

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**  
**STRATEGI UNTUK MENINGKATKAN VOLUME EKSPOR**  
**PERUSAHAAN UMUM PERHUTANI (KPH TUBAN)**



**Disusun Oleh :**

- |                                    |                     |
|------------------------------------|---------------------|
| <b>1. ROFIFAH THALIA ALVIANITA</b> | <b>(1011810085)</b> |
| <b>2. TANTRI PRIYANKASASTI</b>     | <b>(1011810095)</b> |

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**  
**UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN NDONESIA**

**GRESIK**

**2021**

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**  
**STRATEGI UNTUK MENINGKATKAN VOLUME EKSPOR**  
**PERUSAHAAN UMUM PERHUTANI (KPH TUBAN)**



**Disusun Oleh:**

- |                                    |                     |
|------------------------------------|---------------------|
| <b>1. ROFIFAH THALIA ALVIANITA</b> | <b>(1011810085)</b> |
| <b>2. TANTRI PRIYANKASASTI</b>     | <b>(1011810095)</b> |

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**  
**UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA**  
**GRESIK**  
**2021**

**LEMBAR PENGESAHAN**

**LAPORAN KERJA PRAKTIK DI PERUSAHAAN UMUM PERHUTANI**

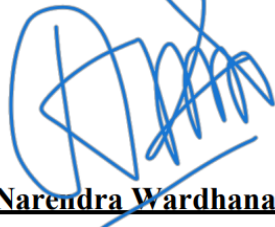
**(Periode : 01 Oktober 2021 s.d 31 Oktober 2021)**

Disusun Oleh:

1. ROFIFAH THALIA ALVIANITA (1011810085)
2. TANTRI PRIYANKASASTI (1011810095)

Mengetahui

Ketua Jurusan Manajemen

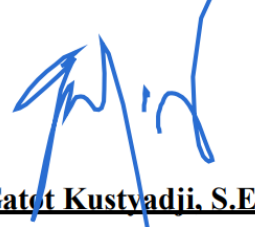


**(Aditya Narendra Wardhana, S.T., M.SM.)**

**NIP. 7913171**

Menyetujui

Dosen Pembimbing Kerja Praktik



**(Dr. Ir. Gatot Kustiyadi, S.E., M.Si)**

**NIDN. 725076302**

Gresik, 23 November 2021

**PERUSAHAAN UMUM PERHUTANI TUBAN**

Mengetahui,



**(Sulistvo Darwoko)**

**PHT. 19720312 199610 100**

Menyetujui,

Pembimbing Lapangan



**(Trivono Wahyu Nugroho)**

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, yang telah memberikan kesehatan dan kesempatan pada kami mampu menyelesaikan Laporan Kerja Praktik ini.

Laporan Kerja Praktik ini berjudul Strategi Untuk Meningkatkan Volume Ekspor Perusahaan Umum Perhutani KPH Tuban. Kerja praktik ini telah kami laksanakan dengan baik di Perusahaan Umum Perhutani KPH Tuban, Jl. Gajahmada No.12A, Kebonsari, Kec. Tuban, Kabupaten Tuban, Jawa Timur. Laporan Kerja Lapangan ini merupakan tugas yang harus diselesaikan oleh Mahasiswa-Mahasiswi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Bisnis program S1 di Universitas Internasional Semen Indonesia.

Tujuan utama dari kerja lapangan ini adalah untuk mengaplikasikan teori secara langsung dilapangan yang telah kami pelajari di kampus. Sesuai dengan judul laporan ini, kami hanya membahas mengenai mekanisme, prosedur dan sistem pemasaran untuk meningkatkan volume ekspor di perusahaan umum KPH Tuban serta yang berhubungan dengan hal tersebut.

Dalam proses pembuatan laporan ini tak lupa kami mengucapkan rasa terimakasih kepada orang tua kami yang telah banyak memberikan dorongan semangat dari awal hingga selesainya laporan ini. Tak lupa juga kami mengucapkan terimakasih pada teman-teman di kampus yang telah memberikan dorongan moril dan material serta informasi. Juga dengan segala hormat kami ucapkan banyak terimakasih pada Bapak dan Ibu Dosen di UISI sehingga kami dapat menerapkan ilmu yang diberikan kepada kami.

Atas seluruh bantuan tersebut, kami mengucapkan terimakasih juga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ing. Ir. Herman Sasongko, selaku Rektor dari Universitas Internasional Semen Indonesia.
2. Bapak Aditya Narendra W, S.T., M.M., selaku Kepala Departemen Manajemen UISI
3. Dan selaku Dosen Pembimbing kami yang meluangkan waktu kepada penulis dalam rangka penyelesaian laporan Praktik Kerja Lapangan ini.
4. Bapak Sulistyو Darwoko selaku ketua yang memberikan support kebutuhan kerja praktik berupa sertifikat, tandatangan dan lain sebagainya.
5. Bapak Triyono Wahyu Nugroho selaku Pembimbing Kerja Praktik yang selalu membimbing kami dengan sabar.

6. Para staff karyawan di KPH Tuban terimakasih telah membantu penulisan laporan PKL ini.
7. Orang tua dan teman-teman yang senantiasa mendukung kami baik secara moril maupun materiil.
8. Seluruh Dosen Pengajar Manajemen Fakultas Ekonomi Bisnis yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat bagi kami.
9. Semua pihak yang telah membantu dan memberi dukungan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penulisan laporan ini.

Kami menyadari bahwa laporan ini masi hjauh dari kesempurnaan dengan segala kekurangannya. Untuk itu kami mengharapkan adanya kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan dari laporan kerja praktik ini. Akhir kata kami berharap, semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi rekan-rekan mahasiswa-mahasiswi dan pembaca sekaligus demi menambah pengetahuan tentang Praktik Kerja Lapangan.

Tuban, 23 November 2021

Tim Penulis

## DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Tujuan dan Manfaat Kerja Praktik .....	1
1.2.1. Tujuan.....	1
1.2.2. Manfaat.....	2
1.3. Metodologi Pengumpulan Data .....	2
1.4. Waktu dan Tempat Pelaksanaan Kerja Praktik .....	3
1.5. Nama Unit Kerja Tempat Pelaksanaan Kerja Praktik .....	3
1.6. Sistematika Penulisan .....	3
BAB II PROFIL PERUSAHAAN UMUM PERHUTANI.....	6
2.1 Profil dan Sejarah Perusahaan .....	6
2.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	7
2.2.1 Visi .....	7
2.2.2 Misi .....	7
2.2.3 Core Values Badan Usaha Milik Negara (BUMN) AKHLAK.....	7
2.2.4 Tujuan Perusahaan .....	7
2.3 Lokasi Perusahaan Umum Perhutani .....	7
2.3.1 Kantor Kantor Pusat .....	7
2.3.2 Kantor KPH Tuban – Perum Perhutani.....	7
2.4 Struktur Organisasi KPH Tuban .....	8
2.5 Produk Perusahaan Umum Perhutani.....	8
2.6 Anak Perusahaan Perusahaan Umum Perhutani .....	9

BAB III TINJAUAN PUSTAKA .....	10
3.1    Pengertian Pemasaran .....	10
3.2    Pengertian Strategi Pemasaran .....	10
3.3    Pengertian <i>Word of Mouth</i> .....	11
3.4    Pengertian Web Marketing .....	11
BAB IV PEMBAHASAN.....	12
4.3    Tugas Unit Kerja .....	14
4.4    Tugas Khusus .....	14
4.4.1    Tujuan Kerja Praktik .....	14
4.4.2    Metode Kerja Praktik.....	14
4.5    Kegiatan Kerja Praktik .....	15
4.6    Jadwal Kerja Praktik Absensi Kerja Praktik .....	15
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....	17
5.1    Kesimpulan .....	17
5.2    Saran.....	17
DAFTAR PUSTAKA .....	18
LAMPIRAN.....	19
LAMPIRAN.....	20
.....	20
.....	20

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

Pendidikan memiliki peran yang sangat penting dalam membentuk keterampilan dan kecakapan seseorang untuk memasuki dunia kerja. Pendidikan yang dilakukan di perguruan tinggi masih terbatas pada pemberian teori dan praktik dalam skala kecil. Agar dapat memahami dan memecahkan setiap permasalahan yang muncul di dunia kerja, maka mahasiswa perlu melakukan kegiatan pelatihan kerja secara langsung di perusahaan / lembaga yang relevan dengan bidang ilmu yang di miliki. sehingga setelah lepas dari studi di perguruan tinggi, mahasiswa dapat memanfaatkan ilmu dan pengalaman yang telah di peroleh selama masa pendidikan dan masa pelatihan kerja untuk menerapkannya di dunia yang sebenarnya. Salah satu program yang dapat ditempuh untuk dapat mewujudkan hal tersebut adalah dengan melaksanakan praktek kerja atau magang. Kegiatan magang memberi kesempatan kepada mahasiswa untuk mengabdikan ilmu – ilmu yang diperoleh di kampus. Kegiatan magang merupakan wujud relevansi antara teori yang didapat selama di perkuliahan dengan praktik yang ditemui di dalam dunia kerja baik di perusahaan maupun lembaga. Dengan adanya magang, diharap mahasiswa dapat membentuk pola pikir yang terarah dan membangun. Selain itu bisa menjadi bekal untuk mempersiapkan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja yang penuh persaingan. Kegiatan magang secara langsung di lapangan akan menambah pengetahuan dan menjadi bekal bagi Mahasiswa Departemen Manajemen Universitas Internasional Semen Indonesia dalam penerapan ilmu di bidang manajemen pemasaran, untuk itu kami memilih Perusahaan Umum Perhutani yang merupakan perusahaan paling tepat sebagai tujuan magang.

Maka dari itu, penulis memutuskan menjalankan kegiatan kerja praktik di Perusahaan Umum Perhutani KPH Tuban dikarenakan penulis tertarik untuk mempelajari strategi pemasaran kayu pada Perusahaan Umum Perhutani KPH Tuban.

#### **1.2. Tujuan dan Manfaat Kerja Praktik**

##### **1.2.1. Tujuan**

- a. Menjadi bekal dalam mempersiapkan diri sebelum terjun dalam dunia kerja sesungguhnya.
- b. Sebagai sarana untuk mengaplikasikan teori dan keterampilan praktik yang didapatkan saat perkuliahan ke dalam praktik kerja yang sesungguhnya.



- c. Mengetahui dan mempelajari tentang berbagai permasalahan yang sering terjadi di lapangan kerja.
- d. Menumbuhkan dan menciptakan pola pikir kreatif dan inovatif
- e. Mengetahui dengan jelas dan nyata bagaimana penerapan strategi pemasaran kayu Perusahaan Umum Perhutani

### **1.2.2. Manfaat**

#### **1. Bagi Mahasiswa**

- a. Untuk mengaplikasikan pengetahuan teori yang sudah diperoleh di perkuliahan dengan kondisi dunia kerja.
- b. Meningkatkan kemampuan dan sosialisasi lingkungan kerja serta memahami suasana kerja yang sebenarnya.
- c. Menambah pengetahuan, pengalaman, dan wawasan di dunia kerja khususnya di bidang manajemen pemasaran.
- d. Menumbuhkan sikap profesional dan rasa tanggung jawab untuk menyelesaikan tugas yang diamanahkan.

#### **2. Bagi Perusahaan**

- a. Sebagai sarana untuk mengetahui kualitas pendidikan di Universitas Internasional Semen Indonesia.
- b. Sebagai sarana untuk menjembatani hubungan antara perusahaan dengan Universitas Internasional Semen Indonesia di masa yang akan datang khususnya mengenai rekrutmen tenaga kerja.
- c. Memanfaatkan sumber daya manusia yang potensial

#### **3. Bagi Perguruan Tinggi**

- a. Sebagai sarana untuk menjalin hubungan baik dengan perusahaan.
- b. Mendapatkan masukan untuk mengetahui kurikulum yang telah diterapkan sesuai dengan kebutuhan dunia kerja.
- c. Sebagai tolak ukur kesiapan mahasiswa dalam memasuki dunia kerja setelah lulus.

### **1.3. Metodologi Pengumpulan Data**

Metodologi yang digunakan untuk memperoleh data dalam pelaksanaan kerja praktik melalui empat hal yaitu:

- a. Studi Literatur
-

Studi literatur merupakan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan mengumpulkan sejumlah buku, maupun majalah yang berkaitan dengan masalah dan tujuan penelitian guna mendapatkan berbagai teori yang relevan sebagai bahan rujukan pembahasan hasil penelitian (Danial dan Warsiah, 2009).

b. Observasi Lapangan

Menurut Patton, observasi adalah metode pengamatan langsung terhadap suatu objek secara akurat dan spesifik dalam pengumpulan data yang bertujuan untuk mendapatkan informasi kajian penelitian.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah suatucara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang mendukung penelitian (Sugiyono, 2015 : 329).

d. Triangulasi

Sugiyono (2018) menyatakan triangulasi dalam pengujian kredibilitas diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian penulis menggabungkan berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang ada dengan mensinkronisasi data yang telah didapatkan.

#### 1.4. Waktu dan Tempat Pelaksanaan Kerja Praktik

Lokasi : Perum Perhutani Tuban

Alamat : Jl. Gajahmada No. 12A Kebonsari, Kecamatan Tuban, Kabupaten Tuban, Jawa Timur 62317

Waktu : 1 Oktober 2021- 31 Oktober 2021

#### 1.5. Nama Unit Kerja Tempat Pelaksanaan Kerja Praktik

Unit kerja :

- Divisi Produksi Unit Penguji
- Divisi Marketing Unit Tempat Penyimpanan Kayu (TPK)

#### 1.6. Sistematika Penulisan

Penulisan ini disajikan dalam lima bab, masing – masing bab diuraikan sebagai berikut:

##### **BAB 1: Pendahuluan**

Berisikan tentang Latar belakang masalah, tujuan dan mafaat kerja praktik,

---

metodologi pengumpulan data, waktu dan tempat pelaksanaan kerja praktik, nama unit tempat pelaksanaan kerja praktik serta sistematika penulisan kerja praktik.

## **BAB II: Profil Perusahaan Umum Perhutani**

Berisikan tentang penjelasan dari sejarah dan berkembangnya Perusahaan Umum Perhutani dimulai dari visi dan misi, lokasi, struktur organisasi manajemen perusahaan, dan jenis-jenis produk

## **BAB III: Tinjauan Pustaka**

Berisikan teori-teori yang berkaitan tentang strategi pemasaran kayu pada Perusahaan Umum Perhutani

## **BAB IV: Pembahasan**

Dalam bab ini berisikan laporan dari hasil kegiatan yang dilaksanakan selama kerja praktik yaitu menguraikan tentang struktur organisasi, bagaimana proses pemasaran untuk produk kayu Perusahaan Umum Perhutani KPH Tuban yang kita kaitkan dengan divisi marketing, kegiatan dan jadwal kerja praktik.

## **BAB V: Kesimpulan Dan Sasaran**

Pada bab ini memberikan kesimpulan dan saran terhadap permasalahan yang timbul berdasarkan pengamatan penulis selama melakukan kerja praktik di Perusahaan Umum Perhutani. Peran Perhutani sangat penting bagi kelestarian hutan serta bagi peningkatan ekonomi masyarakat. Adapun peran perhutani yakni sebagai:

- (1) Regulator pada hutan lindung dan hutan produksi
- (2) Fasilitator pada hutan produksi dan hutan lindung
- (3) Berperan dalam pembagian lahan kepada masyarakat
- (4) Memberikan pengarahan dan pembinaan kepada LMDH/LKDPH
- (5) Berperan dalam pemberdayaan masyarakat yang dimulai dari persemaian sampai dengan agrobisnis (wisata). Memberikan aturan di kawasan hutan produksi dan hutan lindung agar masyarakat sekitar hutan tidak semena-mena atau merusak dalam mengelolanya, selain itu Perum Perhutani juga memberikan pengarahan dan pembinaan dalam suatu forum kepada LMDH/LKDPH. Dalam pemberdayaan masyarakat disetiap kegiatannya mempunyai nilai intensif. Hal ini sangat menunjang untuk peningkatan

pendapatan masyarakat serta mengurangi tingkat pengangguran.

## BAB II

### PROFIL PERUSAHAAN UMUM PERHUTANI

#### 2.1 Profil dan Sejarah Perusahaan

Perhutani adalah Badan Usaha Milik Negara berbentuk Perusahaan Umum (Perum) yang memiliki tugas dan wewenang untuk mengelola sumberdaya hutan negara di pulau Jawa dan Madura. Peran strategis Perhutani adalah mendukung sistem kelestarian lingkungan, sistem sosial budaya dan sistem perekonomian masyarakat perhutanan. Dalam mengelola perusahaan, Perhutani menghargai seluruh aturan mandatory dan voluntary guna mencapai Visi dan Misi perusahaan. Perhutani optimis akan keberhasilan masa depan pengelolaan sumberdaya hutan dan lingkungan berdasarkan kondisi hutan yang ada, kekuatan Visi yang ingin dicapai dan konsistensi penerapan standar internasional pengelolaan hutan sebagai pendukung bisnis yang (Perhutani, 2020) berkelanjutan.

- Tahun 1865-1961: de Dienst v/h Boswezen/Jawatan Kehutanan (1865), Inrichtings Brigade/Bagian Tata Hutan (1885), Jati Bedrijf (1925), Brigade Planologi Kehutanan (1933), Departemen Pertanian (1945), Direktorat Kehutanan dan Tata Bumi (1955), Perusahaan Negara Perhutani (1961)
- PP Nomor 15 Tahun 1972 Perum Perhutani berstatus Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Wilayah kerja Perum Perhutani adalah kawasan hutan Negara di Provinsi Jawa Tengah dan Jawa Timur
- PP Nomor 2 Tahun 1978, kawasan wilayah kerja di perluas sampai dengan kawasan hutan Negara di Provinsi Jawa Barat.
- PP Nomor 36 Tahun 1986 tentang Perusahaan Umum Kehutanan Negara (Perum Perhutani)
- PP Nomor 53 Tahun 1999 tentang Perusahaan Umum Kehutanan Negara (Perum Perhutani)
- PP Nomor 14 Tahun 2001, pemerintah menetapkan Perhutani sebagai BUMN dalam bentuk Perseroan Terbatas (PT)
- Pada tahun 2003 Mahkamah Agung membatalkan PP No 14 Tahun 2001 dan memberlakukan kembali PP No 53 Tahun 1999 yang sekaligus bermakna mengembalikan bentuk Perusahaan dari PT menjadi perum.
- PP Nomor 30 Tahun 2003 tentang Perum Perhutani

- PP RI Nomor 71 Tahun 2010 tentang Perusahaan Umum (Perum) Kehutanan Negara.

## **2.2 Visi dan Misi Perusahaan**

### **2.2.1 Visi**

Menjadi Perusahaan Pengelola Hutan Terkemuka di Dunia dan Bermanfaat Bagi Masyarakat.

### **2.2.2 Misi**

1. Mengelola sumber daya hutan secara lestari.
2. Peduli kepada kepentingan masyarakat dan lingkungan.
3. Mengoptimalkan bisnis kehutanan dengan prinsip Good Corporate Governance (GCG).

### **2.2.3 Core Values Badan Usaha Milik Negara (BUMN) AKHLAK**

1. AMANAH memiliki makna memegang teguh kepercayaan yang diberikan
2. KOMPETEN memiliki makna terus belajar dan mengembangkan kapabilitas
3. HARMONIS memiliki makna saling peduli dan menghargai perbedaan
4. LOYAL memiliki makna berdedikasi dan mengutamakan kepentingan Bangsa dan Negara
5. ADAPTIF memiliki makna terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan
6. KOLABORATIF memiliki makna membangun kerja sama yang sinergis.

### **2.2.4 Tujuan Perusahaan**

Tujuan Perusahaan adalah turut serta membangun ekonomi nasional khususnya dalam rangka pelaksanaan program pembangunan nasional di bidang kehutanan.

## **2.3 Lokasi Perusahaan Umum Perhutani**

### **2.3.1 Kantor Kantor Pusat**

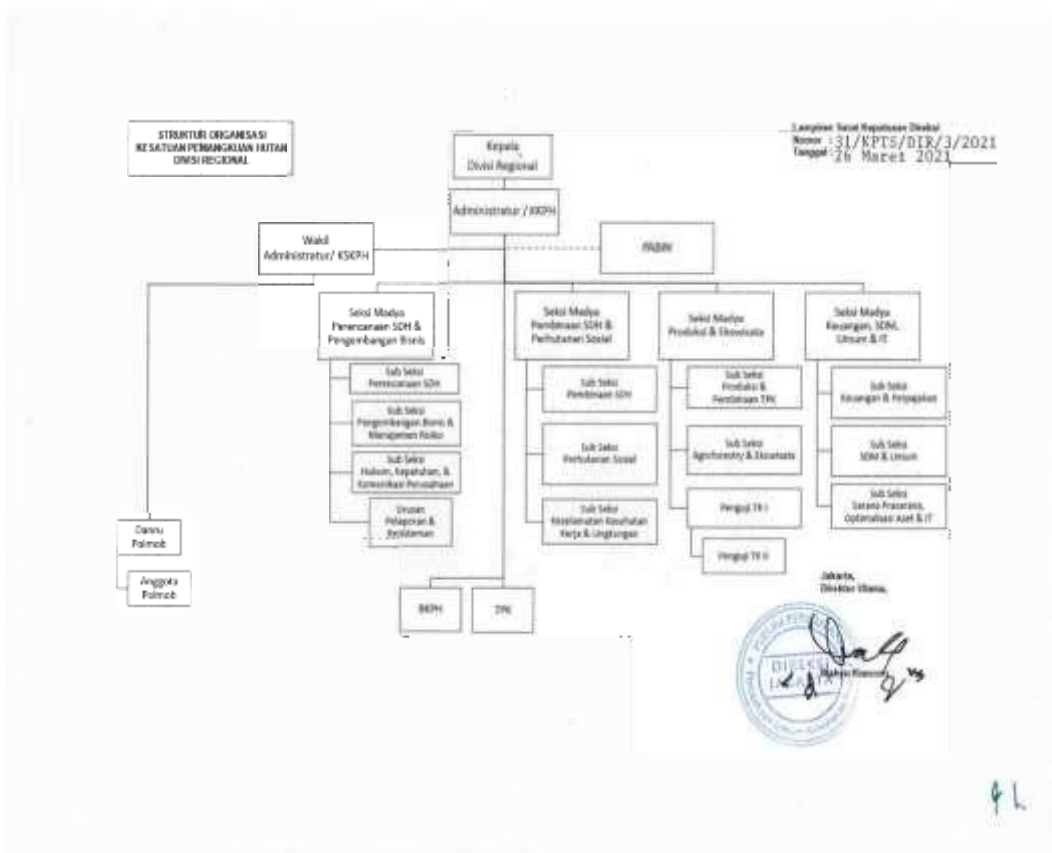
Kantor Pusat Perum Perhutani  
Jl. TB Simantupang No. 22 RT 1 RW 8, Jati Padang, Kec. Ps, Minggu, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khudud Ibukota Jakarta 12540

### **2.3.2 Kantor KPH Tuban – Perum Perhutani**

Jl. Gajahmada No. 12A, Kebonsari, Kecamatan Tuban, Kabupaten Tuban, Jawa Timur 62317

## 2.4 Struktur Organisasi KPH Tuban

Struktur organisasi dibentuk dengan tujuan agar dapat terlaksananya tugas dengan lancar dan baik sebagai perwujudan fungsi, hubungan, bagian dan posisi maupun memisahkan kedudukan dan wewenang tanggung jawab bagi setiap karyawan dalam berorganisasi.



## 2.5 Produk Perusahaan Umum Perhutani.

### 1. Kayu

- Kayu Jati
- Kayu Sonokeling
- Kayu Sengon
- Kayu Gmelina
- Kayu Mahoni
- Kayu Pinus
- Industri Kayu

### 2. Non Kayu

- Gondorukem
- Terpentin

- Derivat
3. Ekowisata
- Kawah Putih
  - Curug Cilember
  - Tanjung Papuma
  - Guci
  - Srambang
  - Cikole
  - Puncak Bintang
4. Agroforestry
- Padi
  - Madu
  - Kopi
  - Jagung
  - Tebu

## **2.6 Anak Perusahaan Perusahaan Umum Perhutani**

1. PT Inhutani I
2. PT Inhutani II
3. PT Inhutani III
4. PT Inhutani IV
5. PT Inhutani V
6. PT Palawi Risoris
7. PT Bakti Usaha Menanam Nusantara Hijau Lestari
8. PT Perhutani Anugerah Kimia



### **BAB III**

#### **TINJAUAN PUSTAKA**

##### **31 Pengertian Pemasaran**

Pemasaran adalah kegiatan mempromosikan dan menjual produk/jasa. Didalamnya ada proses panjang untuk menentukan siapa target promosi dan seperti apa bentuk promosinya. Dengan cara ini, bisnis bias mempromosikan produk/jasanya dengan lebih efektif.

Pemasaran ini mencakup pengiklanan, penjualan, dan pengiriman produk ke konsumen atau perusahaan lain. Dengan melakukan pemasaran, perusahaan akan menargetkan orang – orang yang sesuai dengan produk yang dipasarkan

##### **32 Pengertian Strategi Pemasaran**

Strategi pemasaran adalah semua upaya yang dilakukan baik jangka panjang maupun pendek di bidang pemasaran. Upaya ini berhubungan dengan analisis situasi awal strategi dari perusahaan, yang mana strategi tersebut diawali dengan perumusan. Kemudian evaluasi dan pemilihan strategi serta berkontribusi pada tujuan dari perusahaan (Christian Homburg).

Terdapat empat garis besar yang dapat menjelaskan tentang fungsi strategi pemasaran:

1. Terdapat standar penilaian prestasi kerja anggota pada bidang usaha maupun perusahaan. Dengan standar ini, maka pengawasan kualitas dan mutu bisa menjadi semakin efektif.
2. Sebagai alat bantu dalam meraih berbagai tujuan perusahaan dalam jangka waktu panjang dan pendek.
3. Untuk mengatur jalannya bisnis. Sehingga, koordinasi tim pemasaran bisa berjalan secara efektif dan sesuai dengan target.
4. Akan meningkatkan motivasi pada bisnis yang tengah dilakukan. Strategi pemasaran mengharuskan para pelaku bisnis agar bisa memperkirakan jalannya bisnis pada masa yang akan datang. Serta bisa memberi semangat usaha sehingga bisnis bisa berjalan optimal

Tujuan dari kegiatan strategi pemasaran yaitu:

1. Menjadi kegiatan dalam pengembangan kemampuan bisnis agar bisa melakukan adaptasi.
2. Untuk dasar pemikiran dalam pengambilan keputusan pemasaran.
3. Digunakan untuk media ukur dari hasil pemasaran berdasar pada standar prestasi yang telah ditentukan.
4. Supaya tim pemasaran bisa meningkatkan kualitas koordinasi diantara individu-individu di dalamnya

### 3.3 Pengertian *Word of Mouth*

*Word of Mouth* adalah suatu kegiatan yang dilakukan secara sederhana untuk memberikan informasi pada orang yang sudah dikenal. Biasanya, kegiatan ini dijadikan sebagai salah satu strategi pemasaran dengan metode merekomendasikan suatu produk kepada mereka yang berada dalam kelompoknya sendiri.

Keuntungan paling utama dari adanya kegiatan *word of mouth* adalah membangun kepercayaan pada konsumen terkait produk barang yang ditawarkan perusahaan. Jadi, *word of mouth* akan secara otomatis terjadi ketika ada pelanggan yang merasa ketika menggunakan suatu produk dari perusahaan.

Dengan adanya peningkatan rasa puas tersebut, maka pelanggan akan semakin percaya dengan produk dari brand tersebut. Bahkan akan membuat mereka berani untuk merekomendasikannya pada orang-orang yang ada disekitarnya dan pada akhirnya akan membuat banyak orang percaya terkait produk dari brand tersebut.

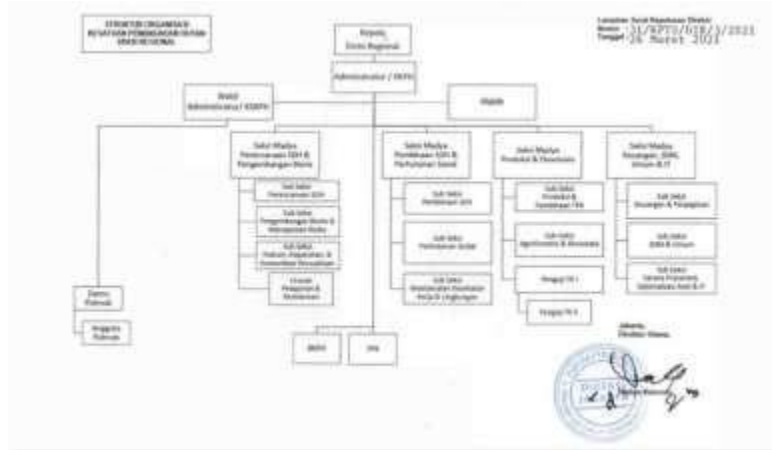
### 3.4 Pengertian Web Marketing

Web Marketing adalah sebuah cara untuk menarik perhatian dan minat konsumen maupun pelanggan melalui website. Komunikasi *mainstream* seperti komunikasi antar muka, telah menyebar luas melalui website. Web Marketing lebih mudah dipahami untuk kepentingan berbisnis dibandingkan dengan memahami istilah dari marketing itu sendiri.

Web Marketing merupakan sebuah pemasaran yang berfokus melalui website. Salah satu pakar pemasaran yang terkenal yaitu Theodore Levitt mengatakan “ pengertian *marketing* adalah proses ‘membuat’ pelanggan’. Levitt juga mengatakan bahwa istilah *marketing* sebagai “membuat sistem agar dapat menjual barang-barang” Sedangkan, Web Marketing mengacu pada cara ‘membuat’ pelanggan atau menarik perhatian pelanggan melalui website.

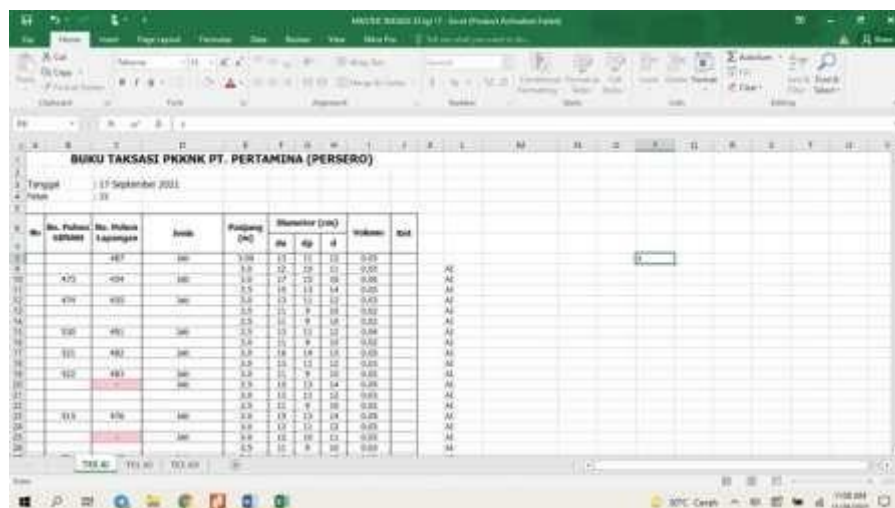
## BAB IV PEMBAHASAN

### 41 Struktur Organisasi Unit Kerja



### 42 Penjelasan Alur Kerja

Tugas kerja Divisi Produksi Unit Penguji adalah menguji mutu kayu yang dihasilkan dari proses tebang habis kayu di kawasan hutan Perhutani. Pengujian mutu kayu menjadi salah satu faktor penentu laku tidaknya kayu tersebut di pasaran. Pengujian kayu untuk setiap batang kayu sesuai dengan Keputusan Direksi Perum Perhutani No. 2697/Kpts/Dir/1997 tentang Petunjuk Pelaksanaan Pengujian Kayu Jati (lampiran 1, lampiran 2, lampiran 3). Pekerjaan pengujian ini meliputi pengukuran kembali diameter dan panjang setiap batang, penentuan sortimen, dan penentuan mutu kayu berdasarkan cacat kayu untuk sortimen AI, AII sedangkan AIII berdasarkan persyaratan cacat kayu dan persyaratan hasil.



No	No. Pokok SPT/2001	No. Ujung Kapasitas	Jenis	Panjang (m)	Diameter (cm)	Wolven	Nilai
1	187	180	100	11	11	11	0,25
2	187	180	100	11	12	12	0,25
3	187	180	100	11	13	13	0,25
4	187	180	100	11	14	14	0,25
5	187	180	100	11	15	15	0,25
6	187	180	100	11	16	16	0,25
7	187	180	100	11	17	17	0,25
8	187	180	100	11	18	18	0,25
9	187	180	100	11	19	19	0,25
10	187	180	100	11	20	20	0,25
11	187	180	100	11	21	21	0,25
12	187	180	100	11	22	22	0,25
13	187	180	100	11	23	23	0,25
14	187	180	100	11	24	24	0,25
15	187	180	100	11	25	25	0,25
16	187	180	100	11	26	26	0,25
17	187	180	100	11	27	27	0,25
18	187	180	100	11	28	28	0,25
19	187	180	100	11	29	29	0,25
20	187	180	100	11	30	30	0,25
21	187	180	100	11	31	31	0,25
22	187	180	100	11	32	32	0,25
23	187	180	100	11	33	33	0,25
24	187	180	100	11	34	34	0,25
25	187	180	100	11	35	35	0,25
26	187	180	100	11	36	36	0,25
27	187	180	100	11	37	37	0,25
28	187	180	100	11	38	38	0,25
29	187	180	100	11	39	39	0,25
30	187	180	100	11	40	40	0,25

Gambar 4.1 Database Taksasi Kayu PKKNK PT. Pertamina

Tugas kerja Divisi Marketing Unit Tempat Penyimpanan Kayu (TPK) adalah memudahkan proses bongkar muat kayu log serta input stock baik kayu jati maupun non-jati.

TPK mempunyai spesifikasi tersendiri yaitu:

1. TPK A : Memiliki kapasitas daya tampung kayu diatas 30.000/m<sup>3</sup> setiap tahun
2. TPK B : Memiliki kapasitas daya tampung kayu hingga 20.000/m<sup>3</sup> setiap tahun
3. TPK C : Memiliki kapasitas daya tampung kayu maksimal 10.000/m<sup>3</sup> setiap tahun



KEMENTERIAN LINGKUNGAN HIDUP DAN KEHUTANAN  
SURAT KETERANGAN SAH HASIL HUTAN KAYU

Indonesian LEGAL Wood  
091 LPH/LS/02/01/UPPH/LS/01

KPH & UNIT LOGGING  
KAYU BUKIT

1. Pengantar		2. Penerima	
Nama: PERUSAHA PERHUTANI Alamat: Jl. Opat Mada No.12a TUBAN, Telp. 0353.319794 TUBAN Lokasi Muat: TPK TUBAN		Nama: DAD HIDEK KID BUNAY Alamat: Desa DPHI WILAH, Desa Tapan, Telp. 081-02770 Muat: Muat Log Jati dan RTW SD De Cakrawala KPH Rembang	
3. Kayu Yang Diangkut			
1. Jati		2. Non Jati	
0.00000 m <sup>3</sup>		0.00000 m <sup>3</sup>	
0.00000 m <sup>3</sup>		0.00000 m <sup>3</sup>	
0.00000 m <sup>3</sup>		0.00000 m <sup>3</sup>	
0.00000 m <sup>3</sup>		0.00000 m <sup>3</sup>	
Jumlah = 2.18000 m <sup>3</sup>		Cek nama logs: 0.00000 m <sup>3</sup>	
4. Alat Angkut			
Jenis: Logging Truck		5. Penetapan	
Identitas: 5 9707 HE		Tanggal: 0 Oktober 2021	
6. Masa Berlaku		Nama Pemberi: Gunung	
1 (satu) Hari: 08-10-2021 s.d. 09-10-2021		No Register: 0000000074	
		Salah Dengan: [Signature]	

Indonesian LEGAL Wood  
091 LPH/LS/02/01/UPPH/LS/01

Gambar 4.2 Surat Keterangan Sah Hasil Hutan Kayu





Keterangan : kuning (hadir) dan merah (libur)

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Pada bab ini memberikan kesimpulan dan saran terhadap permasalahan yang timbul berdasarkan pengamatan penulis selama melakukan kerja praktik di Perusahaan Umum Perhutani. Peran Perhutani sangat penting bagi kelestarian hutan serta bagi peningkatan ekonomi masyarakat. Adapun peran perhutani yakni sebagai:

- 1) Regulator pada hutan lindung dan hutan produksi
- 2) Fasilitator pada hutan produksi dan hutan lindung
- 3) Berperan dalam pembagian lahan kepada masyarakat
- 4) Memberikan pengarahan dan pembinaan kepada LMDH/LKDPH
- 5) Berperan dalam pemberdayaan masyarakat yang dimulai dari persemaian sampai dengan agrobisnis (wisata). Memberikan aturan di kawasan hutan produksi dan hutan lindung agar masyarakat sekitar hutan tidak semena-mena atau merusak dalam mengelolanya, selain itu Perum Perhutani juga memberikan pengarahan dan pembinaan dalam suatu forum kepada LMDH/LKDPH. Dalam pemberdayaan masyarakat disetiap kegiatannya mempunyai nilai intensif. Hal ini sangat menunjang untuk peningkatan pendapatan masyarakat serta mengurangi tingkat pengangguran.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan dan selama penulis melakukan kerja praktik, penulis memiliki saran strategi pemasaran yang mungkin dapat bermanfaat bagi Perusahaan Umum Perhutani kegiatan kerja praktik dapat berjalan lebih baik di kemudian hari. Berikut adalah saran-saran dari praktikan :

1. Selalu mengoptimalkan pemasaran melalui website, yaitu dengan menaikkan ranking di search engine.
2. Mengoptimalkan pemasaran pada Instagram. Tidak hanya memasukkan link website perhutani pada bio, tetapi juga memasukkan link website toko perhutani agar memudahkan konsumen dalam melihat dan memesan produk
3. Selalu memposting informasi di Instagram apabila ada penjualan secara lelang



4. Memberikan diskon untuk stock kayu lama pada event tertentu seperti akhir tahun.

## DAFTAR PUSTAKA

- Handicraft, J. (2021, November 22). *Kayu Jati TPK Perhutani Untuk Furniture Berkualitas*. Retrieved from jeparahandicraft.com: <https://jeparahandicraft.net/kayu-jati-tpk-perhutani-untuk-furniture-berkualitas>
- Perhutani. (2021, November 22). *Tentang Kami*. Retrieved from Perhutani.com: <https://www.perhutani.co.id/tentang-kami/>
- Perhutani. (2021, November 22). *PETUGAS PEMERIKSA MUTU KAYU TEBANGAN DIUJI*. Retrieved from perhutani.com: <https://www.perhutani.co.id/petugas-pemeriksa-mutu-kayu-tebangan-diuji/>

LAMPIRAN



**LAMPIRAN**



LAMPIRAN



**Perhutani**

Nomor : 24 /016.5/Komper & Plp/Divre Jatim  
Lampiran : -  
Perihal : Persetujuan Ijin Praktek

Surabaya, 17 September 2021

Kepada Yth.  
Koordinator Magang  
Universitas Internasional Semen Indonesia  
Komplek PT. Semen Indonesia  
Telp. (031) - 3985482, Fax. (0341) - 3985481  
Email : [info@uisi.ac.id](mailto:info@uisi.ac.id)

Menarik surat Saudara nomor 0228/KI.05/03-01.01.01.01/09.21 tanggal 07 September 2021 perihal Permohonan Magang, dengan ini disampaikan hal-hal sebagai berikut :

- Pada prinsipnya kami tidak keberatan dan dapat menyetujui Ijin mahasiswa Saudara, a.n. tersebut di bawah ini :
 

No.	Nama Mahasiswa	NIM	Program Studi
01.	Tantri Priyankasasti	1011810095	Manajemen
02.	Rofifah Thalia Alvianita	1011810085	Manajemen

Untuk melaksanakan kegiatan praktek kerja lapang di wilayah kerja Perum Perhutani Divisi Regional Jawa Timur-KPH Tuban, dalam rangka magang kerja mahasiswa Universitas Internasional Semen Indonesia Gresik-Fakultas Ekonomi & Bisnis Program Studi Manajemen, selama 1 bulan, terhitung mulai tanggal 20 September s.d. 20 Oktober 2021.

- Segala biaya yang timbul, akomodasi dan Ijin kepada instansi terkait menjadi tanggung jawab yang bersangkutan, serta bersedia mentaati semua ketentuan dan tata tertib perusahaan.
- Menunjukkan Surat Keterangan Bebas Covid-19/swab anti gen dari Rumah Sakit atau instansi kesehatan yang ditunjuk/berwenang.
- Setelah selesai melaksanakan kegiatan praktek agar menyerahkan 1 (satu) eksemplar laporan hasil kegiatan untuk literatur perpustakaan Kantor Perum Perhutani Divisi Regional Jawa Timur.
- Untuk selanjutnya berkoordinasi dengan satuan kerja terkait : KPH Tuban, Jl. Gajah Mada 13 Tuban, Telp. (0356) 321467, Fax (0356) 325767.  
Demikian untuk menjadi maklum.

Tembusan Kepada Yth. :  
➤ Administratur/KKPH Tuban



LAMPIRAN



**Perhutani**

**Sertifikat**

**PRAKTEK MAGANG KERJA**  
Nomor : 016 /016.5/SDM/Divre Jatim

**Diberikan Kepada :** **ROFIFAH THALIA ALVIANITA**  
**Nama**  
**Mahasiswa dari :** **Universitas Internasional Semen Indonesia Gresik, Jawa Timur**  
**Nomor Pokok Mahasiswa :** **1011810085**  
**Program Studi/Fakultas :** **Manajemen/Ekonomi & Bisnis**

**Yang telah melaksanakan Praktek Magang Kerja pada Departemen Sumberdaya Manusia, Umum & IT Kantor Perum Perhutani KPH Tuban, Divisi Regional Jawa Timur selama 1 (Satu) bulan terhitung mulai tanggal 20 September s/d 20 Oktober 2021 dengan predikat BAIK**



**Tuban, 01 Nopember 2021**  
**Administratur/KKPH Tuban**



**MISWANTO, S. Hut.MH**  
**PHT19720510199704100**

1. Nama DI / DU / Instansi : Perum Perhutani KPH Tuban, Divisi Regional Jawa Timur
2. Alamat : Jl. Gajah Mada No. 12 A Tuban
3. Waktu Pelaksanaan : 20 September 2021 s/d 20 Oktober 2021
4. Program Studi/Fakultas : Manajemen/Ekonomi & Bisnis
5. Aspek Penilaian :

No	Metode	Aspek Yang Dinilai	Nilai	
			Angka	Huruf
1.	Sikap	Kedisiplinan	90	SEMBILAN PULUH
		Kerapian	90	SEMBILAN PULUH
		Komunikasi	89	DELAPAN PULUH SEMBILAN
2.	Kemampuan Umum	Adaptasi lingkungan	89	DELAPAN PULUH SEMBILAN
		Inisiatif	87	DELAPAN PULUH TUJUH
		Administrasi	89	DELAPAN PULUH SEMBILAN
	Kemampuan Khusus	Kreativitas	89	DELAPAN PULUH SEMBILAN
		Inovasi	89	DELAPAN PULUH SEMBILAN
3.	Pengetahuan	Normative	89	DELAPAN PULUH SEMBILAN
		Analisis	87	DELAPAN PULUH TUJUH
	Rata-Rata		88,8	DELAPAN PULUH DELAPAN KOMA DELAPAN

Mengetahui :  
Kepala Seksi Keuangan, SDM, Umum & IT



**HENNY SILVIANA SE**  
PHT1981072020060820

Tuban, 01 Nopember 2021

Pembimbing Instansi



**SULISTYO DARWOKO**  
PHT19720312199610100





1. Nama DI / DU / Instansi Perum Perhutani KPH Tuban, Divisi Regional Jawa Timur
2. Alamat Jl. Gajah Mada No. 12 A Tuban
3. Waktu Pelaksanaan 20 September 2021 s/d 20 Oktober 2021
4. Program Studi/Fakultas Manajemen/Ekonomi & Bisnis
5. Aspek Penilaian

No	Metode	Aspek Yang Dinilai	Nilai	
			Angka	Huruf
1.	Sikap	Kedisiplinan	90	SEMBILAN PULUH
		Kerapian	89	DELAPAN PULUH SEMBILAN
		Komunikasi	89	DELAPAN PULUH SEMBILAN
2.	Kemampuan Umum	Adaptasi lingkungan	89	DELAPAN PULUH SEMBILAN
		Inisiatif	89	DELAPAN PULUH SEMBILAN
		Administrasi	87	DELAPAN PULUH TUJUH
	Kemampuan Khusus	Kreativitas	89	DELAPAN PULUH SEMBILAN
		Inovasi	89	DELAPAN PULUH SEMBILAN
3.	Pengetahuan	Normative	86	DELAPAN PULUH ENAM
		Analisis	87	DELAPAN PULUH TUJUH
	Rata-Rata		<b>88,4</b>	DELAPAN PULUH DELAPAN KOMA EMPAT

Mengetahui  
Kepala Seksi Keuangan, SDM, Umum & IT



**HENNY SILVIANA SE**  
PHT1981072020080820

Tuban, 01 Nopember 2021

Pembimbing Instansi



**SULISTYO DARWOKO**  
PHT19720312199610100



**UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA**








Kompleks PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk.









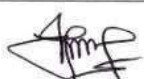
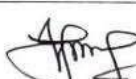

Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122





Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481

**LEMBAR KEHADIRAN MAGANG**

Nama : Rofifah Thalia Alvianita  
 NIM : 1011810085  
 Judul Magang : Strategi Untuk Meningkatkan Volume Ekspor Perusahaan Umum Perhutani

No	Tanggal	Kegiatan	Departemen	TTD Pelaksana	TTD Pembimbing Lapangan
1	01 Okt 2021	Pengenalan Perusahaan Umum Perhutani KPH Tuban			
2	02 Okt 2021	Libur			
3	03 Okt 2021	Libur			
4	04 Okt 2021	Pengenalan bagian produksi			
5	05 Okt 2021	Pengenalan bagian penguji kayu			
6	06 Okt 2021	Pengenalan bagian TPK (Tempat Penyimpanan Kayu)			
7	7 Okt 2021	Pengenalan alur kayu tebangan sampai ke TPK			
8	8 Okt 2021	Pengenalan proses peralatan produksi			
9	9 Okt 2021	Libur			
10	10 Okt 2021	Libur			

11	11 Okt 2021	Pengenalan proses peralatan produksi			
12	12 Okt 2021	Pengenalan proses peralatan produksi			
13	13 Okt 2021	Pengenalan cara kerja serta pemeliharaannya			
14	14 Okt 2021	Pengenalan cara kerja serta pemeliharaannya			
15	15 Okt 2021	Pengenalan cara kerja serta pemeliharaannya			
16	16 Okt 2021	Libur			
17	17 Okt 2021	Libur			
18	18 Okt 2021	Pengenalan Utilitas Perusahaan Umum Perhutani KPH Tuban			
19	19 Okt 2021	Pengenalan Utilitas Perusahaan Umum Perhutani KPH Tuban			
20	20 Okt 2021	Mengisi taksasi			
21	21 Okt 2021	Mengisi taksasi			
22	22 Okt 2021	Mengisi taksasi			
23	23 Okt 2021	Libur			
24	24 Okt 2021	Libur			
25	25 Okt 2021	Mengisi taksasi			

26	26 Okt 2021	Mengisi taksasi			
27	27 Okt 2021	Mengisi taksasi			
28	28 Okt 2021	Pembuatan laporan			
29	29 Okt 2021	Pembuatan laporan			
30	30 Okt 2021	Libur			
31	31 Okt 2021	Libur			

Gresik, 31 Oktober 2021

Dosen Pembimbing Kerja Praktek

  
Dr. Ir. Gatot Kustiyadi, S.E., M.Si.  
NIDN. 725076302



**UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA**







Kompleks PT Semen Indonesia (Persero) Tbk










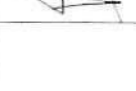

Jl Veteran, Gresik Jawa Timur 61122

Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481

**LEMBAR KEHADIRAN MAGANG**

Nama: Tantri Priyankasasti  
 NIM: 1011810095  
 JudulMagang: Strategi Untuk Meningkatkan Volume Ekspor Perusahaan Umum Perhutani

No	Tanggal	Kegiatan	Departemen	TTD Pelaksana	TTD Pembimbing Lapangan
1	01 Okt 2021	Pengenalan KPH Tuban			
2	02 Okt 2021	Libur			
3	03 Okt 2021	Libur			
4	04 Okt 2021	Pengenalan bagian produksi			
5	05 Okt 2021	Pengenalan bagian penguji kayu			
6	06 Okt 2021	Pengenalan bagian TPK (Tempat Penyimpanan Kayu)			
7	7 Okt 2021	Pengenalan alur kayu tebangan sampai ke TPK			
8	8 Okt 2021	Pengenalan proses peralatan produksi			
9	9 Okt 2021	Libur			
10	10 Okt 2021	Libur			

11	11 Okt 2021	Pengenalan proses peralatan produksi			
12	12 Okt 2021	Pengenalan proses peralatan produksi			
13	13 Okt 2021	Pengenalan cara kerja serta pemeliharannya			
14	14 Okt 2021	Pengenalan cara kerja serta pemeliharannya			
15	15 Okt 2021	Pengenalan cara kerja serta pemeliharannya			
16	16 Okt 2021	Libur			
17	17 Okt 2021	Libur			
18	18 Okt 2021	Pengenalan Utilitas Perusahaan Umum Perhutani KPH Tuban			
19	19 Okt 2021	Pengenalan Utilitas Perusahaan Umum Perhutani KPH Tuban			
20	20 Okt 2021	Mengisi taksasi			
21	21 Okt 2021	Mengisi taksasi			
22	22 Okt 2021	Mengisi taksasi			
23	23 Okt 2021	Libur			
24	24 Okt 2021	Libur			
25	25 Okt 2021	Mengisi taksasi			

26	26 Okt 2021	Mengisi taksasi			
27	27 Okt 2021	Mengisi taksasi			
28	28 Okt 2021	Pembuatan laporan			
29	29 Okt 2021	Pembuatan laporan			
30	30 Okt 2021	Libur			
31	31 Okt 2021	Libur			

Gresik, 31 Oktober 2021  
Dosen Pembimbing Kerja Praktek

  
Dr. Ir. Galot Kusyadji, S.E., M.Si.  
NIDN. 725076302