



Diajukan guna melengkapi persyaratan memperoleh gelar  
Ahli Madya Pada Program Diploma III Bahasa Inggris  
Fakultas Sastra Universitas Jember

**PERAN VITAL BAHASA INGGRIS DALAM KEGIATAN  
PROMOSI DAN EKSPOR TEMBAKAU PADA PTPN X  
(PERSERO) JELBUK JEMBER**

Oleh :

**ASRI WARDHANA**  
NIM : 000103101090

**PROGRAM DIPLOMA III BAHASA INGGRIS  
FAKULTAS SAstra  
UNIVERSITAS JEMBER**

2005

Asal :	Hadiah	Klass 927 WAR P
Terima Tgl :	Pembelian 09 MAR 2005	
No. Induk :		
Pen_katalog :		



Dianjukan guna melengkapi persyaratan memperoleh gelar  
Ahli Madya pada program Diploma III Bahasa Inggris  
Fakultas Sastra Universitas Jember

**PERAN VITAL BAHASA INGGRIS DALAM KEGIATAN  
PROMOSI DAN EKSPOR TEMBAKAU PADA PTPN X  
(PERSERO) JELBUK JEMBER**

Oleh

**ASRI WARDHANA**

NIM: 000103101090

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III BAHASA INGGRIS  
FAKULTAS SASTRA  
UNIVERSITAS JEMBER**


**2005**

HALAMAN PENGESAHAN

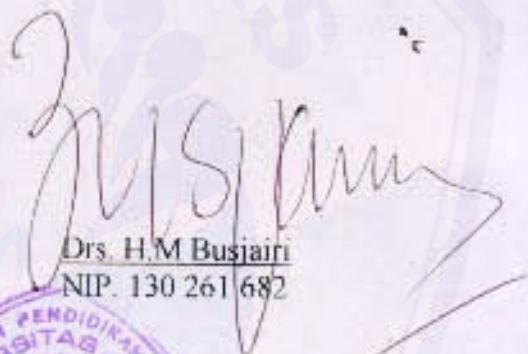
Pengawas/Penanggung Jawab

  
  
Subarno

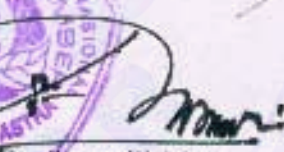

Dosen Pembimbing

  
Ikwan Setiawan S.S  
NIP. 132 300 176

Laporan Praktek Kerja Nyata disalihkan oleh  
Ketua Program DIII Bahasa Inggris

  
Drs. H.M Busjairi  
NIP. 130 261 682

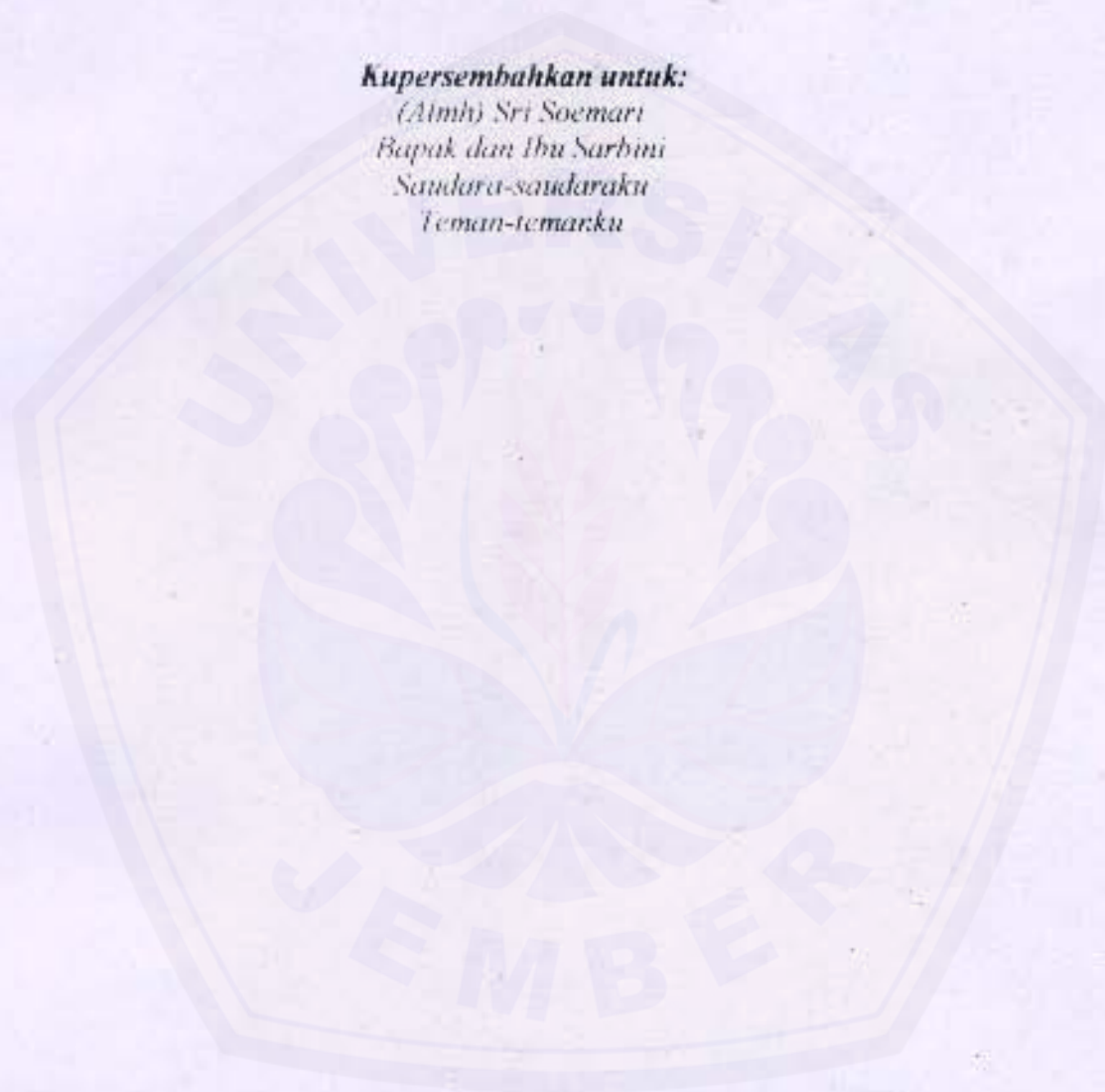
Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember

  
  
Dr. Samudji M A  
NIP. 130 531 973



***Kupersembahkan untuk:***

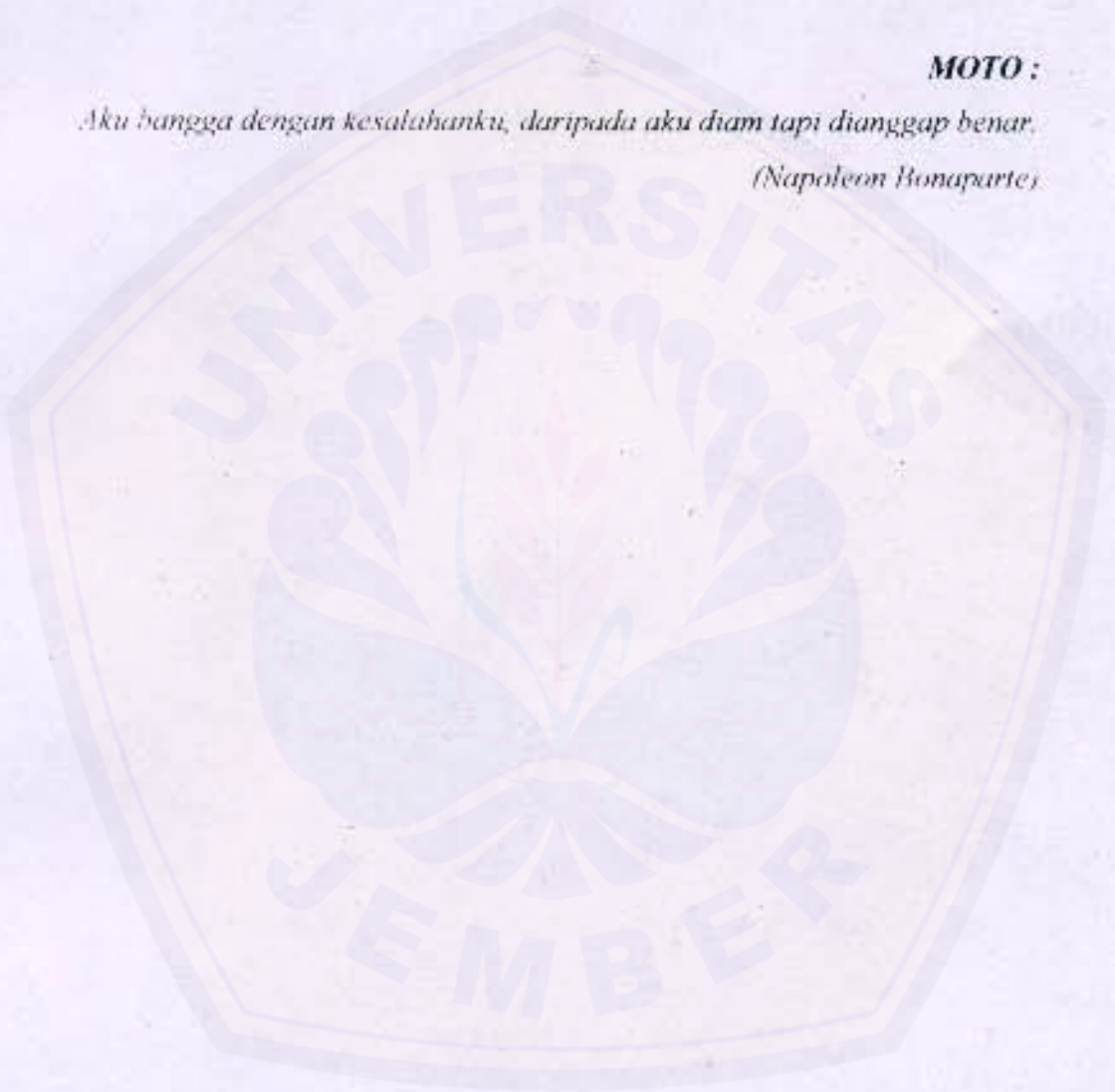
*(Almh) Sri Soemari  
Bapak dan Ibu Sarhini  
Saudara-saudaraku  
Teman-temanku*



**MOTO :**

*Aku bangga dengan kesalahanku, daripada aku diam tapi dianggap benar.*

*(Napoleon Bonaparte)*



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan anugerahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Praktek Kerja Nyata yang berjudul **Peran Vital Bahasa Inggris dalam Kegiatan Promosi dan Ekspor Tembakau pada PTPN X (Persero) Jelbuk Jember** sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada program Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Inggris Universitas Jember.

Penulis juga menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Samudji, M.A., Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember
2. Drs. H.M. Busjairi, Ketua Program D III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember, yang telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk menyusun laporan Praktek Kerja Nyata ini.
3. Ikwon Setiawan S.S., Dosen Pembimbing yang memberikan waktunya untuk membimbing dan memberikan nasihat.
4. Dra. Supriastutik yang telah memberikan dukungan dan nasehat pada penulis untuk menyelesaikan penyusunan laporan Praktek Kerja Nyata ini.
5. Seluruh Dosen Fakultas Sastra Universitas Jember.
6. Seluruh karyawan Fakultas Sastra Universitas Jember.
7. Seluruh Staf dan Karyawan PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Jember.
8. Seluruh teman-teman yang telah membantu penulis.

Semoga laporan Praktek Kerja Nyata ini bermanfaat bagi para pembaca dan penulis pada khususnya.

Jember, November 2005

**Penulis**



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
HALAMAN DEDIKASI .....	iii
MOTO .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vi
ABSTRAKSI .....	vii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b> .....	1
Latar Belakang Masalah .....	1
1.1 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata .....	2
1.2 Lokasi dan Waktu Praktek Kerja Nyata .....	3
1.3 Prosedur Persiapan Praktek Kerja Nyata .....	3
1.4 Bidang Kegiatan Utama yang Dilaksanakan .....	4
<b>BAB II : TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	5
2.1 Pengertian Ekspor .....	5
2.2 Jenis Barang Ekspor .....	5
2.3 Tahapan Pekerjaan Ekspor .....	6
2.4 Proses Pemuatan Barang Ekspor	
Menuju Sarana Pengangkutan .....	6
2.5 Prosedur Ekspor .....	7
2.6 Prosedur Impor .....	8
2.7 Faktor Khusus Terjadinya Perdagangan Luar Negeri .....	8
2.8 Hak dan Kewajiban Eksportir dan Importir .....	9
2.9 Masalah-masalah yang Dihadapi oleh	
Eksportir dan Importir .....	9
2.10 Cara-cara Pelaksanaan Pembayaran Luar Negeri .....	9
2.11 Dokumen Ekspor .....	10
2.12 Pengertian Pemasaran .....	11

	2.13 Konsep Pemasaran .....	12
	2.14 Fungsi Pemasaran .....	12
	2.15 Strategi Pemasaran .....	12
	2.16 Proses Pemasaran .....	13
	2.17 Analisis Pemasaran .....	14
	2.18 Pengendalian Pemasaran .....	14
	2.19 Lingkungan Pemasaran .....	15
	2.20 Broker .....	16
<b>BAB III</b>	<b>: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b> .....	17
	3.1 Sejarah Singkat PTPN X Jelbuk Jember .....	17
	3.2 Bidang Usaha dan Wilayah Kerja .....	18
	3.3 Kegiatan Operasional Perusahaan .....	20
	3.4 Visi dan Misi Perusahaan .....	22
	3.5 Uraian dan Tugas Urusan Pemasaran pada PTPN X Jelbuk Jember .....	23
<b>BAB IV</b>	<b>: KEGIATAN PKN</b> .....	27
	4.1 Proses Penjualan Tembakau .....	27
	4.2 Proses Pembuatan Dokumen Pihak Pemasaran .....	28
	4.3 Sistem Pembayaran yang Dilakukan oleh Perusahaan Tembakau .....	30
	4.4 Kegiatan Praktek Kerja Nyata .....	30
<b>BAB V</b>	<b>: KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	34
<b>LAMPIRAN</b>		
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>		



## ABSTRAKSI

Di era seperti sekarang ini, era yang maju pesat dalam segala bidang, Bahasa Inggris menjadi sesuatu yang sangat vital perannya dalam segala hal, disamping teknologi yang kian canggih. Bahasa Inggris telah mampu menjadi bahasa pengantar dalam dunia bisnis antar negara, bilateral ataupun multilateral. Dan kegiatan Praktek Kerja Nyata ini bertujuan untuk menerapkan teori-teori yang didapatkan di bangku perkuliahan, guna mendapatkan gambaran lebih lanjut di luar perkuliahan (di lapangan).

Sebagaimana Bahasa Inggris yang mempunyai fungsi sebagai sarana komunikasi, dalam melaksanakan Praktek Kerja Nyata ini, dasar teori yang digunakan adalah definisi promosi dan fungsi pemasaran beserta tahap-tahapannya dalam kegiatan ekspor dan impor. Suatu perusahaan tidak akan cepat berkembang bila tidak melakukan usaha promosi produk-produknya, terlebih lagi perusahaan tersebut adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang ekspor impor. Bahasa Inggris sebagai bahasa asing sangat penting kedudukannya dalam hal promosi, sebab Bahasa Inggris adalah alat komunikasi yang mampu menghubungkan kepentingan perusahaan dalam hal promosi dan pemasaran produknya ke luar negeri.

Kegiatan Praktek Kerja Nyata ini dilaksanakan di PTPN X (Persero) Jelbuk Jember pada bidang pemasaran. Fungsi bagian pemasaran pada PTPN X (Persero) Jelbuk Jember adalah melakukan kegiatan penjualan tembakau. Kegiatan penjualan tembakau ini melalui beberapa tahap, yaitu kegiatan promosi sampai dengan pengiriman tembakau (ekspor).

Selama Kegiatan Praktek Kerja Nyata di bagian pemasaran di PTPN X (Persero) Jelbuk Jember ini antara lain: menerjemahkan surat-surat yang masuk, membuat dokumen ekspor, mengarsip surat, menyajikan contoh tembakau, mengawasi pemasukan barang ekspor (*stuffing*), dan menyambut tamu asing yang kesemuanya banyak menggunakan bahasa Inggris dalam melaksanakannya.

Dalam melaksanakan kegiatan tersebut beberapa diantaranya merupakan suatu usaha promosi, seperti penyajian contoh tembakau dan menyambut tamu

asing. Dari sini Bahasa Inggris mempunyai peran yang vital sebagai media komunikasi baik secara lisan maupun tertulis.

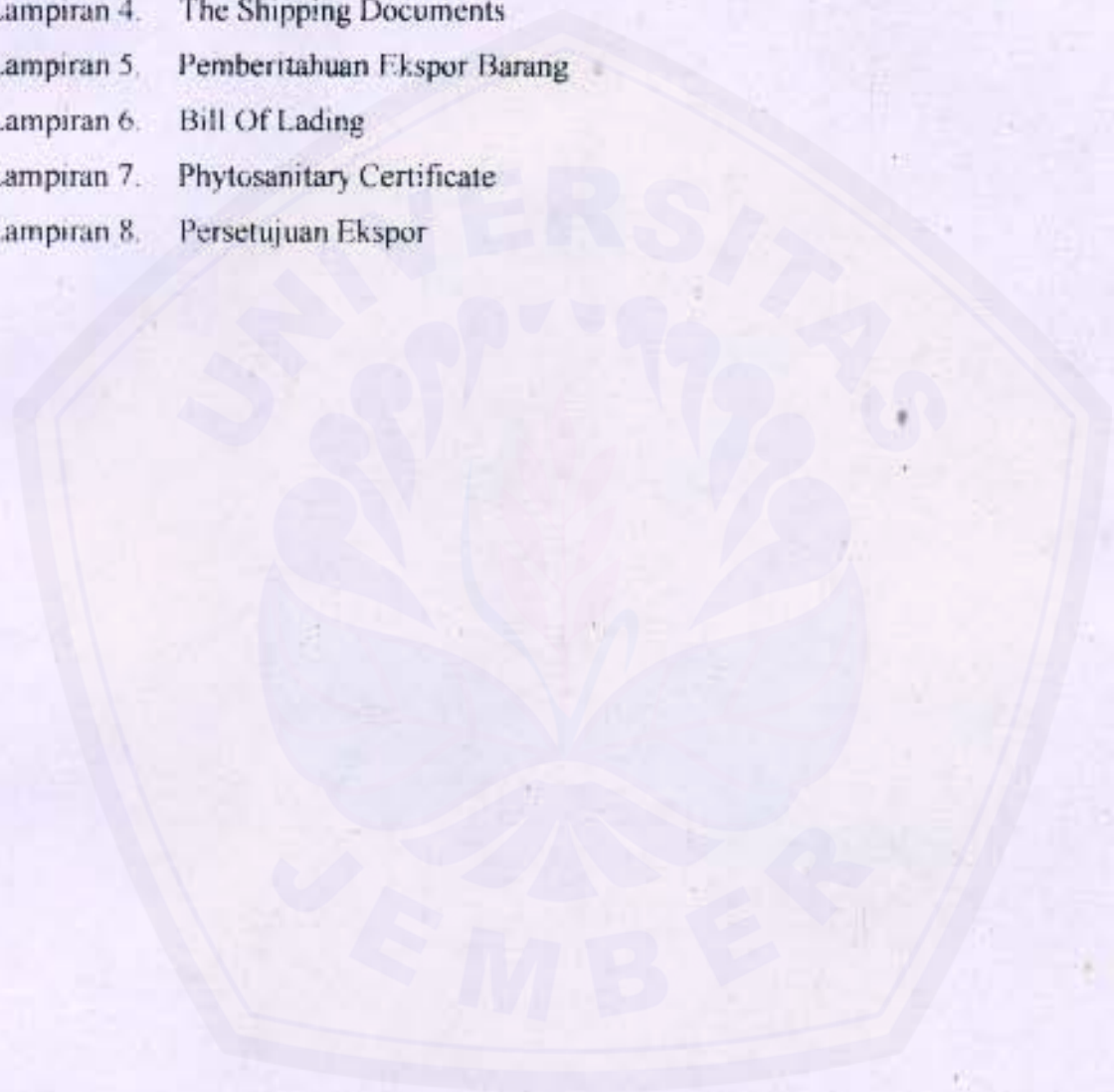
Dari sekian banyak kegiatan yang dilaksanakan di bagian pemasaran PTPN X (Persero) Jelbuk Jember, Bahasa Inggris benar-benar mempunyai peran yang vital, apalagi di era globalisasi seperti sekarang ini. Perusahaan tidak cukup hanya melakukan kegiatan penjualan produk di dalam negeri saja, tetapi juga sangat perlu untuk melakukan ekspansi keluar negeri, dengan melakukan usaha promosi dan menjual produknya ke luar negeri. Usaha ini sangat perlu dilakukan sebab selain untuk menambah devisa juga untuk memperkenalkan hasil dari produksi Indonesia di mata internasional.

Untuk itu **Peran Vital Bahasa Inggris dalam Kegiatan Promosi dan Ekspor Tembakau pada PTPN X (Persero) Jelbuk Jember**, menjadi judul laporan dari kegiatan Praktek Kerja Nyata ini.



**DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1. Order Pengapalan
- Lampiran 2. Commercial Invoice
- Lampiran 3. Permohonan Pengujian Tembakau
- Lampiran 4. The Shipping Documents
- Lampiran 5. Pemberitahuan Ekspor Barang
- Lampiran 6. Bill Of Lading
- Lampiran 7. Phytosanitary Certificate
- Lampiran 8. Persetujuan Ekspor





## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1. Latar belakang masalah

Globalisasi dan pasar bebas telah memacu pertumbuhan perdagangan internasional. Arus transaksi perdagangan ekspor-impor mengalami perkembangan yang cukup pesat. Hal ini sangat berpengaruh dalam meningkatkan arus ekspor-impor komoditi perdagangan. Salah satunya adalah industri pertanian dan perkebunan, terutama pada negara-negara yang mengandalkan hasil-hasilnya. Indonesia adalah negara yang menjadikan ekspor hasil pertanian dan perkebunannya sebagai salah satu penghasil devisa utama. PTPN X (Persero) sebagai Badan Usaha Milik Negara menjadi salah satu ujung tombak dalam menyelenggarakan kegiatan ekspor hasil perkebunan, khususnya tembakau.

Dalam pelaksanaan pemasaran tembakau, pihak PTPN X (Persero) menjalin kerja sama dengan pihak perusahaan asing sebagai mitra usaha. Hal ini tentunya menuntut akan ketrampilan dan penguasaan bahasa asing, terutama Bahasa Inggris sebagai bahasa komunikasi internasional baik secara aktif maupun pasif demi kelancaran proses pemasaran.

Kemajuan teknologi komunikasi dan informasi yang sangat pesat saat ini memberi pengaruh yang besar pada usaha pemasaran khususnya dalam transaksi. Jenis komunikasi dalam transaksi sendiri terbagi dua, yaitu transaksi komunikasi lisan dan transaksi komunikasi tertulis, atau korespondensi. Korespondensi Bahasa Inggris sendiri mempunyai peran yang penting, khususnya dalam menangani order dari importir. Keuntungan menggunakan korespondensi adalah biaya lebih murah, informasi yang tercatat dapat disimpan dalam waktu yang relatif lama dan dapat disampaikan lebih mudah secara menyeluruh. Dengan kata lain korespondensi digunakan sebagai alat instruksi, pelapor dan penerima keterangan yang dapat dengan mudah dipertanggungjawabkan sehingga menjadikannya sebagai kegiatan dominan dalam kegiatan ekspor - impor sebuah perusahaan.

Sampai saat ini pihak pemasaran pada PTPN X hanya menggunakan Bahasa Inggris secara pasif, mereka jarang menggunakan Bahasa Inggris secara



aktif di lingkungan perusahaan khususnya dalam menangani pembeli dikarenakan tugas tersebut dianggap sebagai tugas perantara. Selain itu pembeli juga tidak ingin berurusan dengan pihak lain yang tidak menguasai Bahasa Inggris dengan baik walaupun status mereka adalah karyawan perusahaan. Selain itu pihak pemasaran juga pasif dalam kegiatan surat menyurat atau korespondensi Bahasa Inggris karena dalam penanganannya, kemampuan mereka hanya sebatas memahami inti dari surat tersebut.

Korespondensi Bahasa Inggris sangat mendukung perluasan penjualan di luar negeri. Tembakau cerutu merupakan salah satu komoditas ekspor andalan yang dikembangkan selama lebih dari satu abad sehingga memungkinkan tembakau terkenal di pasaran internasional, utamanya di Eropa Barat. Agar perusahaan dapat mengimbangi persaingan dengan perusahaan-perusahaan asing di dunia maka perusahaan dituntut untuk dapat meningkatkan kemampuan Bahasa Inggris secara aktif dalam komunikasi. Dengan begitu keberadaan Sumber Daya Manusia yang mampu berkomunikasi dalam Bahasa Inggris akan meminimalisir terjadinya kesalahan persepsi yang akan merugikan perusahaan itu sendiri.

Berdasarkan permasalahan di atas maka peranan Bahasa Inggris dalam perusahaan ekspor-impor mempunyai kedudukan yang sangat penting, yaitu sebagai alat komunikasi dalam pemasaran sebuah produk, khususnya dalam kegiatan korespondensi yang akan mendukung terlaksananya kegiatan ekspor tembakau cerutu di PTPN X (Persero) Jelbuk Jember.

## **1.2. Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata**

### **1.2.1. Tujuan Praktek Kerja Nyata**

Tujuan pelaksanaan Praktek Kerja Nyata ini adalah :

1. Untuk mengetahui secara langsung penggunaan Bahasa Inggris di bidang pemasaran tembakau pada PTPN X Jelbuk – Jember.
2. Mengetahui dan memahami pelaksanaan korespondensi di PTPN X.
3. Mengetahui proses pelaksanaan ekspor tembakau secara langsung.
4. Memahami prosedur kerja karyawan, khususnya di bidang pemasaran



5. Memenuhi salah satu persyaratan untuk menyelesaikan studi D3 Bahasa Inggris.

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

A. Manfaat Praktek Kerja Nyata bagi penulis, antara lain:

1. Menerapkan teori yang telah didapatkan di bangku perkuliahan.
2. Sebagai sarana untuk meningkatkan keterampilan dalam bidang korespondensi.
3. menambah pengetahuan dan pengalaman kerja sebelum memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.

B. Manfaat Praktek Kerja Nyata bagi perusahaan antara lain:

1. Perusahaan bisa merekrut lulusan yang berkualitas.
2. Adanya masukan yang bisa diberikan kepada perusahaan bagi kemajuan perusahaan tersebut.

### **1.3. Lokasi dan Waktu Praktek Kerja Nyata**

#### **1.3.1. Lokasi Praktek Kerja Nyata**

Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata ini dilaksanakan di PTPN X (Persero) yang bertempat di Jalan Raya Bondowoso km 9, Jelbuk Jember, Jawa Timur.

#### **1.3.2. Waktu Pelaksanaan**

Praktek Kerja Nyata ini dilaksanakan sekurang – kurangnya 280 jam atau 45 hari kerja, yaitu dimulai pada tanggal 21 Januari 2005 sampai dengan 19 Maret 2005. Adapun jam kerja yang dilaksanakan sama dengan jam kerja kantor, yaitu :

Senin- Jumat : pukul 07.00-14.00 WIB.

Sabtu : pukul 07.00-13.00 WIB.

#### **1.4. Prosedur Persiapan Praktek Kerja Nyata**

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Nyata ini penulis harus memenuhi prosedur dan persyaratan yang ada, yaitu :

1. Telah memenuhi sekurang- kurangnya 80 sks.



2. Memilih tempat Praktek Kerja Nyata atas persetujuan Ketua Program.
3. Mengisi formulir pendaftaran dan memenuhi persyaratan akademik.
4. memperoleh pembekalan dan pembagian Dosen Pembimbing.
5. Berkonsultasi dengan Dosen Pembimbing.
6. Penempatan posisi bagian pemasaran oleh bagian personalia.
7. Setelah melaksanakan Praktek Kerja Nyata, penulis diwajibkan menyusun laporan dengan mengajukan judul terlebih dahulu.

#### **1.5. Bidang Kegiatan Utama yang Dilaksanakan**

Bidang utama yang dilaksanakan dalam Praktek Kerja Nyata ini adalah seluruh kegiatan yang berhubungan dengan bagian pemasaran khususnya di bidang korespondensi; pengolahan surat masuk dan surat keluar, membantu menerjemahkan surat atau telefaks, pengarsipan surat, pengurusan daftar fumigasi, mengefaks surat, mengantarkan data, penyambutan tamu asing, dan mengerjakan tugas lain yang diperintahkan oleh penanggungjawab pemasaran PTPN X.

## BAB II

### Tinjauan Pustaka

#### 2.1 Pengertian Ekspor

Pengertian ekspor secara umum adalah salah satu jenis kegiatan usaha jual beli barang atau jasa yang dilaksanakan secara terus-menerus untuk memperoleh keuntungan dengan melintasi daerah pabean (Indonesia) berdasarkan ketentuan yang berlaku (Drs. Prio Susilo 2002 : 2).

Menurut pasal 1 Keputusan Menteri Perdagangan dan Perindustrian Nomor 124/MPR/Keo/5/1996 tanggal 31 Mei 1996, ekspor adalah kegiatan mengeluarkan uang dari daerah pabean. Yang dimaksud daerah pabean adalah wilayah RI yang meliputi darat, perairan dan ruang udara di atasnya serta di dalamnya berlaku undang-undang ini.

Menurut kamus Bahasa Indonesia ekspor adalah pengiriman barang dagangan ke luar negeri atau barang yang dikirimkan keluar negeri untuk tujuan perdagangan (KBBI, 1996 : 254)

#### 2.2 Jenis Barang Ekspor

Berikut beberapa jenis barang ekspor antara lain :

1. Barang ekspor umum
2. Barang ekspor terkena Pajak Ekspor (PE)
3. Barang ekspor lainnya :
  - a. barang kiriman
  - b. barang pindahan
  - c. bahan diplomatik
  - d. barang misi keagamaan, olah raga dan lain-lain
  - e. barang asal impor diimpor kembali dan sebaliknya
  - f. barang cinderamata
  - g. barang contoh



### 2.3 Tahapan Pekerjaan Ekspor

Ada dua tahapan dalam pekerjaan ekspor yaitu :

1. Membuat pemberitahuan ekspor barang (PEB).

Untuk melaksanakan ekspor barang eksportir harus mengisi atau membuat PEB model BC 3.0 rangkap 3 (tiga). PEB harus dibuat secara benar dan dilampiri dokumen pelengkap pabean yang diwajibkan sesuai persyaratan untuk barang ekspor yaitu :

a. *copy invoice*

b. *copy packing list*

c. *copy dokumen pabean lainnya yang diwajibkan, misalnya rekomendasi dari karantina (Phytosanitary Certificate), Deperindag seperti COA (Certificate Of Authenticity), dan COO ( certificate Of Original).*

Lembar PEB rangkap 3 (tiga) diperuntukkan :

a. 1 set untuk kantor pabean setempat

b. 1 set untuk pusat statistik

c. 1 set untuk Bank Indonesia

2. Membawa barang ke pelabuhan kawasan pabean atau tempat lain yang diijinkan. Pemasukan barang-barang ekspor dapat dilakukan di kawasan pabean atau tempat lainnya yang disamakan dengan kawasan pabean berdasarkan ijin dari kepala kantor yang mengawasi tempat yang bersangkutan.

### 2.4 Proses Pemuatan Barang Ekspor Menuju Sarana Pengangkutan

Pemuatan barang ekspor dapat dilaksanakan setelah mendapat persetujuan muat (flat muat) dari pejabat pemuat (koordinator pelaksana). Pemuatan barang dapat dilakukan di kawasan pabean atau tempat lain berdasarkan ijin kepala kantor yang mengawasi tempat tersebut.



## 2.5 Prosedur Ekspor

1. Eksportir menerima pesanan (order) dari pelanggan ke luar negeri.
2. Bank memberitahu telah dibukanya suatu *letter of credit* untuk atas nama eksportir.
3. Eksportir menempatkan pesanan kepada *relevant sir maker* pemilik barang
4. Eksportir menyelenggarakan pengepakan barang khusus untuk ekspor.
5. Eksportir memesan ruangan kapal (*booking*) dan mengeluarkan *shipping order* (perintah pengapalan) pada maskapai pelayaran.
6. Eksportir menyerahkan semua formulir ekspor dengan instansi ekspor yang berwenang.
7. Eksportir menyelenggarakan pemuatan barang ke atas kapal.
8. Eksportir mengurus *bill of lading* dengan maskapai pelayaran.
9. Eksportir mengurus asuransi laut dengan maskapai asuransi.
10. Eksportir menyiapkan dokumen-dokumen dan faktur pengapalan lainnya.
11. Mengurus *consuler invoice* dengan duta perdagangan di negara importir.
12. Menarik wesel dan menerima hasilnya dari negotiating bank.
13. Negotiating bank mengirim *shipping* dokumen kepada rekannya di negara importir.
14. Eksportir mengirim *shipping advice dan copy shipping* dokumen kepada importir.

Berdasarkan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan yang berlaku saat ini kegiatan ekspor dapat dilakukan oleh setiap perusahaan atau perseorangan dengan syarat-syarat sebagai berikut :

1. Memiliki Surat Ijin Perdagangan (SIUP)
2. Memiliki Surat Daftar Usaha Perdagangan (TDUP)
3. Memiliki Tanda Daftar Perusahaan (TDP)



Prosedur pada umumnya harus dilakukan oleh eksportir dalam menyelesaikan suatu transaksi ekspor.

## 2.6 Prosedur impor

1. Importir menempatkan order (pesanan) kepada importir
2. Bank menyelenggarakan pembukaan L/C untuk eksportir melalui korespondensi sinyal diluar negeri
3. Importir membuka L/C untuk dan atas nama eksportir di luar negeri melalui bank di dalam negeri
4. Importir menyerahkan (*bill of lading*) kepada maskapai pelayaran yang mengangkut barang-barang untuk ditukarkan dengan D/O
5. Importir menyelesaikan biaya masuk dengan pabean
6. Importir mengajukan klaim (ganti rugi) kepada eksportir atau kepada maskapai asuransi dalam hal kerusakan atau kekurangan
7. Melunasi wesel yang sudah jatuh tempo

## 2.7 Faktor Khusus Terjadinya Perdagangan Luar Negeri

Ada beberapa faktor yang menyebabkan dalam perdagangan luar negeri yaitu :

1. Pembeli dan penjual terpisah oleh batas-batas kenegaraan (geopolitik)
2. Barang harus dikirim atau diantar dari satu negara ke negara lainnya melalui, bermacam peraturan pabean, yang bersumber dari pembatasan, yang dikeluarkan oleh masing-masing pemerintah.
3. Antara negara satu dengan lainnya tidak jarang terdapat perbedaan dalam bahasa, mata uang, takaran dan timbangan, hukum dan ijin (tidak berlakunya L/C) dalam perdagangan  
oleh karena itu, dalam melakukan perdagangan ke luar negeri diperlukan pengetahuan yang cukup luas, misalnya dalam segi etnis pembiayaan baik ekspor maupun impor, masalah pemasaran, masalah pembelanjaan urusan pabean, dan lain-lain.



## 2.8 Hak Dan Kewajiban Eksportir dan Importir

1. Eksportir berkewajiban melakukan penyerahan barang yang telah sama-sama dimufakati dan berhak menerima pembayaran atas harga barang yang telah dibeli.
2. Importir mempunyai kewajiban melunasi harga pembayaran dari barang yang telah dibeli dan berhak menuntut penyerahan barang tersebut.

## 2.9 Masalah-Masalah Yang Dihadapi Eksportir Dan Importir

Ada 2 (dua) faktor yang mempengaruhi eksportir dan importir yaitu:

1. Faktor eksternal
  - kepercayaan antara eksportir dan importir
  - pemasaran
  - sistem kuota dan hubungan perdagangan dengan negara lain
  - ketertarikan dalam keanggotaan organisasi-organisasi internasional
2. Faktor internal
  - persiapan teknis
  - kemampuan dan peminaman transaksi luar negeri
  - pembiayaan
  - kekurangan sempurnaan dalam mempersiapkan barang-barang
  - kebijaksanaan dalam pelaksanaan ekspor-impor

## 2.10 Cara-Cara Pelaksanaan Pembayaran Luar Negeri

Pihak eksportir maupun importir akan mencari jalan menekan resiko menjadi sekecil-kecilnya untuk keperluan ini akan diuraikan lebih lanjut yang lazim dalam menyelesaikan pembayaran perdagangan luar negeri. Antara lain :

1. Secara tunai (*cash payment*) atau pembayaran di muka (*advance payment*)
2. Secara rekening terbuka (*open account*). Eksportir menanggung resiko sedangkan yang mendapat fasilitas kredit adalah importir.
3. Secara penerikan wesel L/C (*letter of credit*) yaitu syarat yang dikeluarkan oleh bank atas permintaan dari rekan nasabah yang diperuntukkan bagi



eksportir di luar negeri yang menjadi relasi dari importir (nasabah) yang memberi hak kepada eksportir untuk menarik wesel atas surat kredit tersebut.

## 2.11 Dokumen Ekspor

1. PEB yaitu dokumen ekspor yang utama untuk pencatatan transaksi ekspor.
2. *Certificate of sy* yaitu bukti kesepakatan eksportir dengan importir yang mengikat untuk melaksanakan jual beli dengan syarat yang telah disepakati.
3. L/C yaitu surat yang dikeluarkan oleh bank yang penerbitannya atas permintaan pembeli (importir atau buyer) yang ditujukan kepada *beneficiary* (eksportir) dan memberi hak untuk menari wesel atas sejumlah uang yang disebut dengan L/C tersebut.
4. Laporan kebenaran pemeriksaan ekspor yaitu, laporan yang berisikan hasil laporan pemeriksaan oleh surveyor dipelabuhan muat, sebelum pengapalan barang.
5. BL atau *Bill Of Lading* atau *Air Way Bill* (AWB) yaitu bukti tanda terima barang, pemilikan barang dan bukti adanya perjanjian pengangkutan barang yang dikeluarkan oleh maskapai pelayaran / penerbangan .
6. *Invoice* yaitu dokumen yang dikeluarkan oleh eksportir mengenai jenis dan jumlah barang yang diekspor.
7. *Packing List* adalah dokumen yang diterbitkan oleh eksportir mengenai perincian tanda atau marketing jenis dan jumlah kemasan serta nerat yang dicantumkan dalam *invoice*.
8. Surat keterangan asal adalah surat keterangan yang dikeluarkan oleh Memperidag atau pejabat yang berwenang yang ditunjuk olehnya dan digunakan sebagai penyerta barang yang diekspor dari wilayah Indonesia yang membuktikan bahwa barang tersebut berasal atau dibuat dari Indonesia .
9. Surat pernyataan mutu adalah surat pernyataan dari eksportir bahwa barang yang diekspornya telah memenuhi standar perdagangan (SP).
10. *Phitosanitary Certificate* adalah sertifikat yang dikeluarkan Departemen Pertanian bagian karantina tanaman, yang berisi pernyataan tentang kesehatan



tanaman , yaitu ada atau tidaknya hama yang menyerang tembakau tersebut saat ditanam

11. *Shipping Instruction* adalah petunjuk pengapalan yang dibuat oleh eksportir yang berisi nama pengirim dan penerima barang , nama barang yang mengangkut pelabuhan muat , pelabuhan tujuan dan identitas barang .
12. COF (*Certificate Of Authencity*) adalah sertifikat yang dikeluarkan lembaga tembakau yang berisi penjelasan bahwa tembakau yang akan dikirim merupakan jenis tembakau yang dipergunakan untuk keperluan dan jenis kekeringan tertentu.

## 2.12 Pengertian Pemasaran

Kegiatan bukan hanya kegiatan menjual barang. Pemasaran adalah kegiatan yang bertujuan untuk memperlancar arus barang dari produsen ke konsumen yang paling efisien dengan maksud untuk menciptakan permintaan yang efektif. Manajemen pemasaran mempunyai tugas untuk mempengaruhi tingkat jangkauan, waktu dan komposisi , permintaan dalam suatu cara sehingga membantu organisasi untuk mencapai sasarnya .

PTPN X diperlukan untuk mempersiapkan jenis tembakau dan ukuran yang diminta oleh pembeli. Oleh karena itu, kualitas tembakau yang diinginkan oleh pembeli harus dijaga dan dipenuhi kerjasama antara penjual dan pembeli dapat terjaga.

## 2.13 Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran adalah menempatkan pembeli sebagai pusat kegiatan pemasaran. Hal ini berarti bahwa kebutuhan dan keinginan pembeli harus termasuk service yang ditawarkan perusahaan. Adapun untuk menempuh berbagai strategi penjualan produk, perusahaan harus menganalisis pasar.

PTPN X Jeibuk Jember selalu berusaha menyediakan standar yang ditetapkan oleh pembeli dan memberikan yang terbaik untuk pelanggannya.



#### 2.14 Fungsi Pemasaran

Tujuan pemasaran adalah mengarahkan barang-barang ke tangan konsumen. Berbagai jenis konsumen dan proses yang diperlukan dalam proses yang diperlukan dalam pemasaran ini disebut fungsi-fungsi pemasaran. Adapun fungsi-fungsi pemeliharaan dapat digolongkan sebagai berikut:

a. Fungsi pembelian

Yang dimaksud dengan pembelian adalah proses kegiatan yang mendorong untuk mencari pembeli yang berfungsi untuk menjual barang.

b. Fungsi penjualan

Yang dimaksud dengan penjualan adalah lawan dari pembelian. Konsumen PTPN X (Persero) Jember sebagian besar adalah pelanggan tembakau yang sudah menjalin kerjasama cukup lama dan memesan secara rutin. Setelah tembakau tersedia, penjual melakukan inspeksi serta melakukan negosiasi untuk menetapkan harga dan jumlah barang.

#### 2.15 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah logika pemasaran yang dilaksanakan dengan harapan bahwa unit bisnis akan mencapai sasaran pemasaran. Strategi pemasaran terdiri dari strategi spesifik untuk pasar sasaran, penentuan posisi produk, bauran pemasaran dan tingkat pengeluaran pemasaran. Strategi pemasaran harus merinci segmen pasar yang akan menjadi pusat perhatian perusahaan. Segmen ini berbeda dalam hal pemberian respon terhadap pemasaran dan kemampuan untuk menghasilkan laba.

Manajemen juga harus membagan strategi spesifik untuk elemen bauran pemasaran seperti produk baru, penjualan di lapangan, periklanan, promosi penjualan, harga, dan distribusi.

#### 2.16 Proses Pemasaran

Pemasaran memainkan peran dalam membantu mencapai sasaran strategik secara utuh. Peran dan aktivitas pemasaran dalam organisasi merupakan ringkasan



seluruh proses pemasaran dan kekuatan yang mempengaruhi strategi pemasaran perusahaan. Proses ini terdiri dari:

a. Konsumen yang menjadi target

Agar sukses di pasar yang penuh persaingan dewasa ini, perusahaan harus menempatkan pelanggan di tengah atau merebut pelanggan dari tangan pesaing dengan menyerahkan nilai yang sangat besar. Tetapi sebelum dapat memuaskan konsumen, sebuah perusahaan mula-mula harus memahami kebutuhan dan keinginan mereka. Jadi pemasaran yang mantap memerlukan analisis konsumen secara hati-hati. Perusahaan mengetahui bahwa mereka tidak dapat memuaskan semua konsumen dengan cara yang sama. Karena banyak macam konsumen dengan kebutuhan yang amat berbeda. Jadi setiap perusahaan harus membagi pasar dan memilih segmen yang paling baik dan mendesain strategi untuk melayani segmen yang dipilihnya demi keunggulan bersaing.

b. Strategi pemasaran untuk keunggulan bersaing

Agar sukses dalam memuaskan pelanggan, perusahaan harus melakukan pekerjaan yang lebih baik dari pesaingnya. Jadi strategi pemasaran harus disesuaikan dengan kebutuhan konsumen dan juga dengan strategi pesaing. Berdasarkan pada ukuran dan posisi dalam industri, perusahaan harus memutuskan bagaimana akan memposisikan diri berhadapan dengan pesaing agar dapat memperoleh keuntungan. Merancang strategi yang bersaing dimulai dengan melaksanakan analisis secara lengkap. Perusahaan harus memantau secara formatif dan informal lingkungan pesaing. Strategi bersaing dalam pemasaran yang diadopsi perusahaan tergantung pada posisi industrinya. Sebuah perusahaan yang mendominasi pasar dapat mengadopsi satu atau beberapa strategi pemimpin pasar. Penantang mungkin menyerang pemimpin pasar atau perusahaan lain yang berukuran sama, baik lokal/asing. Beberapa perusahaan nomor dua akan memilih mengikuti daripada menantang pemimpin pasar.



Perusahaan yang lebih kecil dalam suatu pasar kurang menetapkan produksi dalam mengadopsi strategi relung pasar. Mereka melakukan spesialisasi dalam melayani relung pasar yang tidak dilihat atau diabaikan oleh pesaing besar. Definisi perelung adalah merger dua atau lebih perusahaan untuk melawan perusahaan besar dan berkompetisi dalam bidang pemasaran yang sama. Dengan melakukan perelungan yang cerdas perusahaan berpangsa rendah dalam suatu industri dapat meraih laba sebesar pesaing yang besar.

## **2.17 Analisis Permasalahan**

Perusahaan harus menganalisis pasar dan lingkungan pemasarannya untuk menemukan peluang menarik dan menghindari ancaman lingkungan. Tindakan itu meliputi analisis kekuatan dan kelemahan perusahaan, disamping tindakan pemasaran saat ini dan kemungkinan yang terbuka untuk menentukan peluang mana yang baik untuk dikejar. Analisis pemasaran memberikan informasi dan masukan lain kepada setiap fungsi manajemen pemasaran lain.

## **2.18 Pengendalian Pemasaran**

Pengendalian pemasaran meliputi pengevaluasian hasil strategi dan rencana pemasaran serta pengambilan tindakan perbaikan untuk memastikan bahwa sasaran tercapai. Pengendalian pemasaran meliputi empat tahap. Mula-mula manajemen menetapkan sasaran spesifik. Kemudian manajemen mengukur prestasi kerjanya di pasar dan mengevaluasi penyebab perbedaan apapun antara prestasi yang diharapkan. Akhirnya, manajemen mengambil tindakan perbaikan untuk menutupi kesenjangan antara sasaran dan prestasinya.

Pengendalian pemasaran termasuk memeriksa kinerja yang sedang berlangsung terhadap rencana tahunan dan mengambil tindakan perbaikan. Tujuannya adalah memastikan bahwa perusahaan mencapai penjualan, laba, dan sasaran lain yang ditetapkan dalam rencana tahunannya. Strategi dan program pemasaran dapat menjadi ketinggalan jaman dalam waktu singkat, dan setiap perusahaan harus secara periodik menilai kedekatan terhadap pasar, secara



keseluruhan Suatu alat utama untuk strategi pengendalian adalah audit pemasaran.

Audit pemasaran adalah pemeriksaan lingkungan, sasaran, strategi, dan aktivitas perusahaan secara lengkap, independen dan periodik untuk menentukan bidang masalah dan peluang. Audit memberikan masukan yang baik untuk merencanakan tindakan perbaikan prestasi kerja pemasaran. Biasanya audit pemasaran dilakukan oleh pihak luar yang obyektif, berpengalaman, dan independen terhadap departemen pemasaran.

### **2.19 Lingkungan Pemasaran**

Lingkungan pemasaran dari suatu perusahaan termasuk kekuatan yang dekat dengan perusahaan yang mempengaruhi kekuatannya dalam melayani konsumen. Lingkungan pemasaran juga termasuk kekuatan demografi dan ekonomi yang lebih luas, kekuatan politik dan hukum, kekuatan teknologi dan ekologi serta kegiatan sosial budaya. Perusahaan harus memperhatikan kekuatan ini dalam mengembangkan dan memposisikan apa yang ditawarkan kepasar pasaran.

### **2.20 Broker**

Secara luas terdapat 2 golongan besar lembaga-lembaga pemasaran yang mengambil bagian dalam saluran distribusi yaitu perantara dagang dan perantara agen. Perantara agen yang disebut agen, sering didefinisikan sebagai berikut :

“ Lembaga yang melaksanakan perdagangan dengan menyedsakan jasa-jasa yang berhubungan dengan penjualan atau distribusi barang, tetapi mereka tidak mempunyai hak untuk memiliki barang yang diperdagangkan.”

PTPN X Jelbuk Jember menggunakan jasa perantara dalam penjualan hasil produksi tembakau perantara di PTPN X Jelbuk Jember adalah lembaga yang independen dan perusahaan yang memiliki saham di lembaga perantara tersebut.



### BAB III

#### Gambaran Umum Perusahaan

PTPN X (persero) Jelbuk Jember didirikan dengan akte notaris Harun Kamil, SH No. 43 tanggal 11 Maret 1996 berdasarkan peraturan pemerintah No 5 tahun 1996 tentang peleburan PTPN X (persero) Jelbuk Jember dengan PTPN XIX (persero) Klaten, PTPN X (persero) Jelbuk Jember XXI-XXII (persero). Lebih lanjut sejarah perkembangan serta kegiatan usaha yang dilakukan oleh PTPN X (persero) Jelbuk Jember dapat diuraikan sebagai berikut:

#### 3.1. Sejarah Singkat PTPN X (persero) Jelbuk Jember

Sejarah PTPN X dibagi atas dua masa yaitu: masa pranasionalisasi dan masa nasionalisasi.

##### 3.1.1 Masa Pranasionalisasi

Masa pra nasionalisasi PTPN X (persero) Jelbuk Jember merupakan ordeneming milik Belanda. Penanaman tembakau cerutu dimulai 1856 di Karesidenan Besuki, tepatnya disebelah utara kota Jember, yaitu Sukowono. Pada tahun 1859 George Bernie (mantan kontrolor pamong praja di kota Jember) mendirikan perkebunan tembakau dengan nama *landbow Mtscjapping "Oud Djember"* (LMOB). Dalam mendirikan perkebunan ini dia melaksanakannya dengan Mr. C. Sudenberg Mattiesen dan AD. Van Gennep.

Pada tahun 1861 AD. Van Gennep meninggal dunia dan sahamnya dialihkan kepada dua rekannya, yaitu George bernie dan Mr. C Sundenberg Mattiesen yang menyediakan pembiayaannya dengan perantara Fa Anemaat dan Cooperation di Surabaya. Fa Anemaat dan cooperation di Surabaya mengadakan hubungan dengan A. Van Hokolen dan Zolen do Rotterdam (Belanda) yang menampung eksporanya.

Pada tahun 1874 George Bernie membeli saham Mr. Mattiesen dan berdirilah *Besokiesch trobks matsdehappy* (BTM). Pada tahun 1875 pengelolaan perusahaan diserahkan pada Gerhard David Bernie dan berdirilah *Landbouwsh Schappey "Sukowono"* (LMS). Pada akhir tahun 1910 didirikan balai penelitian dengan nama *Besoekiscen proeftation* dengan maksud meningkatkan cara



penanaman yang baik. Seluruh PPN milik pengusaha Belanda di Indonesia bertahap sampai tahun 1957.

### 3.1.2 Masa Nasionalisasi

1. Pada tanggal 10 Desember 1957, berdasar surat Kep. Menteri Pertanian Republik Indonesia No. 299/UM/1957 perusahaan milik Belanda di Indonesia, diambil alih oleh pemerintah Indonesia menjadi perusahaan perkebunan negara (PPN).
2. Pada tahun 1959 berubah menjadi "PRAE Unit Tembakau"
3. Pada tanggal 26 april 1961 berdasarkan peraturan pemerintah No. 173 tahun 1961 PRAE Unit Tembakau berubah menjadi PPN kesatuan IX.
4. Pada Tahun 1963 kesatuan IX dipecah menjadi dua, yaitu perkebunan negara Besuki V dan PTPN Besuki VI berdasarkan peraturan pemerintah RI (PP) No. 36/1963 tanggal 22 Mei 1963.
5. Pada tahun 1968 berdasarka PP No. 114 Tahun 1968 tanggal 13 April 1968 semi PPN berubah menjadi perusahaan negara perkebunan (PNP) XXVII
6. Pada tahun 1972 berdasarkan PP No. 15 tahun 1996 tanggal 14 Februari 1996 perkebunan mengalami reorganisasi menjadi PTPN X (persero), yang merupakan peleburan dari PTPN XIX (persero), PTP XXI-XXII (persero) dan PTP XXVII (persero) yang mengelola lebih dari satu komoditi yang berbeda tata niaganya.

### 3.2 Bidang Usaha Dan Wilayah Kerja

PTPN X (persero) mempunyai tiga unit usaha strategis (UUS) dan unit usaha lain seperti UUS gula, UUS tembakau, dan UUS rumah sakit.

#### 3.2.1 Unit Usaha Strategis (UUS) Gula

Produksi utama UUS ini adalah gula SHA dan tetes yang dihasilkan oleh 12 pabrik yang berlokasi di Jawa Timur dan tersebar di beberapa Dati II, seperti:

- Sidoarjo : PG Watoetoelis, PG Toelangan dan PG Kremboong
- Mojokerto : PG Gempolkrep
- Jombang : PG Djombang Baroe



- Nganjuk : PG Lestari
- Kediri : PG Meritjun, PG Pesuntren Baru, PG Ngandirejo
- Tulungagung : PG Modjopanggung

### 3.2.2 Unit Usaha Strategis (UUS) Tembakau

UUS ini memproduksi dan mengekspor dan tembakau yang terdiri dari tembakau *Na Ougst da Vrstender* *Na ougst* yang berproduksi adalah jenis tembakau berkadar nikotin rendah Sebagai bahan untuk industri cerutu dan cigaret hitam luar negeri. Pada umumnya tembakau ini cocok untuk bahan pembalut (*Dekblad*), pembungkus (*Omblad*), maupun isi (*filler*) pada industri cerutu.

Wilayah kerjanya berada di Jember, Bondowoso dan Klaten terdiri dari kebun atau unit :

1. wilayah Jawa Timur : kebun Ajung Gayasan dan kebun Kertosari
2. wilayah Jawa Tengah : kebun Wedibrit

### 3.2.3 Unit Usaha Strategis (UUS) Rumah Sakit

Rumah sakit ini merupakan unit usaha mandiri, selain melayani pasien intern juga memberikan pelayanan pada masyarakat umum. UUS rumah sakit ini berlokasi di Jawa Timur yang tersebar di Dati II sebagai berikut:

1. Mojokerto : RS Gatoel-RS type C
2. Kediri (Pare) : RS Toeloengredjo-RS type C
3. Jember : RS Perkebunan-RS type B

### 3.2.4 Unit Usaha Lain

#### 1. Industri Bobbin

Industri Bobbin berlokasi di Jelbuk Jember Jatim yang bekerjasama dengan *Burger Soehne Ag Burg (BSB) Swiss* dalam jasa pembuatan cerutu.



## 2. Pabrik Karung Potjangan

Pabrik karung ini berlokasi di Jepara Jawa Tengah memproduksi karung goni dan Vute untuk memenuhi kebutuhan pabrik gula dan kebun tembakau di lingkungan sendiri, juga dipasarkan pada pihak lain.

### 3.3 Kegiatan Operasional Perusahaan

Kegiatan operasional perusahaan adalah kegiatan utama yang dilakukan di PTPN X (persero) yang berupa:

#### 3.3.1 Komoditi Tembakau

PTPN X (persero) memproduksi dan mengekspor tembakau Na ougst sebagai bahan cerutu berkadarnya rendah. Areal tembakau Besuki berada di wilayah Jember dan Bondowoso kurang lebih seluas 1000-1500 ha. per tahun. Produknya berupa daun kerisik tembakau Besuki Na ougst hasil dari kebun sendiri sekitar 15.000 ball dari pembelian tembakau kering sekitar 5.000 ball per tahun dengan nilai sekitar U S 15 juta. Pemasaran tembakau Besuki Na Ougst pada umumnya melalui bursa tembakau di Bremen Jerman, selain langsung dipasarkan ke negara-negara Afrika Utara, Spanyol dan Amerika Serikat.

Disamping itu PTPN X (Persero) juga melakukan terobosan dengan menanam tembakau TBN (Tembakau Bawah Naungan). Proses penanaman tembakau dilakukan selama 52 hari yaitu pada bulan April–September. Sedangkan proses penjualannya pada tahun 2004 dan seterusnya. Penjualan tembakau menggunakan ball dan karton. Setiap ballnya berisi 100 kg dan setiap kartonnya berisi 60 kg.

#### 3.3.2. Komoditi Cerutu

Sejak 7 tahun lalu telah didirikan industri cerutu dengan bahan baku khusus dari PTPN (Persero) yaitu: untuk isi (*filler*) menggunakan tembakau Besuki Na Ougst dan untuk pembungkus (*wrapper*) menggunakan Tembakau Bawah Naungan.

Pengelolaan industri dilaksanakan oleh koperasi karyawan Kertanegara. Macam produk dan merk cerutu antara lain: Argoporus, Indoporus, Besuki, Bali



Janger Dulux, Bali Tip dan masih banyak lagi yang lainnya, dan harga cerutu tersebut telah disesuaikan dengan pangsa pasar di Eropa, Amerika, dan Australia.

### **3.3.3. Industri Cerutu Ekspor**

Melalui kerjasama PTPN X (Persero) dengan *Burger Soehne Ag Burg* (BSB) setelah uji produksi tentang rasa, kelembaban, daya isap dan sebagainya cukup baik, maka disepakati tanggal 15 November 1994 memproduksi cerutu tobogos untuk tujuan ekspor.

Pembuatan tobogos dipercayakan kepada Kopkar Kertanegara dalam wadah kemitraan usaha dengan pengawasan mutu dan perencanaan produksi dibawah naungan PTPN X (Persero).

Untuk pembuatan 3 juta barang disiapkan 100 orang tenaga kerja wanita sebagai tenaga kerja.

Pihak SBS menyediakan bahan baku : isi (*filler*), sauce untuk daun pembungkus, kemasan, bandrol, dan label yang diimpor dari Eropa sedang dari PTPN X(Persero) menyediakan bahan baku batang a'ang-alang untuk stimulasi sisipan pada pangkal cerutu.

Sebagian Tobogos konsumen juga memproduksi merek lain , yaitu cerutu Espasius, Porino No.1, Alat Capone ROOTS.

### **3.3.4. Industri Bobbin**

Dalam rangka pengembangan usaha,pada tahun 1992 PTPN X (Persero) menyediakan sarana/prasarana berupa tempat usaha dan tempat kerja, sedangkan pihak BSB menyediakan mesin Bobbin. Pihak BSB menyediakan 208 unit mesin sampai tahun 2000, sampai November 1996 telah dipasang 172 unit dengan 500 tenaga kerja wanita (lulusan SLTA).

### **3.3.5. Pembinaan Usaha Kecil dan Koperasi**

Untuk meningkatkan industri kecil dan koperasi PTPN X (Persero) telah memberikan pembinaan kepada pengusaha kecil dan koperasi dalam coordinator kantor Koperasi dan PKK Kabupaten Jember yang antara lain memberikan tambahan modal.

### 3.3.5. Rumah Sakit Perkebunan “Jember Klinik”

PTPN X (Persero) mempunyai rumah sakit di jalan Bedadung No. 2 Jember yang lebih dikenal dengan nama “Jember Klinik”. Selain untuk pemeliharaan kesehatan dan pengobatan karyawan juga menerima pasien dari luar perusahaan

Pada tahun 1991 PTPN X (Persero) mendirikan apotik untuk menunjang kegiatan di rumah sakit Perkebunan “Jember Klinik”, juga melayani masyarakat dan instansi dalam bidang :

1. Pelayanan kesehatan masyarakat dan pemeriksaan kesehatan (*Chek Up*).
2. Pelayanan Keluarga Berencana
3. Pelayanan Fisioterapi
4. Pelayanan Laborat, dll

### 3.4 Visi, Misi, Tujuan Perusahaan

PTPN X (Persero) Visi, misi dan tujuan sebagai berikut:

#### 3.4.1 Misi perusahaan dituangkan dalam Tri Darma yaitu:

- a. Menghasilkan devisa maupun rupiah bagi negara dengan cara efisien.
- b. Memenuhi sosial utama berupa pemeliharaan dan pengembangan SDM.
- c. Memelihara kelestarian lingkungan hidup.

#### 3.4.2 Visi perusahaan adalah *World Class Company*

Yaitu menjadi pemasar global, memiliki peserta didik citra kelas dunia, merupakan pusat keunggulan industri,serta menjadi organisasi layanan yang tumbuh dan berkembang.

#### 3.4.3 Tujuan Perusahaan

Tujuan dibentuknya PTPN X (Persero) adalah untuk mewujudkan perusahaan sebagai organisasi BUMN yang mampu menghadapi tantangan masa depan dalam era globalisasi.



### 3.5 Uraian dan Tugas Urusan Pemasaran pada PTPN X (Persero)

#### 3.5.1 Koordinator Pemasaran

##### a. Tugas Pokok

Yaitu membantu dibidang pemasaran dalam mengelola operasional pemasaran, proses dan pelaksanaan penjualan dan ekspor tembakau.

##### b. Rincian tugas

- Menyelenggarakan operasional urusan pemasaran tembakau Jember.
- Mengendalikan operasional urusan pemasaran tembakau Jember.
- Melaksanakan negoisasi penjualan tembakau dengan pembeli bersama-sama dengan tim dari kebun dan komputer. Perantara GmbH Jember.
- Mengatur jadwal tamu atau pembeli.
- Mengambil surat-surat atau faxmile yang masuk.
- Melaksanakan tugas-tugas lain dari bidang pemasaran Surabaya

##### c. Wewenang

- Memberikan perintah pada karyawan
- Menandatangani surat-surat sesuai ketentuan
- Mengarahkan dan menilai prestasi kerja karyawan.

##### d. Bertanggung jawab kepada kepala urusan pemasaran tembakau di Surabaya

#### 3.5.2 Dokumen Ekspor

##### 1. Seksi Dokumen Ekspor

##### a. Tugas Pokok

Menyediakan dokumen ekspor serta jadwal pengiriman barang.

##### b. Rincian Tugas

- Menyiapkan kelengkapan dokumen ekspor.
- Melaksanakan pembokingan kontainer dan kapal yang memuat barang.
- Membuat pemberitahuan asuransi kepada pembeli setelah kapal berangkat ( *shipping advice* ).

- Memberi kuasa B/L yang dikirim kepada importir.
  - Membuat *beneficiary* serta *Drawn Beneficiary* jika pengapalan dengan L/C.
- c. Wewenang
- Dengan sepengetahuan koordinator pemasaran mengadakan kontrak dengan pihak ketiga EMKL (Ekspedisi Muatan Kapal Laut) dan pelayaran.
- d. Bertanggung jawab kepada Koordinator Urusan Pemasaran
2. Administrasi Dokumen Ekspor
- a. Tugas Pokok
- Menyiapkan kelengkapan dokumen ekspor yang berkaitan dengan pihak ketiga.
- b. Rincian Tugas
- Menerima WM (*merk*), COF (*Certificate of Fumigation*) dan sertifikat layak untuk pengujian.
  - Membuat PEB (Pemberitahuan Ekspor Barang) dilampiri Prafoma Invoice.
  - Mengoreksi mutu untuk membayar biaya pemeriksaan.
  - Mengajukan pelengkap kuning (berat mutu) kepada lembaga untuk diuji mutunya.
  - Mengajukan COO (*Certificate of Origine*) kepada Deperindag setelah B/L datang.
  - Mengajukan COA (*Certificate of Authencity*) kepada lembaga tembakau setelah B/L datang.
- c. Wewenang
- Memanfaatkan wewenang yang dilimpahkan untuk tugas-tugas insidentil.
- d. Bertanggung jawab kepada seksi dokumen ekspor.



3. Administrasi Ekspor

a. Tugas Pokok

Menyiapkan kelengkapan ekspor untuk kantor direksi.

b. Rincian Tugas

- Melaksanakan pembayaran *Terminal Handling Charge* (THC) atau tempat penimbun barang.
- Membuat surat permohonan pemeriksaan karantina Surabaya untuk pembuatan *Phytosanitary Certificate*.
- Menghimpun data pengiriman contoh tembakau.

c. Wewenang

Memanfaatkan wewenang yang dilimpahkan untuk tugas-tugas insidentil.

d. Bertanggung jawab kepada seksi dokumen ekspor .

4. Administrasi Realisasi Ekspor

a. Tugas Pokok

Menghimpun data realisasi ekspor tembakau.

b. Rincian Tugas

- Membuat surat permohonan pengujian kepada Lembaga Tembakau Jember.
- Membuat surat order pengapalan kepada pelayaran.
- Membuat Performa Invoice atau Commercial Invoice dan Certificate of Quality
- Menghimpun Confirmation of Sale.
- Membuat faktur penjualan lokal.
- Membuat laporan perkembangan ekspor dan data realisasi ekspor.

c. Wewenang

Memanfaatkan wewenang yang dilimpahkan untuk tugas-tugas insidentil

d. Bertanggung jawab kepada seksi dokumen ekspor.

### 3.5.3 Ekspor

#### 1. Seksi Ekspor

##### a. Tugas Pokok

Menyiapkan barang-barang yang akan diekspor di gudang pooling Rambipuji dan Bunder.

##### b. Rincian tugas

- Menyiapkan segala sesuatu yang berhubungan dengan Shipping Instruction
- Mempersiapkan penyajian contoh tembakau yang akan diinspeksi maupun yang akan dikirim, kepada pembeli.
- Koordinasi dengan pihak III HKC (*Hollmering Kotine dan Co*) dalam hal administrasi hall/karton tembakau yang sudah dibeli HKC.
- Melaksanakan shiffing tembakau yang akan diekspor.
- Membuat data stok barang yang ada di Rambipuji untuk asuransi

##### c. Wewenang

- Dengan kesepakatan koordinator urusan pemasaran mengadakan kontak dengan pihak III yang berhubungan dengan pelaksanaan ekspor.
- Memanfaatkan wewenang yang diberikan kepadanya untuk melaksanakan tugas-tugas insidental.

##### d. Bertanggung jawab kepada koordinator urusan pemasaran.



## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1. KESIMPULAN

Bahasa Inggris sebagai alat komunikasi banyak digunakan di pelbagai sektor bisnis, salah satunya adalah kegiatan ekspor-impor di PTPN X (Persero). Hal ini dikarenakan hubungan kerjasama ekspor-impor merupakan hubungan kerjasama internasional yang melibatkan perusahaan asing sebagai mitra kerja. Kegiatan ekspor-impor yang menggunakan bahasa Inggris, antara lain:

1. Pembuatan dokumen proses ekspor
2. Perjanjian penjualan.
3. Korespondensi.
4. Komunikasi dengan para pembeli dari luar negeri.

Oleh karena itu, sumber daya manusia yang berkecimpung dalam sektor tersebut harus menguasai Bahasa Inggris. Sebab hal itu akan menunjang proses kegiatan ekspor import sehingga meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi, tercapainya visi, misi, dan tujuan perusahaan.

### 5.2 SARAN

1. Diharapkan agar karyawan pemasaran dapat menerapkan kemampuan Bahasa Inggris secara aktif di lingkungan kerja dan mampu mengembangkannya.
2. Mahasiswa sebaiknya mendapatkan pembekalan dari pihak perusahaan sebelum melaksanakan Praktek Kerja Nyata, sehingga pelaksanaannya akan berjalan dengan baik dan sesuai dengan tujuan yang diharapkan.

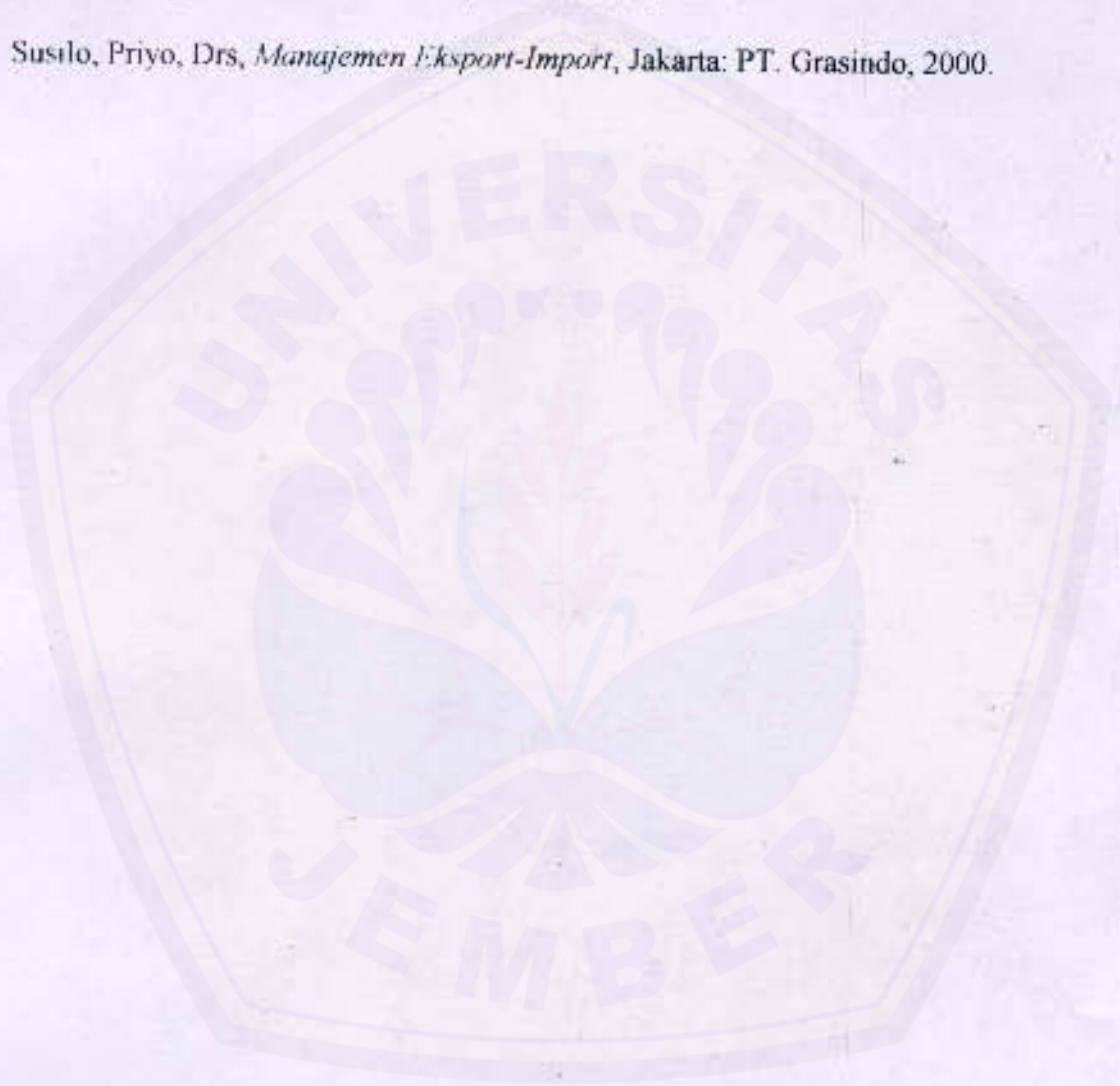
DAFTAR PUSTAKA

Poerwadarminta, W.J.S, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: PT. Gramedia, 1996.

Slamet, J, *Buku Agenda Surat-surat PTPN X Jember*, Jember: 1998.

Slamet, J, *Sejarah PTPN X Jember*, Jember: 1998.

Susilo, Priyo, Drs, *Manajemen Eksport-Import*, Jakarta: PT. Grasindo, 2000.







# PT PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)

Jl. Jembatan Merah 3 - 9 Surabaya 60175 Telp. (62 - 31 ) 3523143 - 3523147

Fax. (62 - 31 ) 3523167 P.O Box. 1105 e-mail : ptpn-x@indo-net.id

Nomor : **MA/PESWA/04.280**  
Lampiran :  
Hal : **ORDER PENGAPALAN**

Jember, 10 Mei 2004.

Yth. HAPAG LLOYD REPR.  
PT SAMUDERA INDONESIA  
JL. PERAK TIMUR 400 SURABAYA  
TEL 031-3295610  
FAX 031-3292261

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

Jumlah/nama barang : 8 btl = 720 kg. netto LIGHT SA TOBACCO IS THRESHED  
Merk : Periklan Daftar Berat dan Tanda terlampir  
Nama Eksportir : PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)  
Penerima/Pembeli di Luar Negeri : Tobacco Traders International Ltd., Suite 1006, 10/F, Chinchon Golden Plaza, 77 Mody Road, Tsinghsui East, Kowloon, Hong Kong. c/o BURGER SOHN & CO AG BURG Hauptstrasse 55, CH-5736 Burg/Switzerland.  
Pelabuhan tujuan : Rotterdam, place of delivery Burg/Switzerland  
Nama kapal : m.s. LUMOSO EXPRESS VOY. 177A ETD Tgl. 17.05.2004  
Tempat penimbunan : Gudang PTPN 10 Jember  
Letter of credit : Tanpa pembukaan LC

Dokumen yang kami serahkan pada Saudara :

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

Dokumen yang kami perlukan :

- 1 set Bill of lading (B/L) bersih dalam 3 asli dan 9 copies
- 1 set form PEB tersebut diatas yang telah ditanda tangani oleh pihak Bea & Cukai dan instansi yang berwenang lainnya.
- 1 set Certi. cate of weight dari voem Saudara dalam 6 asli dan 6 copies
- Lain-lain : - digabung dengan surat 70 btl Surat No. MA/PESWA/04.279

Demikian untuk menjadikan maklum dan terima kasih atas bantuan Saudara

Tembusan :

- PT Kusuma Wijaya  
Jember/Surabaya.

PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)



RICHY MARANTIKA

NIK. 057003510020





# PT PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)

Digital Repository Universitas Jember

J. Jembatan Merah 3 - 9 Surabaya 60175 Telp. (62 - 31 ) 3523143 - 3523147

Fax. (62 - 31 ) 3523167 P.O Box. 1105 e-mail : ptpn-x@indo-net.id

Jember, May 13, 2004.

## COMMERCIAL - INVOICE

No. 035/W.B./V/J/2004

- For the account of : Tobacco Traders International Ltd., Suite 1006, 10/F,  
Chimshan Golden Plaza, 77 Mody Road, Tsimshatsui East,  
Kowloon, Hong Kong. c/o BURGER SOEHNLE AG BURG  
Hauptstrasse 55, CH-5736 Burg/Switzerland.
- Re the shipment of : 8 bales = 720 kg. netto LIGHT SA TOBACCO IS THRESHED  
PPN/III/2002.
- Shipped aboard : n.s. LIMOSO EXPRESS VOY. 177A (Hapag Lloyd) on May 17, 2004  
from Surabaya Indonesia to Rotterdam place of delivery Burg  
Switzerland.
- Letter of Credit : Export without LC opening
- Licence Export : No. 231/DAGLU/V/1994, dd. 13.05.1994 issued by the Republic  
of Indonesia Department of Trade Jakarta Indonesia.

### Quantity and value

Mark/Grade	: : Bales	: : Netto : Weight : Kgs.	: : Price FOB : EUR/Kg.	: : Total EUR
PPN/III/2002 - DGD (ABFALL 12-04-EGC)	8	720.00	1.00	720.00
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>720.00</b>	<b>1.00</b>	<b>720.00</b>

Qty : EUR : Seven Hundred and Twenty 00/100.

S. E. S O.

PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)



*[Signature]*  
RICKY MARANTIRA

No. 103058310020





# PT PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)

Jl. Jembatan Merah 3 - 9 Surabaya 60175 Telp. (62 - 31 ) 3523143 - 3523147

Fax. (62 - 31 ) 3523167 P.O Box. 1105 e-mail : ptpn-x@indo-net.id

Jember, 10 Mei 2004.

Nomor : MA/PENEG/04.276

Tampiran :

Hal :

PERMOHONAN PENGUJIAN TEMBAKAU

Yth. LEMBAGA TEMBAKAU  
CABANG JAWA TIMUR II  
JALAN KALIMANTAN I,  
JEMBER

Bersama ini kami mengharap kesediaan Saudara guna mengadakan pengujian partai tembakau yang akan kami laksanakan eksportnya dengan penjelasan-penjelasan, sebagai berikut :

Tanggal pengujian : 13 Mei 2004  
Tempat pengujian : Gudang PTPN 10 Jolbulu  
Dimuat dengan kapal : n.s. LUMOSO EXPRESS VOY. 177A  
Jumlah Jenis tembakau : 8 bal = 720 kg. netto tembakau BRASIL/02  
Penerima/pengebeli di Unit Negeri : Tobacco Traders International Ltd., Suite 1006, 10/F,  
Chinagon Golden Plaza, 77 Mody Road, Tsimshatsui East,  
Kowloon, Hong Kong. c/o BURGER SOEHN AG BURG  
Hauptstrasse 55, CH-5736 Burg/Switzerland.

Untuk keperluan tersebut maka bersama ini kami serahkan berkas-berkas ekspor partai tembakau diatas, sebagai berikut :

- 1 set Daftar Berat dan Tanda ( WM )
- 1 set Surat Keterangan Pungasi ( Col' )

Demikian atas terlaksananya pengujian tembakau tersebut sebelum kami mengucapkan terima kasih

PT PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)



*[Signature]*  
L. RICKY MARANTIKA  
NIK. 105708510020

May 26, 2004

Our ref : MA-PESWA/04.306

Inclosure :

1. **THE SHIPPING DOCUMENTS OF  
55, 35, 70 & 8 CRTS/BLS TOBACCO  
112 PIECES HUMIDIFIER**

**Messrs Joh C Henschen**  
Attn. Mr M. Husung  
Ludwig Erhard Strasse 55  
D-28197 Bremen/ Germany

Dear sir,

Hereby please find enclosed the shipping documents of 55, 35, 70, 8 bales of tobacco and 112 pieces humidifier as follows :

**The shipping documents consist of :**

- Bill of Lading 3 Originals and 2 Not negotiable copies.
- Detailed weight list
- Certificate of Fumigation Original
- Certificate of Authenticity Original
- Certificate of Phytosanitary Original
- Certificate of Origin Form A, Original

Thank you very much for your kind attention and cooperation, we remain,  
Best regards.

Yours Sincerely

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



**Ir. BICKY MARANTIKA**  
NIK. 1057058510020

CC. :

- Bidang Pemasaran
- Arsip/Sirkulasi



**PEMBERITAHUAN EKSPOR BARANG (PEB)**

BC 3.0

Kantor Pelayanan Bea dan Cukai (KPPB/C) PEJABAT  
 Nomor Pengajuan: 070000-000032-20040317-000146

Halaman 1 dari 1

**A. Jenis PEB** : 1 1. Biasa 2. Berkaif

**B. Jenis Barang Ekspor** : 3 1. Umum  
 2. Jaskasa PE  
 3. Mendapat Kemudahan Ekspor  
 4. Tertentu  
 5. Dari TPD : 071100355

**C. Cara Perdagangan** : 1 1. Biasa 2. Imbal Dagang

**D. Cara Pembayaran** : 9 LAINNYA

ID JBL PTP JELBUK - JEMBER (KB)

**F. DATA PEMBERITAHUAN**

1. Identitas Eksporir : 5 NPWP/Asuransi/ST/Keasuransi  
 01.061.130.9-051.000

2. Nama, Alamat Eksporir :  
 PPNID  
 JL. JEMBATAN MERAKI NO. 1-9 SURABAYA

3. No. & Tgl. SHIP : 355/13-1/PR/MT/96 / 31-07-1996  
 Status : 40 BUMN

4. Nama, Alamat Penerima/Pembeli : HK  
 TUHACCO TRADERS INTERNATIONAL LTD.,  
 SUITE 1006, 10/F, CHINA CHEM GOLDEN PLAZA, 77 MOUJ  
 HONG KONG

5. Identitas PPJK : NPWP  
 01.620.814.2-613.001

6. Nama, Alamat PPJK :  
 PT. ARMITINDO MULTITRANS NUSANTARA  
 JL. TELUK KUMAI BARAT NO. 144 SURABAYA

7. No. & Tgl. Surat Izin PPJK : 128/WBC 07/KP 01/PPJK/03 / 06-08-2003

8. Cara Pengangkutan : 1 Laut; 2 Kemudahan  
 3. Udara; 4. Kombinasi 9. Lainnya

9. Perkiraan Tgl. Ekspor : 19-05-2004

10. Nama Kapal Pengangkut/No. Voy/Diplom :  
 CHIANGSH

11. Pel. Muat : 02/TPF  
 Tanjung Perak

12. Pel. Bongkar : NLRUM  
 ROTTERDAM

13. Pel. Transit DN

14. No. Invoice : 035/W.B/VG/2004 Tgl. 13-05-2004

15. Lokasi Pemeriksaan : 1. Kawasan Bebas  
 2. Luar Kawasan Bebas, Tgl. 17-05-2004  
 KPBK :  
 TANJUNGPURAK / 070100

No. & Tgl. LHP : Tgl. - -

16. Daerah Asal Brg. : Prop. Jawa Timur : 3500

17. Negara Tujuan : SWITZERLAND : CH

18. Izin Khusus :  
 SIE  
 KARANTINA  
 SM/SPM  
 Lainnya

19. Cara Penyerahan Brg. : Free On Board : FOB

20. Valuta : PTB  
 Fina

21. Freight : 0,0000

22. Asuransi : 0,0000

23. FOB : 720.0000

24. Merek dan Nomor Kemasan/No. Peli Kemasan :  
 1 Peli Kemasan

25. Jumlah dan jenis Pengemas :  
 811L

26. Berat Kotor (Kg) : 736.0000

27. Berat Bersih (Kg) : 720.0000

HEXU-2513597 20" FCL / General/Dry Cargo Container

28. No	29. Pos Tarif/HS - Urutan jumlah dan jenis barang secara lengkap, merk, tipe, ukuran, spesifikasi lain dan kode barang	30. HPE Barang pada Tgl Pendaftaran - PE(% dan lainnya)	31. Jumlah & Jenis Setuan - Berat bersih (Kg)	32. Jumlah Nilai FOB
1	2401 20.9000 TEMBAKAU BRASIL KASIT PANDA TAHUN 2002  ---RAIK R B1. Raik, compressed	---	720.0000 KGM Kilogram	720.0000

Dengan ini saya menyatakan bertanggung jawab atas kebenaran hal-hal yang diberitahukan dalam dokumen ini

Surabaya, Tgl. 17 Mei 2004  
 (PT. ARMITINDO)  
 (ARIPIN)

33. Nilai PE dalam Rupiah : ---

**L. UNTUK Bea dan Cukai/BANK**  
 No. Penerimaan :  
**TELAH DIBAYAR**

Jen. Pen	No. Tanda Pembayaran	Tgl.
PE		
Pejabat Penerima		Nama/Stampel Instansi
(.....)		



PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)  
 ALAN JEMBATAN  
 SURABAYA

**Hapag-Lloyd**

Carrier's Reference: B/L-No.: Page:  
 27086480 HLCUSUB040503007 1  
 Export References:

(Goods not negotiable unless consigned to order)  
 TOBACCO TRADERS INTERNATIONAL LTD.  
 SUITE 1006, 10/F, CHINACHEM GOLDEN  
 PLAZA, 77 Mody Road, Tsimshatsui  
 East, Kowloon, Hong Kong. C/O BURGER  
 JOEHNE AG BURG, HAUPTSTRASSE 55,  
 CH-5736 BURG/SWITZERLAND  
 (Address of owner not responsible for failure to notify, see clause 20(1) of back)

Forwarding Agent:

SAME AS CONSIGNEE

Consignee's Reference:

Place of Receipt:  
 SURABAYA CY

(Name)  
 JULIAN  
 P&O NEDLLOYD STUYVESANT  
 at Loading:  
 SURABAYA  
 of Discharge:

Voyage-No:  
 078  
 24W20

Place of Delivery:  
 SURSEE CY

ROTTERDAM  
 (Port Name, See Item 1 of Mate's Receipt)

(Number and Description of Packages, Description of Goods) (Gross Weight) (Net Weight)  
 1 CONT. 20'X6'6" VENTILATED CONTAINER SLAC\*  
 3 BALES  
 OF LIGHT SA TOBACCO DS THRESHED  
 GW: 736.00 KGS  
 NW: 720.00 KGS

HLXU 2513597  
 SEAL: HLCLA38375  
 THIS CARGO PART OF  
 190 PKGS IN CTNR

PPN/III/2002 DGD  
 ABFALL-12-04-BSC

\*SLAC = SHIPPER'S LOAD, STOW, WEIGHT AND COUNT  
 FREIGHT COLLECT  
 SHIPPER'S LOAD, STOWAGE AND COUNT  
 SHIPPED ON BOARD DATE MAY 20, 2004 FOR THE CARRIER

No. of Containers loaded by the Carrier		Packages received by the Carrier	
Amount		Currency	
Rate	Units	Per	Amount
	PCL/POI		

Above Particulars as declared by Shipper. Without responsibility or warranty as to correctness by Carrier [see clause 11(1) and (2)] ORIGINAL  
 RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and count as per bills of lading received, hereof the total number or quantity of Containers or other packages or units as specified in the description of goods, including the total number of Containers or packages received by the Carrier for carriage and subject to all terms and conditions hereof INCLUDING THE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFFS and the Rules of the Port of Loading, whichever is applicable, as the Port of Discharge or the Place of Delivery, whichever is applicable. One original Bill of Lading, duly endorsed, must be surrendered by the Merchant or the Consignee in exchange for the Goods or a delivery order. In accepting this Bill of Lading the Merchant or Consignee agrees to all its terms and conditions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this Bill of Lading by the Merchant.  
 IN WITNESS WHEREOF, the number of original Bills of Lading stated above and of this tenor and content have been signed, one of which being accomplished the others to stand void.

Place and date of issue:  
 SURABAYA 05/20/2004  
 (Number of bills of lading)  
 THREE

Freight Payable	Total Freight Collected	Total Freight
-----------------	-------------------------	---------------

FOR ABOVE NAMED CARRIER  
 PT. SAMUDERA INDONESIA TBK (AS AGENT)



REPUBLIC OF INDONESIA  
DEPARTMENT OF AGRICULTURE  
AGRICULTURE QUARANTINE AGENCY

No: 0118151

2.004.00.2886

KT-11

TO : PLANT PROTECTION / QUARANTINE ORGANIZATION  
OF : SWITZERLAND

PHYTOSANITARY CERTIFICATE

This is to certify that the plant, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non quarantine pests


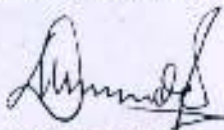
DESCRIPTION OF THE CONSIGNMENT

1 NAME AND ADDRESS THE EXPORTER PT. PERIKERJAN MUSAFFAJA X (PERSERO) JL. JEMBATAN MERAI NO. 3-9, SURABAYA EAST JAVA - INDONESIA	2 DECLARED NAME AND ADDRESS OF THE CONSIGNEE: TOBACCO TRADERS INTERNATIONAL LTD. SUITE 1006, 10/F CHUANGCHEN GOLDEN PLAZA 77 HONG KONG ROAD, TSTANSAI EAST, HONGKONG, HONG KONG. * /O BURG SOLOTE AU BURG *
3 NAME OF PRODUCE AND QUANTITY DECLARED 8 BALES = 720 KGS. NETT OF TOBACCO	4 BOTANICAL NAME OF PLANTS <u>Nicotiana tabacum</u>
5 PLACE OF ORIGIN JEMBER/JEMBER/INDONESIA	6 DECLARED POINT OF ENTRY ROTTERDAM, PLACE OF DELIVERY BURG/ SWITZERLAND
7 NUMBER AND DESCRIPTION OF PACKAGES 8 BALES = 720 KGS. NETT	8 DECLARED MEANS OF CONVEYANCE m.s. GILLAN VOY. 058
9 DISTINGUISHING MARKS LIGHT SA TOBACCO DS THESSIED-FPN/III/2002	

DESINFESTATION AND/OR DESINFECTION TREATMENT

10 DATE XXXX	11 TREATMENT XXXX
12 CHEMICAL XXXX	13 DOSAGE/CONCENTRATION XXXX

ADDITIONAL DECLARATION

OFFICIAL STAMP 	14 PLACE & DATE ISSUED SURABAYA, MAY 14, 2004
	15 SIGNATURE & NAME OF AUTHORIZED OFFICER  DAMARIS LANDE

No Financial liability with respect to this certificate shall attach to Agency for Agricultural Quarantine of Indonesia or to any of its officers or representative. \*) HAUPTSTRASSE 55, CH-5736 BURG/SWITZERLAND



## PERSETUJUAN EKSPOR

Nomor: 022039/WBC.07/KP.01/2004 Tanggal: 17-05-2004

1. PEB Peti Kemas ke .1. dari .1.
- a. KPBC : 070100  
b. No. & tgl. Pendaftaran : 028220 17-05-2004  
c. Jenis Barang Ekspor : Dari TPB
2. EKSPORTIR  
a. NPWP : 01.061.130.9-051.000  
b. Nama : PT.PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)
3. SARANA PENGANGKUT  
a. Jenis & Nama : SARANA PENGANGKUT LAUT/GILIAN  
b. Voyage/Flight : 058  
c. Perkiraan tgl. ekspor : 19-05-2004  
d. Pelabuhan Muat : IDTPE - Tanjung Penak  
e. Pelabuhan Transit DN :  
f. Pelabuhan Bongkar LN : NLRTM - ROTTERDAM
4. NON PETI KEMAS  
a. Nomor  
b. Merek  
c. Jenis Pengemas  
d. Jumlah
5. PETI KEMAS  
a. Nomor : **HLXU-2513597** ✓  
b. Ukuran : 20 feet
- BERAT KOTOR : 736,0000 kg
- TEMPAT PENYIMPANAN BARANG: Kawasan Pabean  
KPBC PEMUATAN : KPBC TANJUNG PERAK (070100)

Telah dilakukan pemeriksaan fisik  
Pemeriksa

(tanda tangan)

Nama/NIP:

Pegawai Pengawasan Stuffing

No. Segel

(tanda tangan)

Nama/NIP:

CATATAN PEMASUKAN BARANG EKSPOR  
KE KAWASAN PABEANSEGEL:  Baik  Rusak  Tidak Sesuai

(dalam hal Kemudahan Ekspor/TPB/Konsolidasi)

Selesai Masuk tanggal: 17-05-04 Pulsa: 20.12

Petugas Dinas Luar

(tanda tangan)

Nama/NIP:

Catatan

Nyuhartanto W.

NIP. 060068132

Diisi dalam hal tanpa pemeriksaan fisik  
KELENGKAPAN DOKUMEN Lengkap  Tidak Lengkap Tidak sesuai Pejabat

M. FIRMAN AKBAR

060078261

Catatan Pemasukan dalam hal barang ekspor  
tidak menggunakan peti kemas