



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MATARAM
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Jl. Pendidikan No. 37 Mataram-NTB Telp. (0370) 641552, 638265
Fax. (0370) 638265, e-mail : lppm_unram@yahoo.com

SURAT TUGAS

Nomor: 2023/UN18-L1/PP/2018

Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Mataram, dengan ini menugaskan kepada :

No.	Nama	NIP	Jabatan	Ruang/Gol/Lokasi
1.	Dr. Ir. L. Sukardi, M.Si	196412311990011002	Ketua Peneliti	Pembina Tk1 (IV/b)
2.	Prof. Ir. H. Taslim Sjah, M.Agr.Sc., Ph.D	196303121990011002	Anggota Peneliti	Pembina Utama Muda (IV/c)
3.	Ir. H. Ridwan, M.Si	195712311988031009	Anggota Peneliti	Pembina Tk1 (IV/b)
4.	Ir. H. Padiusung, MP	196103151988031003	Anggota Peneliti	Pembina (IV/a)
5.	H. Mahrim, SP		Tenaga Lapangan	Desa Kopang Rembiga
6.	Ismail, S.Si., M.Si		Tenaga Lapangan	Desa Montong Gamang
7.	Amrullah Fikri, SP., MP		Tenaga Lapangan	Desa Sukadana
8.	Rodi Irawan, SP		Tenaga Lapangan	Desa Bung Tiang
9.	Lalu Nu'Mansyah, SP		Tenaga Lapangan	Desa Sakra
10.	Eddy Hariyadi Sofian, SP		Tenaga Lapangan	Desa Kabar
11.	Ir. H. Jafarosidik		Tenaga Lapangan	Desa Bau Putik
12.	Azzuhri, SP		Tenaga Lapangan	Desa Rumbuk
13.	Riswan HS, S.Hut.		Tenaga Lapangan	Desa Gelanggang
14.	Ahmad Yani, SP.		Tenaga Lapangan	Desa Lekor
15.	Ankly Jahtra Riawan, SP.		Tenaga Lapangan	Desa Lekor
16.	Ria Nurmaya Sari, SP		Tenaga Lapangan	

Untuk melakukan kegiatan Penelitian tentang “**Evaluation of the Implementation of Sustainable Resolution Mechanism for Conflicts Between Virginia Tobacco Farmers and Workers in Lombok Island**” Tahun 2018, dengan lokasi penelitian sebagai berikut:

No	Desa	Kecamatan	Kabupaten
1.	Sukadana	Terara	Lombok Timur
2.	Sakra	Sakra	Lombok Timur
3.	Bung Tiang	Sakra Barat	Lombok Timur
4.	Kabar	Sakra	Lombok Timur
5.	Batu Putik	Keruak	Lombok Timur
6.	Kopang Rembiga	Kopang	Lombok Tengah
7.	Montong Gamang	Kopang	Lombok Tengah
8.	Gelanggalang	Sakra Timur	Lombok Timur
9.	Lekor	Janapria	Lombok Tengah
10	Rumbuk	Sakra	Lombok Timur

Demikian Surat Tugas ini dibuat untuk dilaksanakan dengan penuh rasa tanggung jawab.

Mataram, 28 Agustus 2018

Ketua,



Muhamad Ali, S.Pt., M.Si., Ph.D.

NIP 19720727 199903 1 002

Tembusan :

1. Direktur PT HM Sampoerna. Tbk



PT. Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk

Jl. Rungkut Industri Raya No. 18
Gunung Anyar - Surabaya
Jawa Timur 60293
Indonesia
Tel : 62 31 843 1699; Fax : 62 31 843 0986
NPWP : 01.108.205.4-631.000

LEMBAGA PENELITIAN UNIVERSITAS
MATARAM
JL PENDIDIKAN NO 37
MATARAM
INDONESIA

Copy of Purchase Order 4501500322

Delivery Address

PT HM Sampoerna Tbk.
Jl. Rungkut Industri Raya No 18
Rungkut Tengah
Gunung Anyar - Surabaya
60293 JAWA TIMUR
INDONESIA

Invoicing Address:

PT HANJAYA MANDALA SAMPOERNA Tbk.
Jl. Rungkut Industri Raya No. 18
Rungkut Tengah
Gunung Anyar - Surabaya
JAWA TIMUR 60293
INDONESIA

Vendor Number 133688

Telephone 0370641552

Facsimile 0370638265

Contact Sugiarto Sugiarto

E-mail Sugiarto.Sugiarto@sampoerna.com

Telephone +62 (31) 843 1699 X 21504

Released Date 05.07.2018

Delivery Date 28.12.2018

Terms of Payment Due 7 days from the invoice receiving date

Currency IDR

1. Please return signed PO acknowledgement immediately, advising shipping / delivery date and price changes to Accounts Payable, or you can return the signed PO by fax.
2. Invoices must be submitted on the day of delivery together with the delivery orders to the Accounts Payable - Finance Department.
3. Purchase Order number must appear on all invoices and delivery orders.
4. The seller has to remit the 10% VAT amount to the appropriate tax authority. Failure to do so, the seller shall be responsible of any penalty / claim imposed.
5. Vendor must submit the correct Invoice after goods & services received by HMS within 90 days to avoid Tax Invoice expiration. If HMS did not received the invoice from vendor up to 240 days for Direct Materials and 360 days for Indirect Materials & Services from date of goods & services received by HMS, the related liability will be automatically written off and HMS will have the right to reject the billing.

1014313908-Support Mechanism di Lombok Oleh UNRAM-Ayu.Amalia

Item	Material number	Description	Quantity	Unit	Price per unit	Amount
1		Support Mechanism - Lombok (STP-000042) Support Mechanism di Lombok Oleh UNRAM Term Of Payment: 40% IDR 166,140,000 Jul after kick off meeting 30% IDR 124,605,000 Sep after 2nd progress report 30% IDR 124,605,000 Nov after final presentation PIC : Amalia, Ayu Rizky <Ayu.Amalia@sampoerna.com>	1	EA	415,350,000	415,350,000

This Purchase Order (the "Order") is subject to the terms and conditions contained above and to the terms and condition on the reverse of this page (together the "Conditions").

"The total price is subject to 10% VAT but inclusive any applicable Withholding Tax (WHT)."

Item	Material number	Description	Quantity	Unit	Price per unit	Amount
------	-----------------	-------------	----------	------	----------------	--------

Total value 415,350,000

For and on behalf of
PT. Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk



Company Stamp / Authorised Signature (the "Buyer")

Date _____

Confirmed and Accepted by:



Co
Muhammad Ali, S.Pt., M.Sc., Ph.D.
Company Stamp & Authorised Signature (the "Seller")

Date _____

This Purchase Order (the "Order") is subject to the terms and conditions contained above and to the terms and condition on the reverse of this page (together the "Conditions").

"The total price is subject to 10% VAT but inclusive any applicable Withholding Tax (WHT)."

1. **Struktur dan Organisasi Perusahaan**
Struktur organisasi perusahaan menunjukkan bagaimana perusahaan mengatur sumber daya manusia untuk mencapai tujuannya. Struktur organisasi yang baik dapat meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan meningkatkan produktivitas. Struktur organisasi yang buruk dapat menyebabkan konflik, kebingungan, dan penurunan produktivitas.
2. **Strategi Bisnis**
Strategi bisnis adalah rencana jangka panjang yang menunjukkan bagaimana perusahaan akan bersaing di pasar. Strategi bisnis yang baik dapat membantu perusahaan mencapai tujuannya dan meningkatkan keuntungan.
3. **Manajemen Operasional**
Manajemen operasional adalah proses mengelola sumber daya perusahaan untuk menghasilkan produk atau layanan yang berkualitas dan efisien. Manajemen operasional yang baik dapat membantu perusahaan mengurangi biaya, meningkatkan kualitas, dan meningkatkan kepuasan pelanggan.
4. **Manajemen Keuangan**
Manajemen keuangan adalah proses mengelola keuangan perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup dana untuk beroperasi dan mencapai tujuannya. Manajemen keuangan yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan keuntungan, mengurangi risiko, dan meningkatkan nilai perusahaan.
5. **Manajemen Sumber Daya Manusia**
Manajemen sumber daya manusia adalah proses mengelola sumber daya manusia perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup tenaga kerja yang berkualitas dan efisien. Manajemen sumber daya manusia yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan produktivitas, mengurangi biaya, dan meningkatkan kepuasan pelanggan.
6. **Manajemen Risiko**
Manajemen risiko adalah proses mengidentifikasi, menilai, dan mengelola risiko yang dihadapi perusahaan. Manajemen risiko yang baik dapat membantu perusahaan mengurangi risiko kerugian, meningkatkan keuntungan, dan meningkatkan nilai perusahaan.

7. **Manajemen Pemasaran**
Manajemen pemasaran adalah proses mengelola pemasaran perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup pelanggan untuk mencapai tujuannya. Manajemen pemasaran yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan penjualan, meningkatkan keuntungan, dan meningkatkan nilai perusahaan.
8. **Manajemen Teknologi**
Manajemen teknologi adalah proses mengelola teknologi perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup teknologi yang diperlukan untuk beroperasi dan mencapai tujuannya. Manajemen teknologi yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan meningkatkan nilai perusahaan.

9. **Manajemen Legal**
Manajemen legal adalah proses mengelola aspek legal perusahaan untuk memastikan perusahaan mematuhi semua peraturan dan undang-undang yang berlaku. Manajemen legal yang baik dapat membantu perusahaan menghindari risiko hukum, meningkatkan reputasi, dan meningkatkan nilai perusahaan.
10. **Manajemen Hubungan Masyarakat**
Manajemen hubungan masyarakat adalah proses mengelola hubungan perusahaan dengan publik. Manajemen hubungan masyarakat yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan reputasi, meningkatkan penjualan, dan meningkatkan nilai perusahaan.

11. **Manajemen Inovasi**
Manajemen inovasi adalah proses mengelola inovasi perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup inovasi yang diperlukan untuk beroperasi dan mencapai tujuannya. Manajemen inovasi yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan produktivitas, mengurangi biaya, dan meningkatkan nilai perusahaan.

12. **Manajemen Lingkungan**
Manajemen lingkungan adalah proses mengelola dampak lingkungan perusahaan. Manajemen lingkungan yang baik dapat membantu perusahaan mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan, meningkatkan reputasi, dan meningkatkan nilai perusahaan.

13. **Manajemen Keberagaman Budaya**
Manajemen keberagaman budaya adalah proses mengelola keberagaman budaya perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup keberagaman budaya yang diperlukan untuk beroperasi dan mencapai tujuannya. Manajemen keberagaman budaya yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan produktivitas, mengurangi biaya, dan meningkatkan nilai perusahaan.

14. **Manajemen Keberlanjutan**
Manajemen keberlanjutan adalah proses mengelola keberlanjutan perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup keberlanjutan yang diperlukan untuk beroperasi dan mencapai tujuannya. Manajemen keberlanjutan yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan reputasi, meningkatkan penjualan, dan meningkatkan nilai perusahaan.

15. **Manajemen Perubahan**
Manajemen perubahan adalah proses mengelola perubahan perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup perubahan yang diperlukan untuk beroperasi dan mencapai tujuannya. Manajemen perubahan yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan produktivitas, mengurangi biaya, dan meningkatkan nilai perusahaan.

16. **Manajemen Kualitas**
Manajemen kualitas adalah proses mengelola kualitas perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup kualitas yang diperlukan untuk beroperasi dan mencapai tujuannya. Manajemen kualitas yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan reputasi, meningkatkan penjualan, dan meningkatkan nilai perusahaan.

17. **Manajemen Keamanan**
Manajemen keamanan adalah proses mengelola keamanan perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup keamanan yang diperlukan untuk beroperasi dan mencapai tujuannya. Manajemen keamanan yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan reputasi, meningkatkan penjualan, dan meningkatkan nilai perusahaan.

18. **Manajemen Etika**
Manajemen etika adalah proses mengelola etika perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup etika yang diperlukan untuk beroperasi dan mencapai tujuannya. Manajemen etika yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan reputasi, meningkatkan penjualan, dan meningkatkan nilai perusahaan.

19. **Manajemen Komunikasi**
Manajemen komunikasi adalah proses mengelola komunikasi perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup komunikasi yang diperlukan untuk beroperasi dan mencapai tujuannya. Manajemen komunikasi yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan produktivitas, mengurangi biaya, dan meningkatkan nilai perusahaan.

20. **Manajemen Hubungan Pelanggan**
Manajemen hubungan pelanggan adalah proses mengelola hubungan perusahaan dengan pelanggan. Manajemen hubungan pelanggan yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan penjualan, meningkatkan keuntungan, dan meningkatkan nilai perusahaan.

21. **Manajemen Logistik**
Manajemen logistik adalah proses mengelola logistik perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup logistik yang diperlukan untuk beroperasi dan mencapai tujuannya. Manajemen logistik yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan meningkatkan nilai perusahaan.

22. **Manajemen Riset dan Pengembangan**
Manajemen riset dan pengembangan adalah proses mengelola riset dan pengembangan perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup riset dan pengembangan yang diperlukan untuk beroperasi dan mencapai tujuannya. Manajemen riset dan pengembangan yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan produktivitas, mengurangi biaya, dan meningkatkan nilai perusahaan.

23. **Manajemen Sistem Informasi**
Manajemen sistem informasi adalah proses mengelola sistem informasi perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup sistem informasi yang diperlukan untuk beroperasi dan mencapai tujuannya. Manajemen sistem informasi yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan meningkatkan nilai perusahaan.

24. **Manajemen Fasilitas**
Manajemen fasilitas adalah proses mengelola fasilitas perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup fasilitas yang diperlukan untuk beroperasi dan mencapai tujuannya. Manajemen fasilitas yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan meningkatkan nilai perusahaan.

25. **Manajemen Hubungan Investor**
Manajemen hubungan investor adalah proses mengelola hubungan perusahaan dengan investor. Manajemen hubungan investor yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan penjualan, meningkatkan keuntungan, dan meningkatkan nilai perusahaan.

26. **Manajemen Hubungan Pemerintah**
Manajemen hubungan pemerintah adalah proses mengelola hubungan perusahaan dengan pemerintah. Manajemen hubungan pemerintah yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan reputasi, meningkatkan penjualan, dan meningkatkan nilai perusahaan.

27. **Manajemen Hubungan Media**
Manajemen hubungan media adalah proses mengelola hubungan perusahaan dengan media. Manajemen hubungan media yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan reputasi, meningkatkan penjualan, dan meningkatkan nilai perusahaan.

28. **Manajemen Hubungan Masyarakat**
Manajemen hubungan masyarakat adalah proses mengelola hubungan perusahaan dengan masyarakat. Manajemen hubungan masyarakat yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan reputasi, meningkatkan penjualan, dan meningkatkan nilai perusahaan.

29. **Manajemen Hubungan Pelanggan**
Manajemen hubungan pelanggan adalah proses mengelola hubungan perusahaan dengan pelanggan. Manajemen hubungan pelanggan yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan penjualan, meningkatkan keuntungan, dan meningkatkan nilai perusahaan.

30. **Manajemen Logistik**
Manajemen logistik adalah proses mengelola logistik perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup logistik yang diperlukan untuk beroperasi dan mencapai tujuannya. Manajemen logistik yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan meningkatkan nilai perusahaan.

31. **Manajemen Riset dan Pengembangan**
Manajemen riset dan pengembangan adalah proses mengelola riset dan pengembangan perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup riset dan pengembangan yang diperlukan untuk beroperasi dan mencapai tujuannya. Manajemen riset dan pengembangan yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan produktivitas, mengurangi biaya, dan meningkatkan nilai perusahaan.

32. **Manajemen Sistem Informasi**
Manajemen sistem informasi adalah proses mengelola sistem informasi perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup sistem informasi yang diperlukan untuk beroperasi dan mencapai tujuannya. Manajemen sistem informasi yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan meningkatkan nilai perusahaan.

33. **Manajemen Fasilitas**
Manajemen fasilitas adalah proses mengelola fasilitas perusahaan untuk memastikan perusahaan memiliki cukup fasilitas yang diperlukan untuk beroperasi dan mencapai tujuannya. Manajemen fasilitas yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, dan meningkatkan nilai perusahaan.

34. **Manajemen Hubungan Investor**
Manajemen hubungan investor adalah proses mengelola hubungan perusahaan dengan investor. Manajemen hubungan investor yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan penjualan, meningkatkan keuntungan, dan meningkatkan nilai perusahaan.

KETUNTUAN DASAR POKOK BAHASAN

PRODUK DAN STRATEGI PERUSAHAAN

KETUNTUAN DASAR PERUSAHAAN

1. Pengertian dan Fungsi Perusahaan

2. Jenis-jenis Perusahaan

3. Struktur Organisasi Perusahaan

4. Manajemen Operasional

5. Manajemen Keuangan

6. Manajemen Sumber Daya Manusia

7. Manajemen Pemasaran

8. Manajemen Teknologi

9. Manajemen Legal

10. Manajemen Hubungan Masyarakat

11. Manajemen Inovasi

12. Manajemen Lingkungan

13. Manajemen Keberagaman Budaya

14. Manajemen Keberlanjutan

15. Manajemen Perubahan

16. Manajemen Kualitas

17. Manajemen Keamanan

18. Manajemen Etika

19. Manajemen Komunikasi

20. Manajemen Hubungan Pelanggan

21. Manajemen Logistik

22. Manajemen Riset dan Pengembangan

23. Manajemen Sistem Informasi

24. Manajemen Fasilitas

25. Manajemen Hubungan Investor

26. Manajemen Hubungan Pemerintah

27. Manajemen Hubungan Media

28. Manajemen Hubungan Masyarakat

29. Manajemen Hubungan Pelanggan

30. Manajemen Logistik

31. Manajemen Riset dan Pengembangan

32. Manajemen Sistem Informasi

33. Manajemen Fasilitas

34. Manajemen Hubungan Investor

35. Manajemen Hubungan Pemerintah

36. Manajemen Hubungan Media

37. Manajemen Hubungan Masyarakat

38. Manajemen Hubungan Pelanggan

39. Manajemen Logistik

40. Manajemen Riset dan Pengembangan

41. Manajemen Sistem Informasi

42. Manajemen Fasilitas

43. Manajemen Hubungan Investor

44. Manajemen Hubungan Pemerintah

45. Manajemen Hubungan Media

