

**PRAKTEK KERJA LAPANGAN (PKL)  
LAPORAN PEMASARAN CPO ( *CRUDE PALM OIL*) PADA  
PT.LANGGAK INTI LESTARI TANDUN KABUPATEN  
ROKAN HULU**



**DISUSUN OLEH:  
INDRA SURYATI  
NPM: 20100915302328**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI BANGKINANG  
BANGKINANG  
2023**



Praktek Kerja Lapangan



## HALAMAN PERSETUJUAN

NAMA : Indra Suryati  
NPM : 20100915302328  
JUDUL : LAPORAN KUALITAS PENJUAL CPO (*CLUD PAIL OIL*)  
PT. LANGGAK INTI LESTARI RAOKAN HULU

Dosen Pembimbing

Pembimbingan Perusahaan

Hendrizar, Spd, MM

Yulius

Mengetahui  
KETUA PROGRAM STUDI MANAJEMEN

H. Yulizar Bahruddin, S,Ag,MM

## DAFTAR ISI

Halaman judul .....	i
Halama Pengesahan .....	ii
Kata pengantar .....	iii
Daftar isi .....	vi
Daftar Gambar/TABEL .....	viii
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Tujuan .....	3
C. Sasaran .....	3
D. Batasan .....	4
<b>BAB II PROFIL PERUSAHAAN .....</b>	<b>5</b>
A. Sejarah Perusahaan .....	5
B. Struktur Perusahaan .....	10
C. Aktivitas perusahaan .....	17
<b>BAB III RENCANA, FAKTA DAN ANALISA .....</b>	<b>37</b>
A. Rencana .....	37
B. Fakta .....	38
C. Analisa .....	39

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN .....	41
A. Kesimpulan .....	41
B. Saran .....	42
DAFTAR PUSTAKA .....	43
LAMPIRAN	

## DAFTAR GAMBAR/TABEL

Gambar 1. Struktur Organisasi

Gambar 2. Mitra Prusahaan

Gambar 3. kantor PT Langgak Imti Lestari

Gambar 4. Area pengolahan PT Langgak Inti lestari

Tabel 5. Data Produksi

Tabel 6. Data Pemasaran

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur marilah kita panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan penulis kesehatan dan kemampuan sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan kertas kerja Praktek Kerja Lapangan (PKL) yang berjudul **“LAPORAN PEMASARAN CRUDE PLAM OIL (CPO) PT LANGGAK INTI LESTARI ROKAN HULU**

Laporan kertas kerja Praktek Kerja Lapangan ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan tugas akhir laporan PKL pada STIE Bangkinang. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan kertas kerja Praktek Kerja Lapangan ini masih jauh dari kesempurnaan serta memiliki kekurangan dan kelemahan dari segi penulisan, tata bahasa, dan penyusunannya maupun bentuk ilmiahnya. Untuk itu, penulis menerima segala bentuk kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan kertas kerja Praktek Kerja Lapangan ini.

Dalam menyelesaikan kertas kerja Praktek Kerja Lapangan ini tidak akan berhasil tanpa adanya doa dan pengarahan dari berbagai pihak yang telah meluangkan waktunya dalam penyusunan Kertas kerja Praktek Kerja Lapangan ini. Dalam kesempatan ini, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

Walaupun dalam penyusunan laporan PKL ini memiliki hambatan bagi penulis secara pribadi namun berkat usaha dan kerja keras serta dukungan dari orang-orang terdekat sehingga mengantarkan penulis pada tahap sekarang ini.

1. Bapak Drs. H. Zulher,MS, Selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bangkinang.
2. Bapak Ir. H. Zamhir Basem,MM, Selaku Pembantu Ketua dalam Bidang Akademik ( Pembantu Ketua I) Selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bangkinang;
3. H. Yulizar Bahruddin ,S,Ag,MM Selaku Ketuan Prodi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bangkinang;
4. Bapak Dr.H.Arman,MM selaku Wakil ketua II bidang keuangan dan Administrasi umum STIE Bangkinang
5. Bapak Hendrizal S.Pd, MM, Selaku Dosen Bimbingan yang selalu memberikan motivasi dan dorongan hingga terselesaikan Kertas Kerja lapangan ini.
6. Bapak Yulius selaku pimpinan pada PT Langgak Inti Lestari karena telah membimbing dan memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penulisan kertas kerja Praktek Kerja Lapangan (PKL) ini.
7. Bapak Ibu dosen beserta staf di lingkungan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bangkinang.
8. Untuk Ibu tercinta yang tidak kenal dengan lelah membirikan motivasi dan doa yang tulus kepada saya

9. Rekan-rekan kelompok mahasiswa PKL, serta seluruh pihak yang telah banyak membantu yang telah diberikan oleh semua pihak mendapatkan pahala dari Allah SWT. Penulisan juga menyadari dalam penulisan ini banyak kekurangan- kekurangan dan masih jauh dari kata sempurna untuk itu kritik dan sarana yang bersifat membangun sangat penulisan harapkan guna melengkapi penulisan laporan ini.

Bangkingan 01 September 2023

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. latar Belakang**

Kegiatan PKL kerja ini dilaksanakan di Pabrik Minyak Kelapa Sawit (PMKS) yang bergerak dalam bidang produksi dan pengolahan minyak kelapa sawit. Meningkatnya kebutuhan minyak kelapa sawit menyebabkan pabrik kelapa sawit selalu memoderenisasi peralatan dan metode pengolahan guna mendapatkan hasil yang maksimal dengan mutu dan daya saing yang baik di pasaran.

Di Indonesia, perkebunan kelapa sawit berkembang sangat pesat. Sumatera dan Kalimantan menjadi 2 pulau di Indonesia yang merupakan sentra dari perkebunan sawit. Tidak kurang dari 90% perkebunan kelapa sawit di Indonesia berada di dua pulau tersebut dengan minyak mentah yang dihasilkan sebanyak 95% (Purba, & Sipayun, 2013). Provinsi Riau yang terletak di Pulau Sumatera merupakan provinsi dengan area perkebunan sawit terluas di Indonesia. Provinsi riau memiliki area perkebunan sawit dengan total lahan mencapai 25% dari total luas lahan perkebunan sawit yang tersebar di seluruh Indonesia. Dengan luasnya area lahan tersebut, Provinsi Riau merupakan daerah penghasil kelapa sawit terbesar di Indonesia. Provinsi Riau menyumbang produksi minyak sawit mentah sebesar 20% terhadap produksi sawit nasional. Hal ini sejalan dengan produksi kelapa sawit di Provinsi Riau yang tumbuh pesat.

Proses produksi di Pabrik Minyak Kelapa Sawit (PMKS) dimulai dengan mengolah bahan baku tandan buah segar (TBS) kelapa sawit sampai menjadi CPO (*Crude Palm*

*Oil*).. Proses pengolahan TBS disetiap pabrik umumnya bertujuan untuk memperoleh minyak dengan kualitas yang baik.

PT. Laggak Inti Lestari merupakan salah satu pabrik yang mengolah buah kelapa sawit menjadi CPO (*Crude Palm Oil*). PT Laggak Inti Lestari terletak di Desa Koto Tandun Kecamatan Tandun Kabupaten Rokan Hulu. Pabrik ini mulai beroperasi pada tahun 2014 bisa di katakan pabrik ini masih cukup baru. Pemilihan lokasi pkl di PT. Laggak Inti Lestari dengan alasan karena perusahaan yang bergerak dalam bidang pengolahan minyak kelapa sawit. Pada pelaksanaan pkl ini penulis memilih untuk dapat mengidentifikasi manajemen yang terjadi di dalamnya, terutama manajemen dalam salah satu bidang yang ada pada PT. Laggak Inti Lestari yaitu gudang atau logistik.

Dengan melakukan kegiatan pkl di PT. Laggak Inti Lestari diharapkan penulis mendapatkan pengetahuan terkait dengan topik yang penulis buat mengenai manajemen gudang atau logistik, karena hal ini merupakan salah satu bagian penting di suatu perusahaan sebagai tempat atau ruang penyimpanan barang.

Dalam hal riset pasar, PT. Laggak Inti Lestari sudah baik dalam menganalisa potensi pasar yang ada dengan mempertimbangkan kualitas dan harga. menetapkan harga standar pasar dengan kualitas yang tinggi. Hal tersebut memberikan dampak baik dari sektor pemasarannya sehingga dapat bersaing dengan kompetitor-kompetitor sesama memproduksi CPO yang ada.

Untuk pengemasannya, CPO memiliki kualitas pengemasan yang bagus dan juga steril, terbukti dari keselektifannya dalam memilih dan menentukan kemasan aman untuk digunakan perusahaan. Seperti menggunakan tengki yang anti panas.

### **B tujuan**

Adapun tujuan dari PKL ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui riset pasar terkait produksi CPO pada segmentasi pasar PT Langgak Inti Lestari
2. Untuk mengetahui penentuan jenis produksi CPO yang akan dijual
3. Untuk mengetahui tentang pengemasan Produksi CPO

### **C. Sasaran**

Pengembangkan bisnis utama yang dilakukan dengan meningkatkan daya saing bisnis kelapa sawit dan serta memperbesar pertumbuhan laba pada pemasaran crude palm oil (CPO).

### **D. Batasan**

Dalam menyusun laporan praktik kerja lapangan (PKL) ini, agar tidak menyimpang dari tujuan yang telah ditetapkan, penulis membuat batasan permasalahan mengenai Strategi Pemasaran crude palm oil (CPO) di PT Langgak Inti Lestari

## **BAB II**

### **PROFIL PERUSAHAAN**

#### **A. .Profil perusahaan**

Pada saat ini pabrik pengolahan minyak kelapa sawit mengalami perkembangan bisnis dan investasi kelapa sawit yang tinggi sehingga hal tersebut menyebabkan permintaan atas minyak nabati dan penyediaan biofuel yang mendorong peningkatan permintaan minyak nabati yang bersumber dari *Crude Palm Oil* (CPO) dan palm kernel yang berasal dari kelapa sawit meningkat pesat. Indonesia memiliki potensi yang sangat besar dalam pengembangan perkebunan dan industri minyak kelapa sawit karena memiliki potensi cadangan lahan yang cukup luas dan ketersediaan tenaga kerja.

Riau merupakan salah satu daerah yang sangat identik dengan perkebunan dan produksi kelapa sawit. Di setiap kabupaten/ kota akan sangat mudah untuk ditemukan perkebunan kelapa sawit baik yang dimiliki oleh perusahaan besar swasta (PBS), perusahaan Negara (PN), maupun perkebunan rakyat (PR). Dari banyaknya perkebunan kelapa sawit di provinsi Riau, industri kelapa sawit akan membuka lahan pekerjaan baru bagi ratusan ribu pekerja. Penghasilan yang diberikan dari industri ini juga lebih besar dibandingkan industri tanaman perkebunan lainnya. Dengan perawatan yang baik dalam satu siklus industri Sawit dapat memberikan pendapatan secara terus menerus selama 25 tahun sebelum dilakukan penanaman ulang (*replanting*), itu semua akan mensejahterahkan para petani sawit di daerah itu.

Melihat fenomena yang terjadi di lapangan, hal tersebut menimbulkan niat bagi investor yang ingin mendirikan pabrik pengolahan minyak kelapa sawit dengan tujuan untuk memudahkan masyarakat petani dalam menjual TBS (Tandan Buah Segar) dari perkebunan sawit yang dimilikinya. Dengan begitu pada tahun 2014 bapak Antony berniat mendirikan pabrik pengolahan minyak kelapa sawit di Kabupaten Rokan Hulu dengan nama PT. Langgak Inti Lestari. PT. Langgak Inti Lestari atau biasa disingkat dengan (LIL) bisa dikatakan masih baru karena umurnya masih kurang dari sepuluh tahun. PT ini merupakan perusahaan milik pribadi atau perorangan yang sudah beroperasi sekitar 5 tahun belakangan ini.

PT Langgak Inti Lestari (LIL) terletak di Desa Koto Tandun Kecamatan Tandun Kabupaten Rokan Hulu. PT. ini mempunyai seorang pimpinan Direktur utama Antony dan Mill Manager Sejati Tarigan, ST. Selain itu PT. Langgak Inti Lestari telah memiliki karyawan sebanyak 115 orang. Dimana posisi karyawan tersebut terdiri atas staff dan non staff. Karyawan staff terdiri dari Mill Manager, KTU, HRD, Asisten Proses, Asisten Quality Control, Asisten Bengkel & Asisten Sortasi. Dan karyawan non staff terdiri dari karyawan tetap & karyawan kontrak.

Dalam pelaksanaan kegiatannya, PT. Langgak Inti Lestari mempunyai beberapa divisi sebagai berikut:

1. Kantor dan Umum
2. Laboratorium
3. *Workshop* (bengkel)
4. Sortasi

5. Proses

6. Keamanan

Dari divisi tersebut dibagi menjadi beberapa shift yaitu :

1. Laboratorium dibagi menjadi 2 shift

2. Proses dibagi menjadi 2 shift

3. Keamanan dibagi menjadi 3 shift

Untuk menunjang kesejahteraan karyawan serta menumbuhkan loyalitas karyawan, maka setiap karyawan di PT. Laggak Inti Lestari mendapatkan fasilitas kesehatan yaitu program BPJS kesehatan dan BPJS Ketenagakerjaan. Tidak sampai disitu saja, setiap karyawan juga mendapatkan tunjangan hari raya (THR) pada saat hari tertentu, dan Karyawan yang bekerja di PT. Laggak Inti Lestari mendapatkan fasilitas perumahan, listrik dan air. Dengan tujuan untuk menumbuhkan sikap disiplin kerja maka letaknya berada tidak jauh dari pabrik.

## **1. Visi dan Misi Perusahaan**

### **a. Visi**

1. Menjadi perusahaan dibidang industri pengolahan kelapa sawit yang berstandar Nasional, tumbuh dan berkelanjutan sehingga menciptakan masyarakat yang lebih sejahtera, makmur, dan indonesia yang lebih sehat.

b. Misi

1. Menjalankan bisnis produk – produk turunan kelapa sawit dengan pelayanan pabrik yang berdaya saing tinggi.
2. Mengoptimalkan nilai perusahaan melalui pengembangan bisnis baru, yang dapat meningkatkan pendapatan dan menunjang program kedaulatan pangan Nasional.
3. Memberikan manfaat yang optimum bagi masyarakat sekitar, serta peduli pada lingkungan (*green tech for a better tomorrow*).

2. Motto

PT. Langgak Inti Lestari memilii motto yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas menggunakan motto “SIP”

➤ Sinergi

Selalu berkerja sama secara harmonis, antusias, saling percaya, membangun komunikasi yang efektif, dan membudayakan yang positif untuk menciptakan saling tergantungan.

➤ Integritas

Selalu menjujung tinggi prinsip kebenaran, jujur, bertanggung jawab, konsisten dan selaras antara ucapan dengan tindakan

➤ Profesional

Selalu menghasilkan kinerja yang terbaik dan meningkatkan kompetensi sesuai perubahan lingkungan bisnis.

### 3. Legaliatas perusahaan.



### 4. nilai dan budaya perusahaan

#### 🚩 Nilai

#### a) Integrity

Jujur, tulus dan dapat dipercaya dalam berfikir, dan bertindak

#### b) Sikap positif

Menunjukkan perilaku yang mendukung kerja yang saling menghargai dan kodusif

c) Komitmen

Melaksanakan pekerjaan dengan sepenuh hati untuk mencapai hasil yang baik

d) Inovasi

Mengembangkan gagasan atau menciptakan produksi?alat kerja sistem yabf baru dapat meningkatkan produktivitas dan pertumbuhan perusahaan.

e) Loyalitas

Menanamkan semangat untuk mengerti, memahami, dan melaksanakan nilai – nilai inti perusahaan.

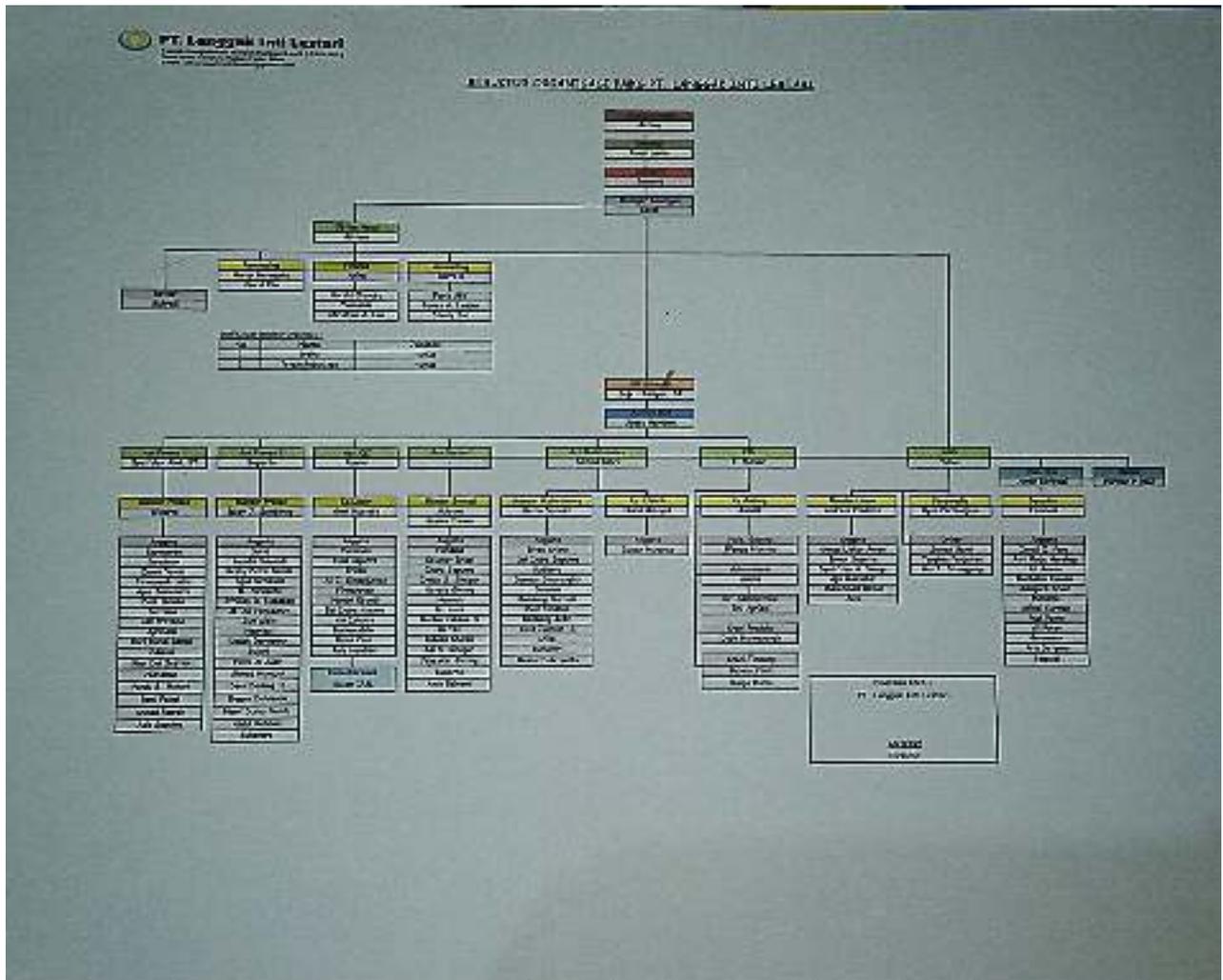
✚ Budaya perusahaan

- 1) Komunikasi yang terbuka dan jujur
- 2) Lingkungan kerja produktif
- 3) Suasana yang seru
- 4) Ada penghargaan dan motivasi
- 5) Kerja sama yang baik

## 2.Struktur Organisasi

Seperti perusahaan lain pada umumnya, PT.Langgak Inti Lestari juga memiliki struktur organisasi dalam menjalankan kegiatannya. Dimana terlihat pada struktur organisasi bahwa PT.Langgak Inti Lestari memiliki *founder* sekaligus Direktur Utama bernama Antony. PT.Langgak Inti Lestari memiliki kantor pusat yang berada di Kota Pekanbaru, Riau dan memiliki pabrik minyak kelapa sawit yang berada di Desa Koto

Tandun Kecamatan Tandun Kabupaten Rokan Hulu yang merupakan lokasi tempat magang penulis serta memiliki seorang Mill Manager bernama Sejati Tarigan, ST. serta struktur jajaran kepemimpinan di bawahnya.



**Gambar 2.1** Struktur Organisasi PT.Langgak Inti Lestari.

## **1. Uraian tugas Karyawan Perusahaan**

- **HRD**

### **TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB**

1. Perencanaan dan seleksi SDM di perusahaan
2. Rekrutment SDM dalam seleksi calon karyawan
3. Orientasi tugas dan tanggungjawab mempersiapkan karyawan baru untuk menyesuaikan diri dengan rekan kerja, manager, perusahaan dan pekerjaan
4. Memberikan kompensasi dan proteksi pada karyawan berupa gaji dan imbalan tunjangan atas kontribusinya

### **TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB**

- **Manager Mill**

1. Perencanaan dan seleksi SDM di perusahaan
2. Rekrutment SDM dalam seleksi calon karyawan
3. Orientasi tugas dan tanggungjawab mempersiapkan karyawan baru untuk menyesuaikan diri dengan rekan kerja, manager, perusahaan dan pekerjaan
4. Memberikan kompensasi dan proteksi pada karyawan berupa gaji dan imbalan tunjangan atas kontribusinya.

## **TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB**

- **Pengawas Mill**

1. Sebagai pengawas yang mengelola pabrik minyak kelapa sawit secara efisien dengan mengontrol para staff untuk menunjang kelancaran operasional pabrik dengan tertib , aman dan harmonis dengan memperhatikan keselamatan kerja serta tugas-tugas lain yang dipandang perlu oleh Manajemen/direksi.

2. Mengawasi anggaran tahunan untuk disampaikan kepada pengawas Manajemen/direksi.

3. Membuat laporan tentang produksi dan pertanggung jawaban keuangan yang disampaikan kepada direksi.

4. Bertanggung jawab atas kelancaran kerja dan pengawasan penggunaan anggaran sehingga dapat tercapainya target dan disampaikan ke manajemen/direksi.

## **TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB**

- **Mandor Bengkel**

1. Bertanggung jawab atas kelancaran operasional mekanis dan mesin-mesin dan peralatan produksi.

2. Menyusun, mengatur, dan mengawasi kegiatan pemeliharaan dan repair dan mesin-mesin peralatan pabrik agar tidak mengganggu jalannya operasi perusahaan.

3.Mengajukan permintaan pembelian spare part dan kebutuhan-kebutuhan lainnya yang diperlukan untuk pemeliharaan dan repair semua peralatan pabrik.

4.Bertanggung jawab atas penggunaan suku cadang dan biaya-biaya yang terjadi sehubungan dengan pelaksanaan kegiatan maintenance dan repair.

### **TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB**

- **Asisten Bengkel**

1.Mengkoordinir dan memberikan pengarahan kerja dan mengawasi pelaksanaan kegiatan seksi-seksi di bawahnya agar dapat meningkatkan efisiensi di dalam bagiannya.

2.Menyusun jadwal pemeliharaan dan perbaikan mesin, peralatan, dan fasilitas produksi agar proses produksi dapat berjalan dengan lancar.

3.Menyusun pedoman dan petunjuk-petunjuk lainnya mengenai pemeliharaan dan perbaikan mesin atau peralatan produksi, air dan udara.

4.Mengawasi pelaksanaan pemeriksaan dan pemeliharaan berkala perbaikan atas mesin atau peralatan produksi, air dan udara.

### **TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB**

- **Asisten Proses**

1.Melakukan koordinasi dengan bagian maintenance, agar mesin pengolahan selalu dalam kondisi baik

2.Melakukan koordinasi dengan kepala unit-unit kerja (Mandor Pabrik) dalam hal pengaturan jumlah tenaga kerja, start olah Pabrik dan hal-hal yang terkait lainnya.

3.Melaksanakan seluruh petunjuk/instruksi atasan yang menyangkut aspek teknis dan non teknis Pabrik.

4.Memberi instruksi-instruksi kepada bawahan agar pelaksanaan kerja sesuai dengan program yang telah disusun.

### **TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB**

- **Mandor Proses**

1.Membantu Asisten melakukan evaluasi terhadap kondisi mesin mesin pengolahan yang mengganggu jalannya proses

2.Membuat/menyusun rencana kerja yang menyangkut scedule (jadwal) dan kebutuhan yang diperlukan baik tenaga kerja,peralatan dan sarana bahan pembantu

3.Membantu Asisten membuat laporan kerusakan mesin secepat mungkin kepada asisten maintenance

4.Membantu Asisten melakukan pengontrolan terjun langsung untuk mengecek dan memastikan mesin siap untuk dioperasikan serta memberikan saran-saran terhadap anggota sebelum mesin dijalankan

## **TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB**

- **KTU**

1. Memimpin seluruh administrasi perusahaan dibantu oleh seluruh pegawai tata usaha dan pegawai gudang
2. Melaksanakan dan merencanakan bagian administrasi kantor, gudang serta tenaga kerja
3. Mengawasi penggunaan dan pemakaian alat-alat kantor serta seluruh kegiatan administrasi
4. Mengkoordinasikan segala pembayaran dan penyediaan barang

## **TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB**

- **Kepala Listrik**

1. Menyusun, mengatur, dan mengawasi kegiatan pemeliharaan dan perbaikan seluruh instalasi listrik perusahaan dan peralatan yang menggunakan tenaga listrik untuk menjamin kelancaran jalannya operasi perusahaan.
2. Mengajukan permintaan pembelian suku cadang dan kebutuhan lainnya yang diperlukan.
3. Bertanggung jawab atas penggunaan suku cadang dan biaya-biaya yang lainnya sehubungan dengan pelaksanaan kegiatan pemeliharaan dan perbaikan.
4. Merencanakan perluasan kegiatan jaringan listrik sesuai dengan kebutuhan.

## **TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB**

- **Satpam**

1. Mengawasi dan mencatat nama-nama staff kantor yang keluar-masuk kantor
2. Mencatat nomer dan nama kendaraan serta dokumen pengiriman yang dibawa
3. Memeriksa barang/sisa angkutan yang masi terbawa oleh kendaraan tanpa dokumen pengiriman
4. Memeriksa dan menjaga keamanan barang dilingkungan perusahaan setiap jam dengan peralatan ceklok control

### **C. Aktivitas Perusahaan**

#### **1. Mitra Perusahaan**

Dalam menjalankan kegiatan pengolahan minyak kelapa sawit di PT. Langgak Inti Lestari, tentunya perusahaan ini tidak berjalan sendiri. Dibalik keberhasilannya, perusahaan ini tentunya menjalin mitra dengan perusahaan lain dalam memenuhi kebutuhan logistik bagi pabrik.

Mitra perusahaan adalah suatu kerja sama antara usaha kecil dengan usaha menengah. Atau dengan usaha besar yang disertai dengan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Mitra perusahaan juga merupakan sebuah upaya yang melibatkan berbagai sektor, kelompok masyarakat, lembaga pemerintah.

Berikut beberapa mitra perusahaan PT. Langgak Inti Lestari:

- 1) PT. Malindo Karya Lestari
- 2) PT. Sumbar Calcium Pratama
- 3) PT. Metta Anugrah Semesta
- 4) PT. Multi Prima Nusa
- 5) PT. Cahaya Sejahtera Abadi
- 6) CV. Karya Perkasa
- 7) CV. Barumun Jaya

**METTA** PT. Metta Anugrah Semesta  
 Jl. Pemuda No. 32 Di Tampung  
 Pekanbaru - Riau  
 Telp. 0761-27581 Fax. 0761-27581  
 Email : mettaanugrah.semesta@gmail.com

Kepada Yth.  
**PT. LANGGAK INTI LESTARI**  
 di SARONG BONTOL

Nomor : **SURAT JALAN** 0752

NO	JENIS BARANG	BANYAKNYA	JUMLAH	KETERANGAN
1	SOLAR	5000 kg	Rp.	
2	PREMIUM		Rp.	
3			Rp.	
4			Rp.	
<b>JUMLAH</b>			Rp.	

Nomor Segel 1 : 0004766 Nomor Segel 3 :  
 Nomor Segel 2 : 0004767 Nomor Segel 4 :

Penerima: \_\_\_\_\_ Tgl. 20 \_\_\_\_\_  
 Yang Mengantar: \_\_\_\_\_  
 (Nama/Cap Perusahaan) (BM) (SARONG BONTOL)

Pekanbaru, Tgl. 20 September 20 09  
**METTA**

GaGambar 2.2 Mitra Bahan Bakar PT. Langgak Inti Lestari

PT. LANGGAK INTI LESTARI  
DESA KOTO LANDUN KEC. TANDUN KAB. BOKAN HILU  
KCP TIMBANGAN - PENGIRIMAN TES

NO SLIP TIMBANGAN 31.07.2020/000000  
TANGGAL 20/07/20

DATA SUPPLIER		DATA TIMBANGAN	
NO SPE		BRUTO	10.000 kg
KODE SUPPLIER	ASU0108	TARA	0.000 kg
NAMA SUPPLIER	PT. Langgak Inti Lestari	NETTO GROSS	10.000 kg
DNSP BARANG	Celana	POSONGAN	0.000 kg
NO. POL. ENDO	B 9421111	NETTO	10.000 kg
CAN/MARK	00 10 30		
FABRIKAT/AR	00 11 24		



  
 (JML)

**Gambar 2.3** Mitra Bahan Kimia PT. Langgak Inti Lestari.

### 1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan



**Gambar 3** Kantor PT. Langgak Inti Lestari.



**Gambar 4** Area pengolahan PT. Langgak Inti Lestari tampak atas

Pelaksanaan kegiatan magang berlangsung sekitar 2 bulan , dimana waktu pelaksanaannya di mulai pada bulan juli 2023 hingga September 2023 yang berlokasi di Perusahaan Pabrik Minyak Kelapa Sawit di PT. Langgak Inti Lestari tepatnya di Desa Koto Tandun, Kecamatan Tandun, Kabupaten Rokan Hulu, Provinsi Riau.

#### **A. Input**

- 1) Tenaga kerja
- 2) Keahlian atau skil
- 3) Tanah
- 4) Alat-alat
- 5) Dan modal

#### **B. ROSES PRODUKSI CRUDE PALAM OIL (CPO)**

Proses Pengolahan Kelapa Sawit. PKS pada umumnya mengolah bahan baku berupa Tandan Buah Segar (TBS) menjadi minyak kelapa sawit CPO (Crude Palm Oil) dan inti sawit (Kernel). Proses pengolahan kelapa sawit sampai menjadi minyak saw'it (CPO) terdiri dari beberapa tahapan yaitu:

1. Jembatan Timbang Hal ini sangat sederhana, sebagian besar sekarang menggunakan sel-sel beban, dimana tekanan dikarenakan beban menyebabkan variasi pada sistem listrik yang diukur. memperlihatkan mesin dan jembatan timbangan yang dipakai pabrik kelapa sawit menggunakan sistem komputer untuk meliputi berat. Prinsip kerja dari jembatan timbang yaitu truk yang melewati jembatan timbang berhenti 5 menit,

kemudian dicatat berat truk awal sebelum TBS dibongkar dan sortir, kemudian setelah dibongkar truk kembali ditimbang, selisih berat awal dan akhir adalah berat TBS yang diterima dipabrik.



Gambar 3.1 Jemban timabang

2. Penyortiran Kualitas buah yang diterima pabrik harus diperiksa tingkat kematangannya. Jenis buah yang masuk ke PKS pada umumnya jenis Tenera dan jenis Dura. Kriteria matang panen merupakan faktor penting dalam pemeriksaan kualitas buah distasiun penerimaan TBS (TandanBuahSegar). Pematangan buah mempengaruhi terhadap rendamen minyak dan ALB (Asam Lemak Buah).



Gambar 3.2 penyotiran

3. Loading Rump Fungsi loading ramp adalah sebagai tempat penampungan sementara tanda buah segar (TBS) sebelum dimasukkan ke lori. Kemudian loading ramp terdiri dari 2 sisi, 6 pintu disebelah kanan dan 6 pintu di sebelah kiri,



Gambar 3.3 Loading Rump

4. Proses Perebusan (Sterilizer) Lori yang telah diisi TBS dimasukkan kedalam sterilizer dengan menggunakan caps tand. Tujuan perebusan:

1. Mengurangi peningkatan asam lemak bebas.
2. Mempermudah proses pembrondoian pada threser.
3. Menurunkan kadar air.
4. Melunakan daging buah, sehingga daging buah mudah lepas dari biji

Dalam proses perebusan minyak yang terbuang + A,8%. Dalam melakukan proses perebusan diperlukan uap untuk memanaskan strenilizer yang disalurkan dari boiler.

Uap yang masuk ke strenilizer 2,83 kg cm<sup>3</sup>, 140-rC dan direbus selama 90 menit.



Gambar 3.4 sterillizer

5. Threser

Fungsi dari thresher drum adalah untuk memisahkan buah dari janjangannya dengan cara mengangkat dan membantingnya serta mendorong janjang kosong ke empty bunch conveyor, sedangkan spesifikasi mesin thresher drum.



Gambar 3.5 Theser Drump

#### 6. Proses Pengempaan (Pressing Process)

Proses kempa adalah pertama dimulainya pengambilan minyak dari buah kelapa sawit dengan jalan pelumatan dan pengempaan. Baik buruknya pengoperasian peralatan mempengaruhi efisiensi pengutipan minyak.

#### 7. Digester

Setelah buah pisah dari janjangan, maka buah dikirim ke Digester dengan cara buah masuk ke Conveyor Under Thresher yang fungsinya untuk membawa buah ke Fruit Elevator yang fungsinya untuk mengangkat buah keatas masuk ke distribusi Conveyor

yang kemudian menyalurkan buah masuk ke Digester, dan spesifikasi mesin digester Didalam eligester tersebut buah atau berondolan yang sudah terisi penuh diputar atau diaduk dengan menggunakan pisau pengaduk yang terpasang pada bagian poros II, sedangkan pisau bagian dasar sebagai pelempar atau mengeluarkan buah dari digester ke screw preses.

Fungsi digester:

1. Melumatkan daging buah.
2. Memisahkan daging buah dengan biji.
3. Mempersiapkan feeding press.
4. Mempermudah proses di press.
5. Meningkatkan temperatur.

## REKAPITULASI PRODUKSI DAN KUALITAS

### PKS PT LANGGAK INTI LESTARI

TAHUN 2022

BULAN	CPO	PK
	PRODUKSI (KG)	PRODUKSI (KG)
JANUARI	2,124,762	640,450
FEBUARI	1,998,654	576,370
MARET	2,503,308	746,180

APRIL	2,851,968	832,780
MEI	2,640,730	694,150
JUNI	2,571,087	832,690
JULI	2,314,378	603,670
AGUSTUS	2,862,285	847,290
SEPTEMBER	3,631,086	1,034,810
OKTOBER	3,297,086	952,640
NOVEMBER	2,258,044	612,500
DESEMBER	2,880,720	800,510
TOTAL	31,934,108	9,174,040

### C. Pemasaran

Pengertian pemasaran adalah suatu bagian dari promosi dan promosi adalah satu bagian dari program pemasaran secara keseluruhan. kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembeli untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi, kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksana suatu transaksi.

sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjualan terpenuhi, melalui pertukaran antar informasi dan kepentingan.

Selling adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua pihak. Daridefinisi diatas, maka dapat ditarik suatu

kesimpulan bahwa penjualan adalah merupakan suatu usaha seseorang untuk menyampaikan sesuatu barang atau jasa kepada pembeli atau konsumen.

Suatu perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya harus efisien menjalankan pemasaran agar keuntungan yang di harapkan dapatteralisasi dengan baik. Ini menandakan kegiatan penjualan dalam perusahaan harus di koordinarkan dan dikelolah dengan cara yang lebih baik.

Pemasaran bertujuan untuk memberikan kepuasan keinginan dan kebutuhan konsumen. Kegiatan perusahaan yang berdasarkan pada konsep penjualan yang harus diarahkan untuk memenuhi tujuan perusahaan. Secara defenisikam bahwa konsep pemjualan adalaj bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan social bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Konsep pemasaran berdasarkan pada pilar pasar yaitu. Segmentasi, Targetting , positioning

1. Segmentasi pasar adalah tindakan mengindifikasikan dan membentuk kelompok pembeli atau konsumen secara terpisah masing –masing segmen ini memiliki krakteristik, kebutuhan produk dan pemasaran tersenri.
2. Targeting adalah suatu tindakkan memilih satu atau lebih segmen pasar yang akan dimasuki
3. Postioning adalah penetapan posisi pasar tujuan positioning adalah untuk membangun dan mengkomunikasikan keunggulan bersaing produk yang ada di pasarkan dalam benak konsumen.

Pemasaran promosi terdiri dari segala sesuatu yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan produknya. Penjualan itu sendiri sudah berkembang dalam pemasaran dan besar memasukan kepada 3 komponen

1. Produk

Adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dimiliki, digunakan atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.

2. Harga

Merupakan suatu unsur penjualan yang membesarkan pemasukkan atau pendapatan tertinggi di perusahaan, di samping itu merupakan unsur penjualan bersifat fleksibel

3. Promosi

Merupakan salah satu perubahan dalam penjualan sangatlah penting dalam dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produknya. Produk itu akan berguna bagi mereka. Pada dasar promosi adalah kegiatan yang menyampaikan suatu produk yang di pasarkan sasaran untuk memberikan informasi tentang keistimewaan, kegunaan dan paling penting adalah tentang keberadaan untuk mengubah sikap ataupun mendorong orang untuk bertindak .

1. Faktor – factor yang mempengaruhi strategi pemasaran

Perusahaan harus senantiasa menyesuaikan diri dengan lingkungan pemasaran untuk mencari peluang untuk mengatasi ancaman. Yang mempengaruhi factor strategi pemasaran secara umum. Di lingkungan eksternal terbagi menjadi dua yaitu

lingkungan makro dan lingkungan mikro. lingkungan makro antarlain adalah demografi, ekonomi. Teknologi, alam, social dan politik. Sedangkan di lingkungan mikro terbagi atas pemasok pesaing, konsumen, dan perantara pemasaran. Lingkungan internal perusahaan mencakup manajemen dan organisasi, serta kompetensi pemasaran.

- Lingkungan Makro

Lingkungan makro adalah kekuatan-kekuatan yang mempengaruhi perusahaan secara tidak langsung. Biasanya mempengaruhi dalam kelompok lingkungan makro ini ada faktor perekonomian, lingkungan alam, teknologi, politik dan kekuatan budaya

1. Perekonomian

Faktor ini memiliki pengaruh penting pada aktivitas pemasaran seperti produk domestik bruto sebuah Negara yang pada akhirnya mempengaruhi pendapatan masyarakat. Melalui pemahaman yang kuat mengenai aspek ini, perusahaan bisa berbagi peluang pemasaran bahkan kala indikator perekonomian yang sedang di lamai menurun misalnya karena krisis ekonomi dan sebagainya.

2. lingkungan alam

Yang menyangkut sumber daya alam yang diperlukan sebagai input bagi penjual atau yang dipengaruhi oleh aktivitas pemasaran. Yang juga menjadi penting pada aspek global, perusahaan yang bahan baku berbasis komoditi seperti hasil-hasil alam harus memperhatikan hal tersebut.

### 3. Teknologi

Pemahaman terhadap teknologi, baik terhadap perilaku konsumen maupun terhadap proses bisnis yang di jalankan oleh perusahaan sangatlah penting.

### 4. Politik dan Hukum

Kondisi politik dapat memberikan pengaruh meski sering kali tidak nbegitu nyata di rsaskan, dengan kata lain jika suasana pengelolaahn Negara tidak penuh gejolak,

perusahaan bisa memasarkan produknya dengan aman. Bentuk hukum, perundang-undangan, hingga badan/badan aspek – aspek yang diperhatikan pemasar kurang lebih akan memberikan pengaruh pada aktivitas pemasaran.

### 5. Social budaya

Merupakan kekuatan yang mempengaruhi nilai- nilai dasar masyarakat dan perilaku. Oleh karena itu pengaruh yang diberikan pada parusahaan sebagai pemasar sangat kuat dan luas, pada prinnsip ada dua nilai budaya.

- Lingkungan Mikro

Lingkungan pemasok memberikan pengaruh lasung pada aktivitas pemasaran lingkungan pemasok adalah berbagai kebutuhan yang dekat dengan perusahaan, yang mempengaruhi kemampuannya melayani pelanggan.

#### 1. Pemasok

Pemasok mempunyai peran tersendiri, adakalanya kalangan hidup bagian pemasaran bahkan tergantung dari pemasok yang memegang oeranan penting dalam menjamin sukses

pemasaran. Keterlambatan pasokan produk akan memberikan dampak terhadap buruk atas pemenuhan pesanan perusahaan. Pemasok adalah mata rantai penting dalam sistem penyampaian perusahaan kepada seluruh pelanggan perusahaan yang menyediakan sumber daya yang diperlukan perusahaan untuk menghasilkan barang dan jasa.

## 2. Pelanggan atau Konsumen

Suatu perusahaan berhubungan dengan pemasok dan para perantara agar perusahaan dapat menyediakan produk dan jasa secara efisien kepada pasar.

## 3. Pesaingan

Dunia bisnis adalah dunia yang kompleks salah satunya yang membuat penuh dengan persaingan. Suatu perusahaan dapat memasarkan sesuatu yang sukses, bukan berarti pada waktu yang akan sukses pula karena dapat dipastikan akan muncul perusahaan pesaing lainnya. Oleh karena itu kita harus ada inovasi dalam mengembangkan usaha pada perusahaan membuat cara melayani pelanggan dan menemukan pasar-pasar yang baru.

## 2. Volume Pemasaran

Pemasaran merupakan tujuan utama dilakukannya kegiatan perusahaan. Perusahaan, dalam menghasilkan barang/jasa, mempunyai tujuan akhir yaitu menjual barang/jasa tersebut kepada masyarakat. Oleh karena itu, pemasaran memegang peranan penting bagi perusahaan agar produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang dilakukan oleh perusahaan

bertujuan untuk menjual barang/jasa yang diperlukan sebagai sumber pendapatan untuk menutup semua ongkos guna memperoleh laba. Kegiatan penjualan merupakan suatu kegiatan yang harus dilakukan oleh perusahaan dengan memasarkan produknya baik berupa barang atau jasa. Kegiatan penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan bertujuan untuk mencapai volume penjualan yang diharapkan dan menguntungkan untuk mencapai laba

Volume pemasaran merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan. Oleh karena itu volume penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi untuk kemungkinan perusahaan agar tidak rugi. Jadi volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama perusahaan dan bukannya untuk kepentingan volume penjualan itu sendiri. Terdapat beberapa indikator dari volume penjualan yaitu:

1. Mencapai volume penjualan
2. Mendapatkan laba
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

### **3. Jenis dan Bentuk Pemasaran**

mengelompokkan jenis-jenis penjualan sebagai berikut:

1. Trade selling. Penjualan yang dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilakan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini

melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.

2. *Missionary Selling*. Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang – barang dari penyalur perusahaan.

3. *Technical Selling*. Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

4. *New Business Selling*. Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.

5. *Responsive Selling*. Setiap tenaga kerja penjual dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *route driving and retailing*. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalinnya hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.

Selain dari jenis-jenisnya juga terdapat bentuk-bentuk dari pada pemasaran antara lain:

1. *Penjualan tunai*. Penjualan yang bersifat *cash and carry* dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli, maka pembeli menyerahkan pembayaran secara kontan dan bisa langsung dimiliki oleh pembeli.

2. *Penjualan Kredit*. Penjualan *non cash*, dengan tenggang waktu tertentu, rata-rata diatas satu bulan.

3. *Penjualan secara Tender*. Penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender.

4. Penjualan Ekspor. Penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli, luar negeri yang mengimpor barang yang biasanya menggunakan fasilitas letter of credit.

5. Penjualan secara Konsinyasi. Penjualan barang secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual. Apabila barang tersebut tidak terjual maka akan dikembalikan kepada penjual.

#### REKAPUTULASI PENJUALAN PRODUKSI CPO

NOMOR	TAHUN	PENJUALAN		
		CPO (KG)	PK(KG)	CANGKANG (KG)
1	2019	44.823.220	11.220.120	19.301.710
2	2020	31.205.650	8.872.790	10.000.370
3	2021	36.628.120	10.797.440	13.65.880
4	2022	31.962.300	9.085.360	9.905.850

#### REKAPITULASI PEMASARAN TAHUN 2022

BULAN	PEMASARAN	
	CPO (KG)	PK
JANUARI	2,127,910	728,430
FEBUARI	1,957,210	547,900
MARET	2,306,810	764,520
APRIL	2,465,960	782,620

MEI	2,100,000	661,790
JUNI	3,062,030	743,630
JULI	1,764,680	650,420
AGUSTUS	2,886,550	803,700
SEPTEMBER	3,806,410	1,006,930
OKTOBER	4,187,570	1,048,020
NOVEMBER	2,651,970	626,930
DESEMBER	2,645,200	721,010
TOTAL	31,962,300	9,085,360

REKAPITULASI TBS (KELAPA SAWIT )

TAHUN 2022

BULAN	TBS TERIMA LUAR (KG)	TOTAL TBS	TBS OLAH (KG)
Januari	11,197,375	11,197,375	11,197,375
Febuari	10,393,040	10,393,040	10,326,090
Maret	12,941,870	12,941,870	12,957,570
April	14,852,110	14,852,110	14,903,360
Mei	13,401,710	13,401,710	13,362,940
Juni	14,614,490	14,614,490	14,555,590

Juli	11,623,650	11,623,650	11,126,070
Agustus	15,344,880	15,344,880	15,388,930
September	18,869,630	18,869,630	18,605,190
November	11,688,480	11,688,480	11,813,390
Desember	14,415,260	14,415,260	14,399,370
TOTAL	166,488,235	166,488,235	166,425,115

## BAB III

### RENCANA, FAKTA DAN ANALISA

#### A. RENCANA.

Selama kegiatan perencanaan pkl yang memiliki rencana pencapaian yang akan di jalan dengan tujuan memaksimalkan pemasaran produk CPO, pada pemahaman yang lebih mendalam tentang industri crude palm oil yang ada di perusahaan. dalam mempelajari struktur industri crude palm oil, yang dihadapi dalam industri PKS yang mengetahui tentang teori praktek nyata.

Rencana merupakan ketetapan tentang langkah atau tindakan apa yang akan di lakukan pada PT langgak inti lestari dimasa akan mendatang yang menjadi tolak ukur keputusan yang akan diambil dalam rangka mencapai target pasar.

Perencanaan adalah suatu cara bagaimana mencapai tujuan sebaik-baiknya dengan sumber-sumber yang ada supaya lebih efektif dan efisien. Perencanaan merupakan suatu proses yang kontinu yang meliputi dua aspek, yaitu formulasi perencanaan dan pelaksanaannya. Perencanaan dapat digunakan untuk mengontrol dan mengevaluasi jalannya kegiatan, karena sifat rencana itu adalah sebagai pedoman pelaksanaan kegiatan. (Listyansih,2014:90).

Proses pemasaran adalah serangkaian kegiatan yang disusun untuk menginformasikan produk kepada pelanggan atau pasar yang dimiliki, tak hanya pada praktis promosi, namun juga mencakup keseluruhan pemasaran. Mulai dari riset pasar, penyusunan strategi pemasaran, eksekusi penjualan, upaya promosi, melayani pelanggan,

hingga after sales yang diberikan. Semua ini termasuk dalam satu rangkaian proses pemasaran yang harus disusun secara matang. Berikut rencana kegiatan pada PT.

Langgak Inti Lestari

#### 1. Riset pasar

Menurut American Marketing Association, riset pemasaran adalah tugas penting yang menghubungkan antara konsumen, pelanggan, dan masyarakat dengan pemasar melalui penggunaan informasi.

Profesor Philip Kotler mendefinisikan riset pemasaran sebagai sebuah proses yang terdiri dari perencanaan, pengumpulan, analisis, dan pelaporan data secara sistematis atau temuan lain yang relevan dengan situasi pemasaran tertentu yang dihadapi oleh suatu perusahaan.

Pada pemimpin PT Langgak Inti Lestari yang saat melakukan peninjauan strategi pemasaran, dan performa perusahaan menjadi evaluasi produk CPO dan kualitas Yang harus mempertahankan kualitas bagus yang menyesuaikan dengan standar SNI.

Produk crude plam oil (CPO) di jual ke daerah dumai di 3 Tempat penjual di dumai yaitu:

- 1) PT Wilmar Nabati Indonesia (WNI)
- 2) PT Ivoomas Tunggal (IT)
- 3) PT Sari Dumai Sejati ( SDS)

## 2. Menentukan Jenis crude palm oil (CPO)

CPO adalah singkatan dari crude palm oil yang diartikan minyak kelapa sawit mentah. Jenis CPO dapat ditentukan berdasarkan metode penguapan, metode pengeloaan CPO yang di libatkan dalam penguapan . dengan proses pemanasan TBS dalam tengki penguapan untuk menghilangkan sebagian air dan memisahkan minyak nya dari bahan padat.

## 3.,Pengemasan CPO

CPO biasanya dikemas dalam bentuk memudahkan menyimpan beberapa dalam pengemasan CPO yang telah di sterilkan.

- 1) Dalam bentuk drum atau tank : cpo sering kali di kemas dala drum logam yang berkapalitas sekitar 200 liter. Drum ini tahan terhadap kebocoran dan melindungi minyak dari paparan cahaya dan kontaminasi udara
- 2) Tengki isontainer untuk pengiriman cpo, tengki isontainer sering digunakan untuk mengirimkan cpo kepada kosndemen, isontainer ini memiliki kapisitasyang lebih besar biasanya 20 atau 40 kaki kubik dan dapat diangkut dengan menggunakan koniner.

## B. Fakta

### 1. Riset pasar

Riset pasar pada PT. Langgak inti Lestari itu bagus dalam kondisi tempat yang luas dan alat-alat yang lengkap untuk memproduksi CPO itu tersebut. Dan hasil produksi sudah melakukan proses yang panjang, dan untuk dalam uji laboratorium untuk memenuhi standar kualitas untuk mengurangi kadar air dalam CPO pada PT Langgak inti lestari mengutamakan kualitas yang bagus supaya penjualannya meningkat dan agar konsumen tidak kecewa pada produksi cpo , setelah melakukan sesuai standar SNI, produksi CPO siap untuk jual pada 3 Tempat penjual di Dumai yaitu:

- 1) PT Wilmar Nabati Indonesia (WNI)
- 2) PT Ivoomas Tunggal (IT)
- 3) PT Sari Dumai Sejati ( SDS)

### 2. Menentukan Jenis crude palm oil (CPO)

CPO adalah singkatan dari crude palm oil yang diartikan minyak kelapa sawit mentah. Jenis cpo dapat di tentukan berdasarkan metode penguapan, metode pengeloaan CPO yang di libatkan dalam penguapan . dengan proses pemanasan TBS dalam tengki penguapan untuk menghilangkan sebagian air dan memisahkan minyak nya dari bahan padat.

Berberpa yang di lakukan untuk mengejahui jenis pada CPO

- ❖ Kandungan lemak: untuk mengukur presentase lemak dalam CPO

- ❖ Nilai asam: menunjukkan keasaman CPO dan mengindikasikan tingkat oksidasi
- ❖ Untuk mengukur kadar air dan kotoran dalam CPO
- ❖ Warna dan Transparansi: Mengukur warna dan kejernihan CPO
- ❖ Mengukur kekentalan CPO
- ❖ Titik lebur, titik suhu dimana CPO berubah menjadi padat

### 3., Pengemasan CPO

CPO biasanya dikemas dalam bentuk memudahkan menyimpan beberapa dalam pengemasan CPO yang telah di sterilkan.

- ❖ Dalam bentuk drum atau tank : cpo sering kali di kemas dalam drum logam yang berkapasitas sekitar 200 liter. Drum ini tahan terhadap kebocoran dan melindungi minyak dari paparan cahaya dan kontaminasi udara
- ❖ Tangki isontainer untuk pengiriman cpo, tangki isontainer sering digunakan untuk mengirimkan cpo kepada konsumen, isontainer ini memiliki kapasitas yang lebih besar biasanya 20 atau 40 kaki kubik dan dapat diangkut dengan menggunakan kontainer.

#### C. Analisa

Menurut Sumarwan (2015:17) pemasaran adalah suatu proses bagaimana mengidentifikasi kebutuhan konsumen kemudian memproduksi barang atau jasa tersebut, sehingga terjadi transaksi atau pertukaran antara produsen dengan konsumen.

Berdasarkan rencana kegiatan pada PT Langgak Inti Lestari dan fakta yang penulis temukan di lapangan, penulis menganalisa bahwa antara rencana dan fakta keduanya sudah sejalan dan sesuai.

Dalam hal riset pasar, PT. Langgak Inti Lestari sudah baik dalam menganalisa potensi pasar yang ada dengan mempertimbangkan kualitas dan harga. Menetapkan harga standar pasar dengan kualitas yang tinggi. Hal tersebut memberikan dampak baik dari sektor pemasarannya sehingga dapat bersaing dengan kompetitor-kompetitor sesama memproduksi CPO yang ada.

Untuk pengemasannya, CPO memiliki kualitas pengemasan yang bagus dan juga steril, terbukti dari selektifannya dalam memilih dan menentukan kemasan aman untuk digunakan perusahaan. Seperti menggunakan tengki yang anti panas.

Untuk jenis CPO yang memiliki

- ❖ Nilai asam: menunjukkan keasaman CPO dan mengindikasikan tingkat oksidasi
- ❖ Untuk mengukur kadar air dan kotoran dalam CPO
- ❖ Warna dan Transparansi: Mengukur warna dan kejernihan CPO
- ❖ Mengukur kekentalan CPO
- ❖ Titik lebur, titik suhu dimana CPO berubah menjadi padat

## BAB VI

### KESIMPULANDAN SARAN

#### **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisa yang telah dilakukan pada PT.Langgak Inti Lestari, adapun kesimpulan yang dapat penulis ambil dari laporan ini adalah sebagai berikut :

1. kegiatan riset pasar yang dilakukan Pada PT. Langgak Inti Lestari sudah terlaksana dengan baik sehingga membuka potensi pasar yang ada dan memperbesar nilai pemasarannya.
2. PT. Langgak Inti Lestari harus memperhatikan kualitas yang sesuai dengan standar SNI yang telah di tetapkan.

#### **SARAN**

1. Kepada pihak pengolahan minyak kelapa sawit PT. Langgak Inti Lestari bisa menjaga kualitas buah dengan memperhatikan tumpukan buah dan penyortiran saat di loading ram semakin banyak hempasan dan gesekan terhadap buah maka akan mempengaruhi ALB pada Tandan Buah Segar (TBS) dan kurangi timbunan - timbunan pada buah agar tidak mengandung kadar air yang lebih tinggi.
2. Perusahaan harus melakukan proses perbaikan yang sudah dilakukan secara berkelanjutan dan meningkatkan pengawasan dalam berbagai aktivitas yang dapat mempengaruhi mutu.

## DAFTAR PUSTAKA

Kotler, Philip. 2008. Manajemen Pemasaran Edisi 12 Jilid 2. Jakarta: Indeks

Martono, Siswo., 2012. Analisis Strategi Pemasaran PT. Intercraft Sedati Sidoarjo.

SNASTI

Assauri, Sofjan, 2013. Manajemen Pemasaran. Depok : PT Raja Grafindo Persada.

Lupiyoadi, Rambat dan A. Hamdani, 2006. Manajemen Pemasaran Jasa. Jakarta : Salemba Empat.

### Lampiran 3

**BLANKO NILAI  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN (PKL)  
TAHUN AKADEMIK 2022/2023**

Nama :INDRA SURYATI  
NPM :20100915302328  
Program Studi : MANAJEMEN  
Tempat Praktik : PT LANGGAK INTI LESTARI DI ROKAN HULU

Bagian/ Departemen : -

No	UNSUR YANG DINILAI	NILAI	BOBOT	SKOR
1	<b>Aspek Kognitif</b> - Penguasaan Materi Kertas Kerja - Penguasaan Materi Diluar Kertas Kerja	90	40 %	36
2	<b>Aspek Efektif</b> - Kebersihan - Penampilan/Kepribadian	90	20%	18
3	<b>Aspek Psikomotorik</b> - Sistematika Penulisan - Tinjauan Literatur - Isi Laporan	90	40%	36
	<b>JUMLAH</b>		100%	90

Bangkinang, September 2022

**HERMIN**

### KRITERIA PENILAIAN

No	URAIAN	PENILAIAN	NILAI MUTU
1	90-100	A	4,00
2	80-89	A-	3,75
3	76-79	B+	3,25
4	72-75	B	3,00
5	68-71	B-	2,75
6	64-67	C+	2,25
7	60-63	C	2,00
8	56-59	C-	1,75
9	45-55	D	1,00
10	<44	E	0,00

KARTU KENDALI  
 PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN (PKL)  
 MAHASISWA STIE BANGKINANG 2023/2024

NAMA MAHASISWA : INDRA SURYATI  
 NPM : 20100915302328  
 TEMPAT PKL : PT.LANGGAK INTI LESTARI  
 PEMBIMBING AKADEMIK : H. AZHARI,S.Sos,M.Si  
 PEMBIMBING PRAKTEK : YULIUS  
 FOCUS PKL : PT LANGGAK INTI LESTARI ROKAN HULU

NO	HARI/TANGGAL	AGENDA KEGIATAN	TANDA TANGAN	
			Pembimbing Praktik	Pembimbing Akademik
1	Selasa/18/juli 2023	Pengantaran Mahasiswa PKL oleh Dosen Pembimbing di PT Langgak Inti Lestari di Rokan Hulu		
2	Selasa 24/juli 2023	Pembagian objek yang akan dijadikan bahan laporan Praktek Lapangan kerja (PKL)		
3	Rabu31/juli 2023	Perkenlan dengan para pekerja atau karyawan PT. Langgak Inti Lestari		
4	Kamis/20/juli 2023	Masing – masing mahasiswa mencari data dan tugas bagian posisi dan jabatan karyawan PT Langgak Inti Lestari		
5	Jumat/21/juli 2023	Konsultasi dengan pembimbingan lapangan tentang struktur organisasi dan kewenangan dari setiap bagian.		
6	Senin/24/juli 2023	Konsultasi judul laporan PKL dengan pembimbingan		

7	Selasa/25/juli 2023	Meminta data profil perusahaan		
8	Rabu/26/juli 2023	Fokus judul kertaskerja lapangan		
9	Kamis/27/juli 2023	Mahasiswa mengahetahui system laporan biaya penjual crude plam oil (CPO) pada PT Langgak Inti Lestari		
10	Juamt/28/juli 2023	Mahasiswa harus mengetahui data pemasukan dan data penjual pada crude plm oil (CPO)		
11	Senin/31/juli 2023	Mahasiswa harus data aralisasi crude plam oil (CPO)		
12	Selasa/01/Agust 2023	Seluruh data data yang telah peroleh disusun kedalam kertas kerja lapangan		
13	Rabu/02/Agust 2023	Konsultasi akhir pembimbing untuk memperbaiki laporan kertas kerja praktek kerja lapangan		
14	Kamis/03/Agust 2023	Meminta data yang kurang dalam penyelesaian laporan kertas kerja lapangan		
15	Jumat/04/Agust 2023	Penyerahan laporan kerja dalam penyelesaian laporan kertas kerja praktek kerja lapangan yang di sahkan		
16	Senin/07/Agust 2023	Penjemputan mahasiswa praktek kerja lapangan (PKL) PT LAnggak Inti Lestari		

Bangkinang 2023

Ketua pelaksana

PENGANTARAN





## PENJEMPUTAN



