



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

**FUNGSI BAHASA INGGRIS DALAM PROMOSI UNTUK
MENUNJANG PEMASARAN TEMBAKAU KELUAR NEGERI
PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)
JELBUK-JEMBER**

Oleh

HELMI YUSWANSYAH

NIM: 000103101038

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

2005

Asal :	Hadiah	Klass 427 YUS F
Terima di :	Pembelian 09 MAR 2006	
No. induk :		
Pengkatalog :		

HALAMAN PENGESAHAN

Pengawas/Penanggung Jawab :



Suharno

Dosen Pembimbing :

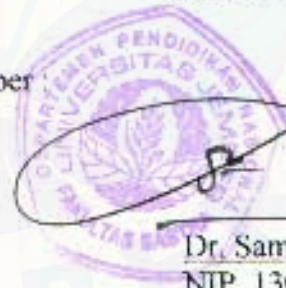
Ikwan Setiawan S.S
NIP. 132 300 176

Laporan Praktek Kerja Nyata disahkan oleh :

Ketua Program DIII Bahasa Inggris :

Drs. H.M Busjaini
NIP, 130 261 682

Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember



Dr. Samudji M.A
NIP. 130 531 973

PERSEMBAHAN

*Terima kasih kepada Tuhanku Yang Satu, Allah SWT
Tanpa pertolonganMU karya ini takkan terselesaikan.*

Karya ini aku persembahkan kepada :

*Bapak (Alm) Sudibyo dan Ibu Ema Sudibyo serta istri tersayang
Yang kucintai,*

*Keluarga dan semua teman-temanku yang kucintai
Terima kasih atas cinta dan doanya.*

*Almamater tercinta Fakultas Sastra
Universitas Jember*

Motto

Kalau kamu pasti sudah gampang dan meyakinkan,

(Napoleon Hill)

**Pengalaman adalah guru yang paling kejam,
tapi kita belajar, benar-benar belajar dari pengalaman**

(C.S. Lewis)

**Karena sesungguhnya
sesudah kesulitan itu pasti ada kemudahan**

(AL-Insyiroh 5,6)

Orang bijaksana akan menjadi majikan dari pikirannya;

Orang bodoh: menjadi budak dari hawa nafsunya

(Publius Syrus)

Kelakan yang terjadi dan tak akan pernah kembali,

ambil hikmahnya dan indahnya;

Hadapi saja !

(Iwan Tals)

KATA PENGANTAR

Segala puja dan puji syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan laporan hasil kegiatan Praktek Kerja Nyata yang berjudul : FUNGSI BAHASA INGGRIS DALAM PROMOSI UNTUK MENUNJANG PEMASARAN TEMBAKAU KE LUAR NEGERI PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO) JELBUK, JEMBER. Laporan Praktek Kerja Nyata ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan akademik pada Program Diploma III Bahasa Inggris, Fakultas Sastra Universitas Jember untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A,Md).

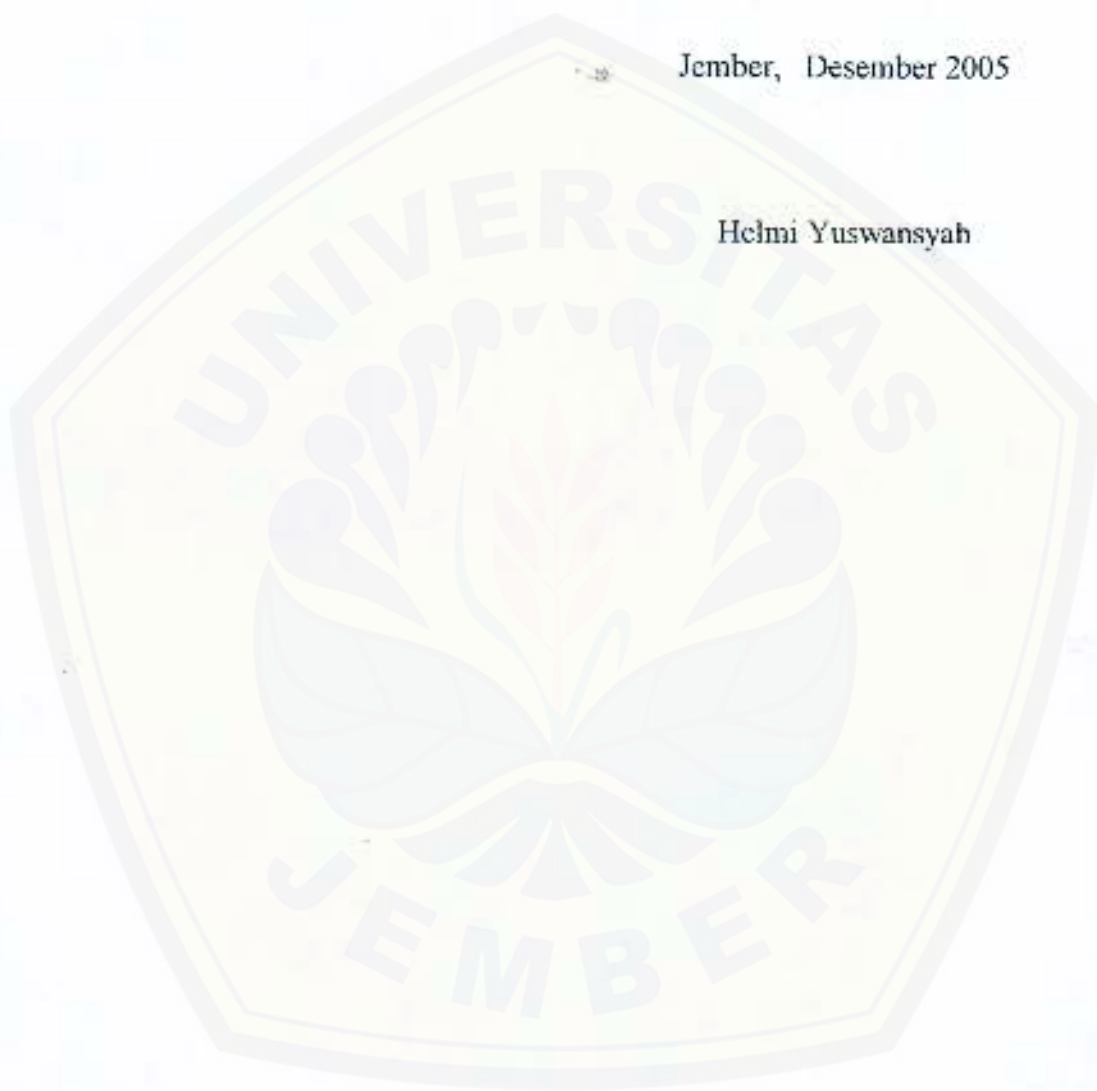
Saya telah banyak menerima bimbingan, pengarahan dan petunjuk yang membantu terselesaikannya laporan ini. Untuk itu saya menyampaikan banyak terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada :

1. Dr. Samudji, M.A, Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember.
2. Drs. H.M. Busjairi, Ketua Program Diploma III Bahasa Inggris, Fakultas Sastra Universitas Jember.
3. Drs. Wisasongko, MA, Sekretaris Program III Bahasa Inggris, Fakultas Sastra Universitas Jember.
4. Ikwan Setiawan, SS, Dosen Pembimbing Laporan
5. Drs. Samsul Anam, Dosen Wali.
6. Bapak Ir. Ricky Marantika, Direktur Utama PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO).
7. Bapak Harno, Pembimbing Lapangan.
8. Bapak Al Ma'arief, Koordinator Pemasaran
9. Seluruh Karyawan bidang pemasaran PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO).
10. Semua teman-temanku yang telah membantu penyelesaian laporan ini.

Semoga Allah SWT, melimpahkan karunia-Nya kepada semua pihak yang telah memberikan bimbingan dan bantuannya sehingga laporan Praktek Kerja nyata ini dapat terselesaikan dengan baik dan semoga dapat bermanfaat bagi kita semua. Amien.

Jember, Desember 2005

Helmi Yuswansyah



DAFTAR LAMPIRAN

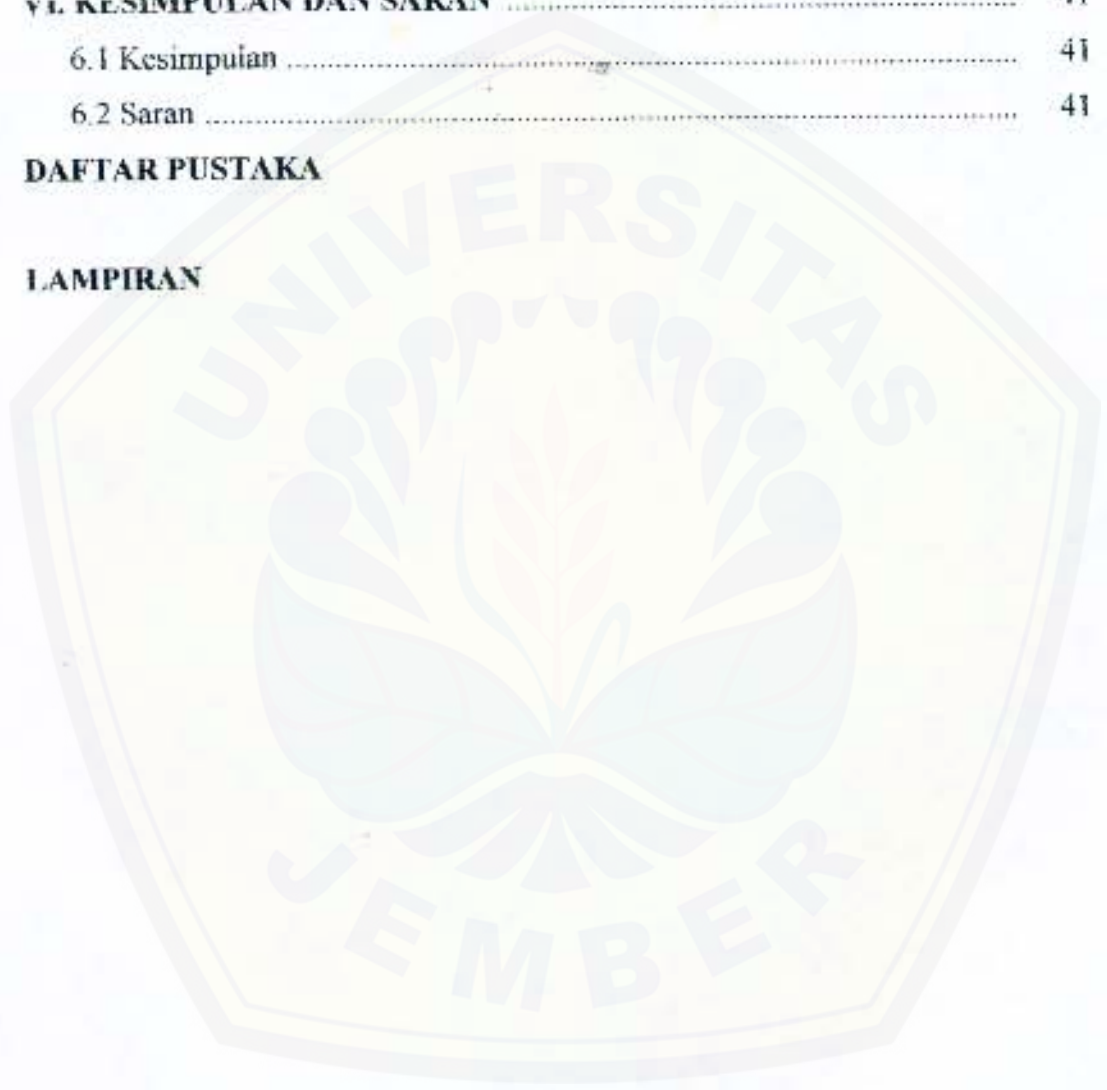
1. TELEFAX
2. COMMERCIAL INVOICE
3. PEMBERITAHUAN EKSPOR BARANG (PEB)
4. SHIPPING INSTRUCTIONS
5. PHYTOSANITARY CERTIFICATE
6. THE LIST OF SAMPLES
7. CERTIFICATE OF AUTHENTICITY
8. CERTIFICATE OF FUMIGATION
9. DAFTAR PELENGKAP BERAT DAN MEREK

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR LAMPIRAN	vi
DAFTAR ISI	vii
ABSTRAKSI	x
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Permasalahan	1
1.2 Tujuan PKN	2
1.3 Manfaat PKN	2
1.3.1 Manfaat bagi Mahasiswa	2
1.3.2 Manfaat bagi Fakultas	3
1.3.3 Manfaat bagi Perusahaan	3
1.4. Waktu dan Tempat Pelaksanaan PKN	3
1.5 Prosedur PKN	3
II. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Pengertian Pemasaran	5
2.1.1 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	5
2.1.1.1 Produk	6
2.1.1.2 Harga	6
2.1.1.3 Saluran Distribusi	6
2.1.1.4 Promosi	7
2.2 Bauran Promosi (<i>Promotional Mix</i>)	7
2.2.1 Periklanan (<i>Advertising</i>)	8
2.2.2 Penjualan Pribadi (<i>Personal Selling</i>)	8

2.2.3 Promosi (Sales Promotion)	8
2.2.4 Publisitas (Publicity)	9
2.3 Pengertian Ekspor	9
2.3.1 Aneka Cara Ekspor	9
2.3.2 Sistem Pembayaran dalam Ekspor	11
2.4 Kedudukan Bahasa Asing di Indonesia	11
2.5 Fungsi Bahasa Inggris	12
III. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	13
3.1. Sejarah Singkat Perusahaan	13
3.2. Bentuk Badan Usaha Perusahaan	14
3.3. Susunan Organisasi Perusahaan Bagian Pemasaran	14
3.4. Bidang Usaha dan Kegiatan	21
3.4.1 Komoditi Tembakau	21
3.4.2 Komoditi Cerutu	21
3.4.3 Industri Cerutu Ekspor	22
3.4.4 Industri Bobbin	22
3.4.5 Rumah Sakit Perkebunan Jember Klinik	23
3.4.6 Pembinaan Usaha Kecil Koperasi	23
3.5. Lokasi Perusahaan	23
IV. KEGIATAN PRAKTEK KERJA NYATA	24
4.1. Bidang Kegiatan	24
4.1.1 Menerjemahkan	24
4.1.2 Mengurus Dokumen Ekspor	24
4.1.3 Mengarsip Surat	24
4.1.4 Menyajikan Contoh Tembakau	28
4.1.5 Mengawasi Pemasukan Barang Ekspor (<i>Stuffing</i>)	29
4.1.6 Menyambut Tamu Asing	30
4.2. Sistem Pengawasan	30
4.3. Hasil-hasil yang dicapai	30
V. PEMBAHASAN	32
5.1. Pentingnya Bahasa Inggris Dalam Promosi Tembakau	32

5.2. Pentingnya Bahasa Inggris Dalam Aspek Pemasaran Tembakau	33
5.2.1 Fungsi Bahasa Inggris Pada Daerah Pemasaran Tembakau	34
5.2.2 Fungsi Bahasa Inggris Dalam Saluran Distribusi Tembakau	35
5.2.3 Fungsi Bahasa Inggris Dalam Sistem Pembayaran dan Penjualan Tembakau	38
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	41
6.1 Kesimpulan	41
6.2 Saran	41
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



ABSTRAKSI

Di era globalisasi dan industrialisasi seperti sekarang ini, bahasa Inggris menjadi alat komunikasi yang sering dipakai dalam dunia bisnis, baik bisnis pariwisata, jasa serta bisnis yang bergerak dalam bidang ekspor impor. Atas dasar kondisi tersebut, kegiatan Praktek Kerja Nyata ini dilaksanakan. Kegiatan Praktek Kerja Nyata ini bertujuan untuk dapat menerapkan teori-teori yang didapat dibangku kuliah, sehingga diharapkan mampu untuk merealisasikan ilmu yang diperoleh dan membandingkan antara teori yang didapat dengan praktek di lapangan.

Dalam melaksanakan kegiatan Praktek Kerja Nyata ini landasan teori yang dipakai adalah pengertian promosi dan fungsi pemasaran dalam hal ekspor impor dan juga kedudukan bahasa asing terutama Bahasa Inggris sebagai sarana komunikasi. Untuk mengembangkan suatu perusahaan dan meningkatkan pemasaran produk-produknya maka diperlukan usaha promosi yang efektif, terutama bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang ekspor impor. Kedudukan bahasa asing khususnya Bahasa Inggris mempunyai fungsi penting dalam promosi karena Bahasa Inggris menjadi alat komunikasi sebagai sarana penghubung yang mampu mewakili kepentingan perusahaan untuk menunjang produksi dan pemasaran produknya ke luar negeri.

Pelaksanaan kegiatan Praktek Kerja Nyata ini dilaksanakan pada PT Perkebunan Nusantara X (Persero) Jember – Jember pada bagian pemasaran. Fungsi bagian pemasaran pada PT Perkebunan Nusantara X (Persero) adalah melakukan kegiatan pelaksanaan penjualan tembakau. Prosedur penjualan tembakau melalui beberapa tahap, yang diawali dengan promosi sampai dengan pengiriman tembakau ke luar negeri dimana peranan bahasa Inggris sangat penting sebagai sarana komunikasi.

Kegiatan yang dilakukan pada bagian pemasaran di PT Perkebunan Nusantara X (Persero) antara lain : menterjemahkan surat-surat, membuat dokumen ekspor, mengarsip surat, menyajikan contoh tembakau, mengawasi pemasukan barang ekspor (stulling) dan menyambut tamu asing, yang beberapa diantaranya seperti menterjemahkan surat-surat, membuat dokumen ekspor, penyajian contoh tembakau dan penyambutan tamu asing, banyak menggunakan Bahasa Inggris. Dari beberapa kegiatan tersebut yang merupakan usaha promosi adalah kegiatan penyajian contoh tembakau dan kegiatan penyambutan tamu asing. Disini Bahasa Inggris berfungsi sebagai alat komunikasi lisan maupun tertulis.

Dari hasil pelaksanaan Praktek Kerja Nyata ini dapat disimpulkan bahwa peranan bahasa Inggris sangat penting dalam menunjang pelaksanaan kegiatan promosi pemasaran tembakau pada PT Perkebunan Nusantara X (Persero) Jember. Untuk itu **Fungsi Bahasa Inggris Dalam Promosi untuk Menunjang Pemasaran Tembakau ke Luar Negeri pada PT Perkebunan Nusantara X (Persero) Jember – Jember** menjadi judul laporan dari kegiatan Praktek Kerja Nyata ini.

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Praktek Kerja Nyata merupakan kegiatan praktek yang tempat pelaksanaannya ditentukan oleh mahasiswa yang bersangkutan baik di instansi resmi maupun swasta. Praktek Kerja Nyata ini wajib dilaksanakan oleh mahasiswa Program Diploma III Bahasa Inggris sebagai suatu syarat kelulusan. Dengan Praktek Kerja Nyata ini mahasiswa diharapkan memperoleh pengalaman kerja dan mengenal dunia kerja yang sesungguhnya. Hal ini sangat penting karena pengalaman kerja yang didapatkan selama praktek akan sangat bermanfaat bagi mahasiswa sebagai bekal tambahan setelah lulus dan bersaing dalam dunia kerja.

Di dalam suatu perusahaan, kegiatan pemasaran merupakan suatu kegiatan yang penting disamping kegiatan produksi dan pembiayaan. Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok perusahaan yang mempunyai tujuan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan agar dapat berkembang dan memperoleh laba. Kegiatan pemasaran suatu perusahaan dapat berkembang dengan baik apabila ditunjang dengan usaha promosi yang efektif. Untuk itu tempat Praktek Kerja Nyata ini dilaksanakan pada PT Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember pada bagian pemasaran yang kegiatannya meliputi *letter of intent*, promosi produk, negoisasi harga dan dokumen ekspor sampai dengan pengiriman produk ke luar negeri dimana peranan Bahasa Inggris sangat penting dalam kegiatan tersebut. Hal ini sangat berkaitan dengan disiplin ilmu yang didapatkan di bangku kuliah seperti *English for Correspondence*, Manajemen Perkantoran, *Advertising*, *Translation* dan *Speaking*.

PT Perkebunan Nusantara X (PERSERO) adalah perusahaan bergerak di bidang budidaya Tembakau *Na-oogst* yang merupakan komoditi ekspor yang banyak diminati oleh para importir luar negeri. Tembakau *Na-oogst* merupakan bahan baku cerutu yang banyak diminati orang-orang luar negeri. Dengan semakin berkembangnya usaha dan kerjasama yang dijalin oleh PT Perkebunan

Nusantara X (PERSERO) dengan mitranya di luar negeri maka PT Perkebunan Nusantara X (PERSERO) memerlukan tenaga-tenaga pemasaran yang dapat menguasai Bahasa Inggris dan hal itu sangat dibutuhkan dalam kegiatan promosi penjualan tembakau. Mahasiswa yang melaksanakan Praktek Kerja Nyata di perusahaan ini dapat mempraktekkan kemampuan Bahasa Inggris aktif maupun pasif untuk memahami prosedut kegiatan pada bagian pemasaran terutama dalam kegiatan promosi penjualan tembakau.

1.2. Tujuan Praktek Kerja Nyata

Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata ini bertujuan :

1. Agar mahasiswa mengetahui secara langsung peranan dan penggunaan Bahasa Inggris di bidang pemasaran Tembakau pada PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember.
2. Agar mahasiswa mengetahui kegiatan promosi penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember.
3. Agar mahasiswa dapat menerapkan teori yang didapat selama masa kuliah, khususnya fungsi Bahasa Inggris pada PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember.

1.3. Manfaat Praktek Kerja Nyata

Manfaat dari Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata ini adalah :

1.3.1 Manfaat bagi mahasiswa :

1. Dapat menerapkan pengetahuan yang diperoleh selama dibangku kuliah seperti *English For Correspondence*, Manajemen Perkantoran, *Advertising*, *Translation* dan *Speaking* serta membandingkan antar teori yang didapat tersebut dengan praktek di lapangan.
2. Dapat memberikan wawasan yang luas terhadap masalah di lapangan schubungan dengan kegiatan-kegiatan pemasaran suatu perusahaan, terutama dalam bidang promosi.

1.3.2 Manfaat bagi Fakultas :

1. Dapat menjalin hubungan yang baik antara pihak fakultas dengan pihak perusahaan, dimana pihak perusahaan dapat memberikan sarana dan tempat untuk pelaksanaan kegiatan penelitian maupun praktek lapangan.
2. Sebagai salah satu alat untuk mempromosikan fakultas, terutama mengenai kelebihan dari disiplin ilmu yang diajarkan dan kemampuan mahasiswanya dalam menerapkan disiplin ilmu tersebut.

1.3.3 Manfaat bagi Perusahaan :

1. Dapat menjalin hubungan yang baik antara pihak perusahaan dengan pihak fakultas, dimana pihak fakultas memberikan wawasan disiplin ilmu yang dimiliki fakultas bagi perkembangan perusahaan.
2. Mahasiswa yang melaksanakan Praktek Kerja Nyata dapat membantu kegiatan yang berlangsung diperusahaan terutama di bagian pemasarannya.
3. Sebagai salah satu alat untuk mempromosikan perusahaan, yaitu mengenai keprofesionalan kinerjanya dan keunggulan produk yang dimiliki kepada mahasiswa yang menjalankan praktek kerja secara langsung.

1.4. Waktu dan Tempat Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

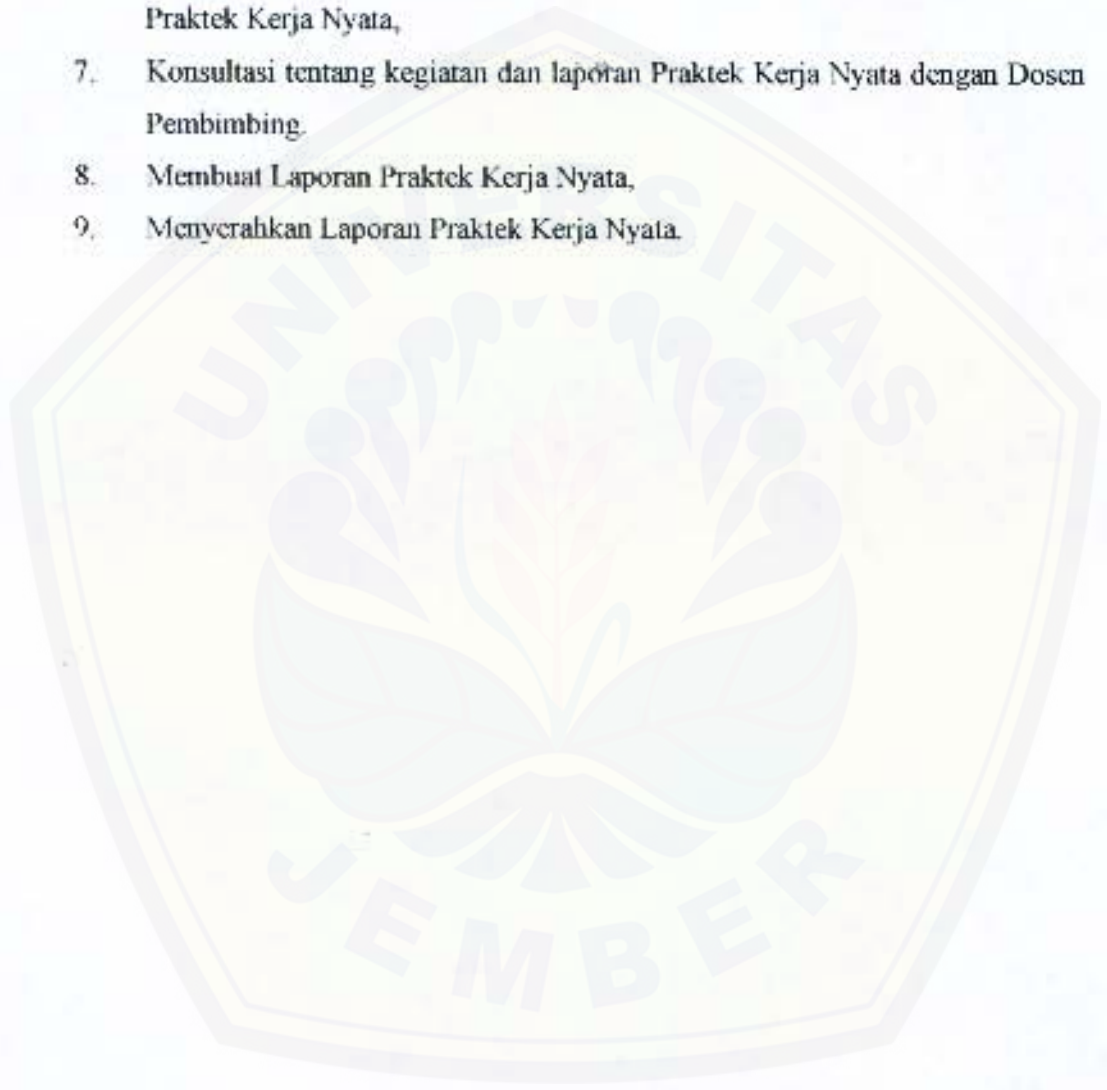
Praktek Kerja Nyata ini dilaksanakan selama kurang lebih 240 jam kerja sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh fakultas berdasarkan perhitungan jam kerja efektif masing-masing instansi. Praktek Kerja Nyata ini dimulai pada tanggal 1 Februari 2004 sampai dengan 15 Maret 2004 dan bertempat pada bagian pemasaran di PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember.

1.5. Prosedur Persiapan Praktek Kerja Nyata

Prosedur persiapan Praktek Kerja Nyata ini antara lain :

1. Mengisi formulir izin pelaksanaan Praktek Kerja Nyata,
2. Menyerahkan Surat Permohonan untuk pelaksanaan Praktek Kerja Nyata pada perusahaan yang akan ditempati,

3. Menerima penjelasan tentang kebijaksanaan perusahaan,
4. Pengenalan terhadap lingkungan instansi tempat dilaksanakannya Praktek Kerja Nyata,
5. Menerima tugas-tugas yang berhubungan dengan surat menyurat, dokumen yang berhubungan dengan pemasaran dan promosi,
6. Mengumpulkan semua data dan informasi yang didapat selama pelaksanaan Praktek Kerja Nyata,
7. Konsultasi tentang kegiatan dan laporan Praktek Kerja Nyata dengan Dosen Pembimbing.
8. Membuat Laporan Praktek Kerja Nyata,
9. Menyerahkan Laporan Praktek Kerja Nyata.



BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Pemasaran

Pemasaran adalah fungsi bisnis yang mengidentifikasi keinginan dan kebutuhan yang belum terpenuhi sekarang, dan mengukur seberapa besarnya pasar, menentukan pasar-pasar target mana yang paling baik dilayani oleh organisasi serta menentukan berbagai produk, jasa dan program yang tepat untuk melayani pasar tersebut. Jadi dalam ini pemasaran berperan sebagai penghubung antara kebutuhan masyarakat dengan pola jawaban industri bersangkutan.

Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Di dalam kegiatan dan fungsi perusahaan pemasaran merupakan salah satu bagian penting untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, berkembang dan memperoleh keuntungan.

Fungsi bagian pemasaran PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember adalah melakukan kegiatan pelaksanaan penjualan tembakau. Prosedur pemasaran tembakau ini melalui beberapa tahap yang diawali dengan promosi sampai dengan pengiriman tembakau keluar negeri (ekspor).

2.1.1 Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Bauran pemasaran adalah kombinasi dari variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran yaitu produk, harga, sistem distribusi dan kegiatan promosi atau dengan kata lain, bauran pemasaran merupakan kumpulan variabel-variabel yang dapat digunakan perusahaan untuk mempengaruhi tanggapan konsumen.

2.1.1.1 Produk

Produk yaitu setiap apa saja yang bisa ditawarkan di pasar untuk mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan.

Jenis produk yang disediakan oleh pihak PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember adalah tembakau cerutu yang berkualitas ekspor.

2.1.1.2 Harga

Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya.

Dalam menentukan harga bagi tembakau yang akan dijual, pihak PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember pada umumnya memberikan dan membedakan harga sesuai dengan jenis dan mutu dari tembakau yang dihasilkan. Apabila jenis dan mutunya baik/unggulan maka harga tembakau tersebut akan lebih mahal daripada tembakau yang mempunyai jenis dan mutu kurang baik.

2.1.1.3 Saluran Distribusi

Saluran distribusi suatu produk adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produk tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau industri pemakai. Saluran distribusi juga merupakan struktur unit organisasi dalam perusahaan dan luar perusahaan yang terdiri dari agen, pedagang besar dan pengecer melalui mana suatu produk atau jasa dipasarkan.

Dalam mendistribusikan produknya, pihak PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember menggunakan dua jalur distribusi, yaitu : distribusi langsung dan distribusi tidak langsung.



2.1.1.4 Promosi

Promosi merupakan salah satu bentuk komunikasi pemasaran yang dilakukan perusahaan kepada masyarakat. Arti promosi pemasaran sebagai sarana komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, yaitu :

(1) Memberikan informasi

Promosi yang bersifat informatif sangat penting bagi konsumen karena membantu konsumen di dalam mengambil keputusan pembelian terhadap suatu produk tanpa mengenal dan mengetahui manfaat produk tersebut dalam memenuhi kebutuhannya.

(2) Memodifikasi tingkah laku

Memodifikasi tingkah laku ada dua macam, yaitu mengubah tingkah laku atau pendapat pasar sasaran dan memperkuat atau meneruskan tingkah laku yang telah ada.

(3) Membujuk konsumen

Promosi dilakukan dengan membujuk konsumen tidak lain hanya untuk mendorong kemauan membeli konsumen hingga konsumen benar-benar mengerti pada pilihannya.

(4) Mengingat konsumen

Mengingat berarti berusaha mempertahankan keunggulan produk dalam ingatan konsumen yang perlu dilakukan selama tahap kedewasaan dalam siklus kehidupan produk.

Untuk mengembangkan suatu perusahaan dan meningkatkan pemasaran produk-produknya maka diperlukan usaha promosi yang efektif, terutama bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang ekspor-impor seperti PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember.

2.2 Bauran Promosi (*Promotional Mix*)

Bauran promosi merupakan kombinasi strategi yang paling baik dari variabel-variabel periklanan penjualan pribadi dan alat promosi lainnya yang kesemuanya direncanakan untuk mencapai tujuan program penjualan. Variabel-variabel yang ada dalam bauran pemasaran antara lain :

2.2.1 Periklanan (*Advertising*)

Periklanan yaitu suatu bentuk penyajian dan promosi bukan pribadi mengenai produk/jasa, gagasan yang dibayar oleh sponsor tertentu.

Dengan periklanan, perusahaan berharap dapat membangun citra produk dalam jangka panjang, periklanan sangatlah luas jangkauannya, karena dapat dimuat dalam media cetak seperti majalah, surat kabar, brosur, edaran, spanduk, papan reklame, plat, maupun dimuat dalam media elektronik seperti radio, film.

Pihak PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember melakukan kegiatan periklanan yaitu dengan pengadaan brosur-brosur dan pemasangan papan reklame.

2.2.2 Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)

Apabila produsen ingin membangun suatu preferensi, keyakinan dan tindakan pembeli maka penggunaan sarana penjualan pribadi agaknya dapat menjadi pilihan dalam rangka mempromosikan produk.

Dengan penjualan pribadi maka akan tercipta suatu interaksi langsung antara pembeli dan penjual, sehingga penjual akan segera mengetahui reaksi pembeli mengenai produk. Hanya saja disini diperlukan tenaga penjual yang baik dan biaya yang cukup besar dibanding jenis media promosi lainnya. Dalam hal ini perusahaan dapat menjual produk dengan cara mengirim tenaga penjual ke lokasi ataupun dengan cara menjual produk di toko perusahaan sendiri.

Penjualan pribadi yang dilakukan oleh pihak PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember, yaitu dengan cara menjual komoditas cerutunya di koperasi karyawan dan di toko-toko besar yang ada di beberapa di Indonesia.

2.2.3 Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Jenis promosi ini banyak disukai penggunaannya oleh perusahaan-perusahaan karena, memiliki sifat yang komunikatif serta mengundang konsumen untuk membeli saat itu pula. Promosi penjualan juga dapat menciptakan tanggapan yang lebih kuat dan lebih cepat.

Biasanya kegiatan promosi penjualan dijalankan bersama-sama kegiatan promosi lainnya. Contoh kegiatan promosi penjualan : pameran, demonstrasi, pertunjukkan dan peragaan. Oleh karena itu pengaruh promosi penjualan pada umumnya untuk jangka pendek.

Kegiatan promosi seperti adalah kegiatan promosi yang paling sering dilakukan oleh pihak PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember. Sebelum memasarkan produk tembakaunya PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember selalu mengadakan pameran di show room yang dimiliki dan dihadiri oleh calon pembeli.

2.2.4 Publisitas (Publicity)

Publisitas memiliki daya tarik tertentu yaitu, dapat menimbulkan kepercayaan yang tinggi (dapat kita bandingkan antara membaca iklan dengan membaca karangan dalam surat kabar atau majalah), kemudian publisitas dapat memberikan pesan yang lebih bersifat berita daripada sebagai komunikasi penjualan langsung dan akhirnya dramatisasi terhadap produk dan perusahaan dapat pula diberikan oleh kegiatan publisitas.

Jadi, publisitas berusaha menciptakan hubungan yang menguntungkan antara perusahaan dengan masyarakat. Oleh karena itu publisitas juga merupakan bagian dari kegiatan HUMAS (Hubungan Masyarakat) dari suatu perusahaan.

2.3 Pengertian Ekspor

Pengertian ekspor menurut undang-undang kepabeanan adalah kegiatan mengeluarkan barang dari daerah pabean. Pada dasarnya barang dianggap telah diekspor dan diperlakukan sebagai barang ekspor, apabila barang telah dimuat atau akan dimuat disarana pengangkutan untuk dikeluarkan dari daerah pabean.

2.3.1 Aneka Cara Ekspor

Dalam melaksanakan ekspor ke luar negeri dapat ditempuh beberapa cara antara lain sebagai berikut :

1. Ekspor biasa

Dalam hal ini barang dikirim ke luar negeri sesuai dengan peraturan umum yang berlaku, yang ditujukan kepada pembeli di luar negeri untuk memenuhi suatu transaksi yang sebelumnya sudah diadakan dengan importir di luar negeri.

2. Barter

Yang dimaksud dengan barter adalah pengiriman barang-barang ke luar negeri untuk ditukarkan langsung dengan barang yang dibutuhkan dalam negeri. Dalam hal ini berarti pengiriman barang, tidak menerima pembayaran dalam mata uang asing, tetapi dalam bentuk barang yang dapat dijual di dalam negeri untuk mendapatkan kembali pembayaran dalam mata uang rupiah.

3. Konsinyasi (*Consignment*)

Konsinyasi adalah pengiriman barang ke luar negeri untuk dijual sedangkan hasil penjualannya diperlakukan sama dengan hasil ekspor biasa. Tegasnya pengiriman barang yang akan diekspor belum ada pihak pembeli tertentu di luar negeri.

4. Package-Deal

Dalam rangka memperluas penjualan hasil bumi kita terutama dengan negara sosialis, pemerintah Indonesia mengadakan perjanjian perdagangan. Pada perjanjian itu ditetapkan sejumlah barang tertentu yang akan diekspor ke negara itu dan sebaliknya dari negara itu akan diimpor sejumlah jenis barang yang dihasilkan di negara tersebut yang kita butuhkan. Pada prinsipnya semacam barter, namun terdiri dari berbagai macam komoditi.

5. Penyelundupan (*Smuggling*)

Penyelundupan ialah pengiriman barang-barang ke luar negeri tanpa ada prosedur yang legal atau ilegal, yang kadang-kadang berupa manipulasi dalam mutu barang, ongkos angkut dan dalam cara pengepakan barang ekspor.

Penyelundupan dapat dibagi menjadi dua bagian :

- a. Seluruhnya dilakukan secara ilegal
- b. Penyelundupan administratif yang dilakukan dengan cara membongceng pada prosedur yang legal

Cara ekspor yang biasa digunakan oleh pihak PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jember ialah cara ekspor biasa.

2.3.2 Sistem Pembayaran dalam Ekspor

Cara-cara yang dapat ditempuh dalam penyelesaian pembayaran dalam perdagangan luar negeri antara lain :

1. Secara tunai (*Cash-Payment*)

Apabila importir memiliki dan menguasai sendiri sejumlah alat pembayaran luar negeri (devisa), maka importir dapat melakukan pembayaran kepada eksportir sebelum barangnya dikirim.

2. Secara rekening terbuka (*Open Account*)

Apabila importir sudah dikenal baik oleh eksportir atau pemasok ataupun karena importir itu adalah agen dari pemasok luar negeri, adakalanya eksportir mengirimkan saja barang yang diinginkan importir tanpa menuntut pembayaran pada saat itu juga. Dalam hal ini eksportir hanya membuka suatu rekening tersendiri untuk importir itu. Apabila barang sudah terjual barulah pembayaran dilakukan.

3. Secara penarikan wesel atau suatu *Letter of Credit (L/C)*

Cara ini lazim digunakan oleh penjual atau eksportir karena dapat memelihara kepentingan kedua belah pihak dan merupakan cara yang lebih mendekati kesempurnaan, asal saja kedua belah pihak memperhatikan dengan seksama semua syarat yang tercantum.

PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jember menggunakan sistem pembayaran secara rekening terbuka dan secara penarikan wesel atas suatu *Letter of Credit (L/C)*. Akan tetapi sistem pembayaran yang paling banyak digunakan adalah dengan cara penarikan wesel atas suatu L/C.

2.4 Kedudukan Bahasa Asing di Indonesia

Selain pemakaian bahasa Indonesia dan bahasa daerah di Indonesia terdapat pula pemakaian asing bahasa asing tersebut seperti, bahasa Inggris, bahasa Belanda, bahasa Perancis, bahasa Jerman dan bahasa lain yang berkedudukan sebagai bahasa asing di Indonesia. Didalam kedudukannya bahasa

asing menempati urutan nomor tiga yaitu setelah bahasa Indonesia dan bahasa daerah. Oleh sebab itu, kedudukan bahasa asing tidak bersaing dengan bahasa Indonesia baik sebagai bahasa nasional maupun sebagai bahasa negara. Bahasa asing juga tidak bersaing dengan bahasa daerah yang merupakan lambang nilai sosial budaya maupun alat penghubung antara daerah.

2.5 Fungsi Bahasa Inggris

Masalah fungsi bahasa asing, terutama bahasa Inggris sebagai bahasa asing pertama di Indonesia (SK Menteri Pendidikan dan Kebudayaan No. 096/1967 tanggal 12 Desember 1967), perlu dirumuskan di dalam politik bahasa nasional. Di dalam hubungan ini kita tidak lepas dari kenyataan bahwa :

1. Sebagai warga masyarakat dunia, Indonesia memerlukan pemakaian bahasa asing tertentu, terutama bahasa Inggris sebagai alat perhubungan antar bangsa.
2. Buku-buku dan sarana lain yang memungkinkan kita mengikuti perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi modern, serta memanfaatkannya untuk kepentingan nasional kita sebagian besar ditulis dalam bahasa Inggris.
3. Bahasa asing yang dipakai sebagai bahasa ilmu pengetahuan dan teknologi modern dapat kita manfaatkan sebagai salah satu sumber untuk kepentingan pengembangan bahasa nasional kita terutama dalam pengembangan tata istilah.

Penggunaan bahasa Inggris pada PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember menduduki fungsi pertama yaitu bahasa Inggris sebagai alat perhubungan antar bangsa. Pada PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember digunakan sebagai sarana untuk berkomunikasi baik aktif maupun pasif terhadap konsumen yang berasal dari luar negeri, sehingga kegiatan pemasaran tembakau dapat berjalan dengan lancar tanpa adanya resiko disinformasi antara pihak PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember dengan konsumen.

- Tahun 1996 : PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO), (Peraturan Pemerintah RI No. 15 tahun 1996 tanggal 14 Februari 1996), sampai sekarang.

PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) merupakan sebuah perusahaan dengan komoditas utama tembakau Na-oogts dan TBN yang banyak menarik minat pembeli di luar negeri diantaranya dari Tunisia, Swiss, Jerman, Amerika, Belanda dan lain-lain.

3.2 Bentuk Badan Usaha Perusahaan

Bentuk badan usaha dari PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) adalah Perseroan Terbatas yang bersifat tertutup.

3.3 Susunan Organisasi Perusahaan Bagian Pemasaran

Setiap badan usaha yang didirikan mempunyai maksud dan tujuan yang hendak dicapai, oleh karena itu diperlukan orang didalamnya yang dapat mengatur usaha. Tujuan utama penyusunan struktur organisasi adalah untuk mempermudah pembagian dan pelaksanaan tiap bagian yang saling berhubungan baik secara langsung maupun tidak langsung.

Tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian adalah :

1. Koordinator Pemasaran
 - a.) Tugas pokok
 - Membantu bidang pemasaran dalam pengelolaan operasional urusan pemasaran Jember, proses dan pelaksanaan penjualan dan ekspor tembakau.
 - b.) Rincian Tugas
 - Menyelenggarakan pengelolaan operasional pemasaran tembakau Jember.
 - Mengendalikan operasional urusan tembakau.
 - Melaksanakan negosiasi penjualan tembakau dengan pembeli bersama-sama dengan tim dari kebun dan perantara GmbH (perusahaan perantara) Jember.

- Mengatur jadwal kegiatan tamu/pembeli.
 - Membuat laporan hasil negoisasi penjualan tembakau.
 - Menjawab surat-surat / faksimili yang masuk.
 - Melaksanakan tugas-tugas lain dari bidang pemasaran Surabaya.
- c.) Wewenang
- Memberikan perintah kepada karyawan urusan pemasaran guna pelaksanaan tugas.
 - Menandatangani surat-surat sesuai ketentuan.
 - Mengarahkan dan menilai prestasi kerja karyawan.
 - Memanfaatkan wewenang yang dilimpahkan dari bidang pemasaran untuk tugas-tugas insidental.
- d.) Tanggung Jawab
- Koordinator pemasaran bertanggung jawab kepada Kepala Urusan Pemasaran Tembakau.
2. Seksi Penjualan dan Umum
- a.) Tugas pokok
- Melaksanakan kegiatan administrasi penjualan ekspor atau lokal sampai hasil pendapatan atas penjualan milik PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) dan peserta koordinasi (PESERKO).
- b.) Rincian tugas
- Administrasi hutang piutang penjualan tembakau
 - Membuat jurnal memorial untuk bidang keuangan kantor direksi
 - Mengoreksi pembayaran dari pembeli antara Advice Transfer dari luar negeri (ATLN), nota pembelian atau *Verkaufsabrechnung* dan Invoice.
 - Membukukan biaya-biaya luar negeri atas penjualan tembakau serta mengendalikan pengeluaran biaya ekspor dan biaya umum.
 - Mengoreksi pembuatan bukti kas pengeluaran biaya urusan pemasaran.

- Membuat surat perhitungan akhir hasil ekspor dan daftar hutang piutang milik Peserko.
- c.) Wewenang
 - Memanfaatkan wewenang yang dilimpahkan kepadanya untuk menyelesaikan tugas-tugas insidental
- d.) Tanggung Jawab
 - Seksi penjualan dan umum bertanggung jawab kepada koordinator urusan pemasaran.

2.1 Administrasi Peserko

- a.) Tugas pokok
 - Administrasi penjualan ekspor atau hutang piutang milik Peserko.
- b.) Rincian tugas
 - Membuat surat jurnal biaya koordinasi tembakau peserko.
 - Membuat surat permintaan pembayaran kepada bidang keuangan untuk Peserko.
 - Mendata dan mengarsipkan *Commercial Invoice* dan ATLN.

2.2 Administrasi Umum

- a.) Tugas pokok
 - Membuat surat menyurat dengan pihak ketiga serta membantu koordinator pemasaran dalam menyediakan data penjualan atau data-data lain yang dibutuhkan.
- b.) Rincian tugas
 - Menjawab surat/faksimili yang masuk dan mengarsipkannya.
 - Menghimpun jadwal kunjungan tamu.
 - Membuat kontrak perjanjian kerjasama koordinasi penjualan tembakau milik Peserko.
 - Administrasi peracunan tembakau (Phostoxin) dan sirkulasinya.

- Mempersiapkan daftar contoh, daftar penawaran dan daftar pengawasan untuk pembeli.
- Mengadakan koreksi atas fax yang belum atau yang sudah dijawab.

2.3 Pelayan

a.) Tugas pokok

- Memelihara kebersihan lingkungan dalam dan luar kantor urusan pemasaran.

b.) Rincian tugas

- Menjaga serta memelihara peralatan kantor.
- Membantu karyawan bagian administrasi
- Membantu mempersiapkan contoh tembakau di ruang pameran (show room)

3. Seksi Dokumen Ekspor

a.) Tugas pokok

- Menyiapkan dokumen ekspor serta jadwal pengapalannya

b.) Rincian tugas

- Menyiapkan kelengkapan untuk dokumen ekspor.
- Melaksanakan pemesanan kontainer dan kapal yang akan memuat barang.
- Membuat pemberitahuan asuransi kepada pembeli setelah kapal berangkat (*shipping advice*)
- Membuat surat pengantar dokumen ekspor kepada pembeli.
- Melaksanakan tugas-tugas lain dari koordinator urusan pemasaran.

c.) Wewenang

- Memanfaatkan wewenang yang dilimpahkan kepadanya untuk tugas-tugas insidental
- Dengan sepengetahuan koordinator urusan pemasaran mengadakan kontak dengan pihak ketiga (FMKL/Pelayaran)

- d.) Tanggung jawab
 - Seksi dokumen ekspor bertanggung jawab kepada koordinator pemasaran.
4. Administrasi Dokumen Ekspor
 - a.) Tugas pokok
 - Menyiapkan kelengkapan dokumen ekspor yang berkaitan dengan pihak ketiga.
 - b.) Rincian tugas
 - Menerima sertifikat Fumigasi (COF) dan sertifikat gudang layak untuk pengujian.
 - Membuat pemberitahuan ekspor barang (PEB) dan dilengkapi dengan performa faktur (*Invoice*) setelah ada harga satuan.
 - Mengoreksi mutu untuk membayar biaya pemeriksaan dan iuran pengusaha.
 - Mengajukan pelengkap kuning (Berat Mutu) kepada lembaga-lembaga untuk diuji mutunya.
 - Mengajukan *Certificate of Original* (COO) kepada DEPERINDAG setelah B/L datang.
 - Mengajukan surat keterangan tembakau atau *Certificate of Autenty* (COA) kepada lembaga tembakau cabang Jawa Timur setelah B/L datang.
 - c.) Wewenang
 - Memanfaatkan wewenang yang dilimpahkan kepadanya untuk tugas-tugas insidentil.
 - d.) Tanggung jawab
 - Administrasi dokumen ekspor bertanggung jawab kepada seksi dokumen ekspor.
5. 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 performansi *Commercial Invoice*.
 - Menghimpun data penjualan.
 - Membuat faktur penjualan lokal.
 - Membuat laporan perkembangan ekspor dan data realisasi ekspor.
 - c.) Wewenang
 - Memanfaatkan wewenang yang dilimpahkan untuk tugas-tugas insidentill.
 - d.) Tanggung jawab
 - Administrasi realisasi ekspor bertanggung jawab pada seksi dokumen ekspor.
6. Seksi Ekspor
- a.) Tugas pokok
 - Menyiapkan barang-barang yang akan di ekspor di gudang Rambipuji dan Bunder.
 - b.) Rincian tugas
 - Menyiapkan segala sesuatu yang berhubungan dengan perintah pengapalan antara lain : persiapan barang, pengecekan bal/ karton dan rencana persiapan ekspor.
 - Mempersiapkan penyajian contoh tembakau yang akan dikirim pada pembeli.
 - Koordinasi dengan pihak ketiga Hellmering, Kohne & Co (HKC) dalam hal administrasi tembakau yang sudah dibeli HKC di gudang Bunder Bondowoso.
 - Melaksanakan pengepakan tembakau yang akan diekspor.

c.) Wewenang

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

7. Administrasi Pengujian

a.) Tugas pokok

- Melaksanakan tugas rutin yang berkaitan dengan lembaga tembakau

b.) Rincian tugas

- Melaksanakan pengujian dan Fumigasi (Peracunan) tembakau di gudang bersama lembaga tembakau.
- Membuat dokumen dasar.
- Melaksanakan pemeriksaan gudang untuk tempat pengujian bersama dengan lembaga tembakau.
- Membuat buku laporan secara periodik per bulan terhadap sisa stock bal/karton milik HKC yang belum di ekspor.
- Membuat rencana ekspor untuk transportasi darat.

c.) Tanggung jawab

- Administrasi pengujian bertanggung jawab kepada koordinator urusan pemasaran

8. Penyaji contoh Tembakau

a.) Tugas pokok

- Menyajikan contoh tembakau pada pembeli

b.) Rincian tugas

- Membantu dalam menyajikan contoh-contoh tembakau untuk ditawarkan atau dikirim ke pembeli.
- Melayani para pembeli/ tamu diruang pameran (Show room)

c.) Tanggung jawab

- Penyaji contoh tembakau bertanggung jawab kepada seksi pelaksana ekspor.

3.4 Bidang Usaha dan Kegiatan

3.4.1 Komoditi Tembakau

PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) unit tembakau Jember memproduksi dan mengekspor tembakau Besuki Na-oogst, bahan cerutu yang berkadar nikotin rendah sebagai bahan untuk industri cerutu dan sigaret hitam di luar negeri.

Pada umumnya tembakau Besuki Na-oogst cocok untuk bahan pembalut, pembungkus maupun isi (*Filler*) pada industri cerutu. Saat ini PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) menanam tembakau bawah naungan (TBN) untuk memanfaatkan peluang di pasar internasional.

3.4.2 Komoditi Cerutu

Koperasi Karyawan Kartanegara PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember, memproduksi dan memasarkan cerutu. Pembuatan cerutu dilakukan secara manual (*Hand Made*) dengan bahan baku khusus dari :

1. Isi (*Filler*)
 - Tembakau Besuki N O ex kebun 101/ 104
 - Tembakau Virginia FC
 - Tembakau Lumajang VO
2. Pembalut (*Binder*)
 - Tembakau Besuki N O ex kebun 101 / 104
3. Pembungkus (*Wrapper*)
 - Tembakau TBN ex kebun 104

Macam produksi dan merek cerutu yang dibuat dengan bahan tembakau Besuki (Jawa Timur) :

1. Cerutu *Soft filler* untuk konsumsi dalam negeri :
 - Cerutu panjang : Argopuros, Bali Janger, Bali Legong.
 - Cerutu sedang : Indopuros, Bali Stupa, Bali Puri.
2. Cerutu *long filler* untuk konsumsi ekspor :
 - Cerutu panjang : Premium, Panatella, Torpedo, Robusto, Grand Corona, Grand Churchill.

3.4.3 Industri Cerutu ekspor

Melalui kerjasama PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jember dengan Burger Soehne Ag Burg (BSB) disepakati tanggal 15 November 1994 untuk mulai memasarkan cerutu Tobagos yang dipercayakan kepada koperasi karyawan Kartanegara dalam wadah kemitraan usaha dengan pengawasan mutu dan perencanaan produksi di bawah pembinaan langsung PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO). Pihak BSB menyediakan bahan baku :

1. Dari Eropa yang diimpor :
 - Tembakau *Filler*
 - Sauce untuk daun pembungkus
 - Kemasan, banderol dan tabel
2. Dari Indonesia :
 - Tembakau Pembungkus (TBN) yang dibeli dari PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO)

PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) menyediakan bahan baku atau perlengkapan berupa batang alang-alang (*Imperata Cylindrica*) sebagai stimulan isapan pada pangkal cerutu.

3.4.4 Industri Bobbin

Dalam rangka pengembangan usaha, pada tahun 1992 PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) telah menjalin kerjasama dengan mitra usaha luar

negeri yaitu BSB Switzerland mendirikan industri "Bobbin" (Tembakau dalam bentuk potongan untuk bahan cerutu).

Pihak PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) menyediakan sarana atau prasarana berupa tempat usaha dan tenaga kerja, sedangkan pihak BSB menyediakan mesin Bobbin. Pihak BSB telah menyediakan mesin sejumlah 208 unit, dengan tenaga kerja 800 orang wanita (lulusan SLTA).

Bahan baku industri Bobbin adalah tembakau bawah naungan yang di beli pihak BSB dari PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) unit tembakau Jember/Klaten dan lainnya.

3.4.5 Rumah Sakit Perkebunan "Jember Klinik"

PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) mempunyai rumah sakit di jalan Bedadung 2 Jember, yang dikenal oleh masyarakat dengan nama "Jember Klinik" selain untuk pemeliharaan kesehatan dan pengobatan karyawan juga menerima pasien di luar karyawan PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO). Pada tahun 1991 telah didirikan apotik, untuk menunjang kegiatan rumah sakit perkebunan dan masyarakat pada umumnya.

3.4.6 Pembinaan Usaha Kecil dan Koperasi

PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) dalam meningkatkan industri kecil dan koperasi memberikan pembinaan kepada pengusaha kecil dan koperasi dalam koordinasi kantor departemen koperasi dan pemerintah kabupaten Jember yang memberikan tambahan modal.

3.5 Lokasi Perusahaan

PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) berkantor pusat di Jl. Jembatan Merah 3-5 Surabaya, tetapi penulis melaksanakan Praktek Kerja Nyata pada kantor wakil direksi atau PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) unit Tembakau Jember yang mempunyai lokasi di Jl. Bondowoso Km 10 Jelbuk, Jember.



BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian dari bab satu sampai dengan bab lima maka dapat penulis simpulkan bahwa PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember adalah sebuah perusahaan ekspor yang sedang berkembang dan memerlukan usaha promosi yang efektif untuk meningkatkan pemasaran produk-produknya. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember bertujuan untuk membuka pasar, mempertabahkan konsumen dan meningkatkan hasil pemasaran serta untuk menambah permintaan pembeli terhadap produk tembakau dan cerutu milik PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember.

Dalam kegiatan promosi dan pemasaran produk perusahaan, bahasa Inggris sangat membantu perusahaan sebagai alat komunikasi baik lisan maupun tertulis terhadap para konsumen yang rata-rata berasal dari luar negeri. Dengan alasan tersebut sebuah perusahaan ekspor seperti PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) membutuhkan tenaga pemasaran yang dapat menguasai bahasa Inggris dan profesional dalam bidangnya. Jadi bahasa Inggris adalah hal pokok yang harus diperhatikan oleh pihak PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember untuk menunjang semua kegiatan pemasaran tembakau atau cerutu.

6.2 Saran

Setelah melaksanakan Praktek Kerja Nyata, pelaksana praktek kerja pada akhirnya memberikan sumbang saran yang mungkin berguna bagi perusahaan dimana kegiatan Praktek Kerja Nyata ini dilaksanakan. Saran tersebut antara lain :

1. Mengingat PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember adalah perusahaan ekspor yang banyak memiliki pelanggan dari luar negeri maka dibutuhkan karyawan yang memiliki kemampuan

berbahasa Inggris yang baik, sehingga perlu disediakan dana tambahan untuk memberikan pelatihan khusus bahasa Inggris agar para karyawan dapat bekerja dengan aktif.

2. Meningkatkan profesionalisme kerja di bidangnya dan menempatkan tenaga-tenaga berkualitas di bidang pemasaran, terutama para tenaga kerja yang menguasai bahasa Inggris dengan baik.
3. Meningkatkan kerjasama yang baik antara karyawan PT. Perkebunan Nusantara X (PERSERO) Jelbuk, Jember dengan karyawan perantara GmbH dalam melaksanakan kegiatan promosi dan pemasaran tembakau.

DAFTAR PUSTAKA

Amir, MS. Ekspor Impor. Jakarta,
PT. Pustaka Binaman Eresindo 1991

Faisal, Afif. 1994. (*Menuju Pemasaran*) Global. Jakarta,
Bandung : PN Balai Pustaka Utama

Halim, Amran, Politik Bahasa Nasional 2. Jakarta,
PN Balai Pustaka Utama 1984.

Wilson, Micheal T. Manajemen Pemasaran. Jakarta,
PT. Pustaka Binaman Presindo 1985.

Hellmering · Köhne & Co.
GMBH & CO., BREMEN

TELEFAX

OUR FAX-NO: ++ 49-421-326472 PHONE: ++ 49-421-326475 E-MAIL: kof@hellm-koe.de

TO: PT. Perkebunan Nusantara X, Unit Tembakau Jember

ATTN: Pro Direksi

FAX-NO.

DATE: May 5, 2003

PAGES: 1 ENCL. THIS PAGE

SENDER: S. Adler

Shipment of 42 bales to SMCI, Pandaan in week 23/03 / our today's fax / P44

Dear Sirs,

In respect of the above transport please take care that the insurance of land transport until warehouse of destination is covered.

Thanking you for your kind attention and co-operation we remain

with best regards,

HELLMERING, KÖHNE & CO.

GmbH & Co.

S. Adler

cc: HKC Jember



January 08, 2003.

COMMERCIAL - INVOICE
Nr.001/C.I./I/2003

For the account of : Anton Ankersmit & Co. (GmbH & Co.KG)
Altenwall 9
D-28195 Bremen / Germany

Re the shipment of : 92 Balas = 9,101.0 Kg. Nalt. JAVA BESUKI tobacco Crop. 2001
PPN/III/BES/NO/2001

Shipped aboard : mv. Sinar Belani V.120 (Hapag Lloyd) on January 08, 2003 from Surabaya
Indonesia to Antwerp/Belgium

Letter of Credit : Export Without LC Opening

License Export : Nr. 231/DAGLUW/1994, dd.13.05.1994 issued by the Republic of Indonesia
Department of Trade Jakarta Indonesia.

1. Quantity and Value:

Mark/Grades	Bales	Netto Weight Kgs (N.s.w.)	Price FOB	
			EUR./Kg	Total EUR
EX COS AAC/D/1/2003				
PPN/III/BES/NO/2001				
- AC I/ HD I	12	1,157.0	8.00	9,256.00
AC I/ HD II	10	970.0	8.00	7,760.00
AC I/ HD I Y	34	3,448.0	8.00	27,534.00
AC I/ HD I A/	34	3,330.0	8.00	26,540.00
AC I/ HD I A/ MY	2	195.0	8.00	1,558.00
Total	92	9,101.0		72,808.00

Say : EURO: = Seventy Two Thousand Eight Hundred Eight 00/100 =

2. The amount of EUR. 72,808.00 please transfer to PT. Bank Mandiri (Persero) Jembatan Merah Branch Surabaya into account Nr. 140.01.009506080 for favour of PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) Surabaya.
We also kindly ask you to mention our Commercial Invoice number on you Advis of Incoming Remittance.

S.E.&O.

PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)



I. RICKY MARANTIKA

N.K. 1037038310020

Jenis PER : 1. Biasa 2. Berkala Halaman 1 dari

Jenis barang ekspor : 1. Umum
 2. Teknis Pejat Ekspor
 3. Yang memerlukan fasilitas ekspor/imporkes
 4. Lainnya _____ →

Cara Perdagangan : 1. Biasa 2. Inbal Dagang

Cara Pembayaran : HCN T/C

a. Barang Kiriman; b. Barang Pindahan; c. Barang Diplomatik; d. Barang misi Keagamaan, Kemanusiaan, Olah Raga, Kesenian, Kebudayaan dan Pendidikan; e. Barang Asal Impor ekspor kembali; f. Barang yang Dikirim ke Luar Negeri yang Akan Dimasukkan Kembali ke Daerah Pabean; g. Barang Cindera Mata; h. Barang Cermah; i. Barang Keperluan Pendidikan; j. Barang Badan Internasional Beserta Pejabat-pejabatnya.

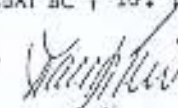
E. DATA PEMBERITAHUAN		G. UMSI ULEH BEA DAN CUKAI : No. & Tgl. Pendaftaran : <u>00</u> / <u>01</u> / <u>2003</u> Nama Kantor : <u>KEMUKA PERAK</u> / <u>010100</u>	
1. Identitas Eksporir : NPWP/Pejabat/Perusahaan OL.011.390.9.605.001 2. Nama, Alamat Eksporir : PTPT IG Jalan Jendral A Yani No. 1-5 Surabaya 3. No. & Tgl. STUP : <u>355/13-1/TB/VII/96, 31.01.96</u>	14. No. Invoice : <u>001/0.3./1/1/2003</u> Tgl. Eksp. : <u>01.01.2003</u> 15. No. DISE : Tgl. : 16. Propinsi Asal Barang : <u>Jawa Timur</u> 17. Neg. Tujuan : <u>USA</u> 18. Item Klarifikasi : Tgl. : SIE : KARANTINA : DAMSPM : Lainnya : <u>05/III/I/2003 6/01/03</u>		
4. Nama, Alamat Penerima/Pembeli : <u>PTPT IG</u> Anlita Anloraorit & Co. (Gable & Co. US) Altonwall 9, D-36155 Hachen-Germangy Hachen Talsdorf H.V., Von den Weywostere-1 66, D-30660 Andover-Melina, Haren (32) & 213 95 10 Fax (33) 5-225 12-13 5. Identitas PPK : NPWP 6. Nama, Alamat PPK : 7. No. & Tgl. Surat Izin PPK :	19. Cara Pembayaran Dgr : <u>Paid on Bond</u> <input checked="" type="checkbox"/> FOR 20. Nilai : <u>EUR</u> 21. Freight : <u>EUR</u> 22. Asuransi : <u>EUR</u> 23. FOB : <u>72.000,00</u>		
8. Cara pengangkutan : 1. Laut 2. Kereta Api <input checked="" type="checkbox"/> 3. Jalan Raya 4. Udara <input type="checkbox"/> 9. Periode Tgl. Ekspor : <u>03.01.2003</u> 10. Nama Sarana Pengangkut : <u>GRAND</u> 11. Pel. Muat : <u>perman</u> No. Voy/Flight : <u>GRAND 130</u> 12. Pel. Transit DN : 13. Pel. Dongkar : <u>BRANE</u> 14. Pel. Transit DN :	24. Merek dan Nomor Kemasan/No. Peti Kemas : <u>DOM/TU/2003 HLOJ 2560783 /30'</u> 25. Jumlah dan Jenis Pengemas : <u>92 Pkt</u> 26. Berat Kotor (Kg) : <u>9.285,00</u> 27. Berat bersih (Kg) : <u>9.102,00</u>		

No.	29. - Das Tarif/HS - Uraian Jenis Barang secara lengkap	30. - HPE Barang pada Tgl. Pendaftaran - PE (G atau lainnya)	31. Jumlah & Jenis Satuan	32. Nilai FOB	
				Per Satuan	Jumlah Nilai
	3401.20.9000 Terdapat dalam 1000 g paket dalam 200g.	" "	9.102 Kg	EUR 5,00	72.000,00 (USD. 74.751,04)

33. Nilai PE dalam Rupiah : " "

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

Jen. Ten	No. Tanda pembayaran	Tgl.
PE		
Pejabat Penerima		Nama/Stempel Instansi
(..... Nama)		

35. **UNTUK PEJABAT BC :** TU. PERAK, 07/01/2003

ACHMAD Y. A. H.
 (..... Nama)



Digital Repository Universitas Jember
PT PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)

Jl. Jembatan Merah 3 - S. Surabaya 60175 Telp. (02 - 51) 3523143 - 3523147
Fax. (02 - 51) 3523167 P.O. Box 1105 e-mail: ptpn-x@indo-nst.id

SHIPPING INSTRUCTION

TO : PT. Samudera Indonesia rpr.
Hapag Lloyd
Jl. Perak Timur no. 400
Phone : (031) 3295010
Fax : (031) 3292261

WAPESWA/FAX/03.002

Surabaya, January 02, 2003

SHIPPER :
PT PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)
Order of Ant. Ankersmit & Co

CONSIGNEE :
Ant. Ankersmit & Co. (GmbH & Co. KG)
Altenwall 9
D-28195 Bremen

SHIPPER :
Tabaknatie N.V.
Van den Wervestraat 56
B-2000 Antwerp
Phone : (32) 3 213 95 10
Fax : (32) 3 225 10 12

SHIP VESSEL : Sinar Balam VOY. 120
ETD. Surabaya 08.01.2003

CONNECT V. :

PORT OF LOADING :

Surabaya, Indonesia

PORT OF DISCHARGE :

Antwerp/Belgium

DESTINATION :

Antwerp/Belgium

SHIPPING MARK :

PNMIII/BES/NO/2001
CI/HD I, AC I/HD II, AC I/HD IY
CI/HD IAY, AC I/HD IAMY

DESCRIPTION OF GOODS :

92 BALES JAVA BESUKI tobacco crop. 2001

G.W : 9,285.0 KG.
N.W : 9,101.0 KG.

- REMARKS :
1. Loaded as Containerized.
 2. Loaded in 1 X 20 Full Ventilated Container
Condition of the Container (s) Should be suitable for loading tobacco (Good Condition
Clean, Odorfree and watertight) included material " MAM, CKP, DUNNAGE "
 3. On B/L please write : " CLEAN ON BOARD "
" FREIGHT COLLECT "
" AWAY FROM HEAT AND UNDER DECK STOWAGE "
 4. Stuffing in Godown Rambipuji Jember, date. 06.01.2003

PT. PERKEBUNAN NUSANTARA X (PERSERO)

T. Satuan Harapan



REPUBLIC OF INDONESIA
DEPARTMENT OF AGRICULTURE
AGRICULTURE QUARANTINE AGENCY

No: 2.004.00.6403

KT-11

TO: PLANT PROTECTION QUARANTINE ORGANIZATION
OF BELGIUM


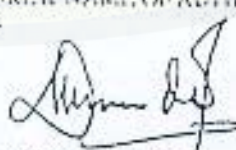
PHYTOSANITARY CERTIFICATE

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	NAMES AND ADDRESS OF THE EXPORTER PT. PEREMBUHAN KULANTARA X (PERSERO) JL. JEMBATAN MELAI NO. 3-9, SURABAYA	7	DECLARED NAME AND ADDRESS OF THE CONSIGNEE Anton Askaramit & Co. (Gubb & Co. KG) Alterwall 9 D-28195 Bremen, Germany.
2	NAME OF PRODUCT AND QUANTITY DECLARED 92 BALES = 9.101 KGS/INNET OF TOBACCO	4	BOTANICAL NAME OF PLANTS <u>Nicotiana tabacum</u>
3	PLACE OF ORIGIN JEMBER/SEBER/INDONESIA	6	DECLARED POINT OF ENTRY AM ANVERS / BELGIUM
7	NUMBER AND DESCRIPTION OF PACKAGES 92 BALES = 9.101 KGS/INNET	8	DECLARED MEANS OF CONVEYANCE Ev. HENRI DARM / Voy. 120
9	IDENTIFICATION MARKS PPI/ILL/BEU/10/2001		
DESINFESTATION AND/OR DESINFECTANT TREATMENT			
10	DATE NONE	11	TREATMENT NONE
12	CHEMICAL NONE	13	DOSAGE CONCENTRATION NONE

ADDITIONAL DECLARATION

OFFICIAL STAMPS 	14	PLACE & DATE ISSUED SURABAYA, JANUARY 13, 2003
	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 representatives. Notify : Tabakmatie N.V. Vanden Warvestraat 66 B-2000 Antwerp. Phone : (32) 32139510 Fax : (32) 32251912

THE LIST OF SAMPLES

Messrs : Fa. GIESECKE

Attn :

Date : January 15, 2003

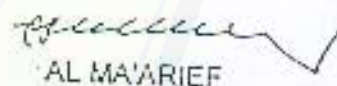
No.	HEAD MARK	UNDER MARK	QUANTITY OF		DESCRIPTION		
			BALES	SAMPLES			
1	PPJ/III/2002 BYL/DFC/LL	AO	90	1 Flake	LIGHT		
			90	1 Flake	DARK		
		AA	180	1 Flake	LIGHT		
			270	1 Flake	DARK		
		AB	450				
			51	1 Flake	LIGHT		
		AB	129	1 Flake	DARK		
			180				
		2	BYL/DFC/HST	AA	180	1 Flake	LIGHT
					247	1 Flake	DARK
427							
TOTAL			1237	8 Flakes			

KP. PERANTARA Gmbh-JEMBER

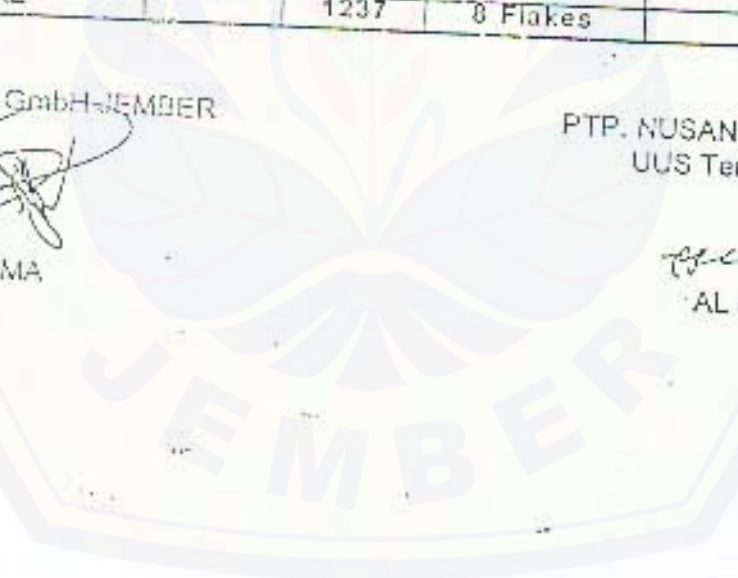


GUTAMA

PTP, NUSANTARA X (PERSERO)
 UUS Tembakau Jember



AL MA'RIEF



<p>1 Exporter PT.</p>	<p>2 Number 04/BP5MB dan L13/I/2003</p>	<p>ORIGINAL</p>	
<p>4 Consignee :</p>	<p>3 ISSUING AUTHORITY NATIONAL LABORATORY FOR INSURED AND QUALITY CERTIFICATION AND INSURANCE OF EXPORTS OF INDONESIA</p>		
<p>6 Means of transport </p>	<p>5 CERTIFICATE OF AUTHENTICITY TOBACCO (Subheadings 2401 10 10 to 2401 10 49 and 2401 20 10 to 2401 20 49 of the combined nomenclature)</p>		
<p>7 Marks and numbers, number and kind of packages </p>	<p>8 Gross weight (kg) 9,365,00</p>	<p>9 Net weight (kg) 9,363,00</p>	
<p>10 Net weight (kg) (in words) ...</p>			
<p>11 CERTIFICATE OF THE ISSUING AUTHORITY I hereby certify that the tobacco described in this certificate is <u>fire-cured-Virginia-type-tobacco</u>—<u>light air-cured-Burley-type-tobacco</u> (excluding <u>Burley-lyboides</u>), <u>light air-cured/Maryland-type-tobacco</u> - <u>fire-cured tobacco</u> (*) within the meaning of Article 1 (2) of Regulation (EEC) No. 412/87 Place <u>Tanjong</u> Date <u>Jember, January 15, 2003</u> Stamp (or printed seal) and signature </p>			

SERIAL CA-C No 1820



TOBACCO INSTITUTION
BRANCH OFFICE OF EAST JAVA II

Jl. Kalimantan No. 1
P.O. Box 253 Jember, 60121 - Indonesia
Telp. (0331) 336396 Fax. (0331) 334825

Serial No. 2.02. 3137

CERTIFICATE OF FUMIGATION
SURAT KETERANGAN FUMIGASI

No. : 016/Tob-3/XII/2002

Here with we confirm that
Bersama ini kami menerangkan bahwa

Tobacco of type
Jenis Tembakau : 33/53/04/01

Quantity of packages
Jumlah kemasan : 32 (thirty two) pieces

Exporter
Pemilik Tembakau : PT. PANTASARI JEMBER & (P. REKSO)

Has been fumigated and supervision by :
Telah difumigasi dan diawasi oleh : P. H. R. M. T. I.

Date
Tanggal : December 20, 2002 until - December 25, 2002
sd

Fumigant
Bahan Fumigasi : MORTOXIN

Location, Volume, Quantity of fumigant &
Lokasi, Volume, Jumlah fumigant &
kemasan. : 1. Gudang: Rumbung 141 m3 141 tablet 32 bal/bag/ort.
2. : m3 tablet bal/bag/ort.
3. : m3 tablet bal/bag/ort.

Specification of tobacco party
Keterangan dari party tembakau :

No	Head Mark <i>Tanda Utama</i>	Quantity of packages <i>Jumlah kemasan</i>	No	Head Mark <i>Tanda Utama</i>	Quantity of packages <i>Jumlah kemasan</i>
	33/53/04/01				
	33/53 I	12			
	33/53 II	10			
	33/53 3-Y	34			
	33/53 1-s	24			
	33/53 1-s-y	2			
		92			

Jember, December 20, 2002,

Tobacco Institution
Branch Office of East Java II

Head

[Signature]

G. S. KRACHMAD
KIP. 670021078

DAFTAR PELENGKAP BERAT DAN MERK

Yang terhormat kepada dibawahi ini menerangkan bahwa

1. Jenis Pembelian : 200 / 01/01/2001
2. Jumlah pembelian : 92 btl = 9.401 kg. netto
3. Pengapalan tanggal : 03 Januari 2002 (asal: 01/01/2002) (port : Surabaya)
4. Pembuka / No LC : Denda pembelian 10
5. Pengirim : PT. HONGKONG HONGKONG X (PTA 00)
6. Penerima : PT. HONGKONG HONGKONG X (PTA 00), Alfabeta
Jl. Pahlawan Veteran-Gemuruh, Pahlawan Veteran Blok
Kawadana CC, D-2000 Antabery-Dalegas, Turen (31) 3 213 10, Fax (31) 3 213 19 12.
7. Pelabuan tujuan : Antabery
8. Negara tujuan : Belgia
9. Dijual fob : US\$DOLLAR/EURO : 4,00 /kg Nilai : 73.006,00
10. Tempat barang di gudang : TUN 10 Residex1
11. No. Certificate of Fumigation : /101-3/XII/2002.

Dengan rincian tanda merk dan berat seperti tabel berikut ini

No.	Tanda Utama Head Mark	Tanda Kecil Under Mark	Jumlah Quantity	Berat/Weight (kg)		Mutu Grade	
				Kotor Gross	Bersih Nett		
1	00000001 AC1/HQ11	K 2	5	502	492	1 - 5	
		M 2	3	299	293		
		BB2	2	182	178		
		B 2	2	196	194		
			12	1.181	1.157	HK I	
2	00000001 AC1/HQ11	K 1	5	295	289	1 - 3	
		M 1	5	494	484		
		B 1	2	201	197		
			10	990	970		HK I
3	00000001 AC1/HQ11	K 1	32	3.315	3.251	1 - 32	
		BB1	1	201	197		
			34	3.516	3.448		HK I
			32	2.212	2.168		1 - 22
4	00000001 AC1/HQ11	K 1	8	794	778	1 - 8	
		MM1	4	392	394		
		GG1	4	392	394		
			34	3.366	3.330		HK I
5	00000001 AC1/HQ11/AMY	K 1	2	200	196	1 - 2	
							HK I
JUMLAH			92	9.265	9.101		



Jember, 02 Januari 2002.
 PT. HONGKONG HONGKONG X (PTA 00)