi (<i>Promotion</i>)	8
4. Tempat (<i>Place</i>)	8
2.2.5 Strategi Pemasaran	9
2.2.6 Saluran Pemasaran	9
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	11
3.1 Latar Belakang dan Sejarah Perusahaan	11
3.2 Struktur Organisasi	11
3.2.1 Deskripsi Jabatan	14
3.3 Visi dan Misi Perusahaan	18
3.3.1 Visi Perusahaan	18
3.3.2 Misi Perusahaan	19
3.4 Strategi Perusahaan	19
3.5 Komoditi yang Dikelolah Perusahaan	19
3.5.1 Tembakau Bawah Naungan (TBN) dan Na-Oogst	20
3.5.2 Pengolahan Tembakau Cerutu	20
3.6 Makna atau Arti Logo Perusahaan	22
3.7 Unit Usaha Lain	23
BAB IV HASIL KEGIATAN PRAKTEK KERJA NYATA	24
4.1 Deskripsi Praktek Kerja Nyata	24
4.2 Prosedur Pelaksanaan Pemasaran Tembakau	24
a. <i>Sampling</i>	26
b. Penerimaan <i>Sampling</i>	28
c. Pengajuan Data dari Pembeli	29
d. Penyajian Permintaan	29
e. Hasil Terima Penyajian	30
f. Kirim Ekspor	31

4.3 Tugas Lain Yang Dilaksanakan Selama	
Praktek Kerja Nyata	32
4.3.1 Pemanfaatan Tembakau <i>Filler</i>	32
a. Turun Truk	33
b. Sortasi Tahap Satu	34
c. Disimpan diruang Bir-Biran	35
d. Pemilahan Daun dengan Batang	35
e. Packing	36
f. Kirim	36
4.4 Identifikasi Permasalahan dan Alternatif Solusi	36
4.4.1 Identifikasi Permasalahan	36
4.4.2 Alternatif Solusi	37
BAB V KESIMPULAN	38
DAFTAR PUSTAKA	39
LAMPIRAN	40

DAFTAR TABEL

1.1 Tabel Jadwal Pelaksanaan Kegiatan Praktek Kerja Nyata	5
3.1 Tabel Nama Perusahaan Tujuan Ekspor Tembakau TBN	25
3.2 Tabel Nama Perusahaan Tujuan Ekspor Tembakau Na-Oogst	26
4.1 Tabel Nama Perusahaan atau <i>Trader</i>	25
4.2 Tabel Nama pihak ketiga atau <i>non trader</i>	25



DAFTAR GAMBAR

3.1	Gambar Struktur Organisasi PTPN X Kebun Kertosari Jember	13
4.1	Prosedur Pelaksanaan Pemasaran Tembakau	26
4.2	Tahapan Sampling	28
4.3	Sampel Tembakau yang Akan Dikirim	29
4.4	Tahapan Penerimaan Sampling	29
4.5	Tahapan Pengajuan Data dari Pembeli	30
4.6	Tahapan Penyajian Permintaan	31
4.7	Tahapan Hasil Terima Penyajian	31
4.8	Tahapan Kirim Ekspor	32
4.9	Proses Mendapatkan Tembakau <i>Filler</i>	34
4.10	Tahapan Turun Truk	34
4.11	Turun Truk Tembakau dari Hasil Panen	35
4.12	Tahapan Sortasi	35
4.13	Tahapan Pemilahan Daun dengan Batang	36
4.14	Tahapan Pengiriman	37

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Permohonan Tempat Praktek Kerja Nyata (PKN)	40
Lampiran 2 Surat Persetujuan Tempat Praktek Kerja Nyata (PKN)	41
Lampiran 3 Surat Permohonan Nilai (PKN)	42
Lampiran 4 Nilai Hasil Praktek Kerja Nyata (PKN)	43
Lampiran 5 Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata (PKN)	44
Lampiran 6 Lanjutan Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata (PKN)	45
Lampiran 7 Kartu Persetujuan Laporan Praktek Kerja Nyata (PKN)	46
Lampiran 8 Kartu Konsultasi	47
Lampiran 9 Lanjutan Kartu Konsultasi	48

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Alasan Pemilihan Judul

Kegiatan prosedur merupakan salah satu faktor penting dalam setiap perusahaan untuk mempermudah perusahaan menjalankan aktivitas perusahaan mulai dari perencanaan, pengaturan, pergerakan, dan pengawasan dalam hal pemasaran produk. Menurut Mulyadi (2008:5) prosedur dalam suatu urutan kegiatan klerikal biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan secara berulang-ulang. Karena dengan dilakukannya prosedur pemasaran produk akan memperlancar aktifitas perusahaan dalam mencapai tujuan sesuai visi misi perusahaan.

Begitu juga dengan pemasaran, pemasaran merupakan salah satu faktor penting untuk memajukan perusahaan khususnya perusahaan yang bergerak dalam bidang barang dan jasa. Kesuksesan perusahaan banyak ditentukan oleh prestasi dibidang pemasaran. Menurut Kotler dan Armstrong (2012:29) pemasaran sebagai proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang kuat untuk menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalan. Sedangkan pemasaran menurut Assauri (2013:4) adalah proses mengidentifikasi, menciptakan dan mengkomunikasikan nilai, serta memelihara hubungan yang memuaskan pelanggan untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan. Maka dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa pemasaran adalah suatu proses sosial atau fungsi organisasi dalam kegiatan bisnis. Pemasaran bertujuan untuk menyalurkan atau mendistribusikan produk guna memuaskan kebutuhan konsumen. Kegiatan pemasaran dapat menjalin hubungan antara penjual dengan pembeli sehingga saling menguntungkan satu sama lain.

Sebagai Badan Usaha Milik Negara, PTPN X (PT Perkebunan Nusantara X Kebun Kertosari Jember) dikenal sebagai salah satu perusahaan peninggalan Belanda yang merupakan sebuah sektor penting dalam membangun perekonomian dan kesejahteraan bangsa. Sebagai perusahaan yang bergerak dibidang pengolahan dan produksi perkebunan negara, PTPN X memiliki beberapa cabang

pengolahan hasil perkebunan diantaranya tebu dan tembakau yang tersebar di daerah terpencil dipelosok Nusantara. PTPN X memiliki tujuan seperti yang tercantum dalam Anggaran Dasar No. 47 Tanggal 13 Agustus 2008 yaitu, melakukan usaha dibidang agrobisnis dan agroindustri serta optimalisasi pemanfaatan sumber daya perseroan untuk menghasilkan barang dan / jasa yang bermutu tinggi dan berdaya saing kuat, dan mengejar keuntungan guna meningkatkan nilai perseroan dengan menerapkan prinsip-prinsip Perseroan Terbatas. Tercatat PT Perkebunan Nusantara X Kertosari Jember ini memiliki potensi tinggi untuk bersaing meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan dan juga meningkatkan laba semaksimal mungkin. Produk utama yang dihasilkan dan dikelola yaitu tembakau, sedangkan produk sampingannya adalah tebu, kakao dan sereh wangi. (www.ptpn10.co.id, 2019).

Berdasarkan uraian diatas, kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh PT Perkebunan Nusantara X Kebun Kertosari Jember sesuai dengan teori yang ada. Dimana teori tersebut terdapat dalam mata kuliah manajemen pemasaran yang pernah ditempuh oleh penulis. Maka dari itu judul yang ditulis adalah **“Prosedur Pelaksanaan Pemasaran Tembakau pada PT Perkebunan Nusantara X Kebun Kertosari Jember”**.

1.2 Tujuan dan Kegunaan Praktek Kerja Nyata (PKN)

1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata (PKN)

Adapun tujuan dari PKN adalah :

- 1) Untuk Mengetahui Prosedur Pelaksanaan Pemasaran Tembakau pada PT Perkebunan Nusantara X (persero) Kebun Kertosari Jember.
- 2) Untuk Membantu Prosedur Pelaksanaan Pemasaran Tembakau pada PT Perkebunan Nusantara X (persero) Kebun Kertosari Jember.

1.2.2 Kegunaan Praktek Kerja Nyata (PKN)

a. Bagi Mahasiswa

- 1) Mampu menerapkan dan membandingkan teori dengan praktik.
- 2) Mengenal dunia kerja yang sesungguhnya agar tercipta semangat kerja sejak dini.

b. Bagi Universitas Jember

- 1) Merupakan sarana untuk memperoleh informasi mengenai keadaan umum perusahaan daerah sekitar melalui laporan kegiatan.
- 2) Terciptanya hubungan kerja sama yang saling menguntungkan antara Universitas Jember dengan PT Perkebunan Nusantara X Kertosari Jember.
- 3) Dapat meningkatkan kualitas lulusannya melalui pengalaman kerja praktik/magang.

c. Bagi Instansi atau perusahaan yang bersangkutan

- 1) Merupakan sarana guna menjembatani antara perusahaan atau instansi lembaga pendidikan Universitas Jember untuk kerja sama lebih lanjut baik bersifat akademis maupun non akademis.
- 2) Perusahaan dapat melihat tenaga kerja yang potensial dari kalangan mahasiswa sehingga apabila perusahaan membutuhkan karyawan bisa merekrut mahasiswa tersebut.
- 3) Instansi atau lembaga akan mendapat bantuan tenaga dari mahasiswa yang melakukan praktik.

1.3 Obyek dan Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

1.3.1 Obyek Praktek Kerja Nyata

Obyek pelaksanaan praktek kerja nyata ini dilaksanakan pada PT Perkebunan Nusantara X Kebun Kertosari Jember yang terletak di Jalan Ahmad Yani No. 688, Jember 68136 – Jember Jawa Timur.

1.3.2 Jangka Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Praktik Kerja Nyata ini dilaksanakan dalam jangka waktu 226 jam efektif yang dilaksanakan pada bulan Maret 2019, terhitung mulai tanggal 26 Maret 2019 sampai 30 April 2019 sesuai dengan yang telah ditetapkan oleh Program Studi DIII Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember. Adapun jam kerja pada PT Perkebunan Nusantara X Kertosari Jember:

- a. Senin – Jumat : 08.00 – 15.00
- b. Sabtu : 08.00 – 13.00

c. Istirahat : 12.00 – 13.00 (Senin – Kamis)
11.00 – 13.00 (Jumat)

d. Minggu : Libur

1.3.3 Jadwal Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata (PKN)

Jadwal Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata (magang) akan menyesuaikan dengan jadwal lembaga atau instansi, seperti yang tertera pada Tabel 1.1:

Tabel 1.1 Pelaksanaan kegiatan Praktek Kerja Nyata

No	Kegiatan	Minggu Ke-					
		I	II	III	IV	V	VI
1.	Observasi kesemua bagian divisi perusahaan	X					
2.	Menerima penjelasan tentang gambaran umum dari pihak PT. Perkebunan Nusantara X Kebun Kertosari Jember	X					
3.	Pelaksanakan Praktek Kerja Nyata serta mengumpulkan data-data dan informasi untuk digunakan dalam menyusun laporan PKN	X	X	X	X	X	X
4.	Mengadakan konsultasi secara periodik dengan dosen pembimbing				X	X	X
5.	Menyusun hasil pelaksanaan PKN dalam laporan PKN					X	X

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Prosedur

2.1.1 Pengertian Prosedur

Prosedur merupakan rangkaian yang saling berhubungan satu sama lain prosedur biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen. Menurut Mulyadi (2008:5) prosedur dalam suatu urutan kegiatan klerikel, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan secara berulang-ulang. Menurut Azhar Susanto (2008:264) prosedur adalah rangkaian aktifitas atau kegiatan yang dilakukan secara berulang-ulang dengan cara yang sama. Dari pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa prosedur merupakan rangkaian semua kegiatan yang dilaksanakan oleh suatu perusahaan secara berulang-ulang dengan cara yang sama untuk mencapai tujuan yang efektif dan efisien yang tentunya sesuai dengan visi dan misi perusahaan tersebut dan dapat memudahkan kegiatan dalam suatu perusahaan.

2.1.2 Karakteristik Prosedur

Menurut Mulyadi (2008:5) karakteristik prosedur adalah sebagai berikut:

- 1) Prosedur menunjang tercapainya tujuan organisasi.
- 2) Prosedur mampu menciptakan adanya pengawasan yang baik dan menggunakan biaya yang seminimal mungkin.
- 3) Prosedur menunjuklan urutan-urutan yang logis dan sederhana.
- 4) Prosedur menunjukkan tidak adanya keterlambatan atau hambatan.

2.1.3 Manfaat Prosedur

Menurut Mulyadi (2008:5) manfaat prosedur sebagai berikut:

- 1) Lebih memudahkan dalam langkah-langkah kegiatan yang akan datang.
- 2) Mengubah pekerjaan yang berulang-ulang menjadi rutin dan terbatas, sehingga menyederhanakan pelaksanaan dan untuk selanjutnya mengerjakan yang perlu saja.
- 3) Adanya suatu petunjuk atau program jelas dan harus dipatuhi oleh seluruh pelaksana.

- 4) Membantu dalam usaha meningkatkan produktifitas kerja yang efektif dan efisien.
- 5) Mencegah terjadinya penyimpangan dan memudahkan dalam pengawasan, bila terjadi penyimpangan dapat diadakan perbaikan-perbaikan.

2.2 Manajemen Pemasaran

2.2.1 Manajemen

Manajemen merupakan salah satu faktor penting dalam membangun perkembangan perusahaan. Adapun definisi manajemen menurut Hasibuan (2012:1) adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Sedangkan menurut G.R. Terry (2010:16) manajemen merupakan suatu proses khas yang terdiri atas tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengendalian untuk menentukan serta mencapai tujuan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya.

2.2.2 Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu faktor penting untuk memajukan perusahaan khususnya perusahaan yang bergerak dalam bidang barang dan jasa. Kesuksesan perusahaan banyak ditentukan oleh prestasi dibidang pemasaran. Menurut Kotler dan Armstrong (2012:29) pemasaran sebagai proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang kuat untuk menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalan. Sedangkan menurut Assauri (2013:4) pemasaran adalah proses mengidentifikasi, menciptakan dan mengkomunikasikan nilai, serta memelihara hubungan yang memuaskan pelanggan untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan.

Definisi pemasaran yang dikemukakan tersebut, dapat disimpulkan bahwa pemasaran adalah suatu proses sosial atau fungsi organisasi dalam kegiatan bisnis. Pemasaran bertujuan untuk menyalurkan atau mendistribusikan produk guna memuaskan kebutuhan konsumen. Kegiatan pemasaran dapat menjalin hubungan antara penjual dengan pembeli sehingga saling menguntungkan satu sama lain.

2.2.3 Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran memiliki peranan penting dalam sebuah perusahaan karena mengatur seluruh kegiatan pemasaran. Perusahaan harus benar-benar mengatur dengan optimal mengenai manajemen pemasaran. Menurut Kotler dan Keller (2009:6) adalah seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan mendapatkan, menjaga, menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul. Sedangkan menurut Assauri (2013:12) manajemen pemasaran merupakan kegiatan penganalisisan, perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian program-program yang dibuat untuk membentuk, membangun, dan memelihara keuntungan dari pertukaran melalui sasaran pasar guna mencapai tujuan organisasi (perusahaan) dalam jangka panjang.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa manajemen pemasaran adalah suatu bentuk usaha untuk merencanakan, mengimplementasikan yang terdiri dari kegiatan mengorganisaikan, mengarahkan, mengkoordinir serta mengawasi atau mengendalikan kegiatan pemasaran dalam suatu organisasi agar tercapai tujuan organisasi secara efisien dan efektif. Pemasaran merupakan salah satu kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya dan berkembang untuk mendapatkan laba.

2.2.4 Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran merupakan bagian dari konsep pemasaran yang mempunyai peranan yang cukup penting dalam mempengaruhi konsumen untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan. Menurut Sofjan Assauri (2013:199) menjelaskan dari 4 aspek bauran pemasaran meliputi 4P yaitu, produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), tempat (*place*). sebagai berikut:

1. Produk (*Product*)

Strategi produk dalam hal ini adalah menetapkan cara dan penyediaan produk yang tepat bagi pasar yang dituju, sehingga dapat memuaskan para konsumennya dan sekaligus dapat meningkatkan keuntungan perusahaan dalam jangka panjang, melalui peningkatan penjualan dan peningkatan *share* pasar. Strategi produk yang dapat dilakukan mencakup keputusan tentang bauran produk (*product mix*), merek

dagang (*brand*), cara pembungkusan atau kemasan produk (*product packaging*), tingkat mutu atau kualitas dari produk, dan pelayanan (*services*) yang diberikan.

2. Harga (*Price*)

Strategi Harga merupakan satu-satunya unsur *marketing mix* yang menghasilkan penerimaan penjualan, sedangkan unsur lainnya hanya unsur biasa saja. Peranan harga sangat penting terutama untuk menjaga dan meningkatkan posisi perusahaan di pasar yang tercermin dalam *share* pasar perusahaan, disamping untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan bagi perusahaan. Dengan kata lain, penetapan harga mempengaruhi kemampuan bersaing perusahaan dan kemampuan perusahaan mempengaruhi konsumen.

3. Promosi (*Promotion*)

Strategi Promosi Perusahaan harus berusaha mempengaruhi para konsumen, untuk menciptakan permintaan atas produk itu, kemudian dipelihara dan dikembangkan melalui kegiatan promosi yang merupakan salah satu dari acuan/bauran pemasaran. Promosi yang dilakukan harus sejalan dengan rencana pemasaran secara keseluruhan, serta direncanakan akan diarahkan dan dikendalikan dengan baik.

4. Tempat (*Place*)

Dalam penetapan tempat merupakan Strategi Penyaluran (Distribusi) yang merupakan kegiatan penyampaian produk sampai ketangan oleh pemakai atau konsumen pada waktu yang tepat. Kebijakan penyaluran merupakan salah satu kebijakan pemasaran terpadu yang mencakup penentuan saluran pemasaran (*marketing channels*) dan distribusi fisik.

Keempat strategi tersebut saling mempengaruhi sehingga semuanya penting bagi satu kesatuan strategi acuan atau bauran. Sedangkan strategi bauran pemasaran merupakan bagian dari strategi pemasaran dan berfungsi sebagai landasan dasar atau pedoman dalam menggunakan unsur atau variabel-variabel pemasaran yang dapat dikendalikan pimpinan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan dalam bidang pemasaran sesuai tujuan dari perusahaan.

2.2.5 Strategi Pemasaran

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk dapat tetap berproduksi dan berkembang. Tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan atau laba perusahaan dengan cara mempertahankan serta meningkatkan penjualannya. Tujuan ini dapat dicapai apabila bagian pemasaran perusahaan melakukan strategi yang baik dan tepat agar dapat menggunakan kesempatan atau peluang yang ada dalam pemasaran.

Pengertian strategi pemasaran menurut Assauri (2013:15) adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Dengan kata lain dalam penetapan strategi pemasaran yang akan dijalankan perusahaan haruslah terlebih dahulu melihat situasi dan kondisi pasar serta menilai posisinya dipasar. Dengan mengetahui keadaan dan situasi serta posisinya di pasar dapat ditentukan kegiatan pemasaran yang harus dilaksanakan.

2.2.6 Saluran Pemasaran

Menurut Alma (2007:21) saluran pemasaran adalah lembaga yang saling berkait untuk menjadikan produk barang atau jasa siap digunakan atau dikonsumsi. Saluran pemasaran sangat penting bagi produsen, sebab produsen tidak akan sanggup menyalurkan hasil produksi hingga ke tangan konsumen. Maka dari itu saluran pemasaran perlu diperhatikan oleh perusahaan agar produk yang ditawarkan bisa mencapai sampai akhir ke tangan konsumen. Sehingga produk yang dikelola benar-benar bermanfaat bagi konsumen. Dengan demikian kepuasan konsumen dapat terjamin. Saluran pemasaran ini berfungsi sebagai:

- 1) Pemberi informasi tentang keadaan lapang, daya saing, penerimaan konsumen, selera konsumen
- 2) Membantu proses pemasaran sehingga poses tersebut dapat berjalan dengan lancar.
- 3) Mencapai persetujuan akhir mengenai harga dan syarat lain sehingga transfer kepemilikan dapat dilakukan.

- 4) Mengatur kesinambungan penyimpanan dan pergerakan produk fisik dari bahan mentah sampai ke pelanggan akhir.
- 5) Menanggung resiko yang berhubungan dengan pelaksanaan fungsi saluran pemasaran tersebut.

Dari fungsi diatas maka perusahaan dapat mengetahui keadaan pasar sehingga perusahaan dapat menawarkan produk dengan tepat. Dari ketepatan produk masuk ke dalam pasar maka produk itu sendiri akan mudah terjangkau oleh calon pembeli.



BAB 3. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah PT Perkebunan Nusantara X Kebun Kertosari Jember

PT. Perkebunan Nusantara Kebun X Kertosari Jember merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang produksi. PTPN X Kebun Kertosari Jember ini hanya sebagai unit usaha saja, karena hanya menyiapkan lahan dan hasil produk yang telah di pesan oleh konsumen. Untuk pemasaran hasil produk, dilakukan langsung pada kantor Direksi Surabaya. Kebun Kertosari sebelumnya merupakan salah satu Kebun Ex. PTP XXVII. PTP XXVII adalah salah satu perusahaan di bidang perkebunan di Jember dimana pada era Pra Nasionalisasi merupakan *Onderneming* milik Belanda antara lain:

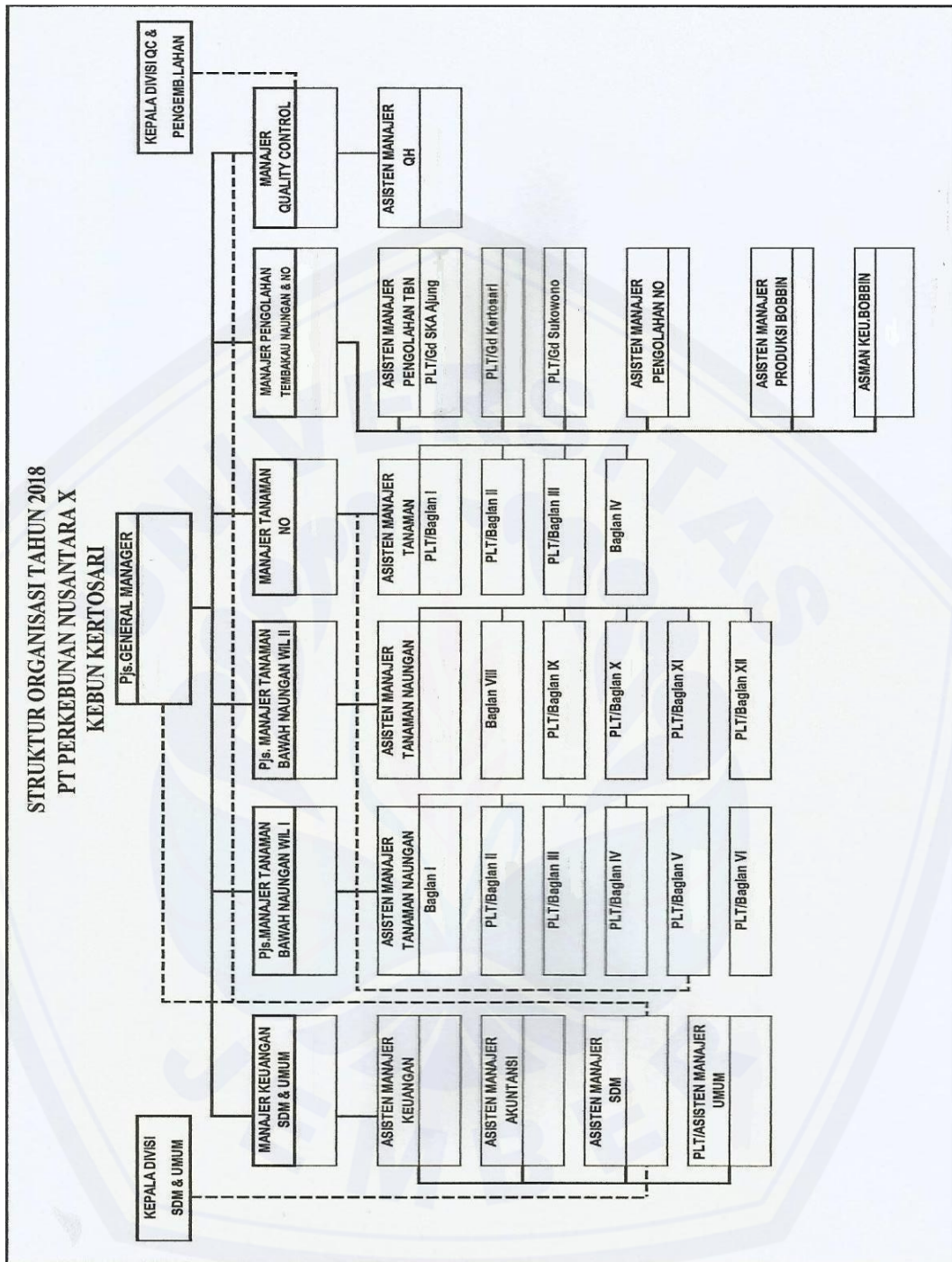
- a. *Landbow Maatschappij Oud Djember (LMOD)*
 - b. *Landbouw Maatschappij Soekowono (LMS)*
- yang kemudian pada tahun 1957 setelah nasionalisasi di tetapkan menjadi Perusahaan Perkebunan Negara (PPN) Baru
- a. Tahun 1959 berubah menjadi “PRAE UNIT TEMBAKAU”
 - b. Tahun 1961 berubah menjadi Perusahaan Perkebunan (PPN) Kesatuan IX
 - c. Tahun 1964 di pecah menjadi 2:
 - 1) Perusahaan Perkebunan Tembakau Negara (PPTN) Besuki V di Jember
 - 2) Perusahaan Perkebunan Tembakau Negara (PPTN) Besuki VI di Bondowoso.
 - d. Tahun 1968 disatukan menjadi Perusahaan Negara Perkebunan (PNP) XXVII
 - e. Tahun 1972 diubah menjadi Perusahaan Terbatas Perkebunan (Persero) XXVII
 - f. Tahun 1996 bergabung menjadi PTPN X (Persero)
 - g. Tahun 2004 Kebun Kertosari menjadi saah satu unit usaha Strategi Bisnis Unit (SBU) Tembakau PTPN X. (www.ptpn10.co.id, 2019)

3.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan sebuah gambaran jelas tentang hubungan kerja yang terjadi di sebuah perusahaan atau organisasi. Dimana struktur organisasi ini menggambarkan tingkatan jabatan dari jabatan tinggi sampai jabatan yang

terbawah Fungsi dari struktur dalam perusahaan yaitu untuk menentukan tanggung jawab dan pendelegasian wewenang untuk melaksanakan dan mempenanggung iawabkan kegiatan tersebut, sehingga setiap orang yang bekerja di perusahaan tersebut dapat bertanggung jawab akan pekerjaannya.





Gambar 3.1: Struktur Organisasi PT Perkebunan Nusantara X Kertosari Jember
 Sumber: PT Perkebunan Nusantara X Kebun Kertosari Jember, 2019

3.2.1 Deskripsi Jabatan

a. *General Manager*

- 1) Sebagai pimpinan tertinggi di PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Kebun Kertosari Jember yang bertanggung jawab penuh atas jalannya operasi kebun dan pabrik;
- 2) Untuk bidang tanah dan produksi (pabrik) bertugas merencanakan dan mengawasi pertanaman di semua Kebun Kertosari;
- 3) Melaporkan semua hasil produksi sesuai dengan Rancangan Anggaran Belanja Tahunan (RABT) dengan kualitas dan kuantitas yang baik;
- 4) Mengawasi dan bertanggung jawab atas ready stock barang digudang;
- 5) Mengawasi jalannya operasi pabrik untuk mencegah terjadinya kemacetan;
- 6) Menyelenggarakan seluruh administrasi di Perkebunan Kertosari
- 7) Menyetujui pembuatan dan isi laporan keuangan serta laporan hasil dari Kebun Kertosari;
- 8) Melaporkan keadaan umum Kebun Kertosari
- 9) Merencanakan kebutuhan modal kerja untuk setiap kerjanya;
- 10) Menyusun dan merencanakan Rancangan Anggaran Belanja Tahunan (RABT);
- 11) Bertanggung jawab atas laporan keuangan;
- 12) Merencanakan kebutuhan tenaga kerja dan mengatur penggunaannya;
- 13) Mengadakan pembinaan mental terhadap karyawan dengan pertemuan rutin tiap bulannya;
- 14) Mengadakan hubungan dengan instansi pemerintah; dan
- 15) Mengajukan usul pengangkatan atau pemberhentian karyawan, kenaikan pangkat, kenaikan gaji dan mutasi kepala direksi.
- 16) Mengadakan hubungan dengan instansi pemerintah; dan
- 17) Mengajukan usul pengangkatan atau pemberhentian karyawan, kenaikan pangkat, kenaikan gaji, dan mutasi kepala dieksi.

b. *Manajer Tanaman Bawah Naungan Wilayah I*

Tugas pokok Manajer Tanaman Bawah Naungan Wilayah I yaitu sebagai penanggung jawab tanaman, yang dimulai dari persiapan tanam sampai

pengeringan dan mengawasi semua tenaga kerja yang ada dilahan perkebunan wilayah I.

c. Manajer Tanaman Bawah Naungan Wilayah II.

Tugas pokok Manajer Tanaman Bawah Naungan Wilayah II yaitu sebagai penanggung jawab tanaman, yang dimulai dari persiapan tanam sampai pengeringan dan mengawasi semua tenaga kerja yang ada dilahan perkebunan wilayah II.

d. Manajer Pengolahan Tembakau Naungan & NO

Tugas pokok Kepala Bagian Pengolahan adalah sebagai penanggung jawab bagian pengolahan, dimulai dari penerimaan tembakau kering sampai dengan siap jual atau ekspor dan mengawasi semua tenaga kerja yang ada di tempat pengolahan.

e. Asisten Manajer Umum

- 1) Menyusun Rencana Anggaran Belanja Tahunan (RABT) untuk perkebunan;
- 2) Membuat rencana kerja bulanan perkebunan;
- 3) Mengkoordinasi seluruh urusan di bagian Administrasi Keuangan dan Umum;
- 4) Menggunakan biaya, dan tenaga kerja secara efektif dan efisien;
- 5) Mengontrol tugas-tugas karyawan.
- 6) Mengumpulkan kepada administratur untuk menyempurnakan pekerjaan karyawan.
- 7) Menyusun rencana kebutuhan modal kerja bulanan untuk dikirimkan ke kantor direksi
- 8) Mengelola buku kas besar / saldo bank
- 9) Mengendalikan biaya tanaman dan pengolahan perkebunan
- 10) Menyusun transaksi biaya tahunan, dan
- 11) Menyusun rencana kerja anggaran perusahaan
- 12) Memeriksa kode perkiraan, bukti – bukti pembukuan maupun pencatatan investasi baru
- 13) Memeriksa pencatatan PPN atas pembelian barang; dan
- 14) Menyusun laporan keuangan, nerca dan pragnosa laba/rugi

f. Asisten Manajer SDM

- 1) Memeriksa surat masuk/keluar baik intern maupun ekstern;
- 2) Memeriksa laporan pajak , asumsi, statistic bulanan/tahunan;
- 3) Mngkoordinir penyusunan RKAP;
- 4) Menyusun standart formasi dan kualifikasi karyawan;
- 5) Melakukan sosialisasi system/ kebijakan SDM kepada karyawan;dan
- 6) Melakukan tugas tugas khusus dari administrator.

g. Asisten Manajer Keuangan

- 1) Menyusun rencana kebutuhan modal kerja bulanan untuk dikirimkan ke kantor Direksi;
- 2) Mengelola buku kas besar atau saldo bank; pencatatan investasi bam
- 3) Memeriksa pencatatan PPN atas pembelian barang;dan
- 4) Menyusun laporan keuangan , neraca dan pragnosa laba/rugi.
- 5) Menyusun rencana kerja anggaran perusahaan
- 6) Memeriksa kode perkiraan, bukti-bukti pembukuan maupun pencatatan investasi baru.
- 7) Memeriksa pencatatan PPN atas pembelian barang; dan
- 8) Menyusun laporan keuangan, neraca dan pragnosa laba / rugi.

h. Asisten Manajer TI

- 1) Merawat dan memperbaiki bangunan pabrik dan rumah dinas dan peralatan untuk operasional;
- 2) Merawat dan memperbaiki mesin-mesin kendaran dan mesin-mesin pabrik;dan
- 3) Melakukan *monitoring* dan Supervisi kesiapan peralatan,

i. Asisten Manager Produksi Bobbin

- 1) Menyusun rencana anggaran produksi *cutting* Bobbin termasuk rencana dan anggaran dan sarannya;
- 2) Menyusun, mengolah, menganalisa dan menyajikan laporan produksi
- 3) Mengadakan perencanaan dan koordinasi pelaksanaan dan permintan ekspor atau impor administrasi maupun pelaksanaannya.

- 4) Merencanakan dan melaksanakan pemeliharaan dan perbaikan mesin, instalasi dan bangunan perusahaan.
 - 5) Mengadakan pengkajian operasional dan mengembangkan teknik produksi;
 - 6) Rekrutmen mengelolah SDM untuk keperluan pabrik Bobbin;
 - 7) Mengembangkan sistem informasi, dan memberikan saran perbaikan sistem, prosedur dalam rangka pelaksanaan kerja;
 - 8) Menyampaikan laporan dan informasi sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan;
 - 9) Mengadakan pengendalian terhadap pengeluaran biaya yang berkaitan dengan proses produksi;
 - 10) Mengadakan koordinasi dan pengawasan terhadap pelaksanaan tugas para *staff* dan pembantu produksi;
 - 11) Berusaha selalu mengadakan perbaikan efisiensi dan menerapkan metode kerja yang praktis;
 - 12) Pengelola dan pengawasan penggunaan alat-alat inventaris perusahaan yang ada di pabrik;
 - 13) Pengelolaan kas uang muka modal kerja pabrik; dan
 - 14) Melakukan pengawasan terhadap kegiatan perencanaan, pelaksanaan dan sistem operasioanal sera mengadakan analisa dan evaluasi terhadap hasil kerja.
- j. Manajer Keuangan SDM
- 1) Mengusulkan Rencana Kerja dan Anggran Tahunan Bagian Keuangan, SDM, dan Umum.
 - 2) Mengusulkan kebijakan, sistem dan prosedur operasional Bagian Keuangan, SDM, dan Umum.
 - 3) Melakukan koordinasi dengan para Manajer Kebun Tembakau dan Kepala Urusan di Kantor Direksi dalam rangka penyelesaian kerjaan.
 - 4) Mengkoordinasikan kegiatan Bagian Keuangan, SDM, dan Umum dalam hal sebagai berikut:
 - a. Pengumpulan RKAP dari masing-masing bagian untuk dijadikan RKAP Kebun Tembakau.

- b. Pelaksanaan, penataan, dokumentasi administrasi Kebun Tembakau.
 - c. Perencanaan, pengalokasian, dan pengendalian anggaran.
 - d. Validasi keabsahan bukti pengeluaran dan permintaan uang.
 - e. Pengadministrasian, pengelolaan dan pemeliharaan aset, serta pembayaran pajak PBB.
 - f. Validasi keabsahan permintaan bahan atau barang dari masing-masing bagian.
 - g. Pengadaan dan pemantauan permintan bahan atau barang.
 - h. Pemantauan persediaan barang hasil produksi.
 - i. Perencanaan, penyeleksian, penerimaan, penempatan, dan pengembangan SDM.
 - j. Pembayaran gaji, tunjangan, dan biaya pegawai lainnya.
 - k. Perencanaan, pemantauan, pemeliharaan, dan pengembangan teknologi informasi. pencatatan investasi bam.
 - l. Penyusunan laporan keuangan dan Manajemen Kebun Tembakan
 - m. Perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi kegiatan protokoler, hubungan eksternal, internal, dan PKBL.
- k. Tanggung Jawab Jabatan
- 1) Tanggung jawab administrasi:
Memberikan paraf, dokumen-dokumen sesuai kewenangannya.
 - 2) Tanggung jawab keuangan:
Menggunakan sesuai anggaran.
 - 3) Tanggung jawab *supervise*:
Asisten Manajer Keuangan, Asisten Manajer SDM, Asisten Manajer Umum, dan Asisten Manajer TI. (www.ptpn10.co.id, 2019)

3.3 Visi dan Misi Perusahaan

3.3.1 Visi Perusahaan

Menjadi Perusahaan Agribisnis penghasil tembakau yang terkemuka didunia yang tumbuh berkembang bersama mitra.

3.3.2 Misi Perusahaan

PTPN X Kebun Kertosari Jember memiliki misi sebagai berikut:

- 1) Berkomitmen menghasilkan produk berbasis bahan baku tembakau yang berdaya saing tinggi untuk pasar internasional;
- 2) Meningkatkan komitmen dan kompetensi sumber daya manusia secara berkelanjutan; dan
- 3) Mendedikasikan diri untuk selalu meningkatkan nilai-nilai perusahaan bagi kepuasan *stakeholder* melalui kepemimpinan, inovasi, kerja sama tim, dan organisasi yang efektif. (www.ptpn10.co.id, 2019)

3.4 Strategi Perusahaan

PTPN X Kebun Kertosari Jember memiliki beberapa strategi untuk menghasilkan nilai tambah dan menunjang keunggulan perusahaan dalam persaingan di era globalisasi. Perusahaan ini memiliki strategi dibidang produksi, pengolahan dan pemasaran, yaitu sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan kualitas sesuai permintaan sampel;
- 2) Menyajikan tembakau dan kakao tepat jumlah, tepat kualitas dan tepat waktu, sehingga sasaran pendapatan dapat tercapai;
- 3) Meningkatkan koordinasi dan komunikasi dengan Bidang Pemasaran (SBU) dalam rangka mempertahankan dan pengembangan pasar baru;
- 4) Meningkatkan peran DITH & Perantara Gmbh dalam penjualan tembakau. (www.ptpn10.co.id, 2019)

3.5 Komoditi yang Dikelolah Perusahaan

Produk utama yang dihasilkan oleh PTPN X Kebun Kertosari Jember adalah Tembakau, sedangkan produk sampinganya adalah kakao dan tebu. Penjualan produknya hingga mencapai ekspor secara lelang yang diselenggarakan langsung oleh kantor Direksi Surabaya . Komoditas produk yang dikelolah saat ini untuk Kebun Kertosari terdiri dari:

- a) Penguasaan Tembakau Bawah Naungan (TBN)
- b) Penguasaan Tembakau *Na-Oogst*

- c) Pengusaha Tanaman Tebu
- d) Pengusaha Tanaman Kakao.

3.5.1 Tembakau Bawah Naungan (TBN) dan *Na-Oogst*

Untuk tembakau TBN dan *Na-Oogst* pemasarannya sampai pada ekspor dengan sistem lelang melalui Kantor Direksi . pengolahan untuk tembakau benar-benar sangat di perhatian ketelitiannya, guna untuk menghasilak tembakau yang berkualitas. Tembakau yang baik adalah yang memiliki 19 warna berbeda dan memiliki aroma tajam ketika di bakar.

- a) Perolehan lahan dengan sistem sewa dari petani yang tersebar di 8 wilayah kecamatan dengan luas area TBN sekitar kurang lebih 435 Ha, sedangkan untuk tanaman *Na-Oogst* dengan area sekitar kurang lebih 275 Ha.
- b) Dari tembakau TBN dapat di hasilkan bahan pembungkus untuk cerutu (*Wrapper*) dengan indikasi kualitas, sebagai berikut:
 - 1) NW (*Natural Wrapper*)
 - 2) LPW (*Light Painting Wrapper*)
 - 3) PW (*Painting Wrapper*)
- c) Dari tembakau *Na-Oogst* dapat di hasilkan bahan pembungkus untuk cerutu dengan indikasi kualitas, sebagai berikut:
 - 1) *Dekblad* (pembungkus)
 - 2) *Omblad* (pembalut)
 - 3) *Filler* (isi)

3.5.2 Pengolahan Tembakau Cerutu

- a) Untuk memproses komoditas produk menjadi barang siap jual ekspor diolah pada gudang pengolah .
- b) Kebun Kertosari mempunyai 5 gudang seng untuk penglahan tembakau dan 1 gudang seng untuk pengolahan kakao.

Untuk pemasaran produk tembakau secara ekspor, yaitu sebagai berikut:

1) Tembakau TBN

Tembakau Bawah Naungan merupakan komoditi yang dikelola PT Perkebunan Nusantara X Kebun Kertosari Jember mulai dari pembibitan sampai panen dan langsung diawasi oleh pegawai yang menangani aspek

tersebut. Dari tembakau ini dapat menghasilkan bahan pembungkus untuk cerutu (*Wrapper*) dengan indikasi kualitas yang berbeda. Adapun kualitas tembakau tersebut ada 3 jenis, yaitu:

- a. NW (*Natural Wrapper*)
- b. LPW (*Light Painting Wrapper*)
- c. PW (*Painting Wrapper*)

Hasil dari tembakau ini nantinya akan masuk dalam pemasaran ekspor.

Adapun tujuan ekspor ke perusahaan pabrikan cerutu tertera dalam Tabel 3.1

Tabel 3.1 Nama Perusahaan Tujuan Ekspor Tembakau TBN

No	Nama Industri	Asal Negara
1	Burger Group	Swiss
2	Henri Winterman-Nobel Cigar	(gab. Belanda-Denmark)
3	Swedish Match	Swedia
4	Tabacoffina	Belgia
5	Neos Cigar	Belgia
6	Villiger	Swiss
7	Altadist/Tabacalerra	Spanyol
8	Altadist/Sita Perancis	Spanyol
9	De Olifant	Belanda
10	Galagher	Inggris
11	Royal Agio	Belanda

Sumber: PT Perkebunan Nusantara X Kebun Kertosari Jember, 2019

2) Tembakau *Na-Oogst*

Tembakau Bawah Naungan merupakan komoditi yang dikelola PT Perkebunan Nusantara X Kebun Kertosari Jember mulai dari pembibitan sampai panen dan langsung diawasi oleh pegawai yang menangani aspek tersebut. Dari tembakau ini dapat menghasilkan bahan pembungkus untuk cerutu (*Wrapper*) dengan indikasi kualitas yang berbeda. Adapun kualitas tembakau tersebut ada 3 jenis, yaitu:

- a. *Dekblad* (pembungkus)

b. *Omblad* (pembalut)

c. *Filler* (isi)

Hasil dari tembakau ini nantinya akan masuk dalam pemasaran ekspor.

Adapun tujuan ekspor ke perusahaan pabrikan cerutu tertera dalam Tabel 3.2

Tabel 3.2 Nama Perusahaan Tujuan Ekspor Tembakau *Na-Oogst*

No	Nama Industri	Asal Negara
1	Hellmering Kohne Co	Jerman
2	Anton Ankersmiit	Jerman
3	Henri Wintermns-Nobel Cigar	(gab. Belanda-Denmark
4	Protabex	Swiss
5	Star Tobacco Suplier GmbH	Belanda
6	Gebruder Kulenkamff	Jerman
7	Lancaster Leaf	Amerika
8	Vetab	Amerika
9	Intertrade	Amerika

Sumber: PT Perkebunan Nusantara X Kebun Kertosari Jember, 2019

Dari komoditi yang dikelola terutama produk tembakau antara Tembakau Bawah Naungan (TBN) dan tembakau *Na-Oogst* hanya membedakan antara kualitas dari kedua tembakau tersebut. Kualitas tembakau tersebut dapat diketahui ketika masa panen dan pemilahan tembakau. (www.ptpn10.co.id, 2019)

3.6 Makna atau Arti Logo Perusahaan

Perubahan logo PTPN X terjadi mulai tanggal 16 januari 2012, sesuai dengan persetujuan Dewan Komisaris No. 26/DK/PTPTN-X/III/2011 pada tanggal 25 maret 2011 dan telah disahkan dalam risalah RUPS No. RIS-005/XXKBUMN/2011 pada tanggal januari 2011. Logo tersebut terdapat gabungan *image* tangan yang saling meraih. Hal tersebut mencerminkan semangat kerjasama, baik itu kerjasama tim maupun mitra. Gambar tangan tersebut dapat juga dilihat sebagai sekelompok daun berwarna hijau yang bergradasi dari hijau tua menuju hijau muda. Gradasi tersebut menunjukkan adanya pertumbuhan dan keberkembangan, sekaligus membentuk pencitraan usaha agribisnis dari PTPN X.

Warna hijau tua yang terletak pada logo mencerminkan kepedulian dan pelayanan rumah sakit yang di kelola PTPN X bagi masyarakat luas dan perkebunan. Warna hijau juga melambungkan kenyamanan dan kesegaran. Pada logo, juga terdapat *logotype* berupa teks PTPN X yang digunakan untuk memperkuat pencitraan, mempermudah pengidentifikasi identitas PTPN X kepada khalayak ramai. Warna biru pada *logotype* mencerminkan kepemimpinan, kemandirian untuk memajukan PTPN X. Penggunaan huruf tanpa kait dan *layout* logo yang dinamis berfungsi untuk memperkuat citra modern serta inovasi PTPN X dalam beraing dikancausaha agribisnis internasional. (www.ptpn10.co.id, 2019)

3.7 Unit Usaha Lain

Unit Usaha lain merupakan kerjasama dengan anak perusahaan yang bergerak di bidang:

- 1) PT Nusantara Medika Utama, anak perusahaan yang bergerak di bidang pelayanan kesehatan, membawakan tiga rumah sakit, yaitu Rumah Sakit Gatoel di Mojokerto, RS Toeloengredjo di Pare Kediri, dan RS Perkebunan di Jember (Jember Klinik).
- 2) PT Dasaplast Nusantara, bekerja sama dengan PT Surya Satria Sembada, Jakarta . Produk Plastik, *innerbag* dan Waring utamanya untuk memenuhi kebutuhan pabrik gula dan kebun tembakau sendiri, juga di lakukan ekspor ke jepang dan pasar dalam negeri.
- 3) PT Energy Agro Nusantara (EAN), berlokasi di Mojokerto. PT EAN memproduksi bipetanol berbahan baku tetes.
- 4) Jasa Cutting Bobbin, bekerja sama dengan *Burger Soehne AG Burgh (BSB) Swiss*.
- 5) Budidaya kedelai edamame dan okura, bekerja sama dengan PT Bahana Artha Ventura dengan nama PT Mitratani Dua Tujuh Jember. Produk kedelai edamame ini utamanya untuk ekspor ke jepang, namun juga di lakukan upaya pemasaran dalam negeri. (www.ptpn10.co.id, 2019)

BAB 5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil Praktek Kerja Nyata (PKN) yang telah dilaksanakan di PT. Perkebunan Nusantara X Kebun Ketosari Jember, diperoleh beberapa manfaat yang sangat berguna berupa pengalaman dan pengetahuan-pengetahuan secara langsung maupun tidak langsung. Sesuai dengan pembahasan dimana pemasaran merupakan salah satu faktor penting untuk memajukan perusahaan khususnya perusahaan yang bergerak dalam bidang barang dan jasa. Kesuksesan perusahaan banyak ditentukan oleh prestasi dibidang pemasaran. Serta menjalankan manajemen pemasaran yang baik agar tercapai tujuan perusahaan secara efisien dan efektif sesuai dengan visi misi perusahaan.

Selama melaksanakan PKN ini bisa dikatakan lancar melihat dari dua aspek. Yang pertama kegiatan umum dari PKN sendiri guna mengetahui aktifitas yang dijalankan oleh instansi yang terkait. Kedua, kegiatan inti sesuai dengan tujuan pembahasan yaitu untuk mengetahui secara langsung proses pemasaran dan sedikit membantu didalamnya. Maka dari itu secara tidak langsung sudah menambah pengalaman baik berupa materi dan praktek didalam dunia kerja. Tentunya hal tersebut sangat bermanfaat bagi mahasiswa untuk menambah wawasan yang sangat berguna pada saat terjun langsung dalam dunia kerja nantinya.

Karena sudah terlibat didalam kegiatan pemasaran yang dijalankan oleh instansi yang terkait maka dapat diketahui relevansi antara teori dengan praktek. Dimana teori tersebut adalah manajemen pemasaran yang pernah ditempuh pada saat perkuliahan. Sehingga dapat mencocokkan atau mempraktekan langsung didalam kegiatan pemasaran tentunya dengan bimbingan dari pihak instansi yang bertugas. Setelah mencocokkan atau mempraktekan teori tersebut maka dapat diketahui bahwasannya kegiatan pemasaran yang dijalankan PT. Perkebunan Nusantara X Kebun Ketosari Jember bisa dikatakan sesuai dengan teori yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

Assauri, S. 2013. *Manajemen Pemasaran :Dasar, Konsep dan Strategi*. Jakarta: Rajawali Pers.

Azhar Susanto. 2008. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Gramedia

Buchari Alma. 2007. *Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa*. Bandung: CV. Alfabeta

Hasibuan, Malayu. 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Bumi Aksara.

<http://ptpn10.co.id/> [Diakses pada tanggal 23 Mei 2019]

Kotler dan Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jild 1. Jakarta: Erlangga

Kotler, Philip and Gary Armstrong. 2012. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jild 1. Jakarta: Erlangga

Mulyadi, 2008. *Sistem Akuntansi*. Edisi kelima. Cetakan Kelima. Jakarta: Salemba Empat.

Terry, George dan Leslie W. Rue. 2010. *Dasar-Dasar Manajemen*. Cetakan kesebelas. Jakarta: PT Bumi Aksara

LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Permohonan Tempat Praktek Kerja Nyata (PKN)



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 – Fax. (0331) 332150
Email : feb@unej.ac.id

Nomor : 1635/UN.25.1.4/PM/2019 06 Maret 2019
 Lampiran : Satu Bendel
 Hal : **Permohonan Tempat PKN**

Yth. Pimpinan PT.Perkebunan Nusantara X (Persero) Kebun Kertosari Jember
 Jl. Ahmad Yani No. 688 Lamparan Kertosari
 Jember

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

Sehubungan dengan hal tersebut kami mengharap kesediaan Institusi yang Saudara pimpin untuk menjadi obyek atau tempat PKN. Adapun mahasiswa yang akan melaksanakan kegiatan tersebut adalah :

NO	NAMA	NIM	PROG. STUDI
1.	Aditya Danang N.C	160803101011	D3 Manajemen Perusahaan
2.	Fadli Dwiyanto	160803101020	D3 Manajemen Perusahaan
3.	Jatmiko Rodhotul I	160803101034	D3 Manajemen Perusahaan
4.	Ricky Oktavian PP	160803101044	D3 Manajemen Perusahaan

Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata tersebut pada bulan : 11 Maret 2019 - 19 April 2019

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terimakasih.

a.n. Dekan
Wakil Dekan I



Dr. Zainuri, M.Si
NIP. 19640325 198902 1 001

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

Lampiran 2 Surat Persetujuan Tempat Praktek Kerja Nyata (PKN)

 **ptpn x**

Kebun Kertosari
Jalan A. Yani 688 Kertosari Jember 68181
Telp. (0331) 334177 Fax. (0331) 322854
E-mail : kt.kertosari@ptpn10.co.id

Nomor : IC-INSIP/19.003
Lampiran : -
Perihal : **Permohonan PKN**

Kertosari, 13 Maret 2019

Kepada Yth.
WAKIL DEKAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS JEMBER
Jalan Kalimantan 37 - Kampus Tegal Boto
Jember

Menjawab Surat Saudara Nomer : 1635/UN.25.1.4/PM/2019 tanggal 6 Maret 2019
perihal Permohonan PKN atas nama :

1. Aditya Danang N.C NIM : 160803101011 – Manajemen Perusahaan
2. Fadli Dwiyanto NIM : 160803101020 – Manajemen Perusahaan
3. Jatmiko Rodhotul I NIM : 160803101034 – Manajemen Perusahaan
4. Ricky Oktavian PP NIM : 160803101044 – Manajemen Perusahaan

Pada prinsipnya kami menyetujui, sebagai tambahan persyaratan yang bersangkutan harus mempunyai Kartu BPJS atau yang bersangkutan di asuransikan kecelakaan kerja selama yang bersangkutan PKN.

Terkait dengan hal tersebut diatas, hendaknya berkoordinasi dengan bagian AK & U / SDM Kebun Kertosari.

Demikian untuk menjadikan maklum.


PT PERKEBUNAN NUSANTARA X
KEBUN KERTOSARI
L. ST. GOMO TUMANGGOR, S.P.
General Manager

Jujur Tulus Ikhlas PT PERKEBUNAN NUSANTARA X

Lampiran 3 Surat Permohonan Nilai (PKN)

 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 : /UN25.1.4/KR/2019
Lampiran : 1 (satu) lembar
Perihal : **Permohonan Nilai PKN**

Yth. Pimpinan
PTPN X KEBUN KERTOSARI - JEMBER

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.

a.n. Dekan,
Dekan I


Dr. Zanuri, M.Si
NIP. 19640325 198902 1 001



Lampiran 4 Nilai Hasil Praktek Kerja Nyata (PKN)



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


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

NO	INDIKATOR PENILAIAN	NILAI	
		ANGKA	HURUF
1.	Kedisiplinan	89	A
2.	Ketertiban	90	A
3.	Prestasi Kerja	90	A
4.	Kesopanan	89	A
5.	Tanggung Jawab	89	A

IDENTITAS MAHASISWA :

Nama : Aditya Danang Nur Cahyo
N I M : 160803101011
Program Studi : Manajemen Perusahaan


IDENTITAS PEMBERI NILAI :

Nama : *KARMAJI*
Jabatan :
Institusi : PTPN KEBUN KERTOSARI - JEMBER
Tanda Tangan dan
Stempel Lembaga : 

PEDOMAN PENILAIAN

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


Lampiran 5 Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata (PKN)


ABSENSI PRAKTEK KERJA NYATA
PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)
KEBUN KERTOSARI JEMBER

NAMA : Aditya Danang Nur Cahyo
NIM : 160803101011
PROGRAM STUDI : D3 Manajemen Perusahaan

No	Hari Tanggal	Keterangan	Paraf
1.	Selasa, 26 Maret 2019		f
2.	Rabu, 27 Maret 2019		f
3.	Kamis, 28 Maret 2019		f
4.	Jumat, 29 Maret 2019		f
5.	Sabtu, 30 Maret 2019		f
6.	Minggu, 31 Maret 2019	Libur	f
7.	Senin, 1 April 2019		f
8.	Selasa, 2 April 2019		f
9.	Rabu, 3 April 2019		f
10.	Kamis, 4 April 2019		f
11.	Jumat, 5 April 2019		f
12.	Sabtu, 6 April 2019		f
13.	Minggu, 7 April 2019	Libur	f
14.	Senin, 8 April 2019		f
15.	Selasa, 9 April 2019		f
16.	Rabu, 10 April 2019		f
17.	Kamis, 11 April 2019		f
18.	Jumat, 12 April 2019		f
19.	Sabtu, 13 April 2019		f
20.	Minggu, 14 April 2019	Libur	f
21.	Senin, 15 April 2019		f
22.	Selasa, 16 April 2019		f
23.	Rabu, 17 April 2019	Libur	f
24.	Kamis, 18 April 2019	Libur	f
25.	Jumat, 19 April 2019	Libur	f
26.	Sabtu, 20 April 2019		f
27.	Minggu, 21 April 2019	Libur	f
28.	Senin, 22 April 2019		f
29.	Selasa, 23 April 2019		f


Lampiran 6 Lanjutan Daftar Hadir Praktek Kerja Nyata (PKN)



ABSENSI PRAKTEK KERJA NYATA
PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)
KEBUN KERTOSARI JEMBER

30.	Rabu, 24 April 2019		
31.	Kamis, 25 April 2019		f
32.	Jumat, 26 April 2019		f
33.	Sabtu, 27 April 2019		f
34.	Minggu, 28 April 2019	Libur	f
35.	Senin, 29 April 2019		f
36.	Selasa, 30 April 2019		f
37.	Rabu, 01 Mei 2019		f
38.	Kamis, 02 Mei 2019		f
39.	Jumat, 03 Mei 2019		f
40.	Sabtu, 04 Mei 2019		f
41.	Minggu, 05 Mei 2019	Libur	f
42.	Senin, 06 Mei 2019		f
43.	Selasa, 07 Mei 2019		f
44.	Rabu, 08 Mei 2019		f
45.	Kamis, 09 Mei 2019		f

Mengetahui
Asisten Manajer SDM



Lampiran 7 Kartu Persetujuan Laporan Praktek Kerja Nyata (PKN)



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)

Mencerangkan bahwa :

Nama : ADITYA DANANG NUR CAHYO
 N I M : 160803101011
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
 Jurusan : Manajemen
 Program Studi : Manajemen Perusahaan

disetujui untuk menyusun laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) dengan judul :

STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PELAYANAN TERHADAP EFEKTIFITAS PEMBAYARAN PREMI

(Revisi)
 Prosedur Pelaksanaan Pemasaran Tembakau Pada PT. Perkebunan Nusantara X Kebun Kertosari - Jember

Dosen pembimbing :

Nama	N I P	Tanda Tangan,
Drs. Sampadi, M.S.	19560404 198503 1 002	

Persetujuan menyusun laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) ini berlaku 6 (enam) bulan, mulai tanggal : 01 Februari 2019 s.d 31 Juli 2019. 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, 18 Juli 2019
 Kaprodi. Manajemen Perusahaan
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNEJ

 Drs. 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 8 Kartu Konsultasi



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 : ADITYA DANANG NUR CAHYO
 NIM : 160803101011
 Program Studi : Manajemen Perusahaan
 Judul Laporan PKN : STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PELAYANAN TERHADAP EFEKTIFITAS PEMBAYARAN PREMI

Dosen Pembimbing : Drs. Sampeadi, M.S.
 TMT_Persetujuan : 01 Februari 2019 s/d 31 Juli 2019
 Perpanjangan : 01 Agustus 2019 s/d 31 September 2019

NO.	TGL. KONSULTASI	MASALAH YANG DIKONSULTASIKAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1.	02-05-2019	Perubahan judul	1. <i>[Signature]</i>
2.	23-05-2019	Penyerahan laporan PKN.	2. <i>[Signature]</i>
3.	24-06-19	Tijana Pustaka tudy kemoran	3. <i>[Signature]</i>
4.		minit kury.	4.
5.		Tambahan teori? tudy pema	5.
6.		suu.	6.
7.	27-06-19	struktur organisasi -> bagan uji	7. <i>[Signature]</i>
8.		H. diseti pejabat yg	8.
9.		pejabat terkait PKN diti	9.
10.		dan kumala.	10.
11.	28-06-19	Forum & penulisan ditetukan	11. <i>[Signature]</i>
12.		Forum di Ecom bujukan	12.
13.		kegiatan yg ada di buku	13.
14.		kegiatan.	14.
15.		jarak antar bis/opsi	15. <i>[Signature]</i>
16.		diperhatikan.	16.
17.	01-07-2019	Forum - untuk bagan color	17.
18.		Posisi lokasi! sumber dan	18.
19.		hal yang terkait & hal. & buku	19. <i>[Signature]</i>
20.		Hasil PKN. Dirince lagi.	20.
21.		per untk. kejabat.	21.
22.			22.

Lampiran 9 Lanjutan Kartu Konsultasi



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

23.	09-07-19	Acc. lap PKN yg nyata	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

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

Jember
 Dosen Pembimbing,

Drs. Sampeadi, M.S.
 NIP. 19560404 198503 1 002