

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN EKSPOR  
YANG DILAKUKAN OLEH PERUSAHAAN PERUM PERHUTANI  
UNIT I JAWA TENGAH SEMARANG DALAM MEMASUKI  
PASAR LUAR NEGERI**

**SKRIPSI**

**Diajukan sebagai salah satu syarat menyelesaikan  
Program Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi  
Jurusan Manajemen**



**Disusun Oleh :**

**Nama : TRI YUNI ASTUTI  
N I M : 04.93.45.90  
NIRM : 93.6.101.02013.50235**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG  
SEMARANG  
2000**

F. E. UNISSULA,

3013/c, 5-6-02

PERPUSTAKAAN UNISSULA  
No. Reg :  
Tgl:



UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG  
SARANGGATI  
5000

## ABSTRAKSI

**JUDUL : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN EKSPOR YANG DILAKUKAN OLEH PERUSAHAAN PERUM PERHUTANI UNIT I JAWA TENGAH DALAM MEMASUKI PASAR LUAR NEGERI**

**Permasalahan dalam penelitian :** Dengan mengingat persaingan bisnis yang sangat ketat, maka masalah pemasaran semakin dituntut keahliannya terutama dalam hal - hal penanganannya mulai dari pengembangannya produk baru yang lebih baik. Penetapan harga yang diperkirakan dapat terjangkau konsumen, menetapkan promosi yang dilakukan sesuai dengan situasi dan kondisi dewasa ini melalui pendekatan terhadap lingkungan, maka perusahaan dapat mengetahui adanya perubahan mutu, jenis, harga, produk secara tepat, sehingga dapat memperkirakan besarnya volume atau nilai penjualan akan tercapai.

**Daerah penelitian :** Adapun lokasi penelitian dimana penulis melakukan penelitian yaitu pada perusahaan Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah tepatnya di jalan Coaster No. 9 Semarang dan dekat dengan Bea Cukai pelabuhan dalam melakukan pemasaran ekspor.

**Metode yang digunakan :** Yaitu penelitian eksploratif, dalam hal ini penelitian yang dilakukan adalah untuk mengetahui strategi ekspor yang dilakukan perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pasar luar negeri.

**Hipotesa :** Adanya kekuatan strategi yang dimiliki oleh perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pemasaran ekspor. Adanya kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pemasaran ekspor. Adanya peluang strategis yang dimiliki oleh perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pemasaran ekspor. Adanya ancaman yang dihadapi oleh perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pemasaran ekspor. Bahwa perusahaan Perum Perhutani belum menerapkan / melakukan pemasaran ekspor secara cepat.

**Analisis :** Analisis akan menggunakan analisis SWOT ( Strength : Kekuatan, Weakness : Kelemahan, Opportunity : Peluang, Threat : Ancaman ).

- Strength, yang berarti kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan Perum Perhutani dalam melakukan pemasaran ekspor.
- Weakness, yang berarti kelemahan yang ada dalam perusahaan Perum Perhutani.

- Opportunity, yang berarti peluang yang dimiliki perusahaan Perum Perhutani dalam melakukan pemasaran ekspor. Analisis kualitatif yaitu dengan menggunakan analisis ini menilai kondisi eksternal dan internal perusahaan dimana analisis dan penelitian menyangkut kekuatan dan kelemahan dan ancaman.
- Threat, yang berarti ancaman bagi perusahaan tersebut para pesaing dan hilangnya pelanggan.

**Hasil penelitian :** Dari hasil penelitian ini bahwa perusahaan Perum Perhutani memiliki kekuatan berupa asset yang cukup besar yang dapat memberikan keberhasilan strategi pemasaran ekspor. Bahwa kelemahan yang ada dalam perusahaan Perum Perhutani berupa harga jual kayu jati gergajian ( olahan ) ditetapkan cukup tinggi dan dikhawatirkan pesaing menetapkan harga jual yang lebih rendah dan hambatannya ekstern dan hambatan intern.

Semarang, Maret 2000

Disetujui

Dosen Pembimbing II

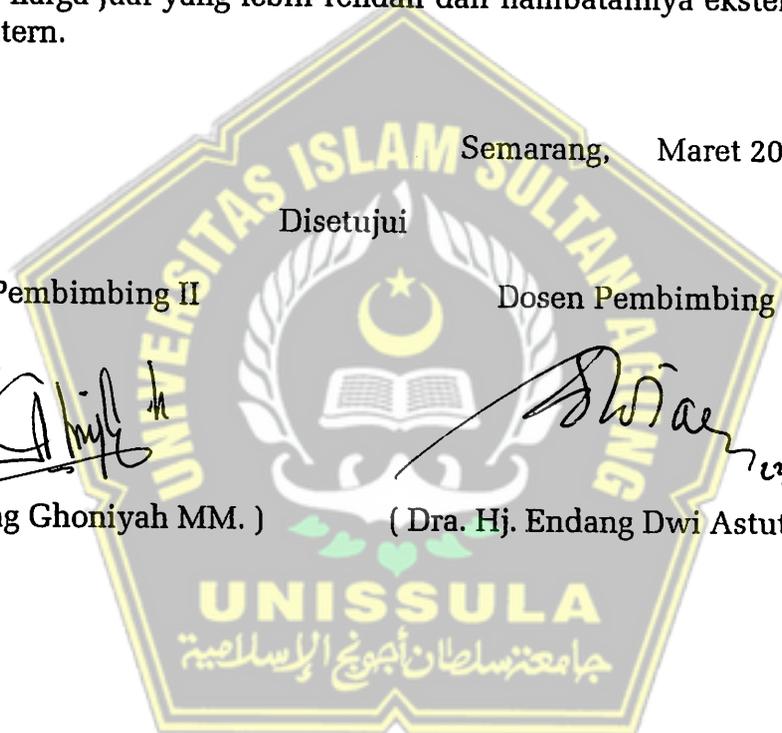
Dosen Pembimbing I



( Dra. Nunung Ghoniyah MM. )



( Dra. Hj. Endang Dwi Astuti, MSi )



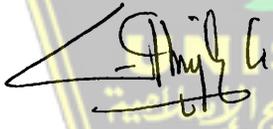
## HALAMAN PENGESAHAN

Nama : TRI YUNI ASTUTI  
Nim : 04. 934590  
Nirm : 93.6.101.02013.50235  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : Manajemen  
Dosen Pembimbing I : Dra. Hj. Endang Dwi Astuti, M.Si  
Dosen Pembimbing II : Dra. Nunung Ghoniyah MM.  
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Ekspor Yang  
Dilakukan Oleh Perusahaan Perum  
Perhutani Unit I Jawa Tengah Semarang  
Dalam Memasuki Pasar Luar Negeri

Semarang, 3 Maret 2000

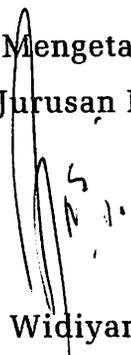
Dosen Pembimbing II

Dosen Pembimbing I

  
( Dra. Nunung Ghoniyah, MM. )

  
( Dra. Hj. Endang Dwi Astuti, M.Si )

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Manajemen

  
( Drs. Widiyanto, M.Si )

## MOTTO

“ Allah meninggikan derajat orang – orang yang beriman diantara kamu dan orang – orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa tingkat “

( Al Mujaadillah : 11 )

“ Ilmu adalah Senjatakmu, Sabar adalah Pakaianku, Yakin adalah Kekuatanku, Kejujuran adalah Penolongku, Taat adalah Kecintaanku, Kebahagiaanku adalah Shalat “.

( Suri Tauladan Rasulullah )



## HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan kepada :

- Ayah dan Ibu yang aku hormati
- Kakak dan adikku tercinta
- Mas Supomo
- Sahabat – sahabatku se Almamater



## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrohim*

Syukur alhamdulillah kepada Allah SWT karena berkat rahmat-Nya telah selesai sudah tugas besar dalam hidupku yaitu skripsi yang berjudul “ **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN EKSPOR YANG DILAKUKAN OLEH PERUSAHAAN PERUM PERHUTANI UNIT I JAWA TENGAH SEMARANG DALAM MEMASUKI PASAR LUAR NEGERI** “.

Skripsi ini disusun untuk melengkapi syarat – syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana Ekonomi ( S 1 ) Universitas Islam Sultan Agung ( Unissula ) Semarang.

Dan tidak dapat dipungkiri bahwa keberadaan Skripsi ini telah melibatkan banyak bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Ibu Dra. Hj. Endang Dwiastuti, Msi, selaku Dosen Pembimbing I yang telah sabar meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan hingga terselesainya skripsi ini.
2. Ibu Dra. Nunung Ghoniyah, MM, selaku Dosen Pembimbing II yang juga telah memberikan bimbingan dan pengarahan hingga terselesainya skripsi ini.

3. Ibu Dra. Hj. Tatiek Nurhayati, H. MM, sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang beserta staff yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis.
4. Bapak S. Prayitno, Kepala Direktorat Sosial Politik Propinsi Jawa Tengah yang telah memberikan ijin penelitian.
5. Bapak Ir. SL. Pancarini, Ketua Bappeda Tingkat I UB KABID Litbang yang juga telah memberikan ijin penelitian.
6. Bapak Ir. Soedjarwo Moeljono, MS, selaku Kepala Biro Umum, yang telah memberikan ijin penelitian diperusahaan Perum Perhutani KPE Unit I Semarang serta membantu memperlancar prosedur skripsi kami.
7. Bapak Soeharno Djojo Admodjo, selaku Kepala Administratur di perusahaan Perum Perhutani KPE Unit I Semarang beserta staff yang telah memberikan pengarahan dan memberikan data - data yang ada hingga terselesainya skripsi ini.
8. Kedua Orang Tua ku serta kakak adikku tercinta yang telah banyak memberikan bantuan material maupun spiritual hingga terselesainya skripsi ini.

Penulis menyadari dalam penyajian skripsi ini masih sangat sederhana jauh dari kesempurnaan, walaupun penulis sudah berusaha sedemikian rupa hal ini tidak lain karena masih sangat terbatasnya pengetahuan yang penulis miliki.

Dan akhirnya untuk semua kritikan dan saran terhadap kekurangan – kekurangan dalam penyusunan skripsi ini sangat penulis harapkan dari pembaca akan penulis terima dengan senang hati dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua yang membacanya.

Semarang, Maret 2000

Penulis,



( Tri Yuni Astuti )



## DAFTAR ISI

|  | <b>Halaman</b> |
|--|----------------|
| Halaman Judul .....                      | i              |
| Halaman Pengesahan .....                 | ii             |
| Halaman Motto .....                      | iii            |
| Halaman Persembahan .....                | iv             |
| Kata Pengantar .....                     | v              |
| Daftar Isi .....                         | vi             |
| Daftar Tabel .....                       | xiii           |
| Daftar Gambar .....                      | xiv            |
| Daftar Grafik .....                      | xv             |
| <br><b>BAB I : Pendahuluan</b>           |                |
| 1.1. Latar Belakang Masalah .....        | 1              |
| 1.2. Perumusan Masalah .....             | 3              |
| 1.3. Pembatasan Masalah .....            | 3              |
| 1.4. Tujuan Penelitian .....             | 4              |
| 1.5. Kegunaan Penelitian .....           | 5              |
| <br><b>BAB II : Landasan Teori</b>       |                |
| 2.1. Pengertian Strategi Pemasaran ..... | 6              |
| 2.2. Pengertian Pemasaran Ekspor .....   | 6              |

|        |  |    |
|--------|--|----|
| 2.3.   | Faktor – faktor Yang Mempengaruhi<br>Strategi Ekspor ..... | 6  |
| 2.3.1. | Lingkungan Ekonomi .....                                   | 7  |
| 2.3.2. | Lingkungan Kultur .....                                    | 8  |
| 2.3.3. | Lingkungan Politik dan<br>Hukum .....                      | 8  |
| 2.3.4. | Pesaing .....  | 9  |
| 2.4.   | Strategi Generik Pemasaran Ekspor .....                    | 9  |
| 2.4.1. | Strategi Keunggulan Biaya<br>Menyeluruh .....              | 10 |
| 2.4.2. | Strategi Differensial .....                                | 12 |
| 2.4.3. | Fokus .....  | 13 |
| 2.5.   | Hambatan – hambatan Dalam Kegiatan<br>Ekspor .....         | 14 |
| 2.5.1. | Hambatan Ekstern .....                                     | 14 |
| 2.5.2. | Hambatan Intern .....                                      | 17 |
| 2.6.   | Kekuatan Strategi Pemasaran Ekspor ..                      | 18 |
| 2.7.   | Kelemahan Strategi Pemasaran<br>Ekspor .....               | 19 |
| 2.8.   | Peluang Strategi Pemasaran Ekspor ....                     | 20 |
| 2.9.   | Ancaman Strategi Pemasaran Ekspor ..                       | 20 |
| 2.10.  | Hipotesa .....   | 21 |

|   |  |    |
|---|--|----|
| <b>BAB III : Metodologi Penelitian</b>  |  |    |
| 3.1. Jenis Penelitian .....   |  | 22 |
| 3.2. Lokasi Penelitian .....  |  | 23 |
| 3.3. Populasi dan Sampel .....  |  | 24 |
| 3.4. Sumber Data .....  |  | 24 |
| 3.5. Teknik Pengumpulan Data .....  |  | 25 |
| 3.6. Operasional Variabel .....   |  | 26 |
| 3.7. Analisa Data .....   |  | 28 |
| <br>  |  |    |
| <b>BAB IV : Gambaran Umum Perusahaan</b>  |  |    |
| 4.1. Sejarah Perusahaan Umum Perhutani<br>Unit I Semarang Jateng .....  |  | 31 |
| 4.2. Struktur Organisasi .....  |  | 35 |
| 4.3. Proses Produksi Kayu Olahan .....  |  | 61 |
| <br>  |  |    |
| <b>BAB V : Analisa dan Pembahasan</b>   |  |    |
| 5.1. Faktor – faktor Yang Mendorong<br>Perum Perhutani Dalam Melakukan<br>Pemasaran Ekspor Ke Luar Negeri ... |  | 62 |
| 5.1.1. Pasar Domestik Mengalami<br>Stagnesi .....   |  | 63 |

|  |    |
|--|----|
| 5.1.2. Permintaan Pasar Luar Negeri<br>Lebih Menarik Daripada Pasar<br>Dalam Negeri .....                                  | 64 |
| 5.2. Faktor – Faktor Yang Dipertimbangkan<br>Perum Perhutani Dalam Memasuki<br>Pasar Luar Negeri .....                     | 66 |
| 5.2.1. Faktor Lingkungan Eksternal ...   | 66 |
| 5.2.2. Faktor Lingkungan Internal .....  | 73 |
| 5.3. Strategi Ekspor Yang Dilakukan Perum<br>Perhutani Dalam Memasuki Pasar<br>Internasional .....                         | 75 |
| 5.3.1. Strategi Generik .....  | 76 |
| 5.4. Syarat – syarat Dokumen Yang<br>Digunakan Perum Perhutani Dalam<br>Melakukan Pemasaran Ekspor Ke Luar<br>Negeri ..... | 77 |
| 5.5. Keberhasilan Strategi Pemasaran<br>Ekspor Perum Perhutani Dalam<br>Memasuki Pasar Luar Negeri .....                   | 81 |
| 5.6. Hambatan – hambatan Ekspor Yang<br>Dihadapi Perum Perhutani dan Cara<br>Menghadapi Hambatan Tersebut .....            | 82 |

|   |        |
|---|--------|
| 5.6.1. Kepercayaan Antara Eksportir<br>Dengan Importir .....      | 83     |
| 5.6.2. Hambatan Dari Pesaing .....                                | 84     |
| 5.7. Analisis Swot .....  | 85     |
| 5.7.1. Assests .....  | 85     |
| 5.7.2 Tenaga Kerja Atau Grader .....                              | 86     |
| 5.7.3. Kualitas .....   | 87     |
| 5.7.4. Kelemahan Yang Ada Dalam<br>Perusahaan Perum Perhutani ... | 88     |
| 5.7.5. Peluang Yang Ada Dalam<br>Perusahaan Perum Perhutani ...   | 89     |
| 5.7.6. Ancaman Yang Ada Dalam<br>Perusahaan Perum Perhutani ...   | 89     |
| 5.8. Pengujian Hipotesa .....                                     | 91     |
| <b>BAB VI : Penutup</b>   |        |
| 6.1. Kesimpulan .....   | 96     |
| 6.2. Saran – saran .....  | 97     |
| <br>Daftar Pustaka .....  | <br>99 |
| Lampiran  |        |

## DAFTAR TABEL

|   | Halaman |
|---|---------|
| V. 1. Permintaan kayu jati olahan pertahun Perum Perhutani dalam negeri dan luar negeri ..... | 65      |
| V. 2. Besarnya jumlah penduduk tahun 1998 .....   | 67      |
| V. 3. Karyawan Perhutani Unit I, Semarang, 1998 .....   | 75      |
| V. 4. Data penjualan ekspor tahun 1991 – 1998 .....   | 82      |
| V. 5. Total asset Perum Perhutani Unit I .....  | 85      |



## DAFTAR GAMBAR

| Gambar   | Halaman |
|--|---------|
| II . 1. Tiga strategi generik .....  | 14      |
| IV . 2. Struktur organisasi pelaksana ekspor Perum Perhutani<br>Unit I Jawa Tengah ..... | 37      |
| IV . 3. Proses produksi kayu jati gergajian ( olahan ) .....                             | 61      |



## DAFTAR GRAFIK

|   | Halaman |
|---|---------|
| V. 1. Grafik laju perkembangan usaha Perum Perhutani<br>tahun 1991 – 1998 ..... | 63      |



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Salah satu cara Perum Perhutani di dalam mendapatkan penghasilan adalah di bidang pemasaran hasil hutan terutama kayu jati baik pemasaran di dalam negeri ( lokal ) maupun pemasaran ke luar negeri atau ekspor pengiriman atau penjualan ke luar negeri. Kegiatan ekspor yang telah dilaksanakan oleh Perum Perhutani sejak tahun 1966, yaitu semenjak badan usaha milik Departemen Kehutanan ini berbentuk perusahaan negara. Sejak tahun itu hasil hutan yang banyak diekspor kayu jati yang berupa gelondong ( logs ), kayu agatis gelondong ( logs ), baik diekspor ke negara Eropa, Asian maupun Jepang.

Namun dengan peraturan pemerintah yang dikeluarkan tahun 1978, hasil hutan kayu jati gelondong dilarang untuk diekspor ke luar negeri dan hanya diharuskan mengekspor kayu jati olahan ( gergajian ). Hal ini dimaksud agar kelestarian kayu jati gelondong dapat dijaga, serta dapat menumbuhkan industri perkayuan di dalam negeri, demikian pula meningkatkan pendapatan ekspor juga diharapkan dapat menyerap tenaga kerja di bidang industri perkayuan.

Dan semenjak tahun 1978 itulah Perum Perhutani mulai melaksanakan kegiatan ekspor khusus kayu jati gergajian, yang pemasarannya pun mulai berkembang tidak hanya ke negara – negara Asia dan Eropa tetapi juga ke negara – negara lain seperti Amerika, Australia serta mulai dirintis pula ekspor ke negara Timur Tengah.

Perkembangan pendapatan devisa sejak tahun ke tahun terus meningkat, demikian pula perkembangan hasil hutan yang diekspor, tidak saja kayu jati gergajian, tetapi juga gondorukem, terpentin, kapal serta barang jadi atau setengah jadi ( finished product ) dari produksi I Plej Cepu tentu saja peningkatan pendapatan devisa tersebut juga diimbangi dengan peningkatan volume serta standar mutu hasil hutan yang diekspor perjalanan perkembangan kegiatan ekspor Perum Perhutani tentu tidak luput dari problema atau hambatan, baik dalam bidang produksi, tetapi juga didalam kaitannya dengan perkembangan ekonomi dunia pada umumnya dan hambatan – hambatan lainnya. Namun problema – problema itu oleh pimpinan Perum Perhutani dapat diatasi, berkat partisipasi dan koordinasi masing – masing pihak yang terkait dengan kegiatan ekspor itu.

Jadi jelaslah bahwa pemasaran ekspor untuk mendapatkan penghasilan dan meningkatkan devisa negara di luar ekspor non migas sangatlah memegang peran yang amat penting,

Untuk itu penulis memilih judul : **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN EKSPOR YANG DILAKUKAN OLEH PERUSAHAAN PERUM PERHUTANI UNIT I JATENG SEMARANG DALAM MEMASUKI PASAR LUAR NEGERI.**

### **1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian di atas, maka masalah penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

“ Apakah Perusahaan Perum Perhutani telah menerapkan atau melakukan strategi pemasaran ekspor secara tepat dalam memasuki pasar luar negeri? “

### **1.3. Pembatasan Masalah**

Untuk menjaga agar pokok permasalahan tidak meluas atau salah tafsir, maka pembahasan masalah penelitian ini penulis membatasi pada masalah :

1. Faktor kekuatan yang dipertimbangkan perusahaan Perum Perhutani dalam melakukan pemasaran ekspor kayu jati gergajian ( olahan ).
2. Kelemahan strategi pemasaran ekspor kayu jati gergajian ( olahan ) yang dilakukan perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pasar luar negeri.
3. Peluang strategi pemasaran ekspor kayu jati gergajian ( olahan ) dalam memasuki pasar luar negeri dan cara mengatasinya.

4. Ancaman yang dihadapi perusahaan Perum Perhutani dalam melakukan pemasaran ekspor kayu jati gergajian ( olahan ) dan hilangnya pelanggan.

#### **1.4. Tujuan Penelitian**

Beberapa tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian antara lain :

1. Untuk mengetahui faktor – faktor apa saja yang mendorong kekuatan Perum Perhutani dalam melakukan ekspor.
2. Untuk mengetahui kelemahan strategi pemasaran ekspor apakah yang dilakukan Perum Perhutani dalam memasuki pasar luar negeri.
3. Untuk mengetahui adanya peluang strategi pemasaran yang tepat dalam memasuki pasar luar negeri.
4. Untuk mengetahui ancaman apakah yang dihadapi Perum Perhutani dalam melakukan ekspor dan hilangnya pelanggan.
5. Untuk mengetahui strategi pemasaran ekspor yang tepat bagi perusahaan Perum Perhutani.

#### **1.5. Kegunaan Penelitian**

1. Memberikan informasi bagi perusahaan yang telah dijadikan obyek penelitian dalam pengambilan keputusan tentang pemasaran pada waktu yang akan datang.

2. Sebagai media penerapan teori yang dipelajari penulis skripsi.
3. Sebagai bahan masukan bagi peneliti sendiri yaitu untuk menambah pengetahuan mengenai marketing atau pemasaran.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1. Pengertian Strategi Pemasaran**

Adapun definisi dari strategi pemasaran adalah : usaha menyusun rencana untuk semua kegiatan yang bertujuan untuk memperlancar arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen secara paling efisien dengan maksud untuk menciptakan permintaan yang efektif. ( Nitisemito tahun 1992, hal. 13 )

#### **2.2 Pengertian Pemasaran Ekspor**

Serangkaian prinsip – prinsip yang menyeluruh, konsisten, tepat dan layak yang telah direncanakan sebelumnya oleh perusahaan, yang diimplementasikan melalui tindakan guna menyesuaikan diri dengan lingkungan pemasaran untuk mencapai pelanggan yang menjadi sasaran dan dapat menghasilkan keuntungan dalam jangka panjang dalam suatu konteks persaingan tertentu. ( M. Zamahsari tahun 1998, hal. 1 )

#### **2.3. Faktor – faktor Yang Mempengaruhi Strategi Ekspor**

Strategi ekspor pada umumnya juga dipengaruhi oleh lingkungan termasuk dalam perusahaan. Adapun faktor – faktor yang termasuk dalam perusahaan yang memberikan kekuatan dan

kelemahan pada perusahaan, sedangkan faktor – faktor yang terdapat di luar perusahaan yang dapat memberikan peluang dan ancaman terhadap perusahaan.

Analisis terhadap faktor – faktor internal terutama yang berhubungan dengan analisis tersebut dapat diketahui apakah perusahaan secara strategis lebih kuat dari pada pesaing – pesaingnya.

Faktor – faktor eksternal yang penting untuk diperhatikan oleh ekspotir adalah : ( M. Zamahsari 1998 : 13 )

#### **1. Lingkungan ekonomi**

##### **- Populasi**

Pertama – tama perusahaan perlu melihat besarnya pasar suatu negara. Pasar adalah orang – orang yang memiliki uang, sehingga perusahaan harus memperhatikan populasi ini.

Disamping jumlah penduduk ada 2 aspek lain dari populasi yang penting untuk diperhatikan, yaitu distribusi geografis dan distribusi geografis dan distribusi umur + kepadatan.

##### **- Perekonomian**

Kondisi perekonomian suatu negara juga merupakan salah satu faktor – faktor penting yang dapat mempengaruhi sistem pemasaran perusahaan, semakin baik perusahaan

perekonomian suatu negara berarti semakin makmur negara tersebut.

- **Infrastruktur**

Yang termasuk infrastruktur ini adalah tersedianya sarana komunikasi secara transportasi.

**2. Lingkungan Kultur**

- **Bahasa**

Bahasa sangat penting untuk diperhatikan karena bahasa sangat besar pengaruhnya dalam komunikasi ataupun promosi yang dilakukan oleh perusahaan suatu produk yang mempunyai image positif di negara asal dapat memiliki image negatif di negara lain karena masalah kata yang berbeda.

- **Agama**

Agama merupakan nilai – nilai yang dianut oleh masyarakat yang dapat mempengaruhi sikap masyarakat terhadap produk dari suatu negara.

**3. Lingkungan Politik dan Hukum**

Yang dimaksud dengan lingkungan politik dan hukum disini adalah peraturan – peraturan pemerintah dalam bidang ekspor – impor, kestabilan politik. Hal ini sangat penting untuk diperhatikan terutama bagi para eksportir yang mengeksportir suatu produk.

#### 4. Pesaing

Untuk mempersiapkan strategi pemasaran yang efektif, perusahaan harus memperhatikan pesaing selama pelanggan yang menjadi sasaran utama program pemasaran perusahaan oleh karena itu perusahaan perlu mengumpulkan informasi tentang pesaing informasi itu meliputi strategi sasaran, kekuatan dan kelemahan serta pola reaksi pesaing.

Sedangkan faktor – faktor lingkungan internal perusahaan meliputi :

##### 1. Supplier

Faktor ini berpengaruh terhadap biaya dan pengadaan bahan baku yang dibutuhkan juga berpengaruh terhadap keputusan pemasaran.

- ##### 2. Karyawan perusahaan merupakan masukan dalam setiap sistem usaha apapun bidangnya, tersedia karyawan dalam jumlah yang tepat dengan mutu yang tepat dan pada waktu yang tepat merupakan syarat mutlak bagi kelancaran kegiatan usaha.

#### 2.4. Strategi Generik Pemasaran Ekspor

Konsep pemasaran mengatakan bahwa pemasaran bukanlah kemampuan perusahaan untuk memproduksi barang atau jasa, melainkan juga harus mampu menyajikan tawaran yang lebih baik

ke pasar yang menjadi sasarannya daripada pesaingnya untuk seorang pemasar harus mampu menentukan kebutuhan dan keinginan konsumen yang menjadi sasarannya dan mampu memberikan kepuasan yang diinginkan oleh konsumen daripada yang diberikan oleh pesaingnya.

Strategi pemasaran perusahaan harus dirumuskan secara tepat agar perusahaan dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Strategi pemasaran ini bukan hanya disesuaikan dengan strategi pesaing yang melayani konsumen sasaran yang sama.

Ada tiga pendekatan strategi umum ( strategi generik ) yang secara potensial dapat digunakan oleh perusahaan untuk mengungguli pesaing, yaitu ( Porter, tahun 1998, hal. 32 ) strategi keunggulan biaya menyeluruh, strategi diferensial dan strategi fokus.

#### **2.4.1. Strategi Keunggulan Biaya Menyeluruh**

Strategi ini banyak digunakan di tahun tujuh puluhan. Pada dasarnya strategi ini bertujuan untuk mencapai keunggulan menyeluruh dalam industri melalui seperangkat kebijakan fungsional yang ditujukan untuk mencapai sasaran. Perusahaan berusaha mencapai biaya produksi dan distribusi yang rendah daripada para

pesaingnya. Untuk mencapai tujuan ini perhatian manajerial terhadap pengendalian biaya sangat diperlukan.

Posisi biaya rendah ini akan membuat perusahaan mendapat laba yang lebih besar daripada para pesaingnya karena posisi biaya rendah memungkinkan perusahaan untuk tetap dapat menghasilkan laba setelah para pesaingnya mengorbankan laba demi persaingan, posisi biaya rendah juga menempatkan perusahaan pada posisi yang menguntungkan dalam menghadapi produk pengganti relatif terhadap posisi pesaingnya dalam industri posisi biaya keseluruhan yang rendah ini memerlukan bagian pasar yang relatif tinggi, seperti akses yang menguntungkan terhadap bahan baku, selain itu produk juga perlu dirancang agar mudah dibuat menjual macam – macam lini produk yang berkaitan untuk menyebarkan biaya, serta melayani semua kelompok pelanggan yang besar guna meningkatkan volume penjualan. Penerapan strategi biaya rendah ini mungkin memerlukan investasi modal awal yang besar untuk peralatan modern dan kerugian awal untuk membina bagian pasar.

Jika strategi ini tercapai, posisi biaya rendah akan memberikan margin yang tinggi dapat diinvestasikan kembali untuk peralatan baru dan fasilitas yang modern

guna mempertahankan keunggulan biaya. Investasi kembali inilah yang merupakan persyaratan untuk mempertahankan biaya rendah.

#### 2.4.2. Strategi Diferensial

Strategi diferensial adalah mendiferensiasikan produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan, yaitu menciptakan sesuatu yang baru yang dirasakan oleh keseluruhan industri sebagai sesuatu hal yang unik. Pendekatan untuk melakukan strategi diferensiasi ini ada beberapa macam bentuknya antara lain melalui merk, teknologi, pelayanan, pelanggan, jaringan penyalur.

Strategi diferensiasi ini merupakan strategi yang baik untuk menghasilkan laba di atas rata - rata dalam suatu industri, karena strategi ini menciptakan posisi yang aman untuk mengatasi persaingan, meskipun caranya berbeda dengan strategi keunggulan biaya menyeluruh. Strategi diferensiasi juga akan meningkatkan loyalitas konsumen terhadap merk dan mengurangi kepekaan terhadap harga.

Perusahaan yang telah mendiferensiasikan dirinya untuk mendapatkan kesetiaan pelanggan akan berada pada posisi yang lebih baik terhadap produk pengganti daripada

para pesaingnya. Untuk mencapai strategi ini, perusahaan harus dapat mengorbankan posisinya, karena kegiatan yang diperlukan untuk menciptakan hal yang baru dan mahal.

#### 2.4.3. Fokus

strategi fokus pada dasarnya adalah memusatkan untuk melayani pada kelompok pembeli tertentu, segmen lini produk tertentu dan lebih baik jika untuk mencapai sasaran di seluruh industri maka strategi fokus dibangun untuk melayani target tertentu secara lebih baik. Strategi ini didasarkan pada pemikiran bahwa perusahaan dengan demikian akan mampu dan melayani target strateginya yang sempit secara lebih efektif dan efisien daripada pesaingnya. Sebagai akibatnya perusahaan akan mampu menciptakan diferensiasi karena mampu memenuhi kebutuhan target tertentu dengan lebih baik atau mencapai biaya yang lebih rendah dan melayani target ini, atau mencapai kedua - duanya. Strategi fokus secara potensial akan mampu menciptakan laba di atas rata - rata untuk industrinya. Strategi fokus dapat berarti bahwa perusahaan mempunyai posisi biaya rendah dengan target strateginya diferensiasi atau kedua - duanya.

|              |                                |
|--------------|--------------------------------|
| DIFERENSIASI | KEUNGGULAN BIAYA<br>MENYELURUH |
| FOKUS        |                                |

**Gambar 1. TIGA STRATEGI GENERIK**

## **2.5. Hambatan – hambatan Dalam Kegiatan Ekspor**

Dalam melakukan ekspor, berbagai hambatan dan masalah memungkinkan akan dihadapi seorang eksportir, baik yang bersifat ekstern maupun intern. Berhasil tidaknya usaha – usaha untuk meningkatkan transaksi perdagangan ekspor tergantung pada kesanggupan eksportir dalam menanggulangi dan mengatasi hambatan dan masalah yang dihadapi antara lain ( Hutabarat, Roselyne, tahun 1992 hal. 3 ) :

### **2.5.1. Hamabatan Ekstern**

#### **1. Kepercayaan antara eksportir – importir**

Kepercayaan merupakan salah satu masalah yang penting untuk menjamin terlaksananya kegiatan transaksi antara eksportir dan importir. Oleh karena itu sebelum kontrol jual beli diadakan masing – masing

pihak harus sudah mengetahui kredibilitas pada rekan dagangnya melalui bantuan bank di dalam negeri ataupun di luar negeri yang mempunyai atau mengusahakan status report ( Credit Information ) dari perusahaan – perusahaan tersebut saling percaya antara eksportir dan importir sangat penting agar tidak terjadi perselisihan – perselisihan di kemudian hari yang akan merugikan eksportir maupun importir.

## **2. Pemasaran**

Ke negara mana barang akan dipasarkan untuk memperoleh keuntungan merupakan faktor yang perlu dipertimbangkan untuk mengamankan kegiatan eksportir, maka para eksportir perlu dan harus mempelajari teknik mengenai pemasaran dan mengetahui potensi dari barang – barang yang akan dipasarkan.

## **3. Kondisi Hubungan Perdagangan Dengan Negara Lain**

Keinginan eksportir dan importir mencari, memelihara dan meningkatkan hubungan dagang dengan sesamanya juga tergantung pada kondisi negara kedua belah pihak yang bersangkutan. Dalam hubungan perdagangan internasional pada umumnya terdapat hambatan yang berupa ( Philip kotler tahun 1998 hal. 87 ) :

- **Tarif** merupakan pajak yang dikenakan oleh suatu negara terhadap barang impor tertentu.

Tujuan dari penetapan tarif oleh suatu negara pengimpor adalah untuk meningkatkan pendapatan negara tersebut dan untuk melindungi industri dalam negerinya.

- **Kuota**

Kuota merupakan perbatasan atas ekspor atau impor dari segi jumlah barang dengan membatasi jumlah barang untuk jenis komoditi tertentu. Tujuan diterapkannya kuota bagi suatu negara pengimpor adalah untuk melindungi industri dalam negeri dan menghemat devisa.

- **Pengendalian Valuta Asing**

Pada umumnya negara melakukan pengawasan yang ketat dalam menggunakan valuta asing untuk mengimpor barang dan jasa yang tidak sesuai dengan kebijakan pemerintah.

- **Hambatan Non Tarif**

Hambatan ini berupa standar produk impor dan diskriminasi terhadap negara tertentu untuk menghemat devisa negara dan meningkatkan daya saing produk domestik yang dihasilkan, maka

banyak negara melakukan pengawasan yang ketat dalam mengimpor suatu komoditi tertentu.

## **2.5.2. Hambatan Intern**

### **1. Persiapan Teknis**

Persiapan yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam melakukan transaksi ekspor antara lain :

- a). Harus merupakan badan hukum.
- b). Telah memiliki ijin ekspor dan ini dalam bentuk kartu pengenal, yaitu Angka Pengenal Ekspor ( APE ) atau Angka Pengenal Ekspor Sementara ( APES ) bagi eksportir.

2. **Kemampuan dan pemahaman transaksi** luar negeri keberhasilan dan kelancaran pelaksanaan transaksi ekspor didukung juga oleh sejauhmana pengetahuan atau pemahaman eksportir dalam pengenalan transaksi itu sendiri.

### **3. Pembiayaan**

Pembiayaan transaksi merupakan masalah yang penting dan tidak jarang dihadapi oleh para pengusaha eksportir. Dalam masalah pembiayaan ini, diperlukan eksportir yang mampu mengatur keuangannya secara bijaksana dan mempelajari serta memanfaatkan

kemungkinan - kemungkinan, fasilitas - fasilitas pembiayaan untuk pelaksanaan transaksi - transaksi yang dilakukan.

#### **4. Kekurangsempurnaan Dalam Mempersiapkan Barang - barang**

Dalam transaksi internasional khususnya perdagangan ekspor seorang eksportir diharuskan mampu untuk menanggulangi penyiapan - penyiapan barang yang dapat menimbulkan akibat yang tidak baik bagi kelangsungan hubungan transaksi dengan rekan dagang luar negeri.

#### **5. Kebijakan Dalam Pelaksanaan Ekspor Impor**

Kelancaran pelaksanaan transaksi ekspor pada hakekatnya tergantung dari peraturan - peraturan yang mendasari peraturan yang sering berubah - ubah dapat membingungkan dan menimbulkan kekeliruan bagi eksportir.

### **2.6. Kekuatan Strategi Pemasaran Ekspor**

Strengths atau kekuatan adalah keunggulan sumber daya, ketrampilan atau kemampuan lainnya yang relatif terhadap pesaing dan kebutuhan dari pasar yang dilayani atau hendak dilayani oleh perusahaan :

- Mempunyai teknologi canggih yaitu on – line system.
- Memiliki cabang di setiap propinsi.
- Divisi R & D yang selalu inovatif.
- Hubungan baik dengan lembaga keuangan internasional dan otoritas moneter.
- Adanya budaya perusahaan yang telah dihayati baik oleh karyawan.

#### **2.7. Kelemahan Strategi Pemasaran Ekspor**

Weaknesses atau kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, ketrampilan dan kemampuan yang secara serius menghalangi kinerja efektif suatu perusahaan :

- Tingkat ketrampilan karyawan rata – rata rendah.
- Belum mempunyai devisi pendidikan bagi karyawan.
- Citra bank belum begitu dikenal masyarakat.
- Belum terpenuhi tingkat kesehatan bank yang diperlukan untuk memperluas jaringan kantor.
- Jumlah karyawan terlalu besar.

## 2.8. Peluang Strategi Pemasaran Ekspor

Opportunities atau peluang adalah merupakan situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan :

- Keluarnya kebijakan pemerintah untuk menyalurkan kredit kecil.
- Masyarakat mulai “ bank minded “.
- Tingkat pertumbuhan ekonomi yang relatif tinggi.
- Keluarnya deregulasi di bidang investasi.
- Adanya kecenderungan memiliki jaringan ATM bersama antar bank – bank.
- Masyarakat lebih menyukai kartu kredit terutama dengan foto.

## 2.9. Ancaman Strategi Pemasaran Ekspor

Threats atau ancaman adalah merupakan situasi utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan pemasaran :

- Adanya deregulasi perbankan sehingga mempermudah syarat pendirian bank.
- Hampir setiap bank mengeluarkan mesin ATM.
- Iklan dan promosi besar – besaran dari para pesaing.
- Berkembangnya pasar modal.

## 2.10. Hipotesa

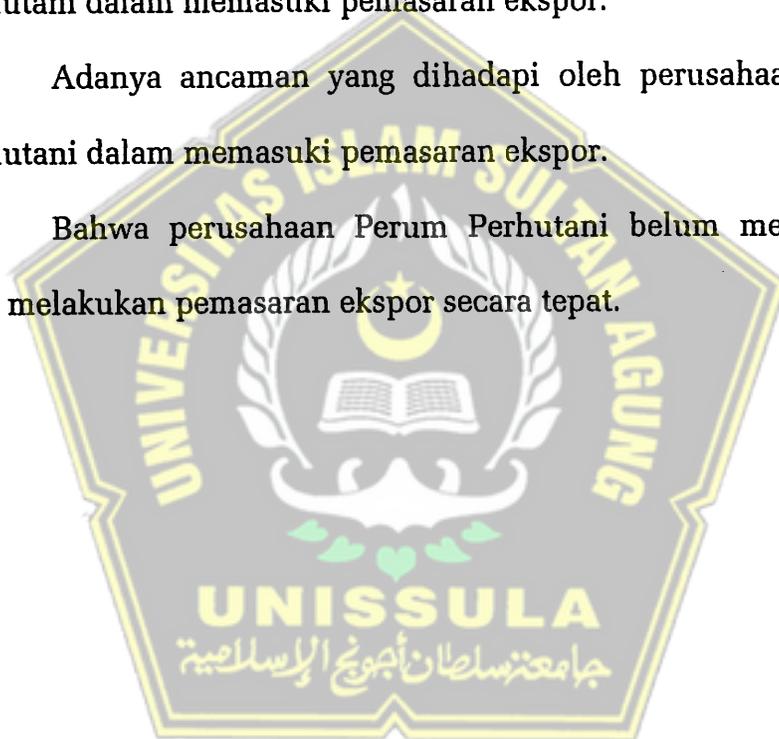
Adanya kekuatan strategi yang dimiliki perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pemasaran ekspor.

Adanya kelemahan yang dimiliki perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pemasaran ekspor.

Adanya peluang strategi yang dimiliki perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pemasaran ekspor.

Adanya ancaman yang dihadapi oleh perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pemasaran ekspor.

Bahwa perusahaan Perum Perhutani belum menerapkan atau melakukan pemasaran ekspor secara tepat.



## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### 3.1. Jenis Penelitian

Penelitian diperlukan untuk memperoleh kebenaran mengenai sesuatu hal. Adapun definisi penelitian menurut Sutrisno Hadi, adalah :

“ Research dapat didefinisikan sebagai usaha menemukan dan mengembangkan serta menguji kebenaran suatu pengetahuan usaha dimana dilakukan dengan menggunakan metode ilmiah. “

( Handari Nawawi 1997 : 24 )

Selanjutnya menurut Hadari Nawawi, sifat dari penelitian dibedakan menjadi :

##### 1. Penelitian Eksploratif

Yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengetahui atau mengungkapkan suatu masalah.

##### 2. Penelitian Verifikatif

Yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengkaji kebenaran dari suatu pengetahuan.

##### 3. Penelitian Development

Yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengembangkan suatu pengetahuan yang bersifat baru.

Berdasarkan sifat – sifat penelitian di atas, penelitian yang penulis lakukan adalah jenis penelitian eksploratif. Dalam hal ini penelitian yang dilakukan adalah untuk mengetahui strategi ekspor yang tepat bagi Perum Perhutani dalam memasuki pasar luar negeri.

### **3.2. Lokasi Penelitian**

Untuk mendapatkan data yang diperlukan sebagai pembahasan dalam skripsi ini maka diperlukan kegiatan penelitian, baik itu penelitian lapangan maupun penelitian perpustakaan. Dalam rangka mengadakan penelitian lapangan sebelumnya terlebih dahulu mengetahui lokasi penelitian dimana kegiatan penelitian ini akan dilaksanakan sehingga dengan mengetahui lokasi penelitian akan lebih memudahkan pelaksanaan kegiatan penelitian ini.

Adapun lokasi penelitian dimana penulis melakukan penelitian yaitu pada perusahaan Perum Perhutani unit I Jateng tempatnya di jalan Coster No. 9 Semarang dan dekat dengan bea cukai pelabuhan dalam melakukan pemasaran ekspor.

### 3.3. Populasi dan Sampel

Populasi adalah jumlah dari keseluruhan obyek ( satuan – satuan atau individu – individu ) yang karakteristiknya hendak diduga. Satuan – satuan atau individu – individu ini disebut analisan.

Populasi dari penelitian adalah kegiatan ekspor yang telah dilaksanakan oleh Perum Perhutani sejak berdiri tahun 1966 sampai sekarang tahun 1998.

Sedangkan sampelnya adalah sebagian dari populasi yang karakteristiknya dan dianggap bisa mewakili keseluruhan populasinya. Sampelnya yang nantinya akan diambil adalah tahun 1991 – 1998 setiap tahun pemasaran ekspor kayu jati gergajian.

### 3.4. Sumber Data

Untuk memperoleh data yang obyektif dalam menyusun skripsi ini penulis menggunakan dua macam data yaitu :

#### 1. Data Primer

Adalah data yang diperoleh secara langsung dikumpulkan sendiri oleh penulis di lapangan yang didukung dengan teknik pengumpulan data tentang pemasaran ekspor kayu jati gergajian.

## 2. Data Sekunder

Adalah data yang digunakan sebagai pendukung data primer yang masih memerlukan proses lebih lanjut agar dapat menghasilkan sesuatu yang lebih berguna.

Data sekunder ini diperoleh melalui :

- a. Catatan – catatan yang ada pada obyek penelitian tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada pada Perum Perhutani.
- b. Perpustakaan guna mencari keterangan yang ada hubungannya dengan yang akan dibahas berupa buku perpustakaan, majalah, brosur dan lain sebagainya.

### 3.5. Tehnik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh dan mengumpulkan data yang obyektif penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

#### 1. Daftar Pertanyaan ( Questioner )

Yaitu pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan – pertanyaan.

#### 2. Wawancara ( Interview )

Mengadakan wawancara langsung secara lisan dengan petugas yang berhubungan dengan masalah yang bersangkutan pada obyek penelitian tersebut.

### 3. Pengamatan ( Observasi )

Yaitu teknik pengumpulan data dengan jalan mengadakan pengamatan secara langsung terhadap obyek yang diteliti.

#### 3.6. Operasional Variabel

**S** = Kekuatan yang ada dalam Perum Perhutani diukur dari :

- **Asset**

Perusahaan Perum Perhutani mempunyai asset yang relatif besar. Besarnya omset diukur dari jumlah atau total asset yang dimiliki perusahaan.

- **Tenaga Kerja ( Tenaga Ahli ) atau Grader ( Tenaga Penguji )**

Perusahaan Perum Perhutani mempunyai tenaga ahli yang memadai di bidang pemasaran ke luar negeri. Tenaga ahli tersebut adalah : Ajun Administrasi yaitu Ajun Administratur bidang distribusi dan Ajun Administratur bidang persediaan kayu jati gergajian. Adapun Ajun distribusi yang mengelola kegiatan pemasaran ekspor ke luar negeri dibantu oleh 2 ( dua )

KSS ( Kepala Sub Seksi ) yaitu :

1. Kepala Sub Seksi Pemasaran Ekspor
2. Kepala Sub Seksi Pengapalan

Untuk kegiatan – kegiatan tata usaha atau perkantoran dilaksanakan oleh seorang sebagai Kepala Tata Usaha yang tingkatannya sederajat dengan Ajun Administratur.

Dan dibantu oleh beberapa kepala urusan serta staf pelaksanaan pemasaran ekspor.

- **Kualitas**

Perusahaan Perum Perhutani memiliki kualitas kayu jati yang bagus. Kualitas dari kayu gergajian diukur dari keawetan kayu jati gergajian tersebut dan mempunyai standar mutu yang dapat diekspor dengan baik.

W = Kelemahan yang ada dalam Perum Perhutani diukur dari :

- Adanya penyediaan atau pengadaan barang yang dapat disediakan untuk pemasaran ekspor kurang tepat pada kuantitas atau jumlah maupun waktu, sehingga kelancaran arus pemasaran dapat memegang peranan penting untuk menunjang kelancaran ekspor.
- Kedatangan kapal niaga yang akan mengangkut kayu – kayu Perhutani ke luar negeri tidak bisa tepat pada waktunya yang dibutuhkan. Hal ini mengingat tujuan ekspor kita tidak hanya ke negara – negara Asia saja, namun juga ke Eropa, Australia, Amerika dan bahkan ke negara – negara Timur.

**O** = Peluang yang ada dalam Perum Perhutani diukur dari :

- **Memenangkan Persaingan**

Pemasaran ekspor kayu jati gergajian mempunyai mutu dan kualitas yang baik yang dapat memenangkan persaingan. Di dalam memenangkan persaingan kayu jati gergajian diukur dari harga yang akan dipasarkan ke luar negeri.

**T** = Ancaman yang ada dalam Perum Perhutani diukur dari :

- **Pesaing**

Perusahaan Perum Perhutani mempunyai pesaing yaitu dari PT. Kayu Kalimantan yang dapat menghambat persaingan pemasaran ekspor kayu jati gergajian dari ancaman yang ada diukur dari pemasaran harga kayu kalimantan lebih murah dibandingkan dengan harga kayu jati gergajian dari Perum Perhutani,

### 3.7. Analisa Data

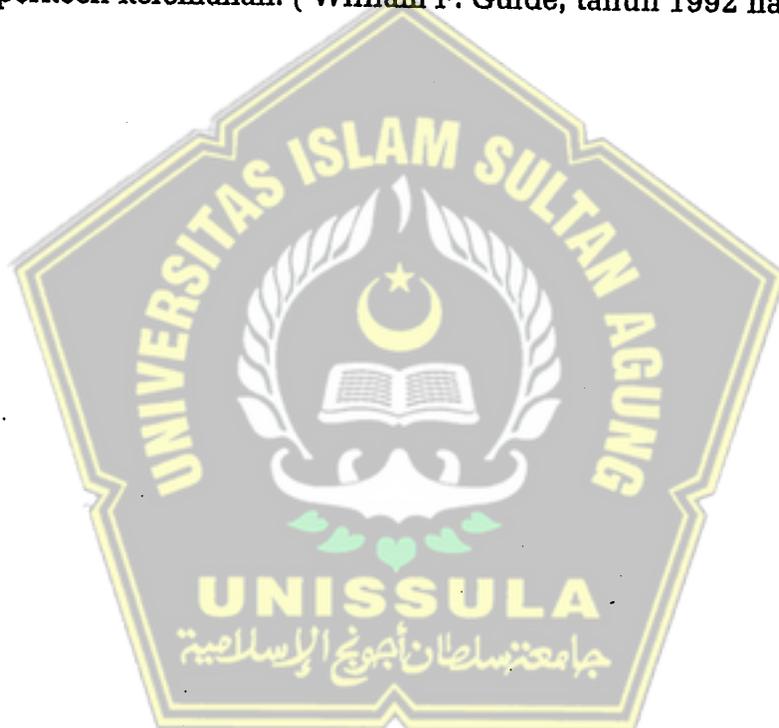
Dalam analisis akan menggunakan analisis SWOT ( Strength : Kekuatan, Weakness : Kelemahan, Opportunity : Peluang, Threat : Ancaman ).

- Strength ( S ) yang berarti kekuatan dan disini yang dimaksud disini adalah kekuatan yang dimiliki oleh Perum Perhutani dalam melakukan pemasaran ekspor.
- Weakness ( W ) yang berarti kelemahan dan disini yang dimaksud adalah kelemahan yang ada dalam Perum Perhutani.
- Opportunity ( O ) yang berarti peluang, dan disini yang dimaksud adalah peluang yang dimiliki Perum Perhutani dalam melakukan pemasaran ekspor. Analisis kualitatif yaitu dengan menggunakan analisis ini menilai kondisi eksternal dan internal perusahaan dimana analisis dan penelitian menyangkut kekuatan dan kelemahan kesempatan dan ancaman.
- Threat ( T ) yang berarti ancaman bagi perusahaan tersebut para pesaingnya dan hilangnya pelanggan. Opportunity dan threat merupakan faktor yang ada pada luar perusahaan.

Antara faktor internal dan faktor eksternalnya terdapat saling keterkaitan, dengan berdasarkan pada asumsi yang sama, penilaian, peluang dan ancaman lingkungan dapat diubah tergantung pada diagnosis tentang kekuatan dan kelemahannya yang merupakan faktor internal.

Jadi suatu perusahaan tidak boleh memilih satu dari sedemikian banyak peluang yang ada pada suatu ketika mungkin membuahkan sukses besar kepada perusahaan kecuali perusahaan

menyadari keunggulan atau kekuatan strategis mereka. Perusahaan tidak akan mampu menghadapi ancaman lingkungan dari luar secara efektif kecuali jika perusahaan dapat secara teratur mengambil kelemahan mereka. Dengan demikian penilaian ini harus dikombinasikan dengan analisis lingkungan sehingga keputusan dapat diambil dengan cara menambah kekuatan dan memperkecil kelemahan. ( William F. Guide, tahun 1992 hal. 153 )



## **BAB IV**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **PERUM PERHUTANI UNIT 1 SEMARANG**

##### **4.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan Umum Kehutanan Unit 1 Semarang Jawa Tengah**

Dalam sejarah hutan dan kehutanan Indonesia dikenal empat tahap perkembangan, yakni masa feodal ( sebelum tahun 1602 ), masa kolonial Belanda ( 1602 – 1942 ), masa pendudukan Jepang ( 1942 – 1945 ) dan masa kemerdekaan ( sesudah 1945 ). Selama itu telah terjadi perubahan – perubahan yang drastis dan fundamental, baik di bidang politik, ekonomi, sosial maupun mental ideologis.

Seirama dengan perubahan – perubahan struktural yang terjadi itu, maka sejarah hutan dan kehutanan di Jawa atau Madura juga mengalami perkembangan pasang surut.

Pada masa feodal semua hutan di Jawa atau Madura berada di bawah kekuasaan para raja atau ratu di Jawa dan Madura. Pada masa itu belum dikenal adanya pengurusan hutan secara teratur.

Pada awal masa kolonial Belanda berkat politik yang licin dari pemerintah yang kolonial, maka penguasaan hutan jati di Jawa secara berangsur – angsur telah beralih dari tangan para raja kepada mereka. Pada masa itu juga belum terdapat perbaikan dalam bidang pengurusan hutan dan masih berbentuk perusahaan eksploitasi, walaupun semasa pemerintahan Daendels yakni dalam tahun 1808 telah dikeluarkan landasan – landasan hukum dalam pengurusan hutan berupa peraturan, instruksi dan perjanjian – perjanjian serta di samping itu juga telah dibentuk badan – badan pelaksana khusus yang terdiri dari Inspektorat Jenderal, lembaga administrasi hutan dan perkayuan dan komisariat.

Usaha untuk merintis jalan kearah pengurusan hutan yang didasarkan kepada pengetahuan dan ilmu kehutanan modern dimulai dalam tahun 1849 yakni oleh dua orang ahli kehutanan dari Jerman ( Muller dan Jordens ). Dalam tahun ini juga telah lahir atau dibentuk “ DIENST VAN HET BOCHWEZEN “.

Walaupun telah dibentuk badan khusus ini dan kemudian disusul dengan berlakunya undang – undang kehutanan yang pertama ( 1865 ) dan yang kedua ( 1874 ) sebagai landasan, tetapi pengurusan hutan – hutan jati di Jawa atau Madura masih tetap bersifat ekstensif.

Kemudian setelah diadakan peninjauan dan pembaharuan disekitar perundang - undangan kehutanan yakni dengan dikeluarkannya " BOSCHINRICHTING ", maka pengurusan hutan jati mulai diintensifkan dan didasarkan kepada azas kekekalan disesuaikan dengan tingkat perkembangan ekonomi kehutanan modern seperti yang dikenal di Eropa.

Untuk meningkatkan pengurusan hutan kearah tujuan yang komersial, maka sekitar tahun 1929 telah dibentuk " JATI BEDRIJR ", tapi akhirnya mengalami kegagalan akibat tidak dapat dipenuhinya persyaratan dan tuntutan sebagai suatu perusahaan atau ( Bedrijr ) dan adanya Mismanagement. Dalam tahun 1936 struktur " Jawatan ( Dienst ) " dan bentuk ini berlaku sampai berakhir masa kolonial Belanda.

Pada masa pendudukan Jepang nama " BOSCHWENZEN " diganti dengan nama " RINGYO TYUOZUMUSJO ", tetapi perubahan nama ini tidak membawa akibat adanya perubahan struktur organisasi. Hanya mengenai susunan organisasi hubungan vertikal selalu mengalami perubahan - perubahan.

Badan pelaksana ini mula - mula ditempatkan dibawah kompetensi Departemen Kemakmuran ( 1943 ) dan akhirnya di bawah Departemen Produksi Kebutuhan Perang ( 1945 ).

Selama masa pendudukan Jepang, hutan jati mengalami pengrusakan fisik dan akibatnya mengalami kemunduran potensi produksi antara lain disebabkan oleh penebangan – penebangan yang diforsir dan jauh melampaui teknik atau aturan tebang yang semestinya sertaagalnya tanaman diluar yang besar.

Dengan diproklamasikannya kemerdekaan Indonesia ( tahun 1945 ), maka RINGYO TYUOZIMBUSJO diambil alih oleh pemerintah Republik Indonesia dan dijadikan Jawatan Kehutanan. Jawatan ini bersifat sentralistas, dan ditempatkan dibawah Kementrian Kemakmuran yang akhirnya menjadi Kementrian Pertanian.

Sehubungan dengan usaha kearah pemberian otonomisme seluas – luasnya dari pemerintah pusat ke pamerintah daerah dimana menyangkut pula pengurusan hutan dan kehutanan, maka diintroduksir PP. 64 / 1967.

Dengan demikian terjadilah perubahan struktur kehutanan yang praktis berada dibawah kekuasaan dari pada pemerintah daerah dengan catatan bahwa berarti masih bersifat sentralistis.

Untuk menyukseskan rencana pembangunan semesta khusus dalam rangka mencari dan meningkatkan sumber penghasilan ataupun sumber biaya bagi proyek – proyek, maka lahirlah PP pengganti undang – undang No. 19 tahun 1960 dan menjadi landasan kerja dibidang kehutanan disamping PP 64

berdasarkan PP 19 tersebut dibentuklah perusahaan kehutanan negara, mula – mula dibentuk BPU Perhutani ( PP No. 17 / 1961 ) kemudian disusul dengan pembentukan direksi – direksi perhutani ( antara lain direksi perhutani Jawa Tengah – PP 19 / 1961 ).

Struktur organisasi Perhutani bersifat sentralistis dan terutama diarahkan kepada peningkatan fleksibilitas.

#### **4.2. Struktur Organisasi Perusahaan Perum Perhutani KPE Semarang**

Struktur organisasi merupakan suatu kerangka yang menunjukkan hubungan antara bagian satu dengan bagian lain, sehingga wewenang dan tanggung jawab masing – masing bagian tampak jelas. Bila suatu perusahaan semakin maju dan berkembang persoalan organisasi yang bersangkutan dimana tidak ada kesimpangsiuran dalam pelaksanaan tugas dan tanggung jawab dari masing – masing bagian. Ada beberapa definisi tentang organisasi :

“ organisasi adalah suatu proses – proses yang tersusun dimana orang yang didalamnya berinteraksi untuk mencapai tujuan .”

Organisasi pada pokoknya adalah sekelompok manusia yang dipersatukan dalam suatu kerjasama yang lebih efisien untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Organisasi menurut jenisnya dapat dibedakan ke dalam tiga jenis yaitu :

**1. Organisasi garis**

Organisasi garis adalah salah satu bentuk organisasi dimana wewenang yang di miliki oleh pimpinan terbatas dalam bagian yang dipimpinya.

**2. Organisasi Fungsional**

Adalah salah satu bentuk organisasi dimana dari suatu bagian yang lain sesuai dengan fungsi yang dimiliki oleh kepala bagian.

**3. Organisasi garis dan staff**

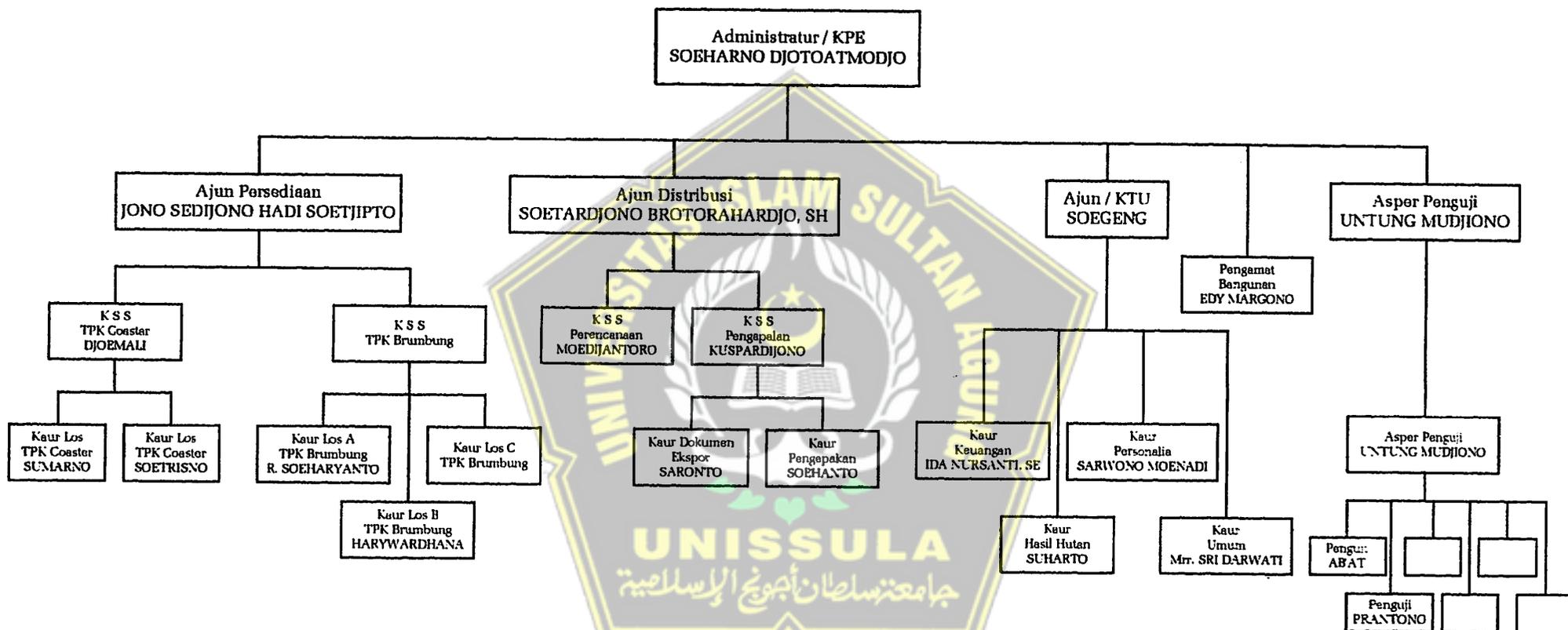
Adalah suatu organisasi dimana terdapat suatu atau beberapa orang staff yaitu orang yang ahli dalam bidang tertentu yang bertugas memberi nasehat dan saran dalam bidangnya kepada pimpinan di dalam organisasi tersebut.

**4. Organisasi staff dan fungsional**

Adalah organisasi dimana kepala bagian tertentu dapat memerintah kepada yang lain sejauh ada hubungannya dengan tugasnya.

Struktur organisasi perusahaan Perum Perhutani KPE Semarang berbentuk organisasi garis dan staff.

Adapun struktur organisasi perusahaan Perum Perhutani KPE Semarang dapat di lihat pada gambar 1.



**BAGAN / STRUKTUR ORGANISASI PELAKSANA EKSPOR  
PERUM PERHUTANI UNIT I JAWA TENGAH  
TAHUN 1999 / 2000**

Sumber : Bagian Personalia Perum Perhutani Unit I Semarang

**Keterangan :**

1. **Nama jabatan** : **Administratur Perhutani / Kepala Ekspor**

**Tugas pokok** :

Menyelenggarakan ketatalaksanaan perusahaan di bidang pelaksanaan ekspor berdasarkan rencana operasional dan kebijakan yang telah ditentukan guna mencapai daya guna dan hasil guna yang optimal serta membantu menyelenggarakan sebagian tugas umum pemerintahan di bidang kehutanan.

**Fungsi** :

Untuk menyelenggarakan tugas pokok tersebut, Administratur Perhutani, Kepala Pelaksana Ekspor, mempunyai fungsi :

- 1). Menyusun RKTP dan RAPB berdasarkan program yang ditentukan.
- 2). Membuat rencana operasional pelaksanaan tugas.
- 3). Melakukan komunikasi dan koordinasi intensif, baik keluar dengan agen – agen atau pembeli di luar negeri dan aparat pemerintah setempat maupun ke dalam dengan jajaran Perhutani yang lain utamanya sektor pemasaran, industri dan keuangan.
- 4). Memimpin, mengarahkan, melaksanakan, mengendalikan dan mengamankan serta mempertanggungjawabkan pelaksanaan rencana dan program kerja serta kebijaksanaan yang telah ditentukan.

- 5). Melaksanakan pembinaan dan perlindungan personil yang diperbantukan kepadanya baik segi teknis maupun administratif, disiplin kerja, kesehatan dan keselamatan kerja.
- 6). Menjalankan tugas selaku ordonatur dan bendaharaan material.
- 7). Membuat laporan dan memberikan saran kepada pimpinan.
- 8). Mengambil langkah dan mengkoordinasikan pengamanan seluruh aset perusahaan.
- 9). Melaksanakan tugas – tugas lain yang diberikan oleh pimpinan.

2. **Nama jabatan : Ajun Persediaan**

**Tugas Pokok :**

Membantu administratur di dalam menyelenggarakan ketatalaksanaan perusahaan di bidang persediaan yang meliputi kegiatan – kegiatan : menerima, mengelola dan mempersiapkan kayu dan hasil hutan lainnya dengan baik di TPK – TPK persediaan, pengolahan atau pengeringan dan kebijakan yang telah ditentukan untuk mencapai daya dan hasil guna yang optimal.

**Fungsi :**

Untuk menyelenggarakan tugas pokok tersebut, Ajun persediaan mempunyai fungsi :

- 1). Memimpin dan mengatur pekerjaan yang ada pada bagian persediaan meliputi : TPK persediaan, sub seksi pengolahan atau pengeringan dan urusan penerimaan kayu dan hasil hutan lainnya.
- 2). Mengamati kelancaran penerimaan kayu dan hasil hutan lainnya.
- 3). Bertanggung jawab atas kelancaran, ketertiban dan keamanan di TPK, ware house dan pabrik pengeringan beserta isinya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 4). Mempersiapkan kapling – kapling kayu dan hasil hutan lainnya yang non – ekspor untuk keperluan lelang dan penjualan langsung lainnya.
- 5). Membantu memberikan informasi dan pengarahan untuk pengoperasian truk – truk angkutan ke daerah – daerah atau KPH suppliers.
- 6). Membantu laporan secara periodik kepada administratur tentang perkembangan persediaan kayu dan hasil hutan lainnya dan memberi saran kepada pimpinan.

- 7). Mengambil langkah atau mengkoordinasikan kegiatan pengamanan terhadap seluruh kegiatan pengamanan, seluruh kekayaan perusahaan.
- 8). Melaksanakan tugas – tugas lain yang diberikan administratur KPE.

**3. Nama Jabatan : Ajun Distribusi**

**Tugas Pokok :**

Membantu administratur di dalam menyelenggarakan ketatalaksanaan perusahaan di bidang pelaksanaan pengapalan atau ekspor dan menyusun perencanaan ekspor berdasarkan Ro dan kebijakan yang telah ditentukan untuk mencapai daya dan hasil guna yang optimal.

**Fungsi :**

Untuk menyelenggarakan tugas pokok tersebut, Ajun Distribusi mempunyai fungsi :

**a). Dibidang Ekspor**

1. Mencari kapal pengangkut.
2. Mengamati kelancaran korespondensi dengan agen atau pembeli di luar negeri.
3. Mengamati kelancaran pekerjaan yang diserahkan kepada pihak ketiga yaitu Bank Devisa, EMKL, Pelayaran, Angkutan Kayu ekspor dan lain – lain.

**b). Tugas Intern**

1. Mengkoordinir dan bertanggung jawabkan hasil pekerjaan Asper atau KSS pengapalan.
2. Mengamati dan bertanggung jawabkan kelancaran pekerjaan – pekerjaan persiapan dan penarikan wesel.
3. Mengamati persediaan komoditi – komoditi ekspor yang ada hubungannya dengan kontrak penjualan ekspor di luar negeri.

**c). Tugas Lain Yang Diberikan Administrasi KPE**

1. Mempertanggungjawabkan konsep – konsep laporan periodik yang berhubungan dengan kontrak penjualan dan realisasi ekspor.
2. Mengambil langkah atau mengkoordinir kegiatan pengaman terhadap seluruh kekayaan perusahaan.
3. Menyajikan laporan kemajuan dan evaluasi pekerjaan dan memberi saran kepada pimpinan.

**4. Nama jabatan : Ajun / Kepala Tata Usaha**

**Tugas Pokok :**

Membantu administratur di dalam menyelenggarakan ketatalaksanaan pekerjaan di bidang tata usaha yang meliputi urusan : keuangan, tata usaha hasil hutan, kepegawaian dan umum berdasarkan rencana operasional dan kebijakan yang

telah ditentukan untuk mencapai daya dan hasil guna yang optimal.

**Fungsi** :

Untuk menyelenggarakan tugas pokok tersebut, Ajun / Kepala Tata Usaha mempunyai fungsi :

- 1). Mengatur pelaksanaan tata usaha umum yang meliputi penerimaan, pengiriman, penyimpanan surat – surat, data statistik dan data lainnya serta laporan – laporan periodik KPE sehubungan dengan ketatalaksanaan.
- 2). Mengatur tata usaha keuangan dan pembuatan laporan – laporan keuangan.
- 3). Mengelola penerimaan dan pembayaran valuta asing sebagai hasil devisa ekspor serta transfer ke luar negeri apabila diperlukan atau diminta pembeli.
- 4). Membuat analisa penyediaan dan pemakaian anggaran yang secara periodik dilaporkan kepada administrator.
- 5). Mengatur pelaksanaan tata usaha kepegawaian dan ketenagaan berikut pembuatan laporan di bidang kepegawaian.
- 6). Mengatur pelaksanaan tata usaha hasil hutan berikut membuat laporan tata usaha hasil hutan.

- 7). Mengatur penyelenggaraan komunikasi intern maupun keluar dengan pihak ketiga termasuk sasarannya ( telepon, telex, dan lain – lain ).
- 8). Mengatur pelaksanaan pengadaan perlengkapan kantor dan peralatan pekerjaan administrasi serta kelengkapan – kelengkapan lain yang dianggap perlu termasuk menyelenggarakan inventarisasi peralatan kantor.
- 9). Berkewajiban untuk merencanakan keperluan atau keputusan barang dan sarana lainnya untuk dapat dilaksanakan pekerjaan dimaksud dibidangnya serta mengajukan permohonan kepada administratur untuk pengadaannya.
- 10). Sebagai bendaharawan cabang bertanggung jawab atas penerimaan, pengeluaran dan pembayaran keuangan KPE baik dalam rupiah maupun valuta asing.
- 11). Bertanggung jawab atas kebenaran semua pengeluaran keuangan yang diajukan atau diminta pembayarannya untuk melaksanakan pekerjaannya dan pemakaian bahan dilingkungan bidang tugasnya masing – masing.
- 12). Melaksanakan tugas – tugas lain yang diberikan oleh administratur.

5. **Nama jabatan : Asper / Penguji Tingkat I di KPE**

**Tugas pokok :**

Mengkoordinasikan semua kegiatan pekerjaan di bidang pengujian dan pengukuran hasil hutan serta menjaga kemantapan mutu hasil pengujian dan pengukuran persediaan kayu dan hasil hutan lainnya di KPE.

**Fungsi :**

Untuk menyelenggarakan tugas pokok tersebut, Asper / Penguji tingkat I di KPE mempunyai fungsi :

- 1). Mengatur dan mengkoordinasikan pelaksanaan teknis pengujian baik di KPE, termasuk penyelenggaraan administrasinya.
- 2). Melaksanakan pengamatan dan pemeriksaan kualitas terhadap kayu – kayu dan hasil hutan lainnya yang diterima di KPE berdasarkan pengujian ulang secara sampling.
- 3). Melaksanakan pemeriksaan kualitas kayu – kayu dan hasil hutan lainnya yang akan dipalkan dengan cara mengeluarkan kayu – kayu yang basah, pecah, doreng, merah, kualitas tercampur.
- 4). Melaksanakan pemeriksaan kualitas kayu – kayu yang dikeringkan ( klien dried ) pengamatan terhadap kadar air serta pengembangan hasil pengeringan.

- 5). Mengadakan pengujian ulang terhadap kayu – kayu dan hasil hutan lainnya dari persediaan lama apabila diperlukan.
- 6). Mengatur ketatalaksanaan pengujian :
  - a. Membukukan semua penerimaan perubahan kualitas kayu dan hasil hutan.
  - b. Membukukan hasil hutan pengujian ulang.
  - c. Membuat daftar perubahan kualitas.
- 7). Membuat grading sertifikat untuk kelengkapan pembuatan dokumen ekspor.
- 8). Bertanggung jawab atas kekurangan pembuatan daftar kapling ( kualitas, ukuran, volume ) dari kayu maupun hasil hutan lainnya yang akan diekspor maupun dijual di dalam negeri.
- 9). Melaksanakan tugas – tugas lain yang diberikan oleh administratur.

6. Nama jabatan , : **Asper / kepala di TPK di KPE**

**Tugas Pokok :**

Membantu Ajun Persediaan dalam mengatur dan menyelenggarakan penerimaan, penyimpanan dan penumpukan serta pengamanan kayu – kayu ekspor dan hasil hutan lainnya sesuai dengan petunjuk teknik yang ada di TPK yang bersangkutan.

- 1). Menyusun jadwal pelaksanaan pengapalan sesuai dengan cos yang ada, dibukanya IC oleh pembeli dan persediaan komoditi ekspor yang sudah disiapkan.
- 2). Mengadakan kontak – kontak dengan pihak pelayanan EMKL, bank Devisa dan instansi – instansi lain yang berhubungan dengan kegiatan ekspor di dalam rangka mempersiapkan pelaksanaan titik pengapalan.
- 3). Mengkoordinir penyusunan parcel – parcel komoditi ekspor yang akan dikapalkan.
- 4). Mengkoordinir pembuatan dokumen ekspor untuk pelaksanaan pengapalan.
- 5). Sebagai pembantu bendaharawan material hasil hutan ( kayu dan non – kayu ) yang untuk diekspor.
- 6). Mengambil langkah atau mengkoordinir kegiatan pengamanan terhadap seluruh kekayaan perusahaan.
- 7). Menyajikan laporan kemajuan dan evaluasi pekerjaan dan memberi saran kepada pimpinan.

**9. Nama jabatan : Los A, B Golongan TPK Input**

**Tugas Pokok :**

Memimpin melakukan dan tanggung jawab atas pelaksanaan los atau golongan TPK Input dalam lingkup kerjanya sesuai dengan program produksi yang telah ditentukan.

**Fungsi :**

Untuk menyelenggarakan tugas pokok tersebut, Kepala Los Golongan TPK Input, mempunyai fungsi :

- 1). Memimpin, melakukan penerimaan, penyortiran, pembendelan, penyimpanan dan penyerahan penghara / BII dalam wilayah kerjanya.
- 2). Melakukan pencatatan laporan atas persediaan dan mutasi penghara / BII di lingkup kerjanya.
- 3). Menyerahkan penghara / BII tepat waktu, ukuran, volume kualitas sesuai keperluan pabrik.
- 4). Melaksanakan pembinaan dan perlindungan personil dalam ruang lingkup kerjanya.
- 5). Mengambil langkah - langkah kegiatan pengamanan terhadap aset perusahaan.
- 6). Melakukan tugas - tugas lain yang diberikan oleh pimpinan.

**10. Nama jabatan : Kepala Los / Ware House TPK Output**

**Tugas Pokok :**

Memimpin melakukan dan bertanggung jawab atas pelaksanaan pengolahan los / ware house TPK output dalam lingkup kerjanya sesuai dengan program, produksi yang telah ditentukan.

**Fungsi :**

Untuk menyelenggarakan tugas pokok tersebut kepala los / ware house TPK output, mempunyai fungsi :

- 1). Memimpin, melakukan penerimaan pembendelan, penyimpanan dan penyerahan hasil produksi dalam lingkup kerjanya.
- 2). Melakukan pencatatan dan laporan atas persediaan dan mutasi hasil produksi di lingkup kerjanya.
- 3). Menyerahkan hasil produksi sesuai ketentuan yang berlaku atas perintah pimpinan.
- 4). Melaksanakan pembinaan dan perlindungan personil dalam ruang lingkup kerjanya.
- 5). Mengambil langkah - langkah kegiatan pengamanan terhadap aset perusahaan.
- 6). Melakukan tugas - tugas lain yang diberikan oleh pimpinan.

**11. Nama jabatan : Penguji Tingkat I, II, III**

**Tugas Pokok :**

Melaksanakan, mengkoordinasi, mengawasi dan membina pekerjaan pengujian.

**Fungsi :**

Untuk menyelenggarakan tugas pokok tersebut, penguji tingkat I mempunyai fungsi :

- 1). Membantu menyiapkan dan menyusun Ro pengujian hasil hutan.
- 2). Penguji hasil hutan.
- 3). Mengecek kebenaran dan kondisi peralatan pengujian hasil hutan.
- 4). Membuat dan memeriksa tanda – tanda hasil pengujian dan membuat dokumen pengujian.
- 5). Membuat dan memeriksa berita acara pengujian hasil hutan.
- 6). Membuat laporan hasil pengujian hasil hutan tingkat KPH.
- 7). Memberikan bimbingan teknis pelaksanaan pengujian.
- 8). Membina, mengawasi dan mengkoordinasikan pelaksanaan pengujian.
- 9). Melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh Administratur.
- 10). Secara operasional bertanggung jawab kepada Administratur, sedangkan hasil pengujian kepada pengawas penguji.

**12. Nama jabatan : Kaur Dokumen Ekspor**

**Tugas Pokok :**

Membantu tugas KSS Pengapalan dalam kelancaran pekerjaan penyusunan atau penyelesaian dokumen ekspor.

Tugas – tugas sebagai berikut :

- \* Menyiapkan dokumen ekspor sesuai dengan program ekspor sejak L / C diterima penutupan PEB sampai keluarnya B / L.
- \* Membuka kegiatan ekspor harian menurut cos untuk data pimpinan setiap saat.
- \* Menerima B / L dari EMKL.
- \* Melengkapi dokumen ekspor yang dipersyaratkan.
- \* Menarik wesel kepada bank Devisa dan pengamatan terhadap wesel – wesel yang sudah cair.
- \* Melaksanakan tugas – tugas lain yang diberikan oleh pimpinan baik KSS pengapalan, Bapak Ajun Distribusi dan Bapak Administratur

**13. Nama jabatan : Kaur Pengepakan**

**Tugas Kepala Pengepakan :**

- \* Menerima dan menyimpan serta membukukan komoditi ekspor yang akan dikapalkan.
- \* Melaksanakan pengepakan komoditi ekspor sesuai dengan standar dan syarat pengepakan untuk distuffing baik dengan pengawasan atau pemeriksaan oleh petugas Sucofindo maupun tidak.

- \* Menyerahkan komoditi ekspor kepada pihak EMKL / pelayaran di atas kontainer untuk diangkat ke dermaga untuk siap dikapalkan.
- \* Membuat pertanggungjawaban keuangan yang berkaitan dengan tugas – tugas pengepakan.
- \* Melaksanakan tugas – tugas lain yang diberikan oleh pimpinan.

Didalam melaksanakan tugas kepala urusan pengepakan bertanggung jawab kepada KSS / pengapalan.

**14. Nama jabatan : Kaur Keuangan**

**Tugas :**

Melaksanakan, mengatur dan melakukan koordinasi urusan keuangan.

**Fungsi :**

Untuk menyelenggarakan tugas pokok tersebut kepala urusan keuangan mempunyai fungsi :

- 1). Membantu menyusun RAPB, Ro, Cash Flow.
- 2). Melaksanakan koreksi surat – surat bukti pembukuan, pengajuan atau permintaan uang kerja laporan dari bagian – bagian.

- 3). Menyusun laporan pokok keuangan yang terdiri : neraca, laporan rugi / laba, analisa keuangan dan pengamatan anggaran.
  - 4). Menyusun laporan pendukung antara lain : utang piutang pengamatan barang gudang, mutasi penyediaan hasil hutan, perpajakan, IHH, BPP, HH, laporan pelaksanaan pembangunan dan sebagainya.
  - 5). Membantu menyusun laporan manajemen keuangan KPH.
  - 6). Membantu menyusun petunjuk teknis pembukuan perbendaharaan, perpajakan, pengajuan permintaan uang kerja ke Unit.
  - 7). Melakukan bimbingan, pembinaan, pengawasan dan penilaian terhadap bawahannya.
  - 8). Menyimpan dan mengarsipkan bukti – bukti keuangan.
  - 9). Melaksanakan tugas – tugas lain yang diberikan pimpinan.
15. Nama jabatan : Kaur Hasil Hutan

**Tugas Pokok :**

Melaksanakan atau mengatur dan melakukan koordinasi pekerjaan hasil hutan.

**Fungsi :**

Untuk menyelenggarakan tugas – tugas pokok tersebut kepala urusan hasil hutan mempunyai fungsi :

- 1). Membuat Ro urusan hasil hutan.
  - 2). Mengoreksi tata usaha hasil hutan.
  - 3). Melaksanakan tata usaha pengoperan hasil hutan.
  - 4). Menyediakan bahan laporan untuk penyusunan data dan informasi.
  - 5). Membuat laporan pertanggungjawaban pengurusan HH (Perni 39) dan pertanggungjawaban HH (Perni 40 B).
  - 6). Mengerjakan pembukuan dan administrasi penjualan hasil hutan.
  - 7). Melaksanakan pungutan restribusi lelang kecil, iuran hasil hutan (IHH) dan biaya pengukuran pengujian hasil hutan (BPPHH).
  - 8). Melakukan bimbingan, pembinaan pengawasan dan penilaian terhadap bawahannya.
  - 9). Melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh pimpinan.
16. Nama jabatan : **Kaur Personalia**

**Tugas :**

Melaksanakan atau mengatur dan melakukan koordinasi urusan personalia.

**Fungsi :**

Untuk menyelenggarakan tugas pokok tersebut, kepala urusan personalia mempunyai fungsi :

- 1). Membuat Ro urusan personalia.
- 2). Mengerjakan surat – surat keputusan, daftar gaji, upah, tunjangan – tunjangan cuti, SPJ dinas, daftar keluarga dan restribusi pengobatan.
- 3). Membuat usulan pensiunan, mutasi, promosi dan penghargaan pegawai.
- 4). Mengurusi asuransi, taspen, pajak pendapatan pegawai dan perlindungan tenaga kerja.
- 5). Mengatur, menyimpan surat – surat rahasia, berkas kepegawaian, daftar penilaian pelaksanaan pekerjaan LDP3.
- 6). Membuat laporan bidang kepegawaian, daftar nominal dan daftar urusan kepangkatan ( DUK ).
- 7). Mengatur pelaksanaan ketertiban dan pembinaan pegawai.
- 8). Melakukan bimbingan, pembinaan, pengawasan dan penilaian terhadap bawahannya.
- 9). Melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh pimpinan.

**17. Nama jabatan : Kepala Urusan Umum**

**Tugas pokok :**

Melaksanakan, mengatur dan melakukan koordinasi pekerjaan urusan umum dan gudang.

**Fungsi :**

Untuk menyelenggarakan tugas pokok tersebut kepala urusan umum mempunyai fungsi :

- 1). Membuat Ro urusan umum.
- 2). Melaksanakan pekerjaan surat menyurat.
- 3). Mengatur keperluan alat – alat tulis, perlengkapan kantor dan inventaris.
- 4). Pengelolaan barang – barang inventaris, barang gudang dan aktiva tetap.
- 5). Mengurus, memelihara dan mengatur pemakaian kendaraan dinas dan alat – alat komunikasi.
- 6). Melaksanakan pekerjaan urusan RT KPN.
- 7). Melakukan bimbingan, pembinaan, pengawasan dan penilaian terhadap bawahannya.
- 8). Melaksanakan tugas – tugas lain yang diberikan oleh pimpinan.

**18. Nama jabatan : Pengamat Bangunan**

**Tugas Pokok :**

Mengatur, mengawasi dan melaksanakan pekerjaan teknik bangunan.

**Fungsi :**

Untuk menyelesaikan tugas pokok tersebut pengamat bangunan mempunyai fungsi :

- 1). Membuat Ro teknik bangunan.
- 2). Menyiapkan bestek dan rencana biaya pekerjaan teknik bangunan.
- 3). Melakukan pekerjaan dan inventarisasi terhadap sarana dan prasarana perusahaan.
- 4). Mengerjakan pekerjaan teknik bangunan secara swakelola.
- 5). Menyiapkan data untuk laporan pekerjaan bangunan dan konsep RTT prasarana.
- 6). Mengawasi pelaksanaan pekerjaan bangunan yang dilakukan oleh rekanan / pemborong.
- 7). Melakukan bimbingan, pembinaan, pengawasan dan penilaian terhadap bawahannya.
- 8). Melaksanakan tugas – tugas lain yang diberikan pimpinan.

**19. Nama jabatan : Kaur Pemasaran**

**Tugas Pokok :**  
Melaksanakan pekerjaan penjualan hasil hutan.

**Fungsi :**

Untuk menyelenggarakan tugas pokok tersebut kepala urusan pemasaran mempunyai fungsi :

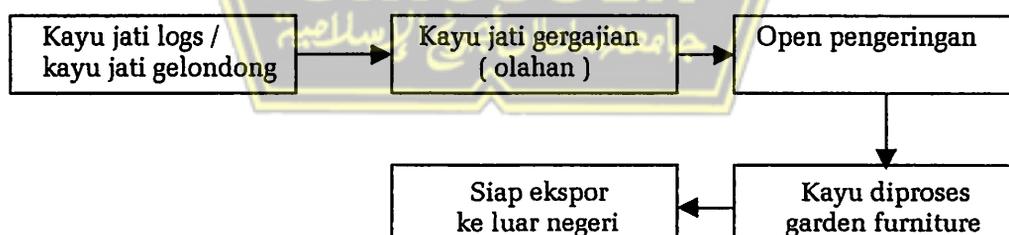
- 1). Membantu membuat Ro penjualan hasil hutan.
- 2). Membantu menyusun evaluasi dan laporan penjualan hasil hutan.
- 3). Menyusun daftar kapling hasil hutan untuk lelang.

- 4). Melakukan bimbingan, pengawasan, pembinaan dan penelitian terhadap bawahannya.
- 5). Melaksanakan lelang hasil hutan.
- 6). Melaksanakan tugas – tugas lain yang diberikan oleh pimpinan.

#### 4.3. Proses Produksi Kayu Gergajian ( Olahan )

Kayu jati logs atau jati gelondong :

1. Kayu digergaji dengan mesin.
2. Kayu gergajian dimasukkan open atau pengering untuk penurunan kadar air kayu antara 8 % – 10 % dalam satu minggu.
3. Setelah dari open kayu diproses Garden Furniture sesuai pesanan luar negeri.



**Gambar 2 : Proses produksi kayu gergajian ( olahan )**

Sumber : Bagian Pengolahan kayu jati gergajian  
Perum Perhutani Semarang

## **BAB V**

### **ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

Dengan mengingat persaingan bisnis yang sangat ketat, maka masalah pemasaran semakin dituntut keahliannya terutama dalam hal – hal penanganannya mulai dari pengembangan produk baru yang lebih baik. Penetapan harga yang diperkirakan dapat terjangkau konsumen, menetapkan promosi yang dilakukan sesuai dengan situasi dan kondisi dewasa ini melalui pendekatan terhadap lingkungan, maka perusahaan dapat mengetahui adanya perubahan mutu, jenis, harga, produk secara tepat, sehingga dapat memperkirakan besarnya volume atau nilai penjualan akan tercapai.

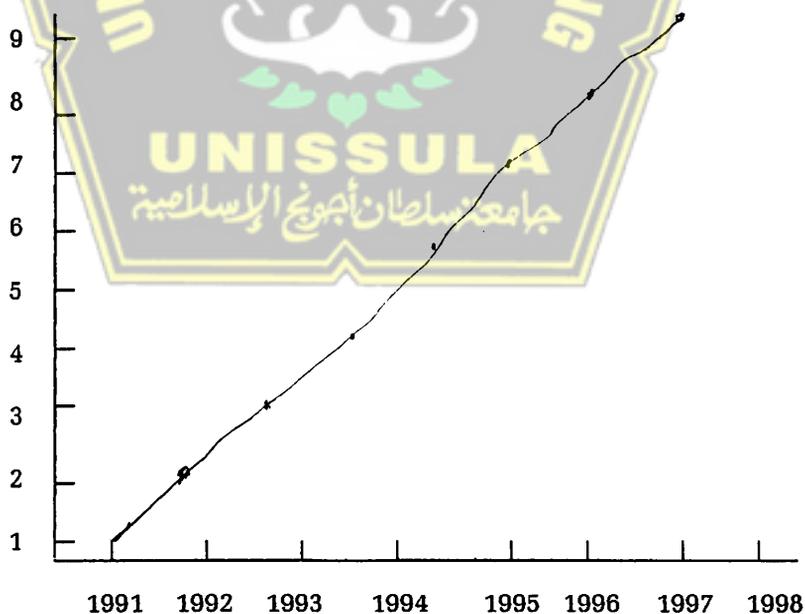
Dalam pembahasan Bab V ini penulis menguraikan secara deskriptif tentang strategi pemasaran ekspor yang telah dilakukan oleh Perum Perhutani secara kualitatif dapat menggunakan analisis SWOT ( S, W, O dan T ).

#### **5.1. Faktor – faktor Yang Mendorong Perum Perhutani Dalam Melakukan Ekspor**

Ada beberapa faktor atau alasan yang mendorong Perum Perhutani untuk melakukan ekspor, yaitu :

### 5.1.1. Pasar Domestik Mengalami Stagnasi

Sebelum memasuki pasar skala internasional Perum Perhutani memasarkan produknya adalah skala domestik saja. Daerah yang menjadi sasaran, meliputi : Jakarta, Bandung, Semarang, Surabaya. Volume penjualan yang dapat dipasarkan oleh Perum Perhutani dari pemasaran lokal ini sekitar 200 unit pertahun. Penjualan lokal ini dirasakan oleh Perum Perhutani tidak mengalami peningkatan pesat, bahkan mengalami penurunan kelesuan permintaan dalam negeri ini dapat dilihat dari grafik laju pertumbuhan usaha Perum Perhutani tahun 1991 sampai 1998 berikut :



**Grafik 1. Laju Pertumbuhan Usaha Perum Perhutani Tahun 1991 – 1998**

Sumber : Bagian Pemasaran Perum Perhutani Unit I Semarang

### **5.1.2. Permintaan Pasar Luar Negeri Lebih Menarik daripada Pasar Dalam Negeri**

Alasan lain yang mendorong Perum Perhutani melakukan ekspor adalah permintaan pasar luar negeri lebih menarik daripada pasar dalam negeri. Ini dapat terjadi karena permintaan kayu jati olahan untuk luar negeri lebih besar daripada permintaan kayu jati olahan dalam negeri.

Pemasaran ekspor Perum Perhutani dimulai pada tahun 1966 dengan negara Italia, Jerman, Perancis, Eropa, Hongkong, Singapura, Asia, Jepang. Sebagai negara tujuan ekspor pada tahun – tahun selanjutnya Perum Perhutani juga memasuki pasar negara Malaysia dan Arab Saudi.

Tabel – tabel berikut ini menunjukkan permintaan kayu jati olahan pertahun Perum Perhutani dari dalam negeri dan luar negeri.

**Tabel 1**  
**Permintaan Kayu Jati Olahan Pertahun**  
**Perum Perhutani Dalam Negeri Dan Luar Negeri**

**Daerah Pemasaran**  
**Dalam Negeri Dan Luar Negeri**

| Kota Negara        | Permintaan Kayu Jati Olahan Rata - rata Pertahun ( Unit ) | %             | Dalam Negeri Dengan Luar Negeri |
|--------------------|---|---------------|---------------------------------|
| 1. Jakarta         | 74  | 30,96         | 22,91                           |
| 2. Bandung         | 46  | 16,74         | 77,00                           |
| 3. Semarang        | 80  | 33,47         | 22,77                           |
| 4. Surabaya        | 45  | 18,83         | 84,73                           |
| <b>Total</b>       | <b>245</b>  | <b>100,00</b> | <b>20,741</b>                   |
| <b>Luar Negeri</b> |   |               |                                 |
| 1. Italia          | 200   | 48,13         | 96,26                           |
| 2. Jerman          | 206   | 30,84         | 63,53                           |
| 3. Perancis        | 132   | 21,03         | 27,75                           |
| 4. Eropa           | 60  | 12,10         | 7,26                            |
| <b>Total</b>       | <b>418</b>  | <b>11,21</b>  | <b>19,48</b>                    |

Sumber : Bagian keuangan Perum Perhutani Semarang

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa permintaan kayu jati olahan ( gergajian ) rata - rata pertahun untuk dalam negeri adalah sebesar 245 unit atau 20,741 %.

Jadi untuk permintaan luar negeri lebih besar 418 unit dari permintaan kayu jati olahan dalam negeri hal ini yang menarik Perum Perhutani dalam melakukan pemasaran luar negeri.

## **5.2. Faktor – faktor Yang Dipertimbangkan Perum Perhutani Dalam Memasuki Pasar Luar Negeri**

Dalam memasuki pasar luar negeri kita juga harus memperhatikan terhadap negara – negara yang membutuhkan hasil industri dari Perhutani khususnya produk kayu olahan dan agen – agen Perhutani di luar negeri yang mempunyai misi memasarkan hasil industri Perum Perhutani.

Faktor – faktor yang harus diperhatikan tersebut meliputi faktor lingkungan eksternal dan faktor lingkungan internal.

### **5.2.1. Faktor Lingkungan Eksternal**

Faktor lingkungan eksternal perusahaan merupakan faktor di luar perusahaan yang dapat memberikan peluang atau ancaman terhadap perusahaan yang dapat memberikan peluang atau ancaman terhadap perusahaan. Faktor eksternal tersebut meliputi :

#### **\* Populasi**

Populasi atau jumlah penduduk yang besar merupakan potensial dimana yang sangat menguntungkan bagi perusahaan yang ingin memasuki pasar luar negeri. Demikian juga halnya dengan negara Malaysia, Arab Saudi dan Perancis yang merupakan negara tujuan ekspor dari Perum Perhutani.

Negara – negara ini merupakan negara yang mempunyai jumlah penduduk yang besar yang merupakan potensial demand yang menguntungkan, berikut ini adalah tabel jumlah penduduk negara Malaysia, Arab Saudi dan Perancis tahun 1998.

**Tabel 2**  
**Besarnya Jumlah Penduduk Tahun 1998**

| Negara     | Jumlah Penduduk |
|------------|-----------------|
| Malaysia   | 17.981.000      |
| Arab Saudi | 92.758.000      |
| Perancis   | 56.648.000      |
| Total      | 167.387.000     |

**Sumber :** Ensiklopedia Indonesia Seri Geografi Asia + Eropa Populasi dari Negara – negara Tujuan Ekspor.

Ini merupakan faktor yang sangat menguntungkan bagi Perum Perhutani dalam melakukan pemasaran ekspornya.

## \* **Perekonomian**

Keadaan perekonomian negara – negara tujuan ekspor juga sangat penting untuk diketahui perusahaan sebelum memasuki pasar luar negeri. Adapun keadaan perekonomian negara – negara tujuan ekspor dapat dilihat dari uraian dibawah ini.

### - **Malaysia**

Malaysia termasuk negara yang sudah cukup makmur, pendapatan perkapita di negara ini merupakan salah satu yang tertinggi di kawasan Asia Tenggara. Negara Malaysia juga merupakan penghasil timah terbesar di dunia. Negara ini menghasilkan ratusan ribu ton minyak tiap hari ( Ensiklopedia Indonesia Seri Geografi Asia + Eropa Populasi dari Negara – negara Tujuan Ekspor Tahun 1998 ).

### - **Arab Saudi**

Sumber alam terpenting bagi Arab Saudi adalah minyak. Berkat pertambangan minyak, ekonomi Arab Saudi berkembang pesat, sekitar sepertinya 32 % dari pendapatan nasional diperoleh dari pertambangan, hanya 6 % tenaga kerja yang dapat diserap sektor ini. Diluar industri minyak

tidak ada banyak industri di Arab Saudi. Barang industri utama dari negara ini adalah semen, metanol, pupuk dan bahan pangan ( Ensiklopedia Indonesia Seri Geografi Asia + Eropa Populasi dari Negara – negara Tujuan Ekspor Tahun 1998 )

- **Perancis**

Perancis termasuk salah satu negara terkaya di dunia, kekayaan tersebut tercapai terutama berkat perombakan ekonomi secara besar – besaran. Sumber daya alam yang dimiliki berupa mineral, sehingga negara ini merupakan penghasil terbesar di dunia meliputi biji besi, bouksit, timah, magnesium, nitrogen, sulfur, uranium. Sekitar 73 % dari pendapatan nasional diperoleh dari hasil sumber daya alam.

Kerjasama Perancis dengan Indonesia, seperti bahan baku industri kopra, karet, kayu jati gergajian, kelapa sawit. Sedangkan dari Perancis mobil, bahan kosmetik, mesin – mesin, mode dan lain – lain. Perancis banyak membantu dalam memberikan kredit jangka panjang dan bahan pangannya ( Ensiklopedia Indonesia Seri Geografi

Asia + Eropa Populasi dari Negara – negara Tujuan Ekspor Tahun 1998 hal. 128 ).

Dengan melihat gambaran perekonomian diatas, maka dapat diketahui bahwa negara – negara yang menjadi tujuan ekspor kayu jati gergajian ( olahan ) cukup potensial dari segi daya beli. Faktor itulah yang menjadi pertimbangan perusahaan untuk melakukan pemasaran ke luar negeri.

\* **Kuota**

Menurut Departemen Perdagangan, komoditi ekspor di Indonesia dikelompokkan menjadi :

1. Barang yang diatur tata niaga ekspornya.
2. Barang yang diawasi ekspornya.
3. Barang yang dilarang ekspornya.
4. Barang yang bebas ekspornya.

Komoditi yang diekspor Perum Perhutani, yaitu barang yang tidak diatur tata niaga ekspornya, yaitu kayu jati olahan :

- Garden Furniture Jati ( Kursi Kebun )
- Finger Joint Jati ( Kayu Gergajian Dirakit )
- Lamparquet / Listoni ( List Dinding )
- Parquet Block ( Lantai Kayu Gergajian )
- Parquet Mosaic ( Lantai Kayu Gergajian )

- Finished Flooring ( List Dinding )
- Teak Skirting ( Lantai Ubin Dari Kayu Gergajian )
- Housing Component ( Pinus, Mahoni )
- Door Lipping ( List Dinding )

Dari peraturan tata niaga ekspor diatas diketahui bahwa kayu jati gergajian ( olahan ) tidak termasuk kedalam kelompok kuota. Bukan merupakan masalah bagi perusahaan karena produk yang diekspor Perum Perhutani yaitu berbagai macam bentuk kayu jati tidak dikenai kuota, ini merupakan hal yang menguntungkan dan menjadi kesempatan yang baik bagi perusahaan untuk memperluas pemasaran internasional.

\* **Pesaing**

Persaingan dalam dunia usaha pasti ada dan tidak bisa dihindari, jadi persaingan dapat merupakan suatu ancaman yang harus dihadapi, hanya perusahaan yang dapat mengatasi ancaman yang dapat bertahan hidup. Perusahaan yang menjadi persaingan untuk memacu motivasi dan kreativitas dalam menghasilkan produk yang lebih berkualitas dengan harga bersaing serta dengan bentuk atau desain yang menarik, maka ancaman dari adanya persaingan bukan berarti selalu negatif.

Dalam hal diatas ancaman bisa berarti positif sepanjang masih dalam batas persaingan yang sehat. Dalam melaksanakan usahanya, persaingan dapat muncul dari pesaing – pesaing lama maupun pesaing baru. Untuk mengetahui ini, dapat dilakukan dengan melalui berita – berita distributor, serta para suplier. Dari perusahaan – perusahaan yang menjadi pesaing pemasaran ekspor Perum Perhutani yaitu perusahaan – perusahaan swasta yang bergerak dibidang penjualan ekspor yang komoditinya sama dengan Perhutani, meliputi :

- **Flooring**

Flooring merupakan pesaing dari perusahaan Perum Perhutani yang berupa kayu pinus, dari hasil kayu pinus tersebut diolah dan hasilnya diekspor keluar negeri. Harga dari kayu pinus relatif lebih murah dibandingkan dengan kayu jati dari Perum Perhutani.

- **Garden Furniture**

Garden furniture merupakan pesaing dari perusahaan Perum Perhutani yang berupa kayu mahoni, harga kayu mahoni juga sama seperti flooring.

Garden furniture merupakan perusahaan swasta yang juga mengekspor kayu mahoni yang menjadi pesaing Perum Perhutani.

- **Housing Component**

Housing component merupakan pesaing dari perusahaan Perhutani yaitu perusahaan swasta bergerak dibidang penjualan ekspor dan dari hasil kayu tersebut berupa kayu agathis. Perusahaan tersebut menghasilkan produk yang lebih berkualitas dengan harga persaingan serta bentuk desain yang berbeda.

**5.2.2. Faktor Lingkungan Internal**

Faktor lingkungan internal ini merupakan faktor – faktor yang dapat memberikan kekuatan dan kelemahan terhadap perusahaan. Faktor – faktor lingkungan internal meliputi :

\* **Suplier**

Dalam mempertahankan keberadaan perusahaan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi perusahaan dalam melayani permintaan pasar adalah pada faktor suplier.

Faktor ini berpengaruh terhadap pengadaan bahan baku yang dibutuhkan dari keputusan pemasaran, karena perubahan yang terjadi pada faktor ini dapat menciptakan atau memberikan kekuatan dan kelemahan pada perusahaan, maka perusahaan perlu memperhatikan faktor suplier ini agar tetap dapat mempertahankan dan meningkatkan keberadaan usahanya.

Perum Perhutani sebagai perusahaan kayu jati gergajian (olahan) dalam mengadakan bahan baku perusahaan tidak mengalami kesulitan. Sehingga apabila produksi ditingkatkan karena adanya pesanan khusus, misalnya dari importir di luar negeri, maka proses produksi tetap berjalan lancar. Dengan demikian faktor suplier ini memberikan kekuatan pada perusahaan, sehingga Perum Perhutani mampu melaksanakan pesanan ekspor dengan baik.

**\* Karyawan**

Adapun karyawan yang dimiliki oleh Perum Perhutani terdiri dari karyawan bulanan bukan karyawan harian. Berikut ini adalah tabel yang menunjukkan jenis dan jumlah karyawan Perum Perhutani pada tahun 1999.

**Tabel 3**  
**Karyawan Perum Pehutani Unit I**  
**Semarang, 1998**

| Jenis Karyawan               | Jumlah Karyawan |
|------------------------------|-----------------|
| Karyawan Perencanaan         | 5               |
| Karyawan Dokumen Ekspor      | 10              |
| Karyawan Pengemasan          | 10              |
| Karyawan Keuangan            | 10              |
| Karyawan Personalia          | 11              |
| Karyawan Hasil Hutan         | 6               |
| Karyawan Pengamat Bangunan   | 20              |
| Karyawan Umum                | 25              |
| Karyawan Pengapalan.         | 2               |
| <b>Total Jumlah Karyawan</b> | <b>117</b>      |

Sumber : Bagian Personalia Perum Perhutani

### 5.3. Strategi Ekspor yang Dilakukan Perum Perhutani

Dalam memasuki pasar internasional dan untuk meraih kesuksesan Perum Perhutani dituntut untuk dapat menerapkan suatu strategi pemasaran yang tepat dalam memasarkan produknya ke luar negeri. Hal ini perlu diperhatikan karena pemasaran skala internasional berbeda dengan pemasaran domestik dalam berbagai aspek, sehingga diperlukan usaha pendahuluan yang baik untuk dapat menembus pasar. Untuk dapat memasarkan produknya ke pasar internasional Perum Perhutani menggunakan jasa perantara

yaitu dengan menggunakan jasa ekspor / impor merchant atau pedagang ekspor - impor dan strategi pemasaran ekspor. Berdasarkan pesanan ( order / laquriry ), alokasi untuk agen Perhutani, penawaran stock.

Jadi dalam hal ini perusahaan menggunakan strategi pemasaran indirect export ( ekspor tidak langsung ) dalam memasarkan produknya ke luar negeri.

### 5.3.1. Strategi Generik

Strategi umum yang digunakan oleh Perum Perhutani dalam memasarkan produknya ke luar negeri adalah dengan menggunakan diferensiasi produk. Adapun diferensiasi produk yang dilakukan oleh Perum Perhutani adalah :

#### \* **Menjaga Kualitas Produk**

Perum Perhutani sebagai perusahaan yang telah melakukan ekspor senantiasa menjaga kualitas kayu jati ( olahan ) yang diproduksi. Hal ini menyebabkan kesetiaan pelanggan ( impor ) terhadap produk yang dihasilkan oleh Perum Perhutani. Dengan adanya identitas kualitas dan kesetiaan pelanggan inilah Perum Perhutani dapat meningkatkan penjualan, sehingga

memungkinkan perusahaan akan dapat berkembang lebih baik.

\* **Memberikan Pelayanan yang Baik**

Perum Perhutani selalu memberikan pelayanan yang baik dan memuaskan kepada para pelanggan ( importir ), sehingga hubungannya dengan para importir dapat terjalin dengan baik dan tertib. Perum Perhutani selalu berusaha memenuhi keinginan atau permintaan konsumen yaitu dengan menerima pesanan kayu jati gergajian ( olahan ) dengan keinginan pelanggan dan berusaha menyelesaikan pesanan pada waktu yang telah ditetapkan. Hal ini akan membangun image yang baik pada pelanggan.

**5.4. Syarat - syarat Dokumen Yang Digunakan Perum Perhutani Dalam Melakukan Pemasaran Ekspor Ke Luar Negeri**

Prosedur pelaksanaan ekspor dilaksanakan sesuai dengan kebijaksanaan dan pengaturan bidang ekspor seperti yang ditetapkan oleh pemerintah RI. Prosedur tersebut dimaksud sebagai langkah - langkah yang akan dilakukan oleh eksportir semenjak menyiapkan barang dagangannya, sehingga barang tersebut sampai kepada importir ( konsumen ) di luar negeri.

Adapun syarat – syarat dokumen meliputi sebagai berikut :

- a. Eksportir mengadakan koresponden dengan importir di luar negeri sampai mendapatkan kecocokan harga, mutu, delivery, dan lain – lain.
- b. Eksportir dan importir mengadakan kontrak jual beli ( COS : Confirmation of Sales ).
- c. Importir membuka L / C ( Letter of Credit ) melalui bank korespondennya.
- d. Bank importir meneruskan L / C tersebut kepada bank Devisa di Indonesia.
- e. Bank Devisa meneruskan L / C kepada eksportir.
- f. Eksportir menyiapkan barang dagangannya yang dipesan oleh importir, sesuai dengan syarat – syarat yang diminta dalam L / C
- g. Eksportir mendaftarkan PEB ( Pemberitahuan Ekspor Barang ) di bank Devisa dimana tempat negosiasi kemudian.
- h. Eksportir menghubungi / memesan kapal kepada maskapai pelayaran, dan menyerahkan instruksi pengapalan.
- i. Eksportir sendiri atau minta bantuan jasa EMKL untuk memuat / mengirim barang kekapal yang telah ditunjuk eksportir, disamping menghubungi pihak PT. Sucofindo sebagai wakil SGS yang ditunjuk pemerintah, untuk mendapatkan pengesahan / pengujian atas barang yang akan diekspor.

- j. EMKL kemudian memberitahukan kepada eksportir barangnya telah selesai dimuat di kapal.
- k. Eksportir mengecek kebenaran muatan barang.
- l. Eksportir mengajukan permohonan ke kantor Wilayah Departemen Perdagangan untuk mendapatkan Surat Keterangan Asal Barang ( SKA ) atau yang disebut Certificate of Origin.
- m. Selanjutnya eksportir melaksanakan negosiasi di bank Devisa ( dengan dokumen wesel, invoice, dan lain – lain ).
- n. Bank Devisa mengirim dokumen ekspor kepada importir di luar negeri melalui bank korespondennya.

#### **Pelaksanaan Pengapalan**

Mengenai prosedur / mekanisme pengapalan dapat dijelaskan sebagai berikut :

- a. Dokumen yang perlu disiapkan antara lain :
  - PEB
  - Measurementlist
  - Packinglist
  - Daftar Perincian Harga, dan lain – lain.

Kemudian diajukan untuk disahkan oleh bank Devisa.

- b. Bank Devisa meneliti semua dokumen yang diajukan dan kemudian mengesahkan dokumen – dokumen tersebut.

- c. Pendaftaran dokumen ekspor kepada Kantor Bea dan Cukai untuk mendapatkan persetujuan muat / ekspor.
- d. Menyampaikan IP ( Instruksi Pengapalan ) kepada perusahaan pelayaran.
- e. Pelaksanaan Pemuatan

Dalam hal ini pihak eksportir ( Perhutani ) hanya bertanggung jawab atas barang ekspor tersebut sampai di lambung kapal, sedang pemuatan sampai tersusun di atas kapal menjadi tanggung jawab perusahaan pelayaran.

Dalam pelaksanaannya pihak bea cukai ikut mengawasi sampai selesai.

Sistem tanggung jawab ini sering juga disebut FOB ( Free and Board ).

- f. Setelah selesai pemuatan kemudian nahkoda kapal memberikan tanda terima berupa mates receipt kepada perusahaan pelayaran, sebagai dasar pembuatan B / L ( Bill of Lading ) = bukti pemuatan.
- g. Copy B / L diserahkan oleh perusahaan pelayaran kepada Perhutani.
- h. PEB yang asli kemudian dilegalisir oleh bea dan cukai, bahwa pemuatan telah selesai dan kemudian diserahkan kepada perhutani.

- i. Selanjutnya 3 ( tiga ) set B / L asli diserahkan oleh perusahaan pelayaran kepada bank Devisa.
- j. Perhutani menarik wesel kepada importir melalui bank Devisa.
- k. Bank Devisa membayar atas penarikan wesel tersebut.
- l. Permintaan ijin kepada Perum Pelabuhan diajukan bersamaan dengan kegiatan poin a.
- m. Ijin dari Perum Pelabuhan diterima oleh perhutani sebelum pelaksanaan poin e.

#### **5.5. Keberhasilan Strategi Ekspor Perum Perhutani Dalam Memasuki Pasar Luar Negeri**

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Perum Perhutani dalam memasarkan produknya ke luar negeri dari tahun 1991 sampai dengan 1998 ini cukup berhasil dilaksanakan, hal ini dapat dilihat dari :

- \* Kenaikan volume penjualan ekspor Perum Perhutani mengalami peningkatan dari tahun 1991 sampai dengan tahun 1998. Berikut ini akan disajikan data dan grafik penjualan ekspor mulai tahun 1991 sampai dengan tahun 1998

**Tabel 4**  
**Data Penjualan Ekspor**  
**Tahun 1991 - 1998**

| Tahun | Volume Penjualan | Nilai ( US \$ )  |
|-------|------------------|------------------|
| 1991  | 102              | US \$ 115.200.00 |
| 1992  | 375              | US \$ 415.450.00 |
| 1993  | 480              | US \$ 530.120.00 |
| 1994  | 490              | US \$ 598.185.00 |
| 1995  | 600              | US \$ 700.275.00 |
| 1996  | 300              | US \$ 250.120.00 |
| 1997  | 612              | US \$ 725.100.00 |
| 1998  | 700              | US \$ 820.521.00 |

Sumber : Target Ekspor Tahun 1991 - 1998 Perum Perhutani  
Pemasaran Ekspor Unit I Jawa Tengah

#### **5.6. Hambatan - Hambatan Ekspor yang Dihadapi Perum Perhutani dan Cara Menghadapi Hambatan Tersebut**

Berbagai hambatan dan masalah baik yang bersifat intern maupun yang bersifat ekstern mungkin akan dihadapi oleh seorang eksportir dalam memasarkan produknya ke luar negeri. Seorang eksportir harus mampu mengatasi dan menanggulangi segala hambatan dan masalah yang mungkin timbul, agar transaksi perdagangan dapat berhasil dengan baik. Demikian juga halnya Perum Perhutani dalam melakukan ekspor juga tidak luput dari berbagai hambatan dan masalah yang dihadapinya.

Hambatan – hambatan ekspor yang dihadapi Perum Perhutani adalah sebagai berikut :

#### **5.6.1. Kepercayaan antara Eksportir dengan Importir**

untuk menjamin kelancaran dalam transaksi perdagangan, maka kepercayaan antara pihak eksportir dan importir harus dibangun dengan kuat.

Salah satu hambatan ekspor yang dihadapi oleh Perum Perhutani dalam melakukan pemasarannya ke luar negeri adalah kepercayaan eksportir dan importir. Hal ini dapat terjadi karena beberapa sebab antara lain : produk yang dikirim tidak sesuai dengan keinginan pihak importir, harga produk yang berubah – ubah sehingga kadang importir merasa dirugikan jika harga yang ditawarkan oleh perusahaan lebih tinggi dari harga yang dipasarkan.

Untuk mengatasi hal ini dan agar kepercayaan serta hubungan dengan pihak importir dapat terjaga dengan baik dan untuk menghindari hal – hal tidak diinginkan kemudian hari, maka Perum Perhutani selalu mengadakan perjanjian atau kontrak sebelum melakukan transaksi perdagangan yang disetujui oleh pihak importir dan Perum Perhutani selalu berusaha untuk menepati janji tersebut dengan baik.

### 5.6.2. Hambatan dari Pesaing

Hambatan ini berupa harga jual yang ditetapkan oleh pesaing lebih rendah daripada yang ditetapkan oleh perusahaan.

Pesaing dapat menetapkan harga yang lebih rendah, sebab antara lain :

- Harga bahan baku yang diperoleh pesaing lebih rendah.
- Sarana transportasi yang digunakan oleh pesaing lebih lancar dan biayanya lebih rendah.

Dari negara – negara pesaing yang memproduksi kayu jati olahan seperti produksi dari Perum Perhutani yaitu dari negara : Thailand, Vietnam, Africa Selatan.

Khusus dari pelabuhan Semarang, biaya – biaya pelabuhan dan fright lebih tinggi dibanding dengan pelabuhan – pelabuhan Jakarta dan Surabaya.

Untuk mengatasi hambatan ini, maka Perum Perhutani berusaha meningkatkan pelayanan dan mutu atau kualitas produknya lebih baik dari pesaingnya, sehingga walaupun harga yang ditetapkan Perum Perhutani lebih tinggi dari pesaingnya konsumen tetap mau membelinya.

Dengan menghasilkan produk yang berkualitas tinggi dan memberikan pelayanan kepada pelanggan dengan lebih baik, diharapkan Perum Perhutani mampu

menghadapi persaingan harga yang diadakan perusahaan pesaing.

## 5.7. Analisis SWOT

Kekuatan yang ada dalam Perum Perhutani diukur dari :

### 5.7.1. Assets

Perusahaan Perum Perhutani mempunyai asset yang relatif besar. Besarnya asset diukur dari jumlah total asset yang dimiliki perusahaan. Jadi besarnya asset dalam perhutani meliputi sebagai berikut :

**Tabel 5**  
**Total Asset Perum Perhutani Unit I**  
**Dalam Tahun 1991 - 1998**

| Tahun                     | Total Asset                 |
|---------------------------|-----------------------------|
| 1991                      | US \$ 6.527.158,77          |
| 1992                      | US \$ 14.574.914,11         |
| 1993                      | US \$ 21.018.853,19         |
| 1994                      | US \$ 23.925.164,06         |
| 1995                      | US \$ 39.073.816,23         |
| 1996                      | US \$ 37.890.303,29         |
| 1997                      | US \$ 35.946.467,51         |
| 1998                      | US \$ 24.175.075,99         |
| <b>Jumlah Total Asset</b> | <b>US \$ 203.131.753,20</b> |

Sumber : Data Asset Perum Perhutani Unit I  
Jawa Tengah, Semarang 1991 - 1998

### 5.7.2. Tenaga Kerja ( Tenaga Ahli ) atau Grader ( Tenaga Penguji )

Perusahaan Perum Perhutani mempunyai tenaga ahli yang memadai di bidang pemasaran ke luar negeri. Tenaga ahli tersebut adalah :

Ajun Administrasi yaitu Ajun Administratur bidang Distribusi dan Ajun Administratur bidang Persediaan kayu jati Gergajian.

Adapun Ajun Distribusi yang mengelola kegiatan pemasaran ekspor ke luar negeri dibantu oleh 2 ( dua ) KSS ( Kepala Sub Seksi ) yaitu :

1. Kepala Sub Seksi Pemasaran Ekspor
2. Kepala Sub Seksi Pengapalan

Untuk kegiatan - kegiatan tata usaha / perkantoran dilaksanakan oleh seorang sebagai kepala Tata Usaha yang tingkatannya sederajat dengan Ajun Administratur dan juga dibantu tenaga ahli bidang kehutanan. Tenaga ahli dibidang kehutanan tugasnya sebagai berikut :

- 1). Membuat Ro urusan hasil hutan.
- 2). Mengoreksi tata usaha hasil hutan.
- 3). Melaksanakan tata usaha pengoperan hasil hutan.
- 4). Menyediakan bahan laporan untuk penyusunan data dan informasi.

- 5). Membuat laporan pertanggung jawaban pengurusan HH ( Perni 39 ) dan pertanggung jawaban HH ( Perni 40B ).
- 6). Mengerjakan pembukuan dan administrasi penjualan hasil hutan.
- 7). Melaksanakan pungutan restribusi lelang kecil, Iuran Hasil Hutan ( IHH ) dan Biaya Pengukuran Pengujian Hasil Hutan ( BPPHH ).
- 8). Melakukan bimbingan, pembinaan, pengawasan dan penilaian terhadap bawahannya.
- 9). Melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh pimpinan. Dan dibantu oleh beberapa kepala urusan serta staf pelaksanaan pemasaran ekspor.

### **5.7.3. Kualitas**

Perusahaan Perum Perhutani memiliki kualitas kayu jati yang bagus. Kualitas dari kayu gergajian diukur dari keawetan kayu jati gergajian ( olahan ) tersebut mempunyai standar, maka yang dapat diekspor dengan baik.

Keawetan dari kayu jati gergajian dapat digunakan cara – cara sebagai berikut :

- Kayu digergaji dengan mesin.
- Kayu digergaji dimasukkan ke dalam oven pengering supaya menurunkan kadar air didalam kayu jati gergajian, antara 8 % – 10 % dalam 1 minggu.
- Setelah dari oven pengeringan kayu jati gergajian setelah kering siap untuk dipasarkan ke luar negeri, setelah diproses oleh Garden Furniture.

#### **5.7.4. Kelemahan Yang Ada Dalam Perusahaan Perum Perhutani**

kelemahan yang ada dalam perusahaan Perum Perhutani diukur dari :

- Adanya penyediaan / pengadaan barang yang dapat disediakan untuk pemasaran ekspor kurang tepat. Dengan adanya kurang tepatnya penyediaan / pengadaan barang ( kayu jati gergajian ) tersebut karena adanya kapasitas produk dan kuantita / jumlah barang maupun waktu yang akan diekspor terlambat.
- Kedatangan kapal niaga yang akan mengangkut kayu jati gergajian ( olahan ) perusahaan Perum Perhutani ke luar negeri tidak tepat pada waktunya yang dibutuhkan,

hal ini mengingat tujuan ekspor kita tidak hanya ke negara Asia saja, namun juga ke Eropa, Australia, Amerika dan negara – negara Timur.

#### **5.7.5. Peluang Yang Ada Dalam Perusahaan Perum Perhutani**

Peluang yang ada dalam perusahaan Perum Perhutani diukur dari :

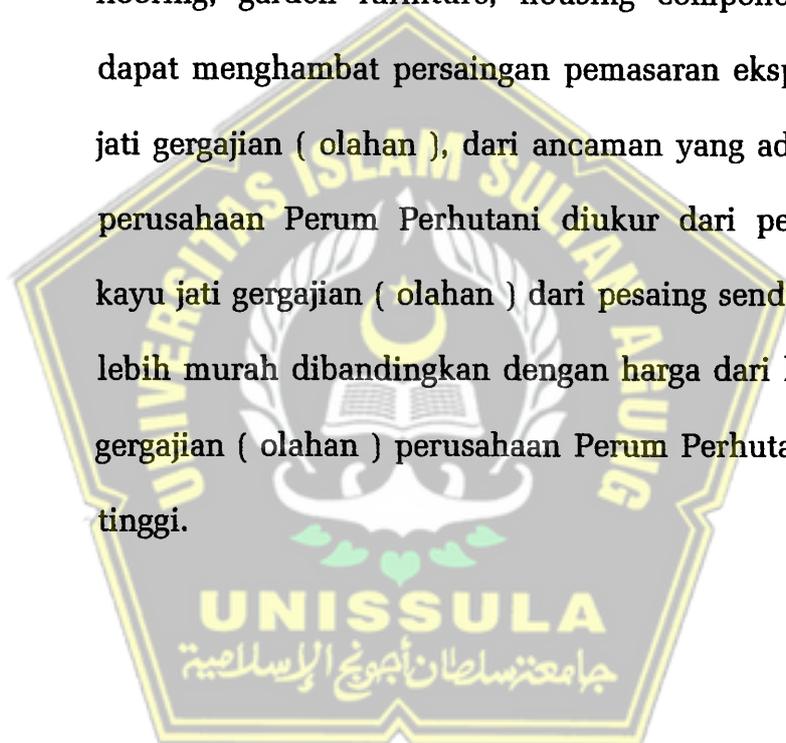
- Memenangkan Persaingan  
Pemasaran ekspor kayu jati gergajian ( olahan ) mempunyai mutu dan kualitas yang baik yang dapat memenangkan persaingan. Peluang yang ada didalam memenangkan persaingan kayu jati gergajian ini diukur dari mutu, harga bersaing, pelayanan yang cepat.
- Agen – agen perusahaan Perum Perhutani di luar negeri yang dapat mempunyai peluang untuk memasarkan hasil industri ( kayu jati gergajian / olahan ) Perum Perhutani.

#### **5.7.6. Ancaman Yang Ada Dalam Perusahaan Perum Perhutani**

Ancaman yang ada dalam perusahaan Perum Perhutani diukur dari :

- **Pesaing**

Pesaing yang ada didalam perusahaan Perum Perhutani yaitu dari PT. Kayu Kalimantan dan perusahaan – perusahaan swasta yang bergerak di bidang penjualan ekspor yang komoditasnya sama dengan perusahaan Perum Perhutani diantara dari flooring, garden furniture, housing component yang dapat menghambat persaingan pemasaran ekspor kayu jati gergajian ( olahan ), dari ancaman yang ada dalam perusahaan Perum Perhutani diukur dari pemasaran kayu jati gergajian ( olahan ) dari pesaing sendiri harga lebih murah dibandingkan dengan harga dari kayu jati gergajian ( olahan ) perusahaan Perum Perhutani lebih tinggi.



### 5.8. Pengujian Hipotesa

Dalam pengujian hipotesa ini akan digunakan Strenght

( S ) = Kekuatan

- Hipotesa Strenght ( S ) = adanya kekuatan strategi yang dimiliki oleh perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pemasaran ekspor. Kekuatan yang dimiliki Perum Perhutani diukur dari jumlah total asset dibandingkan dengan jumlah total assets yang dimiliki oleh PT. Kayu Kalimantan. Jumlah total assets Perum Perhutani dari tahun 1991 = US \$ 6.527.158,77 ; tahun 1992 = US \$ 14.574.914,11 ; tahun 1993 = US \$ 21.018.853,19 ; tahun 1994 = US \$ 23.925.164,06 ; tahun 1995 = US \$ 39.073.816,23 ; tahun 1996 = US \$ 37.890.303,29 ; tahun 1997 = US \$ 35.946.467,51 ; tahun 1998 = US \$ 24.175.075,99. Jumlah total asset Perum Perhutani = US \$ 203.131.753,20 ( lihat tabel 5 halaman 85 ).

Dan jumlah total asset yang dimiliki PT. Kayu Kalimantan dari tahun 1991 = US \$ 13.836.975,23 ; tahun 1992 = US \$ 5.267,00 ; tahun 1993 = US \$ 6.133,82 ; tahun 1994 = US \$ 5.104.324,00 ; tahun 1995 = US \$ 2.046,88 ; tahun 1996 = US \$ 1.852,42 ; tahun 1997 = US \$ 11.257,60 ; tahun 1998 = US \$ 1.750,00 jumlah total asset kayu kalimantan US \$ 47.249.019,23. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa total asset yang dimiliki Perum Perhutani sebesar US \$ 203.131.753,20 > US \$ 47.249.019,23

jumlah total asset kayu kalimantan. Bahwa hipotesa dapat diterima karena total asset yang dimiliki Perum Perhutani lebih besar dari jumlah total asset yang dimiliki kayu kalimantan.

- Hipotea Weakness ( W ) = adanya kelemahan yang dimiliki perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pemasaran ekspor. Kelemahan yang ada yang dimiliki perusahaan Perum Perhutani dan PT. Kayu Kalimantan diukur dari : pemasaran, produk, promosi dan harga. Dari pengujian hipotesa bahwa,
  - Pemasaran dari Perum Perhutani untuk memasarkan produk kayu jati gergajian ( olahan ) kedalam negeri masih belum diminati konsumen. Karena kayu jati dari Perum Perhutani lebih mahal ,sedangkan untuk PT. Kayu Kalimantan pemasaran untuk ekspor keluar negeri masih terbatas dan cukup lemah dalam memasuki pasar luar negeri. Bahwa hipotesa dapat diterima karena untuk memasarkan produk kayu jati gergajian kedalam negeri masih belum diminati konsumen dibandingkan dengan kayu kalimantan lebih laku. Untuk pemasaran PT. Kayu Kalimantan dalam memasarkan produknya ke luar negeri masih terbatas, maka uji hipotesa dapat diterima. ( lihat pada lampiran 11 )
  - Kelemahan produk dari kayu jati gergajian diuji tidak sesuai dengan pengukuran yang telah ditetapkan pemerintah,

sedangkan produk dari kayu kalimantan awet dibandingkan dengan Perum Perhutani. Bahwa hipotesa dapat diterima karena volume dan produk tidak dapat memenuhi syarat, sedangkan produk kayu kalimantan banyak diketahui konsumen. ( lihat pada lampiran 11 )

- Kelemahan harga jual dari Perum Perhutani produknya ditetapkan cukup tinggi dibandingkan dengan harga jual produk kayu kalimantan lebih murah. Bahwa hipotesa dapat diterima karena dikhawatirkan pesaing menetapkan harga yang lebih rendah. ( lihat pada lampiran 11 )
- Hipotesa opportunity ( O ) = adanya peluang perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pemasaran ekspor. Peluang yang ada yang dimiliki perusahaan Perum Perhutani dan PT. Kayu Kalimantan diukur dari :
  - Kuota : Produk dari kayu jati gergajian sampai saat ini tidak terkena kuota, sedangkan produk yang akan diekspor PT. Kayu Kalimantan terkena kuota. Bahwa hipotesa dapat diterima karena dengan tidak adanya kuota memungkinkan Perum Perhutani melakukan ekspor sebanyak – banyaknya. Sedangkan kayu kalimantan dengan adanya kuota ini untuk ekspor kayunya dibatasi. ( lihat pada lampiran 12 )
  - Memenangkan persaingan : Pelelangan kayu jati gergajian dengan harga murah sedangkan untuk kayu kalimantan

banyak diminati pembeli. Bahwa hipotesa dapat diterima karena peluang dari Perum Perhutani dapat menambah pendapatan devisa yang diimbangi dengan peningkatan volume penjualan. Dari kayu kalimantan dapat menambah keuntungan perusahaan. ( lihat pada lampiran 12 )

- Saluran distribusi : Distribusi perusahaan Perum Perhutani yaitu distribusi tidak langsung sedangkan saluran distribusi kayu kalimantan langsung. Bahwa hipotesa dapat diterima karena tugas dari distribusi Perum Perhutani tugasnya menyalurkan barang untuk sampai ditangan konsumen ke luar negeri. Sedangkan dari kayu kalimantan menyalurkan barang langsung ke tangan konsumen pembeli ( lihat pada lampiran 12 )
- Hipotesa Threat ( T ) = ancaman yang ada dalam perusahaan Perum Perhutani diukur dari pesaing yaitu dari PT. Kayu Kalimantan. Dari ancaman yang ada diukur dari pemasaran harga kayu kalimantan lebih murah dan harga jual produk kayu kalimantan banyak diminati pembeli, sedangkan harga dari kayu jati gergajian perusahaan Perum Perhutani harganya lebih tinggi. Harga kayu jati gergajian dengan harga kayu kalimantan adalah :  
 Harga rata – rata kayu gergajian : US \$ 1.395.43 > US \$ 1.055.75  
 harga rata – rata kayu kalimantan. Bahwa hipotesa dapat diterima

karena harga dari kayu jati lebih besar dari harga kayu kalimantan lebih murah ( lihat pada lampiran 2 dan 10 ).

- Bahwa perusahaan Perum Perhutani sudah menerapkan atau melakukan pemasaran ekspor secara tepat waktu yaitu distribusi tidak langsung, sedangkan dari PT. Kayu Kalimantan distribusi langsung. Bahwa hipotesa dapat diterima, karena distribusi yang digunakan Perum Perhutani yaitu jasa perantara, sedangkan dari PT. Kayu Kalimantan tidak jasa perantara tetapi menyalurkan barang langsung ke konsumen. ( lihat pada lampiran 12 )



## BAB VI

### PENUTUP

#### 6.1. Kesimpulan

Dengan melihat hasil pembahasan / analisa dimana terdapat kekuatan dibidang pemasaran ekspor dan kelemahan dibidang harga dan promosi, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Bahwa total asset yang dimiliki Perum Perhutani sebesar US \$ 203.131.753,20 > US \$ 47.249.019,23 jumlah total asset kayu kalimantan, karena jumlah total asset yang dimiliki Perum Perhutani lebih besar dari jumlah total asset yang dimiliki kayu kalimantan.
2. Bahwa kelemahan yang ada dalam perusahaan Perum Perhutani berupa harga jual kayu jati gergajian ( olahan ) ditetapkan cukup tinggi dan dikhawatirkan pesaing menetapkan harga jual yang lebih rendah.
3. Bahwa peluang yang ada dalam perusahaan Perum Perhutani berupa memenangkan persaingan. Di dalam memenangkan persaingan kayu jati yaitu dari pelelangan kayu jati gergajian dengan harga murah.
4. Bahwa ancaman yang ada dalam perusahaan Perum Perhutani yaitu pesaing. Pesaing yang ada dalam perusahaan Perum

Perhutani yaitu dari PT. Kayu Kalimantan yang dapat menghambat persaingan pemasaran ekspor kayu jati gergajian (olahan).

5. Bahwa strategi yang digunakan perusahaan Perum Perhutani adalah strategi distribusi tidak langsung ( ekspor tidak langsung ) dalam memasarkan produknya ke luar negeri yaitu berupa jasa. Perantara dengan menggunakan jasa ekspor atau strategi pemasaran ekspor berdasar pesanan ( order / laquiry ), alokasi untuk agen Perhutani dan penawaran stock.

## 6.2. Saran – saran

Setelah ditarik beberapa kesimpulan, maka selanjutnya penulis memberikan masukan – masukan sebagai bahan pertimbangan di dalam menganalisis strategi pemasaran ekspor yang dilakukan oleh perusahaan Perum Perhutani didalam memasuki pasar luar negeri.

Sedangkan saran – saran yang dapat penulis kemukakan adalah sebagai berikut :

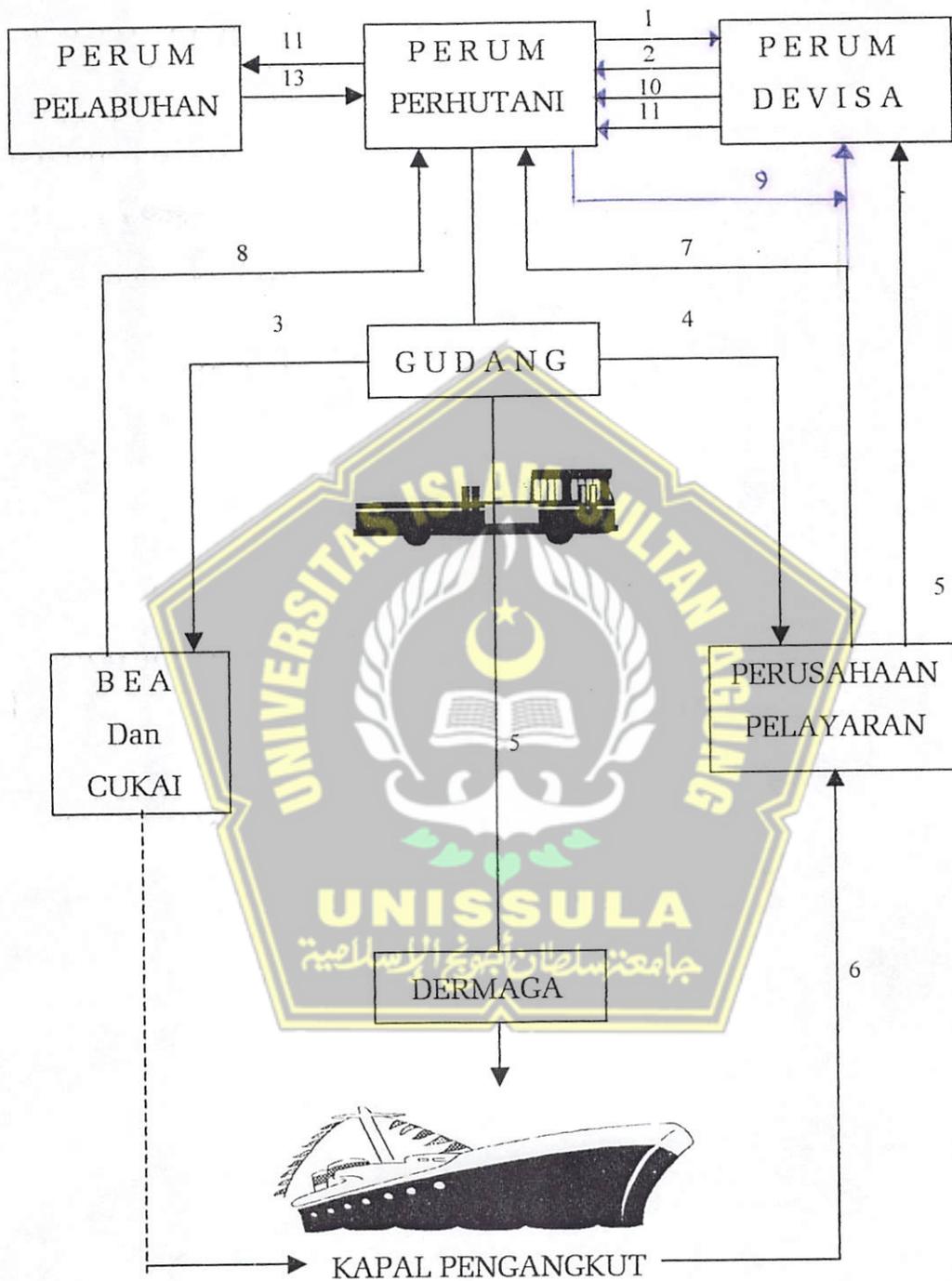
1. Adanya penyediaan / pengadaan barang yang dapat disediakan untuk pemasaran ekspor harus tepat pada kuantitas / jumlah maupun waktu, sehingga kelancaran arus pemasaran dapat memegang peranan penting untuk menunjang kelancaran ekspor kayu jati gergajian (olahan).

2. Pemasaran ekspor kayu jati gergajian ( olahan ) mempunyai mutu dan kualitas yang baik yang dapat memenangkan persaingan supaya dapat dipertahankan sebaik – baiknya.
3. Pemasaran ekspor kayu jati gergajian ( olahan ) dari tahun 1991 sampai dengan 1998 harus lebih ditingkatkan dalam melakukan pemasaran ekspor keluar negeri.
4. Dengan adanya perkembangan kegiatan ekspor Perum Perhutani dari problem / hambatan baik dalam bidang produksi, namun problem – problem itu oleh pimpinan Perum Perhutani dapat diatasi berkat adanya partisipasi dan koordinasi masing – masing pihak yang berkait. Dengan kegiatan ekspor itu harus dapat ditingkatkan sebaik – baiknya.
5. Adanya faktor kekuatan yang ada di dalam perusahaan Perum Perhutani dalam melakukan ekspor kayu jati gergajian ( olahan ) harus menerapkan / melakukan strategi pemasaran eksportir tepat.
6. Dalam prasarana dalam menyusun untuk proses dokumen masih menggunakan mesin ketik manual, untuk lebih cepat lagi menggunakan komputer, lebih cepat dalam menyelesaikan proses pembuatan dokumen ekspor.

## DAFTAR PUSTAKA

1. Basu Swasta, DH. 1994, Asas – asas Marketing, Edisi Ketiga, Liberty Yogya.
2. Djarwanto dan Pangestu Subagyo. 1989, Statistik Industif, Edisi Ketiga, BPFF, Yogya.
3. Hutabarat, Roselyne. 1992 Transaksi Ekspor Impor, Edisi Kedua, Erlangga, Jakarta.
4. Keegenj, Warren, 1991, Global Marketing Management, Edisi Keempat, Printice Hall International Engklunea Pliffs.
5. Moezamil Zamahsari, 1989, Pemasaran Internasional, Edisi Pertama, Internasional, Jakarta.
6. Nitisemito, 1994, Marketing, Ghalia Indonesia, Jakarta.
7. Philip Kotler, 1998, Manajemen Pemasaran, Analisa Perencanaan Implementasi dan Pengendalian, Jilid II Erlangga, Jakarta.
8. Radiosunu, 1992, Manajemen Pemasaran Analisa Perencanaan dan Pengawasan, Jilid III BPFE.
9. Ensiklopedia Indonesia seri Geografi Asia + Eropa Populasi Dari Negara – negara Tujuan Ekspor Tahun 1998, Yogyakarta.
10. Hadari Nawawi, 1997, Metode Ilmiah, Edisi Pertama, BPFE, Yogya.

Lampiran 1



**Mekanisme Pengurusan Dokumen Ekspor dan Pengiriman Barang Ekspor Milik Perhutani**

Sumber : Bagian Pengurusan Dokumen Ekspor Perum Perhutani Semarang

Keterangan :

- 1). Dokumen diajukan untuk disahkan bank Devisa.
- 2). Dokumen sudah disahkan oleh bank Devisa.
- 3). Pendaftaran dokumen negara bea dan cukai berupa PEB dilampiri dengan measurementlist, perincian harga dan copy invoice untuk mendapatkan persetujuan ekspor / muat.
- 4). Instruksi pengapalan disampaikan kepada perusahaan pelayaran.
- 5). Pelaksanaan muat dimana Perhutani bertanggung jawab atas barang ekspor sampai di labung kapal, sedang pemuatan sampai tersusun diatas kapal menjnadi tanggung jawab perusahaan pelayaran.
- 6). Nahkoda kapal memberikan tanda terima barang berupa mate's reciept kepada perusahaan pelayaran sebagai bahan pembuatan B / L.
- 7). Copy B / L diserahkan oleh perusahaan pelayaran kepada Perhutani.
- 8). PEB asli yang telah dilegalisir oleh bea dan cukai bahwa pembuatan telah selesai diserahkan kepada Perhutani.
- 9). B / L asli diserahkan oleh perusahaan dan pelayaran kepada bank Devisa.
- 10). Perhutani menarik wesel kepada bank Devisa.
- 11). Bank Devisa membayar atas penarikan wesel Perhutani.
- 12). Permintaan ijin kepada Perum Pelabuhan diajukan bersama dengan kegiatan point 1.
- 13). Ijin - ijin Perum Pelabuhan dan diterima oleh Perum Perhutani sebelum pelaksanaan point 5.

Lampiran : 2

**Realisasi Ekspor Dalam Bulan Desember s/d Bulan Desember Terhadap Target Th. 1991**

| Komoditas               | Satuan | Target th. 1991      |                   | Realisasi dlm bln Desember '91 |           |                     | Realisasi s/d bln Desember '91 |                      |                    | Prosentase     |              |
|-------------------------|--------|----------------------|-------------------|--------------------------------|-----------|---------------------|--------------------------------|----------------------|--------------------|----------------|--------------|
|                         |        | Vol                  | Devisa            | Ton/M3                         | M2/ML/Ltr | US \$               | Ton/M3                         | M2/ML/Ltr            | US \$              | Vol            | Devisa       |
| Gergajian               | M3     | 1.500                | 2.550.000         | -                              | -         | -                   | 393,849                        | -                    | 556.567,00         | 26,59          | 21,89        |
| <b>Finish Product :</b> |        |                      |                   |                                |           |                     |                                |                      |                    |                |              |
| P. Block                | M2     | 420.000              | 5.250.000         | 257,446                        | 18.505,14 | 178.543,53          | 3.088,135                      | 221.788,46           | 2276.279,70        | 52,81          | 43,30        |
| P. Mosaic               | M2     | 100.000              | 500.000           | -                              | -         | -                   | 907,637                        | 112.142,71           | 529.945,37         | 112,14         | 106,99       |
| Lamparquet              | M2     | 150.000              | 2.625.000         | 119,056                        | 8.577,16  | 181.425,96          | 1.270,187                      | 105.734,40           | 1886.050,18        | 70,49          | 71,85        |
| Skirting/Plint          | M2     | 200.000              | 300.000           | 21,621                         | 18.017,34 | 23.422,54           | 157,067                        | 144.121,93           | 171.104,50         | 72,06          | 57,03        |
| T. Finger ]             | M2     | -                    | -                 | -                              | -         | -                   | 179,726                        | 7.188,98             | 109.981,90         | -              | -            |
| F. Flooring             | M2     | 250.000              | 500.000           | 65,778                         | 52.370,34 | 81.622,84           | 467,657                        | 306.796,22           | 560.754,32         | 146,72         | 112,15       |
| Door Lipping            | M2     | -                    | -                 | -                              | -         | -                   | 51,060                         | -                    | 50.038,80          | -              | -            |
| G. Furniture            | M2     | 1.000                | 1.500.000         | 11450Unit                      | -         | 761.200,00          | 13950Unit                      | -                    | 940.004,00         | -              | 62,67        |
| Frame Door              | M2     | 500                  | 500.000           | -                              | -         | -                   | -                              | -                    | -                  | -              | -            |
| D. Solid : Jati         | Pcs    | 500                  | 100.000           | -                              | -         | -                   | 0,664                          | 10 Pcs               | 2.250,00           | 2,00           | 2,25         |
| Mahoni                  | Pcs    | 1.500                | 127.500           | -                              | -         | -                   | 0,664                          | 10 Pcs               | 750,00             | 0,67           | 0,59         |
| <b>Jumlah B</b>         |        |                      | <b>11.402.500</b> |                                |           | <b>1.226.214,87</b> |                                |                      | <b>6527.158,77</b> |                | <b>57,24</b> |
| <b>Non Kayu :</b>       |        |                      |                   |                                |           |                     |                                |                      |                    |                |              |
| Gondorukem              | Ton    | 20.000               | 7.500.000         | 3.628,00                       | -         | 1.385.827,00        | 20.425,801                     | -                    | 7867.526,55        | 102,13         | 104,90       |
| Turpentin Oil           | Ton    | 2.500                | 937.500           | 374,000                        | 440.000Lt | 233.620,00          | 1.950,593                      | 2306.886Lt           | 725.509,55         | 78,04          | 77,39        |
| Getah Pinus             | Ton    | 700                  | 233.000           | 32,000                         | -         | 10.880,00           | 344,000                        | -                    | 116.000,00         | 49,14          | 48,74        |
| Kopal                   | Ton    | 300                  | 112.500           | 30,888                         | -         | 10.810,80           | 45,238                         | -                    | 16.019,30          | 15,08          | 14,24        |
| Kokon Kering            | Kg     | 10.000               | 130.000           | -                              | -         | -                   | -                              | -                    | -                  | -              | -            |
| <b>Jumlah C :</b>       |        |                      | <b>8198000</b>    |                                |           | <b>1.541.137,80</b> |                                |                      | <b>8725.055,40</b> |                | <b>97,84</b> |
|                         |        | <b>22.870.500,00</b> |                   | <b>2.767.352,67</b>            |           |                     |                                | <b>15.808.781,17</b> |                    | <b>69,12 %</b> |              |

Keterangan : Harga rata-rata gergajian s/d Bln Desember 1991 : US \$. 1395,43

N.P.S + 100 %

Semaarang, Tgl 31 Desember 1991  
Perum Perhutani Pelaksana Ekspor Unit I Jateng  
Administratur,

FX. Soerjanto Basar Moeljono BSc.

NIP : 080 048 409

Sumber : Bagian Distribusi

**REALISASI EKSPOR BULAN DESEMBER, DAN S/D BLN DESEMBER TERHADAP TARGET TH. 1992**

Lampiran : 3

| No | Jenis Barang       | Satuan | Target Th. 1992 |           | Realisasi dlm bln Desember '92 |           |            | Realisasi s/d bln Desember 1992 |            |              | Prosentase |        |
|----|--------------------|--------|-----------------|-----------|--------------------------------|-----------|------------|---------------------------------|------------|--------------|------------|--------|
|    |                    |        | Vol             | Devisa    | M3/Ton                         | M2/ML/Ltr | US \$      | M3/Ton                          | M2/ML/Ltr  | US \$        | Vol        | Devisa |
|    | Gergajian          | M3     | -               | -         | -                              | -         | -          | 36.958                          | -          | 68.153,11    | -          | -      |
|    | T. Decking         | M3     | -               | -         | -                              | -         | -          | 8717                            | -          | 18.769,93    | -          | -      |
| A  | Finished Product : |        |                 |           |                                |           |            |                                 |            |              |            |        |
| 1  | P. Block           | M2     | 250.000         | 2.500.000 | 672,568                        | 53.919,07 | 450.603,62 | 3449,116                        | 256.278,58 | 2.331.638,75 | 102,51     | 93,27  |
| 2  | P. Mosaic          | M2     | 150.000         | 750.000   | 95,981                         | 11.997,72 | 50.810,34  | 1238,314                        | 154.789,33 | 674.227,16   | 103,19     | 89,90  |
| 3  | Lamparquet         | M2     | 150.000         | 2.250.000 | 67,131                         | 5.690,84  | 102.334,07 | 988,709                         | 79.245,74  | 1.506.030,35 | 52,83      | 66,93  |
| 4  | Skirting/Plinth    | ML     | 100.000         | 120.000   | 45,236                         | 37.696,36 | 45.235,63  | 113,807                         | 99.063,76  | 115.743,31   | 99,06      | 96,45  |
| 5  | F. Flooring        | ML     | 350.000         | 700.000   | 23,024                         | 18.504,92 | 27.752,08  | 586,862                         | 442.085,55 | 730.991,53   | 126,31     | 104,43 |
|    |                    | M2     |                 |           |                                | 1.534,96  |            |                                 | 38.754,58  |              |            |        |
| 6  | Finger Joint       | M3     | -               | -         | 46,684                         | -         | 43.649,54  | 186,736                         | -          | 174.596,28   | -          | -      |
| 7  | T. D. Moudling     | M3     | 800             | 1.200.000 | 0,033                          | -         | 180,00     | 48,598                          | -          | 87.014,22    | 6,07       | 7,25   |
| 8  | Door Frame         | M3     | 250             | 275.000   | 0,242                          | -         | 900,00     | 0,242                           | -          | 900,00       | 0,10       | 0,33   |
| 9  | Door Lipping       | M3     | -               | -         | -                              | -         | -          | 45,837                          | -          | 46.565,40    | -          | -      |
| 10 | D. Solid : Jati    | Pcs    | 1.000           | 200.000   | 0,677                          | 12 Pcs    | 3.020,00   | 0,677                           | 12 Pcs     | 3.020,00     | 1,20       | 1,51   |
|    | Mahoni             | Pcs    | 1.000           | 75.000    | -                              | -         | -          | -                               | -          | -            | -          | -      |
|    | Pinus              | Pcs    | 1.000           | 40.000    | -                              | -         | -          | -                               | -          | -            | -          | -      |
| 11 | Gard Furniture     | M3     | 1.000           | 1.700.000 | -                              | -         | -          | -                               | -          | -            | -          | -      |
| B  | Non Kayu :         |        |                 | 9.810.000 |                                |           | 724.485,28 | 6658,898                        |            | 5.670.727,00 |            | 57,81  |
| 1  | Gondorukem         | Ton    | 21.000          | 7.875.000 | 1904,400                       | -         | 802.850,00 | 17913,875                       | -          | 7.375.652,24 | 85,30      | 93,66  |
| 2  | Turpentine Oil     | Ton    | 2.500           | 937.500   | 407,150                        | 479.000Lt | 136.199,75 | 3646,095                        | 4289.148Lt | 1.238.724,13 | 145,80     | 132,13 |
| 3  | Kopal              | Ton    | 150             | 45.000    | 30,888                         | -         | 10.347,48  | 275,660                         | -          | 94.087,70    | 183,77     | 209,08 |
| 4  | Getah Pinus        | Ton    | -               | -         | 32,000                         | -         | 12.320,00  | 304,000                         | -          | 108.800,00   | -          | -      |
|    |                    |        |                 | 8.857.500 |                                |           | 961.717,23 |                                 |            | 8.817.264,07 |            | 9,55   |
|    | Jumlah Devisa      | US \$  | 18.667.500,00   |           | US \$ 1.686.202,51             |           |            | US \$ 14.574.914,11             |            |              | 78,08 %    |        |

**KETERANGAN :**

N.P.S. : 100 % ( DIREKSI )

N.P.S. : 100 % ( UNIT I )

SEMARANG, TGL. 31 DESEMBER 1992  
 PERUM PERHUTANI PELAKSANA EKSPOR UNIT I JATENG  
 ADMINISTRATUR,

Ir. RM. Sardjono

NIP : 080 057 672

Sumber : Bagian Distribusi

**REVISI REALITAS EKSPOR S/D DESEMBER TAHUN 1993 TERHADAP  
TARGET EKSPOR TAHUN 1993, PERUM PERHUTANI PELAKSANA EKSPOR UNIT I JATENG**

Lampiran : 4

| No                     | Jenis Barang      | Satuan | Target Ekspor Th. 1993 |                   |             | Realisasi Ekspor s/d Bulan November 1993 |         |                      |               |             |          | Realisasi Dlm Bulan Desember 199 |                     |              | Realisasi s/d Bulan Desember 1993 |          |                      |               |             |
|------------------------|-------------------|--------|------------------------|-------------------|-------------|--|---------|----------------------|---------------|-------------|----------|----------------------------------|---------------------|--------------|-----------------------------------|----------|----------------------|---------------|-------------|
|                        |                   |        | Volume                 | Devisa            | Harga Rata2 | Volume                                   | % 7 : 4 | Devisa               | % 9 : 5       | Harga Rata2 | % 11 : 6 | Volume                           | Devisa              | Harga Rata2  | Volume                            | % 16 : 4 | Devisa               | % 18 : 5      | Harga Rata2 |
| 1                      | 2                 | 3      | 4                      | 5                 | 6           | 7  | 8       | 9                    | 10            | 11          | 12       | 13                               | 14                  | 15           | 16                                | 17       | 18                   | 19            | 20          |
| <b>A</b>               |                   |        |                        |                   |             |  |         |                      |               |             |          |                                  |                     |              |                                   |          |                      |               |             |
| <u>Finised Product</u> |                   |        |                        |                   |             |  |         |                      |               |             |          |                                  |                     |              |                                   |          |                      |               |             |
| 1                      | Parquet Mozaik    | M2     | 125.000                | 625.000           | 5,00        | 117.520,39                               | 94,02   | 529.798,46           | 84,77         | 4,51        | 90,16    | 0,00                             | 0,00                | 0,00         | 117.520,39                        | 94,02    | 529.798,46           | 84,77         | 4,51        |
|                        |                   | M3     | 1.000                  |                   |             | 940,163                                  | 94,02   |                      |               |             |          | 0,000                            |                     |              | 940,163                           | 94,02    | 0,00                 | 0,00          | 0,00        |
| 2                      | Parquet Block     | M2     | 2.000                  | 2.000.000         | 10,00       | 608.413,13                               | 304,21  | 5.573.386,98         | 278,87        | 9,16        | 91,61    | 58.509,79                        | 656.697,42          | 11,22        | 666.922,92                        | 333,46   | 6.230.084,40         | 311,50        | 9,34        |
|                        |                   | M3     | 2.400                  |                   |             | 8.149,670                                | 339,57  |                      |               |             |          | 916,900                          |                     |              | 9.066,570                         | 377,77   | 0,00                 | 0,00          | 0,00        |
| 3                      | Lam Parquet       | M2     | 80.000                 | 1.500.000         | 20,00       | 39.757,84                                | 49,70   | 736.634,73           | 46,04         | 18,53       | 92,64    | 8.855,08                         | 178.849,31          | 20,20        | 48.612,90                         | 60,77    | 915.484,04           | 37,22         | 18,83       |
|                        |                   | M3     | 800                    |                   |             | 486,654                                  | 60,66   |                      |               |             |          | 114,882                          |                     |              | 601,736                           | 75,22    | 0,00                 | 0,00          | 0,00        |
| 4                      | T. Skritg/Plinth  | ML     | 90.000                 | 105.000           | 1,20        | 171.276,18                               | 190,31  | 196.753,71           | 182,18        | 1,15        | 95,73    | 18.169,12                        | 24.982,28           | 1,37         | 189.445,30                        | 210,49   | 221.735,99           | 205,31        | 1,17        |
|                        |                   | M3     | 82                     |                   |             | 185,860                                  | 226,66  |                      |               |             |          | 21,602                           |                     |              | 253,25                            | 0,00     | 0,00                 | 0,00          | 0,00        |
| 5                      | Finish Flooring   | ML     | 200.000                | 400.000           | 2,00        | 216.299,37                               | 108,15  | 347.036,84           | 86,76         | 1,60        | 80,22    | 10.430,25                        | 15.474,09           | 1,48         | 226.729,62                        | 113,36   | 362.510,93           | 90,63         | 1,60        |
|                        |                   |        | 210                    |                   |             | 284,308                                  |         |                      |               |             |          | 13,121                           |                     |              | 297,429                           |          |                      |               |             |
| 6                      | Garden Furniture  | M3     | 500                    | 875.000           | 1,750       | 81.324                                   | 12,26   | 136.764,50           | 15,63         | 2.230,2     | 127,44   | 73.7640                          | 161.096,20          | 2.183,94     | 135,0884                          | 27,02    | 297.860,70           | 34,04         | 2.204,93    |
|                        |                   |        |                        |                   |             | 1.094 Pcs                                |         |                      |               |             |          | 1.808 Pcs                        |                     |              | 2.902 Pcs                         |          |                      |               |             |
| 7                      | Door Lipping      | M3     | 0                      | 0                 | 0           | 42,902                                   | 0,00    | 42.507,30            | 0,00          | 990,80      | 0,00     | 0,000                            | 0,00                | 0,00         | 42,902                            | 0,00     | 42.507,30            | 0,00          | 991         |
| 8                      | Door Solid & Comp | M3     | 0                      | 0                 | 0,000       | 80,783                                   | 0,00    | 210.160,07           | 0,00          | 2.601,54    | 0,00     | 0,787                            | 1.650,00            | 2.096,57     | 81,570                            | 0,00     | 211.810,07           | 0,00          | 2.596,67    |
|                        |                   |        | 0                      | 0                 | 0,000       | 4.330 Pcs                                | 0,00    | 0,00                 | 0,00          | 0,00        | 0,00     | 10 Pcs                           | 0,00                | 0,00         | 4.340 Pcs                         | 0,00     | 0,00                 | 0,00          | 0           |
| 9                      | Finger Joint      | M3     | 0                      | 0                 | 0,000       | 22,235                                   | 0,00    | 22.692,53            | 0,00          | 1.020,58    | 0,00     | 0,494                            | 395,20              | 0,00         | 22,729                            | 0,00     | 23.087,73            | 0,00          | 1.016       |
| <b>Jumlah A</b>        |                   |        | <b>4.552</b>           | <b>5.608.000</b>  |             |  |         | <b>7.795.735,12</b>  | <b>139,01</b> |             |          |                                  | <b>1.039.144,50</b> | <b>18,53</b> |                                   |          | <b>8.834.879,62</b>  | <b>157,54</b> | <b>0,00</b> |
| <b>B</b>               |                   |        |                        |                   |             |  |         |                      |               |             |          |                                  |                     |              |                                   |          |                      |               |             |
| <u>Non Kayu</u>        |                   |        |                        |                   |             |  |         |                      |               |             |          |                                  |                     |              |                                   |          |                      |               |             |
| 1                      | Gondorukem        | Ton    | 21.000                 | 9.030.000         | 450,00      | 21.851,040                               | 104,05  | 10.517.405,45        | 116,47        | 481,32      | 111,94   | 1.263,50                         | 611.839,20          | 484,2        | 23.144,64                         | 110,07   | 11.129.244,65        | 123,25        | 481,46      |
| 2                      | Turpentine Oil    | Ton    | 3.000                  | 1.050.000         | 350,00      | 3.176,170                                | 105,87  | 998.282,74           | 95,07         | 314,30      | 89,80    | 27,20                            | 10.200,00           | 375,0        | 3.203,37                          | 106,78   | 1.006482,74          | 96,04         | 314,61      |
| 3                      | Kopal             | Ton    | 200                    | 70.000            | 350,00      | 122,670                                  | 61,34   | 41.092,44            | 58,70         | 334,98      | 95,71    | 15,444                           | 5.173,74            | 335,0        | 136,11                            | 69,06    | 46.266,18            | 55,09         | 334,99      |
| 4                      | Celah Pinus       | Ton    | 0                      | 0                 | 0,000       | 0,000                                    | 0,00    | 0,00                 | 0,00          | 0,00        | 0,00     | 0,00                             | 0,00                | 0,00         | 0,00                              | 0,00     | 0,00                 | 0,00          | 0,00        |
| <b>Jumlah B</b>        |                   |        |                        | <b>10.150.000</b> |             | <b>25.149,880</b>                        |         | <b>11.556.760,63</b> |               |             |          | <b>1.306,244</b>                 | <b>627.212,94</b>   | <b>6,16</b>  | <b>26.458,12</b>                  |          | <b>12.183.973,57</b> | <b>120,04</b> | <b>--</b>   |
| <b>Total A + B</b>     |                   | US \$  |                        | <b>15.758.000</b> |             |  |         | <b>19.352.495,75</b> | <b>122,81</b> |             |          |                                  | <b>1.668.357,44</b> |              |                                   |          | <b>21.018.853,19</b> | <b>133,39</b> |             |
|                        |                   |        |                        |                   |             |  |         | (NPS : 93 %)         |               |             |          |                                  | ( 10, 58 % )        |              |                                   |          | NPS : 100 %          |               |             |

Keterangan : NPS s/d Des '93 : 100 % dicapai US \$ 21.018.853,19 atau 133,39 % dari target

Semarang, 31 Desember 1993  
Administratur / KPE Unit I Jateng

ENDIANG SYARIFUDIN, SH  
NIP. 080 014 153

Sumber : Bagian Distribusi

**REALISASI EKSPOR S/D BULAN NOVEMBER 1994 TERHADAP  
TARGET EKSPOR TAHUN 1994, PERUM PERHUTANI PELAKSANA ESPOR UNIT I JAWA TENGAH**

Lampiran : 5

| No          | Jenis Barang      | Satuan | Target Ekspor Th. 1994 |            |             | Realisasi Ekspor s/d Bulan oktober 1994 |        |               |        |             |        | Realisasi Dlm Bulan November 1994 |              |             | Realisasi s/d Bulan November 1994 |        |               |         |             |
|-------------|-------------------|--------|------------------------|------------|-------------|---|--------|---------------|--------|-------------|--------|-----------------------------------|--------------|-------------|-----------------------------------|--------|---------------|---------|-------------|
|             |                   |        | Volume                 | Devisa     | Harga Rata2 | Volume                                  | % 7:4  | Devisa        | % 9:5  | Harga Rsta2 | % 11:6 | Volume                            | Devisa       | Harga Rata2 | Volume                            | % 16:4 | Devisa        | % 18:5  | Harga Rata2 |
| 1           | 2                 | 3      | 4                      | 5          | 6           | 7                                       | 8      | 9             | 10     | 11          | 12     | 13                                | 14           | 15          | 16                                | 17     | 18            | 19      | 20          |
| A           | Finished Product  |        |                        |            |             |   |        |               |        |             |        |                                   |              |             |                                   |        |               |         |             |
| 1           | Garden Funit Jati | M3     | 1.070                  | 2.354.000  | 2.200       | 468.4481                                | 43.78  | 1.185.413.57  | 50.36  | 2.530.51    | 115.02 | 220.2388                          | 591.657.00   | 2.686.0     | 688.0869                          | 64.36  | 1.777.070.57  | 75.49   | 2.580.32    |
|             |                   | Pcs    |                        |            |             | 11.594                                  | 0.00   |               |        |             |        | 6.142                             |              |             | 17.736                            | 0.00   |               |         |             |
|             | Furniture Mahoni  | M3     | 0                      | 0          | 0           | 10.000                                  | 0.00   | 23.901.60     | 0.00   | 2.390.16    |        | 7.000                             | 17.453.69    | 2.493.4     | 17.000                            | 0.00   | 41.355.29     | 0.00    | 2.432.66    |
|             |                   | Pcs    |                        |            |             | 271                                     | 0.00   |               |        |             |        | 164                               |              |             | 435                               | 0.00   |               |         |             |
| 2           | Door Solid Teak   | M3     | 500                    | 75.000     | 150         | 403                                     | 80.60  | 86.840.00     | 115.52 | 214.99      | 143.33 | 374                               | 76.260.00    | 203.90      | 777                               | 155.40 | 162.900.00    | 217.20  | 209.65      |
|             |                   | M3     |                        |            |             | 37.226                                  |        |               |        |             |        | 29.223                            |              |             | 66.449                            | 0.00   |               |         | 0.00        |
|             | Architrave/Coprn  | Pcs    | 0                      | 0          | 0           | 1.500                                   | 0.00   | 12.550        | 0      | 8.37        | 0.00   | 0.00                              | 0.00         | 0.00        | 1.500                             | 0.00   | 12.550.00     | 0.00    | 8.37        |
|             |                   | M3     |                        |            |             | 6.200                                   |        |               |        |             |        | 0.000                             |              |             | 6.200                             |        |               |         |             |
| 3           | Lam Parquet       | M2     | 130.000                | 2.372.500  | 18          | 89.814.52                               | 53.70  | 1.353.040.35  | 57.03  | 19.38       | 106.19 | 16.647.93                         | 287.281.20   | 17.26       | 66.462.45                         | 66.51  | 1.640.321.64  | 69.14   | 18.97       |
|             |                   | M3     | 1.300                  |            |             | 845.778                                 | 65.06  |               |        |             |        | 182.536                           |              |             | 1.028.314                         | 79.10  |               |         | 0.00        |
| 4           | Finish Flooring   | M2     | 30.000                 | 570.000    | 19          | 40.341.30                               | 134.47 | 819.008.35    | 143.09 | 20.30       | 106.85 | 0.00                              | 0.00         | 0.00        | 40.341.30                         | 134.47 | 819.008.35    | 143.09  | 20.30       |
|             |                   | M3     | 450                    |            |             | 615.713                                 | 136.83 |               |        |             |        | 0.000                             |              | 0.00        | 615.713                           | 136.83 |               |         | 0.00        |
| 5           | T. Skirting       | ML     | 144.000                | 172.800    | 1           | 193.846.99                              | 134.62 | 258.916.61    | 149.84 | 1.34        | 111.31 | 17.868.90                         | 28.066.14    | 1.57        | 211.715.89                        | 147.02 | 286.982.75    | 166.08  | 1.36        |
|             |                   | M3     | 130                    |            |             | 223.900                                 | 172.23 |               |        |             |        | 21.442                            |              |             | 245.342                           | 188.72 |               |         | 0.00        |
| 6           | Parquet Block     | M2     | 684.800                | 6.948.000  | 10          | 508.334.39                              | 73.16  | 6.129.238.24  | 88.22  | 12.08       | 120.57 | 62.283.66                         | 933.468.43   | 14.99       | 509.293.51                        | 73.30  | 7.062.706.67  | 101.65  | 13.87       |
|             |                   | M3     | 8.371                  |            |             | 7.434.207                               | 88.81  |               |        |             |        | 959.120                           |              |             | 7.434.21                          | 88.81  |               |         | 0.00        |
| 7           | Parquet Mosaik    | M2     | 125.000                | 575.000    | 5           | 34.213.24                               | 27.37  | 158.201.97    | 27.51  | 4.62        | 92.40  | 0.00                              | 0.00         | 0.00        | 34.213.24                         | 27.37  | 158.201.97    | 27.51   | 4.62        |
|             |                   | M3     | 1.600                  |            |             | 273.706                                 | 27.37  |               |        |             |        | 0.000                             |              | 0.00        | 273.706                           | 27.37  |               |         | 0.00        |
| 8           | Fngr Joint Jati   | M3     | 0                      | 0          | 0           | 303.652                                 | 0.00   | 425.691.54    | 0.00   | 1.401.91    | 0.00   | 17.351                            | 29.498.15    | 1.700.08    | 321.003                           | 0.00   | 455.189.69    | 0.00    | 1.418.02    |
|             | Pinus             | M3     | 100                    | 60.000     | 600         | 114.148                                 | 0.00   | 85.906.57     | 0.00   | 0.00        | 0.00   | 100.8133                          | 80.146.57    | 795.00      | 214.961                           | 214.96 | 166.053.14    | 276.78  | 772.48      |
| 9           | Pinus Shoes Cabt  |        | 0                      | 0          | 0           | 448                                     | 0.00   | 12.980.00     | 0.00   | 29.10       | 0.00   | 0.00                              | 0.00         | 0.00        | 446                               | 0.00   | 12.980.00     | 0.00    | 29.10       |
| 10          | Teak Wood Boxes   | M3     | 0                      | 0          | 0           | 25.347                                  | 0.00   | 14.249.62     | 0.00   | 562.18      | 0.00   | 0.000                             | 0.00         | 0.00        | 25.347                            | 0.00   | 14.249.62     | 0.00    | 562.18      |
| 11          | Studenten Desk    | Pcs    | 0                      | 0          | 0           | 600                                     | 0.00   | 58.050.00     | 0.00   | 0.00        | 0.00   | 370                               | 32.725.00    | 88.45       | 970                               | 0.00   | 90.775.00     | 0.00    | 93.58       |
|             | Jumlah A          |        |                        | 13.127.300 |             |   |        | 10.623.788.42 | 80.93  |             |        |                                   | 2.076.556.27 |             |                                   |        | 12.700.344.69 | 96.75   |             |
| B           | Non Kayu          |        |                        |            |             |   |        |               |        |             |        |                                   |              |             |                                   |        |               |         |             |
| 1           | Gondorukem        | Ton    | 21.550                 | 9.913.000  | 460         | 19.130.591                              | 88.77  | 8.757.900.29  | 88.35  | 457.80      | 99.52  | 2.443.106                         | 1.154.937.82 | 472.73      | 21.573.697                        | 100.11 | 9.912.849.11  | 100.00  | 459.49      |
| 2           | Turpentine Oil    | Ton    | 3.250                  | 893.750    | 275         | 4.392.387                               | 135.15 | 1.123.575.46  | 125.71 | 255.80      | 93.02  | 601.740                           | 152.085.00   | 252.79      | 4.994.127                         | 153.67 | 1.275.670.46  | 142.73  | 255.43      |
| 3           | Kopal             | Ton    | 200                    | 70.000     | 350         | 87.600                                  | 43.80  | 36.299.80     | 51.88  | 414.38      | 118.39 | 0.000                             | 0.00         | 0.00        | 87.600                            | 43.89  | 36.299.80     | 51.88   | 414.38      |
|             | Getalah Pinus     | Ton    | 0                      | 0          | 0           | 0.000                                   | 0.00   | 0.00          | 0.00   | 0.00        | 0.00   | 0.00                              | 0.00         | 0.00        | 0.000                             | 0.00   | 0.00          | 0.00    | 0.00        |
|             | Jumlah B          |        | 25.000                 | 10.876.750 |             | 23.610.578                              |        | 9.917.788.55  |        |             |        | 3.044.85                          | 1.307.032.82 |             | 28.655.424                        |        | 11.224.819.37 | 103.20  |             |
| Total A + B |                   | US \$  |                        | 24.004.050 |             |   |        | 20.541.574.97 | 85.58  |             |        |                                   | 3.383.289.09 |             |                                   |        | 23.925.164.06 | 99.67 % |             |
|             |                   |        |                        |            |             |   |        |               |        |             |        |                                   | 14.10 %      |             |                                   |        |               |         |             |

**KETERANGAN :**

NPS s/d Nov '94 : 94 % dicapai US \$ : 23.925.164.06 atau 99.67 % dari target

Samarang, 30 November 1994  
A/N. Administratur/KPE Unit I Jateng  
Ajun Persediaan

Sumber : Bagian Distribusi

SETIADI PURWANTO, AS.

**REVISI REALISASI EKSPOR S/D BULAN DESEMBERTAHUN 1995 TERHADAP  
TARGET EKSPOR TAHUN 1995, PERUM PERHUTANI PELAKSANA EKSPOR UNIT I JAWA TENGAH**

Lampiran : 6

| No                              | Jenis Barang              | Satuan  | Target Ekspor Th. 1995 |            |             | Realisasi Ekspor s/d Bulan November 1995 |              |               |          |             |           | Realisasi Dlm Bulan Desember 1995 |              |             | Realisasi s/d Bulan Desember 1995 |               |               |          |             |
|---------------------------------|---------------------------|---------|------------------------|------------|-------------|--|--------------|---------------|----------|-------------|-----------|-----------------------------------|--------------|-------------|-----------------------------------|---------------|---------------|----------|-------------|
|                                 |                           |         | Volume                 | Devisa     | Harga Rata2 | Volume                                   | % 7:4        | Devisa        | % 9:5    | Harga Rata2 | % 11:6    | Volume                            | Devisa       | Harga Rata2 | Volume                            | % 16:4        | Devisa        | % 18:5   | Harga Rata2 |
| 1                               | 2                         | 3       | 4                      | 5          | 6           | 7  | 8            | 9             | 10       | 11          | 12        | 13                                | 14           | 15          | 16                                | 17            | 18            | 19       | 20          |
| A                               | Finished Product          |         |                        |            |             |  |              |               |          |             |           |                                   |              |             |                                   |               |               |          |             |
|                                 | 1 Garden Funit Jati       | M3      | 3.800                  | 10.868.000 | 2.860       | 3.457.6411                               | 80,99        | 10.098.987,79 | 92,92    | 2.920,77    | 102,12    | 341.1470                          | 1.031.968,25 | 3.025,00    | 3.798,7881                        | 99,97         | 11.130.958,04 | 102,24   | 2.930,13    |
|                                 |                           | Pcs     | 0                      | 0          | 0           | 134.809                                  | 0,00         | 0,00          | 0,00     | 0,00        | 0,00      | 11.128                            | 0,00         | 0,00        | 0,00                              | 0,00          | 0,00          | 0,00     | 0,00        |
|                                 | Furniture Mahoni Pinus    | M3      | 250                    | 650.000    | 2.600       | 7.115                                    | 2,85         | 19.800,00     | 3,05     | 0,00        | 0,00      | 0,000                             | 0,00         | 0,00        | 0,00                              | 2,85          | 19.800,00     | 3,05     | 2.762,85    |
|                                 |                           | Pcs     | 3.000                  | 2.880.000  | 960         | 682.542                                  | 22,75        | 674.352,00    | 23,42    | 988,00      | 102,29    | 121.7160                          | 120.510,00   | 990,00      | 990,09                            | 26,81         | 794.862,00    | 27,06    | 988,32      |
|                                 | 2 Aghatis Door Solid Teak | M3      | 200                    | 170.000    | 850         | 0  | 0,00         | 0,00          | 0,00     | 0,00        | 0,00      | 0,0000                            | 0,00         | 0,00        | 0,00                              | 0,00          | 0,00          | 0,00     | 0,00        |
|                                 |                           | Pcs     | 1.500                  | 390.000    | 260         | 8  | 0,53         | 1.760,00      | 0,45     | 220,00      | 0,00      | 0                                 | 0,00         | 0,00        | 0,00                              | 0,53          | 1.760,00      | 0,45     | 220,00      |
|                                 | Architrave/Copnn          | M3      | 0                      | 0          | 0           | 0,651                                    | 0,00         | 0,00          | 0,00     | 0,00        | 0,00      | 0,00                              | 0,00         | 0,00        | 0,00                              | 0,00          | 0,00          | 0,00     | 0,00        |
|                                 |                           | Pcs     | 0                      | 0          | 0           | 0  | 0,00         | 0,00          | 0,00     | 0,00        | 0,00      | 0                                 | 0,00         | 0,00        | 0,00                              | 0,00          | 0,00          | 0,00     | 0,00        |
|                                 | 3 Lam Parquet             | M2      | 93.700                 | 2.272.225  | 24,25       | 145.263,92                               | 155,03       | 3.546.621,48  | 156,09   | 24,42       | 100,68    | 9.543,74                          | 245.138,07   | 25,69       | 154.807,66                        | 165,22        | 3.791.759,55  | 166,87   | 24,49       |
| M3                              |                           | 0       | 0                      | 0          | 1.843.956   | 0,00                                     | 0,00         | 0,00          | 0,00     | 0,00        | 114,6820  | 0,00                              | 0,00         | 1.958,638   | 0,00                              | 0,00          | 0,00          | 0,00     |             |
| 4 Finish Flooring               | M2                        | 63.200  | 1.500.368              | 23,74      | 64.733,54   | 102,43                                   | 1.664.943,29 | 110,97        | 25,72    | 108,34      | 6.558,15  | 206.117,38                        | 31,44        | 71.289,69   | 112,80                            | 1.871.060,67  | 124,71        | 26,25    |             |
|                                 | M3                        | 0       | 0                      | 0          | 876,933     | 0,00                                     | 0,00         | 0,00          | 0,00     | 0,00        | 109,123   | 0,00                              | 0,00         | 1.086,056   | 0,00                              | 0,00          | 0,00          | 0,00     |             |
| 5 T. Skirting                   | ML                        | 160.000 | 256.000                | 1,60       | 439.604,10  | 274,75                                   | 832.997,86   | 325,39        | 1,89     | 118,43      | 40.311,79 | 86.024,83                         | 2,13         | 479.915,89  | 299,95                            | 919.022,69    | 358,99        | 1,51     |             |
|                                 | M3                        | 0       | 0                      | 0          | 481,542     | 0,00                                     | 0,00         | 0,00          | 0,00     | 0,00        | 44,8830   | 0,00                              | 0,00         | 506,425     | 0,00                              | 0,00          | 0,00          | 0,00     |             |
| 6 Parquet Block                 | M2                        | 451.000 | 6.426.750              | 14,25      | 432.927,38  | 95,99                                    | 6.431.370,14 | 100,07        | 14,86    | 104,25      | 30.392,70 | 510.697,84                        | 16,80        | 463.320,06  | 102,73                            | 6.942.087,98  | 108,02        | 14,98    |             |
|                                 | M3                        | 0       | 0                      | 0          | 6.272410    | 0,00                                     | 0,00         | 0,00          | 0,00     | 0,00        | 457,760   | 0,00                              | 0,00         | 6.730,17    | 0,00                              | 0,00          | 0,00          | 0,00     |             |
| 7 Parquet Mosaik                | M2                        | 83.000  | 365.200                | 4,40       | 106.295,48  | 128,07                                   | 471.772,34   | 129,18        | 4,44     | 0,00        | 3.250,18  | 16.666,90                         | 0,00         | 109.545,64  | 131,98                            | 488.493,24    | 133,75        | 4,46     |             |
|                                 | M3                        | 0       | 0                      | 0          | 850,789     | 0,00                                     | 0,00         | 0,00          | 0,00     | 0,00        | 2,001     | 0,00                              | 0,00         | 876,790     | 0,00                              | 0,00          | 0,00          | 0,00     |             |
| 8 Fngr Joint Jati Pinus         | M3                        | 500     | 800.000                | 1,600      | 283,799     | 56,76                                    | 509.417,40   | 63,68         | 1,794,99 | 112,19      | 69,3940   | 146.578,38                        | 2.112,26     | 353,193     | 70,64                             | 665.995,78    | 82,00         | 1.857,33 |             |
|                                 | M3                        | 3.500   | 2.625.000              | 750        | 464.5480    | 13,27                                    | 399.119,74   | 14,79         | 835,48   | 111,40      | 0,000     | 0,00                              | 0,00         | 464,548     | 13,27                             | 386.119,74    | 14,79         | 835,33   |             |
| 9 Housing Componen Door Lipping | M3                        | 0       | 0                      | 0          | 522.3929    | 0,00                                     | 1.201.416,61 | 0,00          | 2.299,83 | 0,00        | 62,082    | 154.690,71                        | 2.491,23     | 584,4749    | 0,00                              | 1.356.077,32  | 0,00          | 2.320,16 |             |
|                                 | M3                        | 0       | 0                      | 0          | 21.8800     | 0,00                                     | 30.522,74    | 0,00          | 1.395,01 | 0,00        | 0         | 0,00                              | 0,00         | 21.8800     | 0,00                              | 30.522,74     | 0,00          | 1.385,01 |             |
| Jumlah A                        |                           |         |                        | 29.203.543 |             |  |              | 25.872.081,39 | 88,58    |             |           | 2.518.362,36                      |              |             |                                   | 28.390.443,75 | 97,22         |          |             |
| B                               | Non Kayu                  |         |                        |            |             |  |              |               |          |             |           |                                   |              |             |                                   |               |               |          |             |
|                                 | 1 Gondorukom              | Ton     | 21.500                 | 10.105.000 | 470         | 16.907,045                               | 78,64        | 9.397.860,43  | 93,00    | 555,85      | 118,27    | 861,600                           | 397.624,00   | 601,00      | 17.568,645                        | 81,71         | 9.795.404,43  | 96,94    | 557,55      |
|                                 | 2 Turpentina Oil          | Ton     | 3.000                  | 785.000    | 255         | 2.864,087                                | 95,47        | 712.182,83    | 93,10    | 248,66      | 97,51     | 450,726                           | 99.764,02    | 221,34      | 3.314,813                         | 110,49        | 811.946,65    | 106,14   | 244,54      |
|                                 | 3 Kopal Getalah Pinus     | Ton     | 215                    | 102.125    | 475         | 103,944                                  | 48,35        | 57.941,40     | 56,74    | 557,43      | 117,35    | 30,000                            | 18.000,00    | 0,00        | 133,944                           | 62,30         | 75.941,40     | 74,36    | 566,96      |
|                                 |                           | Ton     | 0                      | 0          | 0           | 0  | 0,00         | 0,00          | 0,00     | 0,00        | 0,00      | 0,000                             | 0,00         | 0,00        | 0,00                              | 0,00          | 0,00          | 0,00     | 0,00        |
| Jumlah B                        |                           |         | 24.715                 | 10.972.125 |             | 19.875,076                               |              | 10.167.984,46 |          |             |           | 1.142,326                         | 515.386,02   |             | 21.017,402                        |               | 10.683.372,48 | 97,37    |             |
| Total A + B                     |                           | US \$   |                        | 40.175.668 |             |  |              | 36.040.065,85 | 89,71    |             |           |                                   | 3.033.750,38 | 7,55 %      |                                   |               | 39.073.816,23 | 97,26 %  |             |

Keterangan :  
NPS s/d des '95 = 100 % dicapai US \$ 39.073.816,23 atau 97,26 % (- / - 2,74 %)

Semarang, 2 Januari 1996  
Administratur / KPE Unit I Jateng

Sumber : Bagian Distribusi

ENDIANG SYARIFUDIN, SH  
NIP. 080 014 153

**REALISASI EKSPOR BULAN DESEMBER TAHUN 1996 TERHADAP  
TARGET EKSPOR TAHUN 1996, PERUM PERHUTANI PELAKSANA EKSPOR UNIT I JAWA TENGAH**

Lampiran : 7

| No              | Jenis Barang                          | Satuan  | Target Ekspor Th. 1996 |            |             | Realisasi Ekspor s/d Bulan November 1996 |               |               |          |             |           | Realisasi Dim Bulan Desember 1996 |               |             | Realisasi s/d Bulan Desember 1996 |               |               |          |             |
|-----------------|---------------------------------------|---------|------------------------|------------|-------------|--|---------------|---------------|----------|-------------|-----------|-----------------------------------|---------------|-------------|-----------------------------------|---------------|---------------|----------|-------------|
|                 |                                       |         | Volume                 | Dovisa     | Harga Rata2 | Volume                                   | % 7 : 4       | Dovisa        | % 9 : 5  | Harga Rata2 | % 11 : 6  | Volume                            | Dovisa        | Harga Rata2 | Volume                            | % 16 : 4      | Dovisa        | % 18 : 5 | Harga Rata2 |
| 1               | 2                                     | 3       | 4                      | 5          | 6           | 7  | 8             | 9             | 10       | 11          | 12        | 13                                | 14            | 15          | 16                                | 17            | 18            | 19       | 20          |
| A               | Finished Product<br>Garden Funit Jati | M3      | 4.200                  | 12.600.000 | 3.000       | 3.778.307                                | 89,97         | 12.443.988,63 | 98,81    | 3.294,60    | 109,32    | 384,954                           | 1.233.167.229 | 3.378,84    | 4.143,8810                        | 98,66         | 13.683.125,97 | 108,00   | 3.302,02    |
|                 |                                       | Pcs     | 0                      | 0          |             | 112,288                                  |               |               | 0,00     |             |           | 10,999                            |               |             | 123,237                           |               | 0,00          |          |             |
|                 | Mahoni                                | M3      | 100                    | 260.000    | 2.600       | 37,363                                   | 37,37         | 104.309,5     | 40,12    | 2.791,34    | 107,38    | 0,000                             | 0,00          | 0,00        | 37,369                            | 37,37         | 104.309,50    | 40,12    | 2.791,34    |
|                 |                                       | Pcs     | 0                      | 0          |             | 2,420                                    |               |               | 0,00     |             |           |                                   |               |             | 2,420                             |               | 0,00          |          |             |
|                 | Pinus                                 | M3      | 1.000                  | 990.000    | 990         | 453,408                                  | 45,64         | 546.295,32    | 55,38    | 1.201,33    | 121,35    | 47.742,73                         | 47.742,73     | 1.205,90    | 485,999                           | 49,60         | 566.033,30    | 60,21    | 1.201,63    |
|                 |                                       | Pcs     | 0                      | 0          |             | 103,314                                  |               |               | 0,00     |             |           |                                   |               |             | 119,989                           |               | 0,00          |          |             |
|                 | Aghatis                               | M3      | 75                     | 65.525     | 875         | 0,000                                    | 0,00          | 0,00          | 0,00     |             |           | 0,00                              | 0,00          | 0,00        | 0,00                              | 0,00          | 0,00          | 0,00     | 0,00        |
|                 | F. Joirt Jati                         | Pcs     | 500                    | 900.000    | 1.800       | 196,74                                   | 33,35         | 403.335,60    | 44,82    | 2.050,12    | 113,30    | 0,00                              | 0,00          | 0,00        | 196,740                           | 39,35         | 403.339,90    | 44,32    | 2.050,12    |
|                 | Pinus                                 | M3      | 400                    | 300.000    | 750         | 296,699                                  | 74,17         | 225.254,90    | 75,08    | 759,20      | 101,23    | 0,00                              | 0,00          | 0,00        | 296,699                           | 74,17         | 226.254,99    | 75,08    | 759,20      |
|                 | Lam Parq / Lstni                      | M2      | 125.000                | 3.250.000  | 26          | 35.446,56                                | 23,38         | 1.087.724,00  | 32,85    | 30,12       | 115,85    | 2.291,10                          | 49.253,55     | 21,50       | 37.737,66                         | 30,19         | 1.116.962,65  | 34,33    | 29,50       |
| M3              |                                       | 1.250   | 0                      | 0          | 475,198     | 88,02                                    |               | 0,00          | 0,00     |             | 22,911    |                                   |               | 498,107     | 39,35                             |               |               |          |             |
| Parquet Block   | M2                                    | 330.000 | 5.810.000              | 17         | 273.942,08  | 86,01                                    | 4.931.069,24  | 37,90         | 18,00    | 105,88      | 17.497,26 | 254.474,33                        | 13,12         | 291.439,34  | 88,31                             | 5.195.544,12  | 92,61         | 17,33    |             |
|                 | M3                                    | 4.950   | 0                      | 0          | 4.308,699   | 87,04                                    |               | 0,00          | 0,00     |             | 236,224   |                                   |               | 4.543,923   | 97,80                             |               |               |          |             |
| Parquet Mozaik  | M2                                    | 60.000  | 288.000                | 5          | 37.188,78   | 61,98                                    | 183.293,51    | 53,54         | 4,33     | 102,63      | 3.207,17  | 15.394,33                         | 4,80          | 40.395,95   | 67,33                             | 198.687,89    | 68,98         | 4,92     |             |
|                 | M3                                    | 480     | 0                      | 0          | 322,071     | 67,1                                     |               | 0,00          | 0,00     |             | 25,657    |                                   |               | 347,723     | 72,44                             |               |               |          |             |
| Finish Flooring | M2                                    | 140.000 | 3640.000               | 25         | 67.444,54   | 43,17                                    | 2.056.662,35  | 56,47         | 30,43    | 117,23      | 1.663,60  | 51.303,33                         | 31,11         | 69.113,14   | 49,37                             | 2.107.566,24  | 57,90         | 30,43    |             |
|                 | M3                                    | 2.100   | 0                      | 0          | 1.053,443   | 50,45                                    |               | 0,00          | 0,00     |             | 25,029    |                                   |               | 1.082,472   | 61,64                             |               |               |          |             |
| T. Skirting     | ML                                    | 280.000 | 560.000                | 2          | 169.199,3   | 50,43                                    | 355.154,36    | 63,42         | 2,10     | 104,35      | 130,00    | 299,70                            | 0,00          | 169.379,30  | 60,49                             | 355.454,08    | 63,47         | 2,10     |             |
|                 | M3                                    | 336     | 0                      | 0          | 180,393     | 53,59                                    |               | 0,00          | 0,00     |             | 0,162     |                                   |               | 180,555     | 53,74                             |               |               |          |             |
| Hsing Componen  | M3                                    | 0       | 0                      |            | 529,575     |  | 1.269.355,76  | 0,00          | 2.386,93 | 0,00        | 41,057    | 82.083,03                         | 0,00          | 570,632     | 0,00                              | 1.351.441,79  | 0,00          | 2.335,35 |             |
|                 | Jumlah A                              |         |                        | 28.453.525 |             |  | 23.593.428,74 | 82,89         |          |             |           | 1.754.317,60                      |               |             |                                   | 25.347.745,34 | 83,05         |          |             |
| B               | Non Kayu                              |         |                        |            |             |  |               |               |          |             |           |                                   |               |             |                                   |               |               |          |             |
|                 | Gondorukem                            | Ten     | 15.400                 | 3.240.000  | 600         | 17.041,440                               | 110,66        | 10.879.234,00 | 633,40   | 105,40      | 480,800   | 290.380,00                        | 531,24        | 17.502,2400 | 113,55                            | 11.170.154,00 | 120,89        | 638,21   |             |
|                 | Turpentin Oil                         | Ten     | 3.150                  | 1.181.250  | 375         | 2.810,433                                | 33,22         | 1.097.922,95  | 380,65   | 104,17      | 505,000   | 215.130,00                        | 426,00        | 3.315,4660  | 105,25                            | 1.313.052,95  | 111,16        | 396,04   |             |
|                 | Kopal                                 | Ten     | 150                    | 90.000     | 600         | 74,000                                   | 43,33         | 48.840,00     | 660,00   | 110,00      | 0,000     | 0,00                              | 0,00          | 43,33       | 48.840,00                         | 54,27         | 660,00        |          |             |
|                 | Raw Silk                              | Kg      | 0                      | 0          | 0           | 0  | 0,00          | 10.500,00     | 0,00     | 0,00        | 0,00      | 0,00                              | 0,00          | 0,00        | 0,00                              | 10.500,00     | 0,00          | 0,00     |             |
| Jumlah B        |                                       |         | 18.700                 | 10.511.250 |             | 13.325,333                               |               | 12.035.545,35 |          |             |           | 985,300                           | 506.010,00    |             | 20.331,733                        | 12.542.556,95 | 119,33        |          |             |
| Total A + B     |                                       | US \$   |                        | 38.974.375 |             |  |               | 35.628.975,59 | 91,42    |             |           |                                   | 2.260.327,50  |             |                                   | 37.390.303,29 | 97,22         |          |             |

Keterangan :

NPS s/d Desember '96 = 100 % Dicapai US \$ 37.890.303,29 atau 97,22 % dari target ( - / - 2,76 % )

Semarang, 31 Desember 1996  
Administratur / KPE Urat I Jateng

ENDIANG SYARIFUDIN  
NIP. 080 014 153

Sumber : Bagian distribusi

**REALISASI EKSPOR BULAN DESEMBER TAHUN 1997 TERHADAP  
TARGET EKSPOR TAHUN 1997, PERUM PERHUTANI PELAKSANA EKSPOR UNIT I JAWA TENGAH**

Lampiran : 8

| No | Jenis Barang      | Setuan | Target Ekspor Th. 1997 |            |             | Realisasi Ekspor s/d Bulan November 1997 |         |               |         |             |          | Realisasi Dim Bulan Desember 1997 |                |             | Realisasi s/d Bulan Desember 1997 |          |                 |          |             |
|----|-------------------|--------|------------------------|------------|-------------|--|---------|---------------|---------|-------------|----------|-----------------------------------|----------------|-------------|-----------------------------------|----------|-----------------|----------|-------------|
|    |                   |        | Volume                 | Devisa     | Harga Rata2 | Volume                                   | % 7 : 4 | Devisa        | % 9 : 5 | Harga Rata2 | % 11 : 6 | Volume                            | Devisa         | Harga Rata2 | Volume                            | % 16 : 4 | Devisa          | % 18 : 5 | Harga Rata2 |
|    |                   |        | 4                      | 5          | 6           | 7  | 8       | 9             | 10      | 11          | 12       | 13                                | 14             | 15          | 16                                | 17       | 18              | 19       | 20          |
| A  | Finished Product  |        |                        |            |             |  |         |               |         |             |          |                                   |                |             |                                   |          |                 |          |             |
| 1  | Garden Furnt Jati | M3     | 4.400                  | 14.740.000 | 3.350       | 3.204,023                                | 72,82   | 10.858.286,33 | 73,87   | 3.389,03    | 101,17   | 316,969                           | 1.080.087,89   | 3.439,10    | 3.520,992                         | 80,02    | 11.948.374,22   | 81,06    | 3.393,47    |
|    |                   | Pcs    | 0                      | 0          |             | 97.514                                   | 0,00    | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 18.035                            | 0,00           | 0,00        | 115.549                           | 0,00     | 0,00            | 0,00     | 0,00        |
|    | Mahoni            | M3     | 100                    | 279.000    | 2.790       | 30,333                                   | 30,33   | 72.800,00     | 26,09   | 2.400,03    | 86,02    | 0,000                             | 0,00           | 0,00        | 30,333                            | 30,33    | 72.800,00       | 26,09    | 2.400,03    |
|    |                   | Pcs    | 0                      | 0          |             | 1.168                                    | 0,00    | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 0                                 | 0,00           | 0,00        | 1.168                             | 0,00     | 0,00            | 0,00     | 0,00        |
|    | Pinus             | M3     | 1.000                  | 1.190.000  | 1.190       | 130,324                                  | 18,03   | 238.601,91    | 20,05   | 1.323,18    | 111,19   | 16,42                             | 24.635,40      | 1.499,98    | 196,748                           | 19,67    | 268.237,31      | 22,12    | 1.337,94    |
|    |                   | Pcs    | 0                      | 0          |             | 149.758                                  | 0,00    | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 12,021                            | 0,00           | 0,00        | 161.779                           | 0,00     | 0,00            | 0,00     | 0,00        |
|    | Aghatis           | M3     | 0                      | 0          | 0           | 0,000                                    | 0,00    | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 0,00                              | 0,00           | 0,00        | 0,000                             | 0,00     | 0,00            | 0,00     | 0,00        |
| 2  | F. Joint Jati     | M3     | 500                    | 1.012.500  | 2.025       | 76,808                                   | 15,36   | 126.168,59    | 12,46   | 1.642,65    | 81,12    | 22,089                            | 39.759,66      | 1.799,98    | 98,897                            | 19,78    | 165.928,25      | 16,39    | 1.677,79    |
|    | Pinus             | M3     | 400                    | 324.800    | 312         | 39,729                                   | 9,93    | 33.328,83     | 10,26   | 838,90      | 103,31   | 0,000                             | 0,00           | 0,00        | 39,729                            | 9,93     | 33.328,83       | 10,26    | 838,90      |
| 3  | Lam Parq/Lstni    | M2     | 75.000                 | 2.250.000  | 30          | 81.769,12                                | 109,03  | 2.178.828,05  | 96,83   | 26,64       | 88,80    | 2.283,90                          | 89.877,99      | 39,70       | 84.033,02                         | 112,04   | 2.268.508,04    | 100,82   | 27,00       |
|    |                   | M3     | 1.050                  | 0          | 0           | 1.080,948                                | 102,95  | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 40,961                            | 0,00           | 0,00        | 1.121,909                         | 106,85   | 0,00            | 0,00     | 0,00        |
| 4  | Parquet Block     | M2     | 200.000                | 3.400.000  | 17          | 108.781,28                               | 54,00   | 1.888.927,49  | 55,41   | 17,16       | 100,94   | 5.722,84                          | 97.560,28      | 17,10       | 115.504,12                        | 57,75    | 1.981.457,75    | 58,23    | 17,16       |
|    |                   | M3     | 3.150                  | 0          | 0           | 1.797,057                                | 57,05   | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 103,011                           | 0,00           | 0,00        | 1.900,068                         | 60,32    | 0,00            | 0,00     | 0,00        |
| 5  | Parquet Mozaic    | M2     | 60.000                 | 288.000    | 5           | 25.336,60                                | 42,23   | 115.495,63    | 40,10   | 4,56        | 94,97    | 3.321,10                          | 11.623,85      | 3,50        | 28.657,70                         | 47,76    | 127.119,48      | 44,14    | 4,44        |
|    |                   | M3     | 480                    | 0          | 0           | 202,692                                  | 42,23   | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 26,569                            | 0,00           | 0,00        | 229,261                           | 47,76    | 0,00            | 0,00     | 0,00        |
| 6  | Finish Flooring   | M2     | 100.000                | 3.100.000  | 31          | 37.955,31                                | 37,96   | 1.015.412,80  | 32,76   | 26,75       | 86,29    | 4.380,89                          | 108.127,81     | 24,68       | 42.336,20                         | 42,34    | 1.123.540,61    | 36,24    | 26,54       |
|    |                   | M3     | 1.500                  | 0          | 0           | 607,048                                  | 40,47   | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 71,012                            | 0,00           | 0,00        | 678,060                           | 45,20    | 0,00            | 0,00     | 0,00        |
| 7  | T. Skirting       | ML     | 180.000                | 360.000    | 2           | 144.446,93                               | 80,25   | 297.130,39    | 82,54   | 2,06        | 103,00   | 0,00                              | 0,00           | 0,00        | 144.446,93                        | 80,25    | 297.130,39      | 82,54    | 2,06        |
|    |                   | M3     | 216                    | 0          | 0           | 152,725                                  | 70,71   | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 0,000                             | 0,00           | 0,00        | 152,725                           | 70,71    | 0,00            | 0,00     | 0,00        |
| 8  | Hsing Componen    | M3     | 400                    | 960.000    | 2.400       | 219,084                                  | 54,77   | 523.356,71    | 54,52   | 2.388,84    | 99,54    | 0,000                             | 0,00           | 0,00        | 219,084                           | 54,77    | 523.356,71      | 54,52    | 2.388,84    |
| 9  | Door Solid        | Pcs    |                        |            |             | 285                                      | 0,00    | 65.550,00     | 0,00    | 230,00      | 0,00     | 0,000                             | 0,00           | 0,00        | 285                               | 0,00     | 65.550,00       | 0,00     | 230,00      |
| 10 | Garden Lamparq    | Pcs    | 0                      | 0          |             | 4.600                                    | 0,00    | 50.600,00     | 0,00    | 11,00       | 0,00     | 160                               | 1.360,00       | 0,00        | 4760                              | 0,00     | 51.860,00       | 0,00     | 10,92       |
|    |                   | M3     | 0                      | 0          |             | 17,388                                   | 0,00    | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 0,645                             | 0,00           | 0,00        | 18,033                            | 0,00     | 0,00            | 0,00     | 0,00        |
|    | Jumlah A          |        |                        | 27.904.300 |             |  |         | 17.458.286,73 | 62,57   |             |          |                                   | 1.463.332,88   | 5,24        |                                   |          | 18.922.612,59   | 67,81    |             |
| B  | Non Kayu          |        |                        |            |             |  |         |               |         |             |          |                                   |                |             |                                   |          |                 |          |             |
| 1  | Gondorukem        | Ton    | 17.400                 | 11.658.000 | 670         | 13.750,0000                              | 107,75  | 13.199.134,60 | 113,22  | 703,95      | 105,07   | 1.312,800                         | 830.952,00     | 632,96      | 20.062,800                        | 115,30   | 14.030.036,80   | 120,35   | 699,31      |
| 2  | Turpentine Oil    | Ton    | 3.570                  | 1.856.400  | 520         | 4.474,9490                               | 125,35  | 2.701.917,12  | 145,55  | 603,79      | 116,11   | 604,200                           | 250.444,00     | 414,51      | 5.079,149                         | 142,27   | 2.952.361,12    | 159,04   | 581,27      |
| 3  | Kopal             | Ton    | 150                    | 99.000     | 660         | 60,0000                                  | 40,00   | 41.400,00     | 41,82   | 690,00      | 104,55   | 0,000                             | 0,00           | 0,00        | 60,000                            | 40,00    | 41.400,00       | 41,82    | 690,00      |
| 4  | Raw Silk          | Kg     | 0                      | 0          | 0           | 0,0000                                   | 0,00    | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 0,00                              | 0,00           | 0           | 0,00                              | 0,00     | 0,00            | 0,00     | 0,00        |
|    | Jumlah B          |        | 21.120                 | 13.613.400 |             | 23.284,949                               |         | 15.942.451,92 | 117,11  |             |          | 1.917,000                         | 1.081.386,00   | 7,94        | 25.201,949                        |          | 17.023.847,92   | 125,05   |             |
|    | Total A + B       | US \$  |                        | 41.517.700 |             |  |         | 33.401.738,65 | 80,45 % |             |          |                                   | 2.544.728,88 = | 6,13 %      |                                   |          | 35.946.467,51 = | 86,58 %  |             |

Keterangan : NPS s/d Bln Des '97 : 100 % dicapai USD 35.946.467,51 atau 86,58 % dari target ( - / - 13,42 % )

Somarang, 31 Desember 1997  
Administratur / KPE Unit I Jateng

**ENDIANG SYARIFUDIN, SH**  
NIP. 080 014 153

Sumber : Bagian Distribusi

**REVISI REALISASI EKSPOR S/D BULAN DESEMBER 1998 TERHADAP  
TARGET EKSPOR TAHUN 1998, PERUM PERHUTANI PELAKSANA EKSPOR UNIT I PELAKSANA EKSPOR UNIT I JAWA TENGAH**

Lampiran : 9

| No                 | Jenis Barang             | Satuan | Target Ekspor Th. 1998 |            |             | Realisasi Ekspor s/d Bulan November 1998 |         |               |         |             |          | Realisasi Dim Bulan Desember 1998 |                        |             | Realisasi s/d Bulan Desember 1998 |          |               |          |             |
|--------------------|--------------------------|--------|------------------------|------------|-------------|--|---------|---------------|---------|-------------|----------|-----------------------------------|------------------------|-------------|-----------------------------------|----------|---------------|----------|-------------|
|                    |                          |        | Volume                 | Devisa     | Harga Rata2 | Volume                                   | % 7 : 4 | Devisa        | % 9 : 5 | Harga Rata2 | % 11 : 6 | Volume                            | Devisa                 | Harga Rata2 | Volume                            | % 16 : 4 | Devisa        | % 18 : 5 | Harga Rata2 |
| 1                  | 2                        | 3      | 4                      | 5          | 6           | 7  | 8       | 9             | 10      | 11          | 12       | 13                                | 14                     | 15          | 16                                | 17       | 18            | 19       | 20          |
| A                  | <b>Ethinisid Product</b> |        |                        |            |             |  |         |               |         |             |          |                                   |                        |             |                                   |          |               |          |             |
| 1                  | Gerdan Furniture Jati    | M3     | 5.250                  | 18.900.000 | 3.600       | 2.332,297                                | 44,42   | 8.018.658,41  | 42,43   | 3.438,09    | 95,50    | 351.729                           | 1.198.527,41           | 3.407,53    | 2.684.026                         | 51,12    | 9.217.185,82  | 48,77    | 3.434,09    |
|                    |                          | Pcs    | 0                      | 0          | 0           | 96,694                                   | 0       | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 16.146                            | 0,00                   | 0,00        | 112.840                           | 0,00     | 0,00          | 0,00     | 0,00        |
| 2                  | F. Joint Jati            | M3     | 200                    | 310.000    | 1.550       | 85.735                                   | 37,15   | 115.163,50    | 37,15   | 1.343,25    | 86,66    | 1.907                             | 1.870,55               | 980,98      | 87,842                            | 43,82    | 117.034,05    | 37,75    | 1.335,36    |
| 3                  | Pinus                    | M3     | 200                    | 150.000    | 750         | 0  | 0       | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 0,000                             | 0,00                   | 0,00        | 0,000                             | 0,00     | 0,00          | 0,00     | 0,00        |
| 4                  | Lam Parqt / Lstni        | M2     | 75.000                 | 1.875.000  | 25          | 28.843,67                                | 43,64   | 818.234,49    | 43,64   | 28,37       | 113,47   | 1.757,88                          | 88.306,98              | 50,23       | 30601,75                          | 40,80    | 906.541,47    | 48,35    | 29,62       |
|                    |                          | M3     | 0                      | 0          | 0           | 394,303                                  | 0       | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 38,673                            | 0,00                   | 0,00        | 432,978                           | 0,00     | 0,00          | 0,00     | 0,00        |
| 5                  | Parquet Block            | M2     | 150.000                | 2.400.000  | 16          | 30.142,91                                | 43,78   | 1.050.663,68  | 43,78   | 13,11       | 81,94    | 9.841,54                          | 100.948,79             | 10,26       | 89.984,45                         | 59,99    | 1.151.612,47  | 47,98    | 12,80       |
|                    |                          | M3     | 0                      | 0          | 0           | 1.370,989                                | 0       | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 137,088                           | 0,00                   | 0,00        | 1.508,057                         | 0,00     | 0,00          | 0,00     | 0,00        |
| 6                  | Parquet Mosaik           | M2     | 40.000                 | 164.000    | 5           | 4.770,76                                 | 9,92    | 18.260,80     | 9,92    | 3,83        | 83,21    | 0,00                              | 0,00                   | 0,00        | 4.770,760                         | 11,93    | 18.260,80     | 9,92     | 3,83        |
|                    |                          | M3     | 0                      | 0          | 0           | 38,187                                   | 0       | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 0,000                             | 0,00                   | 0,00        | 38,167                            | 0,00     | 0,00          | 0,00     | 0,00        |
| 7                  | Finish Flooring          | M2     | 60.000                 | 1.440.000  | 24          | 21.461,38                                | 29,48   | 424.551,70    | 29,48   | 19,78       | 82,43    | 14.695,88                         | 301.241,53             | 20,22       | 38.357,26                         | 60,60    | 725.793,23    | 50,40    | 19,96       |
|                    |                          | M3     | 0                      | 0          | 0           | 650,799                                  | 0       | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 236,441                           | 0,00                   | 0,00        | 587,240                           | 0,00     | 0,00          | 0,00     | 0,00        |
| 8                  | T. Skirting              | ML     | 108.000                | 216.000    | 2           | 64.949,08                                | 45,8    | 89.920,80     | 45,80   | 1,52        | 76,15    | 24.207,33                         | 44.480,98              | 0,00        | 89.155,410                        | 82,55    | 143.401,78    | 66,39    | 1,61        |
|                    |                          | M3     | 0                      | 0          | 0           | 75,078                                   | 0       | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 18,155                            | 0,00                   | 0,00        | 93,233                            | 0,00     | 0,00          | 0,00     | 0,00        |
| 9                  | Hsing Componen           | M3     | 100                    | 240.000    | 2.000       | 77,018                                   | 58,44   | 140.266,77    | 58,44   | 1.821,22    | 75,88    | 9,414                             | 17.063,99              | 0,00        | 86,432                            | 86,43    | 157.330,76    | 65,55    | 1.820,28    |
| 10                 | Comp. Furn Pinus         | M3     | 500                    | 550.000    | 1.000       | 0  | 0       | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 0,000                             | 0,00                   | 0,00        | 0,000                             | 0,00     | 0,00          | 0,00     | 0,00        |
| 11                 | Comp. Furn Mahoni        | M3     | 75                     | 180.000    | 2.000       | 0  | 0       | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 0,000                             | 0,00                   | 0,00        | 0,000                             | 0,00     | 0,00          | 0,00     | 0,00        |
| 12                 | Door Lipping             | M3     | 0                      | 0          | 0           | 15,015                                   | 0       | 16.516,94     | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 22,143                            | 24.357,08              | 0,00        | 37,158                            | 0,00     | 40.874,02     | 0,00     | 1.100,01    |
| 13                 | Door Frame               | M3     | 0                      | 0          | 0           | 0  | 0       | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 22,059                            | 37.500,30              | 0,00        | 22,059                            | 0,00     | 37.500,30     | 0,00     | 1.700,00    |
|                    | <b>Jumlah A</b>          |        |                        | 26.445.000 |             | 347 Pel                                  |         | 10.701.237,09 |         |             |          | 60 Pel                            | 1.814.297,61           |             | 407 Pel                           |          | 12.515.534,70 |          | 47,33       |
| R                  | <b>Non Kayu</b>          |        |                        |            |             |  |         |               |         |             |          |                                   |                        |             |                                   |          |               |          |             |
| 1                  | Gondorukem               | Ton    | 19.500                 | 13.065.000 | 870         | 22.634,040                               | 116,08  | 9.729.428,60  | 74,47   | 428,85      | 84,16    | 1.140,000                         | 475.944,00             | 417,49      | 23.774,640                        | 121,92   | 10.205.373,60 | 78,11    | 429,25      |
| 2                  | Turpentine Oil           | Ton    | 3.000                  | 1.620.000  | 540         | 4.344,736                                | 114,82  | 1.355.647,09  | 84,30   | 314,32      | 58,21    | 265,048                           | 68.520,80              | 333,98      | 68.520,60                         | 153,66   | 1.454.167,69  | 89,76    | 315,45      |
| 3                  | Kopel                    | Ton    | 150                    | 90.000     | 600         | 0,000                                    | 0,00    | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 0,000                             | 0,00                   | 0,00        | 0,000                             | 0,00     | 0,00          | 0,00     | 0,00        |
| 4                  | Seedlec                  | Ton    | 0                      | 0          | 0           | 0  | 0,00    | 0,00          | 0,00    | 0,00        | 0,00     | 0,000                             | 0,00                   | 0,000       | 0,00                              | 0,00     | 0,00          | 0,00     | 0,00        |
|                    | <b>Jumlah B</b>          |        |                        | 14.775.000 |             | 26.979,378<br>1487 Pel                   |         | 11.095.076,69 |         |             |          | 1.405,048<br>79 Pel               | 564.464,60             |             | 28.384,426<br>1487 Pel            |          | 11.659.541,29 |          | 78,91       |
| <b>Total A + B</b> |                          | US \$  |                        | 41.220.000 |             | 1834 Pel                                 |         | 21.796.313,78 | 52,88 % |             |          | 139 Pel                           | 2.378.762,21<br>5,77 % |             | 1834 Pel                          |          | 24.175.070,99 | 58,65 %  |             |

Keterangan :  
NPS s/d bin Des ' 1998 : 100 % dicapai USD 24.175.075.89 atau 58.65 % dari target ( - / - 41.35 % )

Semarang, 2 Januari 1999  
Administrasi / KPE Unit I Jateng

ENDIANG SYARIFUDIN, SH  
NIP. 080 014 153

**PT. KAYU KALIMANTAN**  
**DATA PEMASARAN EKSPOR DARI**  
**TAHUN 1991 – 1998**

| Tahun        | Quantity<br>PCS (batang) | Harga Rata-rata<br>US \$ | Devisa                 | Quantity<br>PCS (batang) | Price<br>(satuan)          | Jumlah Total Asset        |
|--------------|--------------------------|--------------------------|------------------------|--------------------------|----------------------------|---------------------------|
| 1991         | 71                       | US \$ 109,73             | US \$ 7.790,83         | 108                      | US \$ 1.281.201,41         | US S 13.836.975,23        |
| 1992         | 32                       | US \$ 52,67              | US \$ 1.685,44         | 100                      | US \$ 52,67                | US S 5.267,00             |
| 1993         | 38                       | US \$ 62,59              | US \$ 2.378,42         | 98                       | US \$ 62,59                | US S 6.133,82             |
| 1994         | 25                       | US \$ 150,85             | US \$ 3.771,25         | 20                       | US \$ 255.216,20           | US S 5.104.324,00         |
| 1995         | 16                       | US \$ 127,93             | US \$ 2.046,88         | 16                       | US \$ 127,93               | US S 2.046,88             |
| 1996         | 23                       | US \$ 80,54              | US \$ 1.852,42         | 23                       | US \$ 80,54                | US S 1.852,42             |
| 1997         | 39                       | US \$ 281,44             | US \$ 10.979,16        | 40                       | US \$ 281,44               | US S 11.257,60            |
| 1998         | 17                       | US \$ 190,00             | US \$ 3.230,00         | 19                       | US \$ 90,00                | US S 1.750,00             |
| <b>Total</b> | <b>261</b>               | <b>US \$ 1.055,75</b>    | <b>US \$ 33.734,75</b> | <b>424</b>               | <b>US \$ 1.537.112, 78</b> | <b>US S 47.249.019,23</b> |

Keterangan : Harga rata-rata US \$ 1.055,75  
 Total asset US \$ 47.249.019,23

Sumber : Data Primer yang sudah diolah (bagian distribusi)

### Data Kelemahan Perusahaan Perum Perhutani

| Aspek     | Weakness<br>( Kelemahan )  | Keterangan   |
|-----------|--|--|
| Pemasaran | Untuk pemasaran dalam negeri masih belum diminati konsumen.  | Karena harga kayu jati gergajian (olahan) harganya mahal dibandingkan dengan kayu kalimantan lebih laku. |
| Produk    | Dari hasil kayu jati gergajian diuji tidak sesuai dengan pengukuran yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Maka hasil uji kayu jati gergajian tidak boleh diekspor | Volume dan produk tidak dapat memenuhi persyaratan.  |
| Promosi   | Biaya promosi yang dikeluarkan dari perusahaan Perum Perhutani cukup tinggi.   | Promosi yang dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan.  |
| Harga     | Harga jual produknya ditetapkan cukup tinggi.  | Dikhawatirkan pesaing menetapkan harga yang lebih rendah.  |

Sumber : Bagian Pemasaran Perum Perhutani.

### Data Kelemahan Perusahaan PT. Kayu Kalimantan

| Aspek     | Weakness<br>( Kelemahan )  | Keterangan  |
|-----------|--|---|
| Pemasaran | Pemasaran untuk luar negeri masih terbatas.  | Cukup lemah dalam memasuki pasar luar negeri                              |
| Produk    | Produk dari kayu kalimantan kurang awet dibandingkan dengan kayu jati perum perhutani. | Produk kayu kalimantan jangka waktu keawetannya terbatas.                 |
| Promosi   | Kayu kalimantan tidak melakukan promosi.   | Karena produk kayu kalimantan banyak diketahui konsumen.                  |
| Harga     | Harga jual produk murah.   | Dapat menambah keuntungan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan. |

Sumber : Bagian Pemasaran PT. Kayu Kalimantan

## Data Peluang Perusahaan Perum Perhutani

| Aspek                  | Peluang<br>( Opportunity )  | Keterangan   |
|------------------------|---|--|
| Kuota                  | Produk kayu jati gergajian sampai saat ini tidak terkena kuota.   | Dengan tidak adanya kuota memungkinkan Perum Perhutani untuk melakukan ekspor sebanyak-banyaknya.  |
| Memenangkan persaingan | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pelelangan kayu jati gergajian dengan harga murah.</li> <li>- Mutu dan kualitas baik.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dapat menambah pendapatan devisa juga diimbangi dengan peningkatan volume penjualan.</li> <li>- Kualitas dari kayu gergajian diukur dari keawetan kayu jati gergajian (olahan)</li> </ul> |
| Saluran distribusi     | Distribusi tidak langsung ( strategi yang digunakan Perum Perhutani )   | Tugas menyalurkan barang untuk sampai ditangan konsumen keluar negeri ditangani oleh agen-agen Perhutani diluar negeri yang mempunyai misi memasarkan hasil industri Perum Perhutani. ( jasa perantara )                           |

Sumber : Bagian Pemasaran

## Data Peluang Perusahaan PT. Kayu Kalimantan

| Aspek                  | Peluang<br>( Opportunity )   | Keterangan  |
|------------------------|--|---|
| Kuota                  | - Produk yang akan diekspor terkena kuota                                | - Dengan adanya kuota ini untuk ekspor kayu kalimantan ini dibatasi.              |
| Memenangkan persaingan | - Banyak diminati pembeli dengan harga murah.                            | - Dapat menambah keuntungan perusahaan.   |
| Saluran distribusi     | - Distribusi langsung (strategi langsung yang digunakan kayu kalimantan) | - Menyalurkan barang langsung ketanngan konsumen / pembeli (tidak jasa perantara) |

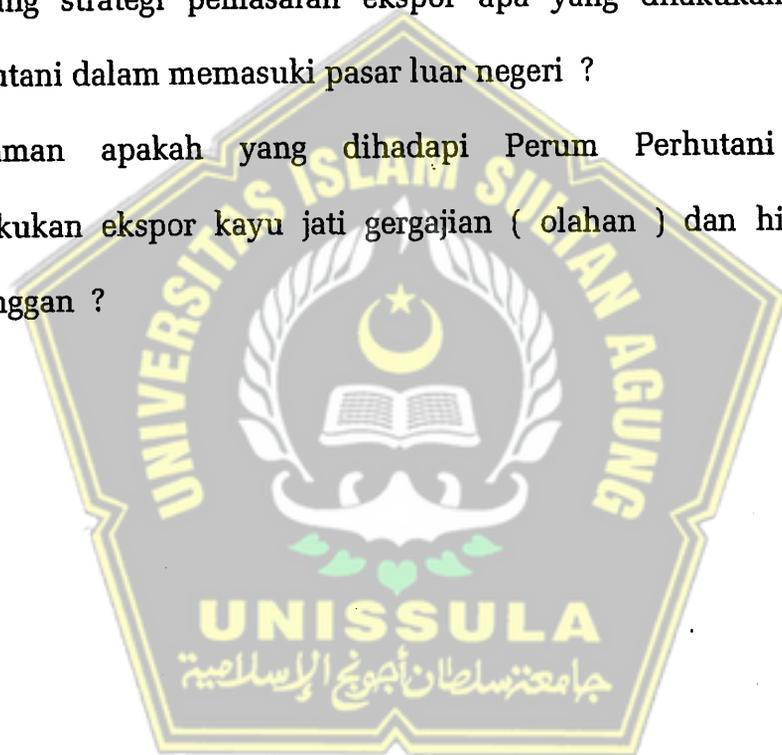
Sumber : Bagian Pemasaran

## QUESTIONER

( Perusahaan Perum Perhutani )

1. Bagaimana sejarah berdirinya perusahaan Perum Perhutani ?
2. Perusahaan mana saja yang menjadi pesaing dari perusahaan dalam melakukan pemasaran ekspor ?
3. Faktor – faktor apa saja yang dipertimbangkan dalam memasuki pasar luar negeri ?
4. Strategi pemasaran ekspor apa yang dilakukan perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pasar luar negeri ?
5. Meliputi negara mana saja pemasaran ekspor kayu jati gergajian ( olahan ) ?
6. Hambatan – hambatan apa saja yang sering dihadapi perusahaan Perum Perhutani dalam memasuki pemasaran ekspor, dan bagaimana cara menghadapi hambatan tersebut ?
7. Bagaimana dengan saluran distribusi yang digunakan perusahaan Perum Perhutani dalam pemasaran ekspor ?
8. Perusahaan Perum Perhutani memiliki kualitas kayu jati gergajian ( olahan ) yang bagaimana ?
9. Struktur organisasi apa yang digunakan dalam perusahaan Perum Perhutani ?
10. Tenaga ahli yang ada dalam Perum Perhutani meliputi apa saja ?

11. Berapa jumlah total asset dari tahun 1991 – 1998, dan jumlah pemasaran ekspor kayu jati gergajian dari tahun 1991 – 1998 ?
12. Faktor – faktor apa saja yang mendorong kekuatan Perum Perhutani dalam melakukan ekspor ?
13. Kelemahan strategi pemasaran ekspor apa yang dilakukan Perum Perhutani dalam memasuki pasar luar negeri ?
14. Peluang strategi pemasaran ekspor apa yang dilakukan Perum Perhutani dalam memasuki pasar luar negeri ?
15. Ancaman apakah yang dihadapi Perum Perhutani dalam melakukan ekspor kayu jati gergajian ( olahan ) dan hilangnya pelanggan ?



## QUESTIONER

( Perusahaan Pesaing PT. Kayu Kalimantan )

1. Strategi pemasaran ekspor apa yang dilakukan perusahaan PT. Kayu Kalimantan dalam memasuki pasar luar negeri ?
2. Bagaimana dengan saluran distribusi yang digunakan PT. Kayu Kalimantan dalam memasuki pemasaran ekspor ?
3. Berapa jumlah total asset PT. Kayu Kalimantan dari tahun 1991 – 1998, dan jumlah pemasaran ekspor kayu Kalimantan dari tahun 1991 – 1998 ?
4. Kekuatan apa yang mendorong PT. Kayu Kalimantan dalam melakukan pemasaran ekspor ?
5. Kelemahan strategi pemasaran ekspor apa yang dilakukan PT. Kayu Kalimantan dalam memasuki pasar luar negeri ?
6. Peluang apa yang dilakukan PT. Kayu Kalimantan dalam memasuki pasar luar negeri ?
7. Perusahaan PT. Kayu Kalimantan memiliki kualitas kayu Kalimantan yang bagaimana ?



# PERUM PERHUTANI

PERUSAHAAN UMUM KEHUTANAN NEGARA  
PELAKSANA EKSPOR UNIT I JAWA TENGAH

Jl. Coaster No.9 Pelabuhan Semarang Tromol Pos 1138 Semarang

: 22533 PHTKPE  
lc : 516735  
one : 546626, 553844

BANK : Bank Bumi Daya  
Bank Dagang Negara  
Bank Exim

Nomor : 07/016.5/Um/KPE/I.  
Lampiran : -  
Perihal : Permohonan rizet.

Semarang 4 Januari 2000

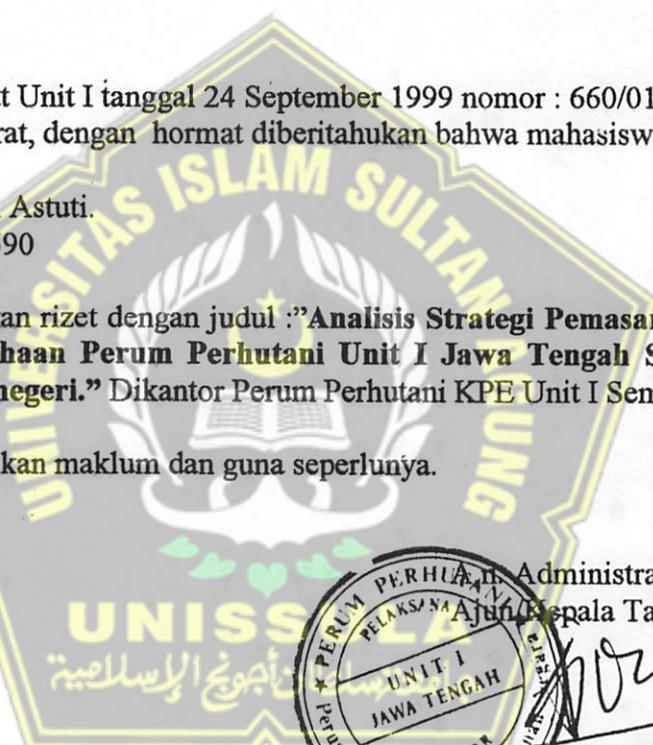
✓ Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Sultan Agung  
di  
**SEMARANG.**

Sehubungan dengan surat Unit I tanggal 24 September 1999 nomor : 660/016.5/Um/I perihal tersebut dalam pokok surat, dengan hormat diberitahukan bahwa mahasiswa Saudara :

N a m a : Tri Yuni Astuti.  
NIM : 04.93.4590

telah selesai melaksanakan rizet dengan judul : "Analisis Strategi Pemasaran Ekspor yang dilakukan oleh Perusahaan Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah Semarang dalam memasuki pasar Luar negeri." Dikantor Perum Perhutani KPE Unit I Semarang.

Demikian untuk menjadikan maklum dan guna seperlunya.



Administratur,  
Ajun Kepala Tata Usaha  
UNIT I  
JAWA TENGAH  
EKSPOR GENG  
080 057 777



PEMERINTAH PROPINSI DAERAH TINGKAT I JAWA TENGAH  
**BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH  
( BAPPEDA TINGKAT I )**

Jl. Pemuda 127 - 133 Telp. 515591 - 515592 Fax. 546802 Semarang 50132  
e-mail : bppdjtg@indosat.net.id

Semarang, 18 September 1999

Kepada Yth. :

nomor : R/6949/P/IX/1999  
jumlah : 1 (satu) lembar.  
perihal : Pemberitahuan tentang  
Pelaksanaan Research /  
Survey.

Walikotamadya KDH TK.II Semarang

Menarik Surat Rekomendasi Research / Survey BAPPEDA Tingkat I Jawa Tengah, tanggal : 18 September 1999 Nomor : R / 6949/P/IX/1999 dengan hormat kami memberitahukan dalam Wilayah Saudara akan dilaksanakan Research / Survey atas nama :

TRI YUNI ASTUTI

Dengan maksud tujuan sebagaimana tersebut dalam surat Rekomendasi Research / Survey BAPPEDA Tk. I Jateng (terlampir).

Besar harapan kami, agar Saudara mengambil langkah-langkah persiapan seperlunya, sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

**AN. GUBERNUR KEPALA DAERAH TINGKAT I JAWA TENGAH  
KETUA BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH**

u.b. Kabid Litbang

B/Staf Sic PPF



