

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA PT. PERTAMINA (PERSERO) MARKETING
OPERATION REGION III**

**DELLA ADHEANINDA
8215145241**



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
KONSENTRASI PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2017**

INTERNSHIP REPORT

***AT PT. PERTAMINA (PERSERO) MARKETING OPERATION
REGION III***

***DELLA ADHEANINDA
8215145241***



***This Internship Report was written to comply one of the requirement to get a
Bachelor's Degree of Economics at Faculty of Economics of State University of
Jakarta***

***BACHELOR DEGREE OF MANAGEMENT
MARKETING CONCENTRATION
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2017***

ABSTRAK

Della Adheaninda. Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) PT Pertamina (Persero) Marketing Operation Region (MOR) III. Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, 2017.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah salah satu syarat kelulusan mahasiswa Universitas Negeri Jakarta (UNJ) menyelesaikan studinya sebelum menulis skripsi. Pelaksanaan PKL bertujuan sebagai media kerja sama antara perusahaan dengan UNJ serta agar mahasiswa mendapatkan wawasan yang lebih luas dan pengalaman mengenai dunia kerja, melatih mental sebelum memasuki dunia kerja pemasaran dan memperluas jaringan kerja.

PKL dilaksanakan pada PT Pertamina (Persero) Marketing Operation Region (MOR) III, berlokasi di Jalan Kramat Raya No. 59, Jakarta Pusat 10450 pada fungsi *Sales Administration & General Account dan Statistic & Marketing Support*. Pelaksanaan PKL selama dua bulan terhitung sejak tanggal 12 Juli 2017 sampai dengan 8 September 2017.

Tugas pratikan selama PKL meliputi merekapitulasi data perizinan tenant bisnis NFR SPBU Pertamina di wilayah Jawa Bagian Barat, membuat laporan mengenai survei program promosi HUT-RI ke 72, memberikan *merchandise* kepada pelanggan SPBU Pertamina di Hari Pelanggan Nasional, dan membantu acara kegiatan PERTAMINA (Persero) MOR III *Goes To GIIAS 2017 Bersama PCI*.

Dengan adanya pengalaman kerja ini praktikan dapat mempelajari secara umum aspek pemasaran yang di terapkan pada PT Pertamina (Persero) MOR III, praktikan dapat melatih sikap, mental serta etika yang perlu dimiliki saat bekerja nanti dan membandingkan teori yang selama ini Praktikan dapat di perkuliahan sesuai dengan dunia kerja.

Kata Kunci : Praktik Kerja Lapangan, PT Pertamina (Persero) Marketing Operation Region (MOR) III, *Sales Administration & General Account dan Statistic & Marketing Support*

ABSTRACT

Della Adheaninda, *the internship report at PT Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III. Bachelor Degree of Management, Faculty of Economics, State University of Jakarta, 2017.*

The internship is one of requirement of the graduate program in State University of Jakarta to finish the study before make a thesis. The internships is compiled as media in order to make a link between corporation and university and also for the college student in order to get insight and working experience, working mentality before come in marketing world and make a working network.

Internships was placed at PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III, located in Jl. Kramat Raya No. 59, Jakarta Pusat 10450. The interns was placed in Sales Administration & General Account dan Statistic & Marketing Support fungtion. The internship during two months since 12th July 2017 to 8th September 2017.

The interns assignment during internship include, recapitulate the data of business permit tenant of NFR Pertamina SPBU in West Java region, make a report about survey of promotion program of HUT-RI to 72, give merchandise to Pertamina SPBU subscribers in National Customer Day, preparing activity plan for National Customer Day promo, and assisting PERTAMINA (Persero) MOR III Goes To GIIAS 2017 With PCI.

By the experience of this work the internee can learn in general the marketing aspects applied to PT Pertamina (Persero) MOR III, the internee can train attitudes, mental and ethics that need to have at work later and compare theories that have been the internee can be in lectures in accordance with working world.

Keywords: *Internship, PT Pertamina (Persero) Marketing Operation Region (MOR) III, Sales Administration & General Account dan Statistic & Marketing Support.*

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Laporan Praktik Kerja Lapangan

Judul : Praktik Kerja Lapangan pada PT. Pertamina (Persero)
Marketing Operation Region III

Nama Praktikan : Della Adheanina

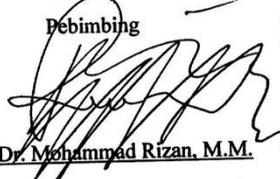
Nomor Registrasi : 8215145241

Program Studi : S1 Manajemen

Setuju untuk Ujian:

Menyetujui,

Pebimbing


Dr. Mohammad Rizan, M.M.

NIP. 19720627 200604 1 000

Mengetahui,

Koordinasi Program Studi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta


Andrian Haro S.Si, M.M.

NIP. 198509242014041002

Seminar Pada Tanggal, 8 Januari 2018

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Andrian Haro S.Si, MM.

NIP. 19850924 201404 1 002

Nama

Tanda Tangan

Tanggal

Ketua Penguji

Andrian Haro S.Si, MM.

NIP. 19850924 201404 1 002



6 Februari 2018

Penguji Ahli

Setyo Ferry Wibowo, S.E, M.Si

NIP. 19720617 199903 1 001



6 Februari 2018

Dosen Pembimbing

Dr. Mohamad Rizan, SE, MM.

NIP. 19720627 200604 1 001



30 Januari 2018

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, atas rahmat dan karunia-Nya laporan ini dapat terselesaikan pada waktunya, serta kepada semua pihak yang telah mendukung sehingga dapat terselesaikannya penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini.

Laporan ini Praktikan buat berdasarkan hasil dari PKL pada PT PERTAMINA (Persero) Marketing Operation Region (MOR) III. Dalam menyelesaikan laporan PKL ini, Praktikan mendapatkan banyak bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, Praktikan mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dr. Mohammad Rizan, SE, MM., selaku dosen pembimbing Praktik Kerja Lapangan.
2. Dr. Dedi Purwana ES, M.Bus., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Andrian Haro, S.Si, M.M., selaku Koordinasi Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. *Retail Fuel Marketing Region Manager* III Bapak Nurhadiya dan *Asisten Manager Statistic & Marketing Support* Bapak R. Denny Desmoro selaku pembimbing Praktikan selama praktik kerja lapangan
5. Seluruh karyawan PT. PERTAMINA (Persero) Marketing Operation Region (MOR) III untuk segala petunjuk, bimbingan, dan saran yang telah membantu Praktikan dalam kegiatan Praktik Kerja Lapangan. Karyawan

Retail Fuel Marketing Region III yang memberikan semangat kepada Praktikan selama Praktik Kerja Lapangan.

6. Orang tua yang telah memberikan doa dan bantuan baik secara moril maupun materil.
7. Rekan-rekan lain yang tidak dapat Praktikan sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu penulis baik langsung maupun tidak langsung.

Praktikan menyadari dalam penulisan laporan ini banyak terdapat kekurangan dan jauh dari sempurna. Untuk itu Praktikan mohon maaf atas kesalahan penulisan. Praktikan juga mengharapkan saran dan kritik yang membangun agar menjadi lebih baik lagi. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Jakarta, November 2017

Praktikan

DAFTAR ISI

ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang PKL.....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	2
C. Kegunaan PKL.....	5
D. Tempat PKL.....	6
E. Waktu Pelaksanaan PKL.....	7
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL.....	9
A. Sejarah Perusahaan.....	9
B. Logo Perusahaan	18
C. Struktur Organisasi	19
D. Kegiatan Produksi Perusahaan.....	20
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	24
A. Bidang Pekerjaan	24
B. Pelaksanaan Kerja	25
C. Kendala Yang Dihadapi	39
D. Cara Mengatasi Kendala	41
BAB IV PENUTUP	45
A. Kesimpulan	45
B. Saran	47
DAFTAR PUSTAKA	49
LAMPIRAN-LAMPIRAN	50

DAFTAR GAMBAR

Nomor Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar II.1	Logo Pertamina	18
Gambar II.2	Struktur Organisasi	19
Gambar III.1	Surat Permohonan Izin NFR di SPBU Pertamina	27
Gambar III.2	Surat Izin Menjalankan Bisnis NFR di SPBU Pertamina	28
Gambar III.3	Data Rekapitulasi Perizinan <i>Tenant</i> Bisnis NFR SPBU Pertamina di Wilayah Jawa Bagian Barat	29
Gambar III.4	Laporan Hasil Survei Program Promosi Pertamina pada HUT-RI ke 72	30
Gambar III.5	<i>Clutch</i> Pertamina Turbo	34
Gambar III.6	<i>Voucher</i> Pertamina Series	35
Gambar III.7	Thank You Note Ucapan Terima Kasih di Tulis Tangan	35
Gambar III.8	Media Sosial Pertamina	36
Gambar III.9	Rundown Acar GIIAS 2017	38
Gambar III.10	Lanjutan Rundown Acara GIIAS 2017	39

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor Lampiran	Judul Lampiran	Halaman
Lampiran 1	Log Kegiatan Harian	50
Lampiran 2	Surat Permohonan Izin PKL	56
Lampiran 3	Surat Telah Melakukan PKL	57
Lampiran 4	Daftar Hadir PKL	58
Lampiran 5	Lembar Penilaian PKL	61
Lampiran 6	Kartu Bimbingan PKL	62
Lampiran 7	Foto Praktikan Selama Melakukan Kegiatan PKL	63

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Setiap tahun perkembangan teknologi semakin pesat dan cepat. Keanekaragaman kebutuhan masyarakat semakin banyak. Hal inilah yang menuntut perusahaan-perusahaan milik swasta maupun pemerintah harus lebih kreatif lagi dalam memenuhi keanekaragaman kebutuhan masyarakat secara luas.

Universitas Negeri Jakarta salah satunya adalah Fakultas Ekonomi Program Studi S1 Manajemen yang mempersiapkan mahasiswanya dengan bekal teori dan praktik yang memadai memiliki peran penting untuk menghasilkan lulusan yang nantinya dapat memiliki andil besar di suatu instansi perusahaan atau bahkan memberikan peluang kerja bagi masyarakat luas.

Salah satu upaya yang dilakukan Universitas Negeri Jakarta adalah dengan meningkatkan mutu pendidikan melalui pemberian mata kuliah yang relevan dengan kondisi yang dibutuhkan di pasar, salah satunya adalah mata kuliah Praktik Kerja Lapangan (PKL). Kegiatan praktek kerja lapangan adalah salah satu bagian dari kurikulum perkuliahan program reguler S-1 Fakultas Ekonomi.

Melalui kegiatan praktek kerja lapangan, mahasiswa diberikan kesempatan untuk dapat merasakan dunia kerja dan menerapkan teori yang telah dipelajari semasa perkuliahan. Kegiatan praktek kerja lapangan juga merupakan sarana

pembekalan serta ladang pembelajaran dan pengalaman bagi para mahasiswa sebelum nantinya terjun langsung pada dunia kerja yang sesungguhnya.

Dalam kesempatan ini praktikan memilih PT Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III sebagai tempat menjalani program Praktik Kerja Lapangan (PKL) sesuai dengan konsentrasi jurusan yang diambil praktikan dalam perkuliahan yaitu manajemen pemasaran. Praktikan memilih Fungsi *Sales Administration & General Account* dan *Statistic & Marketing Support* sebagai tempat menjalani program PKL ini.

PT PERTAMINA (Persero) merupakan satu-satunya perusahaan nasional yang diberikan wewenang untuk mengolah minyak dan gas bumi. Sehingga dapat memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia. Undang-Undang No. 22 tahun 2001 tentang Minyak dan Gas Bumi memberikan dampak yang sangat luas terhadap industri minyak dan gas bumi di Indonesia dengan dilakukannya perubahan fundamental dan signifikan terhadap seluruh aspek kegiatan usaha minyak dan gas bumi mulai dari kegiatan usaha hulu sampai dengan kegiatan usaha hilir.

Secara garis besar, dengan adanya UU No. 22 tahun 2001 maka industri minyak dan gas bumi di Indonesia diharapkan menjadi industri yang semakin terbuka bagi masuknya investasi dengan dibukanya pintu bagi pemain baru yang sebelumnya hanya dikuasai oleh Pertamina sebagai regulator di kegiatan usaha hulu dan sekaligus sebagai operator tunggal di kegiatan usaha hilir di seluruh Indonesia.

Sebagai konsekuensi dari UU No. 22 tahun 2001 PT PERTAMINA (Persero) pada saat ini disamakan kedudukannya dengan badan usaha lainnya yang melakukan kegiatan di bidang hilir yang memenuhi persyaratan dan memiliki izin usaha di bidang pendistribusian dan penyediaan jenis Bahan Bakar Minyak Tertentu/Subsidi/PSO, serta tugas pelaksanaan dan tanggung jawab penyediaan BBM di Indonesia dikembalikan kepada pemerintah selaku penanggung jawab atas komoditas yang menguasai hajat hidup orang banyak.

Praktikan memilih PT Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III sebagai tempat PKL dengan alasan. PT Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III merupakan perusahaan BUMN yang terbesar di Indonesia dari unit pemasaran pada daerah wilayah JBB (Jawa Bagian Barat) yang terdiri dari DKI Jakarta, Bogor, Depok, Bekasi, Bandung, Cirebon, dan Banten.

B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan

Adapun maksud dan tujuan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) antara lain:

1. Maksud Praktik Kerja Lapangan

- a. Memperkenalkan praktikan dengan lingkungan kerja yang sebenarnya secara langsung.
- b. Mendapatkan pengalaman kerja di bidang yang sesuai dengan konsentrasi belajar praktikan, yaitu Manajemen Pemasaran.
- c. Memberikan kesempatan praktikan agar dapat mengoperasikan instrumen-instrumen pada lingkungan kerja.

- d. Menerapkan ilmu-ilmu teoritis yang sesuai yang praktikan dapat saat belajar di perguruan tinggi untuk diaplikasikan di lingkungan kerja.
- e. Melatih tanggung jawab sebagai individu untuk mampu bekerja dalam sebuah tim.
- f. Mewujudkan sosok praktisi yang terampil, kreatif, dan jujur serta mampu dan bertanggung jawab terhadap pribadi, masyarakat, bangsa dan negara.

2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan

- a. Memperoleh pengetahuan dalam bidang kerja manajemen pemasaran pada divisi Retail Fuel Marketing.
- b. Memperoleh pengalaman untuk dapat mengimplementasikan secara langsung ilmu-ilmu yang telah di dapat pada perkuliahan.
- c. Meningkatkan keterampilan *soft-skill* dan *hard-skill* Praktikan dalam bidang pemasaran.
- d. Membandingkan kesesuaian teori yang telah Pratkan dapat selama perkuliahan dengan dunia kerja sesungguhnya

C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) antara lain:

1. Bagi praktikan

- a. Mempersiapkan diri menghadapi dunia kerja yang nyata.
- b. Dapat mengimplementasikan dan menemukan perbedaan nyata antara teori yang didapat pada bangku perkuliahan dengan kegiatan praktis pada lapangan pekerjaan,

- c. Melatih keterampilan sesuai dengan pengetahuan yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan di Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- d. Mengembangkan daya pikir, kreativitas, dan keberanian serta kemampuan berkomunikasi yang dibutuhkan dalam dunia kerja.
- e. Menambah wawasan pengetahuan, dan pengalaman selaku generasi yang terdidik untuk siap terjun langsung di masyarakat khususnya di lingkungan kerja.
- f. Mahasiswa dapat mengetahui bagaimana pengelolaan kegiatan penjualan dan pemasaran pada industri pelumas.

2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

- a. Sebagai sarana pengenalan, perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi khususnya jurusan Manajemen konsentrasi Pemasaran untuk menghasilkan tenaga-tenaga terampil sesuai dengan kebutuhan untuk menghasilkan tenaga-tenaga terampil sesuai dengan kebutuhan.
- b. Sebagai bahan masukan dan evaluasi program pendidikan di Universitas Negeri Jakarta untuk menghasilkan tenaga-tenaga terampil sesuai dengan kebutuhan
- c. Untuk meningkatkan kualitas lulusan S1 dan meningkatkan citra Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

3. Bagi PT. PERTAMINA (Persero) Marketing Operation Region III

- a. Untuk menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan dan bermanfaat antara pihak-pihak yang terlibat.

- b. Untuk lebih menjalin hubungan yang baik, sehat, dan dinamis antara PT. PERTAMINA (Persero) Marketing Operation Region III dengan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- c. Sebagai sarana untuk mengetahui kualitas pendidikan di Universitas khususnya Universitas Negeri Jakarta.
- d. Mendapatkan dasar teori yang cukup relevan dari Mahasiswa magang untuk menentukan kebijakan bisnis perusahaan.

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Nama Perusahaan : PT. PERTAMINA (Persero) MOR III

Alamat : Jalan Kramat Raya No. 59, Jakarta Pusat 10450

Telepon : +62 21 310 3690 – 310 3457

Fax : +62 21 390 9180

Website : www.pertamina-upms3.com

E. Waktu Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

Waktu pelaksanaan PKL praktikan terdiri dari beberapa rangkaian tahapan yaitu, tahap persiapan, pelaksanaan, dan pelaporan.

Rangkaian tersebut antara lain :

1. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan, praktikan mengurus seluruh kebutuhan dan administrasi yang diperlukan untuk mencari tempat PKL yang tepat. Dimulai dengan pengajuan surat permohonan PKL kepada BAAK UNJ pada tanggal

22 Maret 2017 yang ditujukan kepada HR Manager PT. PERTAMINA (Persero) Marketing Operation Region III dan setelah surat tersebut selesai, praktikan segera mengajukan surat tersebut kepada HR Manager PT. PERTAMINA (Persero) Marketing Operation Region III yang berada di Jalan Kramat Raya No. 59, Jakarta Pusat. Pada 10 Juli 2017 PT. PERTAMINA (Persero) Marketing Operation Region III memberitahukan bahwa praktikan diterima untuk melakukan kegiatan praktik kerja lapangan melalui telepon. Praktikan pun segera datang ke kantor PT. PERTAMINA (Persero) Marketing Operation Region III di Jakarta Pusat untuk pengurusan PKL.

2. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melaksanakan kegiatan PKL di PT. PERTAMINA (Persero) Marketing Operation Region III ditempatkan pada Fungsi *Sales Administration & General Account dan Statistic & Marketing Support* Divisi Retail Fuel Marketing pada 12 Juli – 8 September 2017. Praktikan melaksanakan PKL selama 8 (delapan) minggu atau selama 41 (empat puluh satu) hari, terhitung dari tanggal 12 Juli 2017 sampai dengan tanggal 8 September 2017.

Praktikan melakukan kegiatan PKL dari hari Senin sampai hari Jumat, mulai pukul 07.00 – 15.30 WIB. Waktu istirahat pukul 12.00 – 13.00 WIB.

3. Tahap Pelaporan

Pada tahap ini, praktikan diwajibkan untuk membuat laporan PKL sebagai bukti telah melaksanakan PKL pada *Sales Administration & General Account dan Statistic & Marketing Support* khususnya *Retail Fuel Marketing* PT. PERTAMINA (Persero) Marketing Operation Region III. Praktikan

mempersiapkan dan menyelesaikan laporan PKL pada periode bulan Agustus 2017 sampai dengan September 2017. Pembuatan laporan ini merupakan syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Laporan ini berisi hasil pengamatan dan pengalaman praktikan yang berhubungan dengan *job description* praktikan selama masa PKL di PT. PERTAMINA (Persero) Marketing Operation Region III. Data-data yang diambil praktikan diperoleh langsung dari PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III pada fungsi *Sales Administration & General Account dan Statistic & Marketing Support* divisi *Retail Fuel Marketing*.

BAB II
TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL
PT. PERTAMINA (PERSERO) MARKETING OPERATION REGION III

A. Sejarah Perusahaan

1. Perkembangan Perusahaan

Sampai saat ini minyak bumi masih menjadi komoditas utama di Indonesia, baik sebagai sumber energi maupun sebagai bahan dasar produk turunan untuk pemenuhan kebutuhan masyarakat. Proses pengolahan minyak bumi menjadi produk dengan nilai ekonomi tinggi merupakan tujuan utama dari perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam bidang eksplorasi sampai dengan industri petrokimia hilir. Pengelolaan sumber daya ini diatur oleh negara untuk kemakmuran rakyat seperti yang tertuang dalam UUD 1945 pasal 33 ayat 3. Hal ini ditujukan untuk menghindari praktik monopoli dan mis-eksploitasi kekayaan alam.

Usaha pengeboran minyak di Indonesia pertama kali dilakukan oleh Jan Raerink pada tahun 1871 di Cibodas dekat Majalengka (Jawa Barat), namun usaha tersebut mengalami kegagalan. Kemudian dilanjutkan oleh Aeilo Jan Zykler yang melakukan pengeboran di Telaga Tiga (Sumatera Utara) dan pada tanggal 15 Juni 1885 berhasil ditemukan sumber minyak komersial yang pertama di Indonesia. Sejak itu berturut-turut ditemukan sumber minyak bumi di Kruka (Jawa Timur) tahun 1887, Ledok Cepu (Jawa Tengah) pada tahun 1901, Pamusian Tarakan tahun 1905 dan di Talang Akar Pendopo (Sumatera Selatan) tahun 1921. Penemuan-penemuan dari penghasil minyak yang lain

mendorong keinginan maskapai perusahaan asing seperti *Royal Deutsche Company, Shell, Stanvac, Caltex* dan maskapai-maskapai lainnya untuk turut serta dalam usaha pengeboran minyak di Indonesia.

Setelah kemerdekaan Indonesia, terjadi beberapa perubahan pengelolaan perusahaan minyak di Indonesia. Pada tanggal 10 Desember 1957, atas perintah Mayjen Dr. Ibnu Soetowo, PT EMTSU diubah menjadi PT Perusahaan Minyak Nasional (PT PERMINA). Kemudian dengan PP No. 198/1961 PT PERMINA dilebur menjadi PN PERMINA. Pada tanggal 20 Agustus 1968 berdasarkan PP No. 27/1968, PN PERMINA dan PN PERTAMIN dijadikan satu perusahaan yang bernama Perusahaan Pertambangan Minyak dan Gas Bumi Negara (PN PERTAMINA). Sebagai landasan kerja baru, lahirlah UU No. 8/1971 pada tanggal 15 September 1971. Sejak itu, nama PN PERTAMINA diubah menjadi PT. PERTAMINA, dan dengan PP No. 31/2003 PT. PERTAMINA menjadi (Persero), yang merupakan satu-satunya perusahaan minyak nasional yang berwenang mengelola semua bentuk kegiatan di bidang industri perminyakan di Indonesia.

2. Profil Perusahaan

Sebagai lokomotif perekonomian bangsa, Pertamina merupakan perusahaan milik negara yang bergerak di bidang energi meliputi minyak, gas serta energi baru dan terbarukan. Pertamina menjalankan kegiatan bisnisnya berdasarkan prinsip-prinsip tata kelola korporasi yang baik sehingga dapat berdaya saing yang tinggi di dalam era globalisasi.

Dengan pengalaman lebih dari 56 tahun, Pertamina semakin percaya diri untuk berkomitmen menjalankan kegiatan bisnisnya secara profesional dan penguasaan teknis yang tinggi mulai dari kegiatan hulu sampai hilir. Berorientasi pada kepentingan pelanggan juga merupakan suatu hal yang menjadi komitmen Pertamina, agar dapat berperan dalam memberikan nilai tambah bagi kemajuan dan kesejahteraan bangsa Indonesia.

Upaya perbaikan dan inovasi sesuai tuntutan kondisi global merupakan salah satu komitmen Pertamina dalam setiap kiprahnya menjalankan peran strategis dalam perekonomian nasional. Semangat terbarukan yang dicanangkan saat ini merupakan salah satu bukti komitmen Pertamina dalam menciptakan alternatif baru dalam penyediaan sumber energi yang lebih efisien dan berkelanjutan serta berwawasan lingkungan. Dengan inisiatif dalam memanfaatkan sumber daya dan potensi yang dimiliki untuk mendapatkan sumber energi baru dan terbarukan di samping bisnis utama yang saat ini dijalankannya, Pertamina bergerak maju dengan mantap untuk mewujudkan visi perusahaan, Menjadi Perusahaan Energi Nasional Kelas Dunia. Mendukung visi tersebut, Pertamina menetapkan strategi jangka panjang perusahaan, yaitu “*Aggressive in Upstream, Profitable in Downstream*”, dimana Perusahaan berupaya untuk melakukan ekspansi bisnis hulu dan menjadikan bisnis sektor hilir migas menjadi lebih *efisien* dan menguntungkan. Untuk mendukung strategi jangka panjang perusahaan, Pertamina membangun 6 unit pengolahan minyak (*Refinery Unit*) di berbagai wilayah di Indonesia. Saat ini Pertamina telah mempunyai enam buah kilang, yaitu:

Tabel II.1 Kapasitas Produksi Kilang PT. PERTAMINA (Persero)

No	Unit Pengolahan	Kapasitas (MBSD)
1	RU II Dumai	170.0
2	RU III Plaju	133.7
3	RU IV Cilacap	348.0
4	RU V Balikpapan	260.0
5	RU VI Balongan	125.0
6	RU VII Kasim	10.0

(Sumber : www.pertamina.com, 2016)

Selain itu Pertamina untuk mendukung kegiatan perusahaan Pertamina memiliki 8 kantor unit pemasaran (*Marketing Operation Region*) yakni MOR 1 (Medan), MOR 2 (Palembang), MOR 3 (Jakarta), MOR 4 (Semarang), MOR 5 (Surabaya), MOR 6 (Balikpapan), MOR 7 (Makassar), dan MOR 8 (Jayapura).

Pertamina menggunakan landasan yang kokoh dalam melaksanakan kiprahnya untuk mewujudkan visi dan misi perusahaan dengan menerapkan Tata Kelola Perusahaan yang sesuai dengan standar *global best practice*, serta dengan mengusung tata nilai korporat yang telah dimiliki dan dipahami oleh seluruh unsur perusahaan, yaitu *Clean, Competitive, Confident, Customer-focused, Commercial dan Capable*. Seiring dengan itu Pertamina juga senantiasa menjalankan program sosial dan lingkungannya secara terprogram dan terstruktur, sebagai perwujudan dari kepedulian serta tanggung jawab perusahaan terhadap seluruh *stakeholder*-nya.

3. Perkembangan PT. Pertamina (Persero) MOR III

Dalam sejarah panjang perminyakan Indonesia disebutkan bahwa pada masa Hindia Belanda, tugas penyediaan dan pemasaran Bahan Bakar Minyak (BBM) dilaksanakan oleh dan perusahaan minyak yakni BPM dan Stanvac.

Pertamina adalah Perusahaan minyak dan gas bumi yang dimiliki Pemerintah Indonesia (*National Oil Company*), yang berdiri sejak tanggal 10 Desember 1957 dengan nama PT Permina. Pada tahun 1961 dibentuk PN. Permina yang memiliki organisasi dalam negeri yang sangat kuat di sektor hilir khususnya di bidang pemasaran sehingga pada tahun 1964 PN. Permina diberi tanggung jawab oleh Pemerintah untuk mengurus distribusi minyak dalam negeri dan setelah merger dengan PN. Pertamina.

Berdasarkan peraturan Pemerintah Republik Indonesia No.27/1968 dibentuk Perusahaan Negara Pertambangan Minyak dan Gas Bumi Nasional (PN.Pertamina) sebagai hasil penggabungan dari PN. Pertamina yang bergerak di bidang eksploitasi minyak dengan PN. Pertamina. Dengan bergulirnya Undang – Undang No. 8 Tahun 1971 sebutan perusahaan menjadi Pertamina. Sebutan ini tetap dipakai setelah Pertamina berubah status hukumnya menjadi PT. Pertamina (Persero) pada tanggal 17 September 2003 berdasarkan Undang - Undang Republik Indonesia Nomor 22 tahun 2001 pada tanggal 23 November 2001 tentang Minyak dan Gas Bumi.

Untuk memudahkan pendistribusian BBM dan Gas Bumi serta hasil olahannya keseluruhan pelosok negeri, di sektor hilir pada saat itu di bentuk

Daerah Pemasaran III yang berada dibawah naungan Direktorat Pemasaran Dalam Negeri dan dipimpin oleh Kepala Daerah.

Daerah Pemasaran III pada mulanya beralamat di Jl. Matraman Raya dengan menggunakan kantor yang sebelumnya ditempati PN. Pertamina. Peran yang dimilikinya adalah di bidang penyediaan dan pelayanan bahan bakar minyak maupun gas bumi, pemasaran hasil-hasil minyak dan gas bumi, produk-produk petrokimia dan produk-produk lainnya di wilayah Jakarta dan Jawa Barat.

Pada tahun 1970, Kantor Daerah Pemasaran III berpindah ke Jl. Juanda No. 13 Jakarta dan pada tahun 1974 berpindah lagi ke Jl. Kramat Raya 29 Jakarta Pusat. Daerah Pemasaran III pada tahun 1977 mengalami perubahan nama menjadi Unit Pemasaran III dan pada tahun 1987 mengalami perubahan lagi menjadi Unit Pembakalan dan Pemasaran Dalam Negeri III (UPPDN III) yang dikepalai oleh seorang Pemimpin Unit. Perpindahan kantor pusat UPPDN III dilakukan kembali ada tahun 1986 dengan menempati gedung baru di Jl. Kramat Raya 59 Jakarta Pusat yang dipergunakan hingga saat ini. Pada tahun 2001, sebutan UPPDN III diubah kembali menjadi Unit Pemasaran III (UPMS III) diubah kembali menjadi Unit Pemasran III (UPMS III) yang dikepalai oleh *General Manager*. Dengan terbitnya Undang – Undang Otonomi Daerah yang berakibat terjadinya pemekaran Provinsi Jawa Barat pada tahun 2001, maka terbentuknya Banten menjadi sebuah provinsi, menambah cakupan wilayah kerja Unit Pemasaran III di samping DKI Jakarta dan Jawa Barat.

Unit Pemasaran III yang berkantor pusat di Jakarta memiliki tugas pokok memenuhi kebutuhan BBM dan memasarkan produk – produk Non BBM di wilayah kerjanya. Selain memiliki kantor cabang di Bandung, UPMS III memiliki beberapa fasilitas di beberapa lokasi :

- a) Instalasi Tanjung Priok Jakarta dengan kapasitas 136.844 KL, dibangun dan dioperasikan oleh Shell / Stanvac sejak tahun 1940.
- b) Depot Pengisian Pesawat Utara (DPPU) Pondok Cabe Ciputat dengan kapasitas 400 KL, dibangun dan dioperasikan pada tahun 1971
- c) Pengisian Gas Elpiji Tanjung Priok Jakarta, dengan kapasitas 10.000 MTON dibangun pada tahun 1971 dan dioperasikan pada tanggal 17 Juli 1972.
- d) Depot Plumpang Jakarta dengan kapasitas 320.746 KL, dibangun pada tahun 1972 dan dioperasikan pada tahun 1974.
- e) Depot Pengisian Pesawat Udara (DPPU) Halim Perdana Kusuma dengan kapasitas 2.100 KL, dibangun pada tahun 1972 dan dioperasikan pada tahun 1975.
- f) Depot Tasikmalaya dengan kapasitas 32.968 KL, dibangun pada tahun 1975 dan dioperasikan pada tahun 1977.
- g) Pengisian Gas Elpiji Balongan Indramayu dengan kapasitas 136 MTON dibangun pada tahun 1975 dan dioperasikan pada tahun 1977.
- h) Depot Padalarang dengan kapasitas 58.729 KL, dioperasikan secara resmi pada tanggal 11 Juli 1979.

- i) Depot Pengisian Pesawat Udara (DPPU) Cengkareng dengan kapasitas 72.000 KL, dibangun pada tahun 1984 dan beroperasi pada tanggal 1 Maret 1985.
- j) Depot Ujungberung Bandung dengan kapasitas 95.117 KL, dibangun pada tahun 1986 dan dioperasikan pada tahun 1987.
- k) Terminal Transit BBM Balongan Indramayu dengan kapasitas 178.983 KL, dibangun pada tahun 1992 dan dioperasikan sejak Agustus 1994.
- l) Terminal Transit BBM Tanjung Gerem Merak dengan kapasitas 90.732 KL, dibangun pada tahun 1993 dan dioperasikan pada tanggal 7 April 1995.
- m) Depot Pengisian Pesawat Udara (DPPU) Husein Sastranegara Bandung dengan kapasitas 400 KL, dibangun dan dioperasikan pada tahun 1995.
- n) STS (*Ship To Ship*) Teluk Semangka Kabupaten Temangus dengan kapasitas 299.388 KL, dioperasikan pada tanggal 31 Desember 2002.
- o) Depot Cikampek Jawa Barat

4. Visi, Misi, dan Tata Nilai PT Pertamina (Persero)

Visi :

Menjadi Perusahaan Energi Nasional Kelas Dunia.

Misi :

Misi Perseroan menjalankan usaha minyak, gas, serta energi baru dan terbarukan (*New And Renewable Energy*) secara terintegrasi, berdasarkan prinsip – prinsip komersial yang kuat.

Tata Nilai :

Pertamina menetapkan enam tata nilai perusahaan yang dapat menjadi pedoman bagi seluruh karyawan dalam menjalankan perusahaan. Keenam tata nilai perusahaan Pertamina adalah sebagai berikut:

1. *Clean* (Bersih)

Dikelola secara profesional, menghindari benturan kepentingan, tidak menoleransi suap, menjunjung tinggi kepercayaan dan integritas. Berpedoman pada asas-asas tata kelola korporasi yang baik.

2. *Competitive* (Kompetitif)

Mampu berkompetisi dalam skala regional maupun internasional, mendorong pertumbuhan melalui investasi, membangun budaya sadar biaya dan menghargai kinerja.

3. *Confident* (Percaya Diri)

Berperan dalam pembangunan ekonomi nasional, menjadi pelopor dalam reformasi BUMN, dan membangun kebanggaan bangsa.

4. *Customer Focused* (Fokus Pada Pelanggan)

Berorientasi pada kepentingan pelanggan, dan berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.

5. *Commercial* (Komersial)

Menciptakan nilai tambah dengan orientasi komersial, mengambil keputusan berdasarkan prinsip prinsip bisnis yang sehat.

6. *Capable* (Berkemampuan)

Dikelola oleh pemimpin dan pekerja yang profesional dan memiliki talenta dan penguasaan akan materi pengetahuan minyak dan gas.

B. Logo Perusahaan



Gambar II. 1 Logo Pertamina

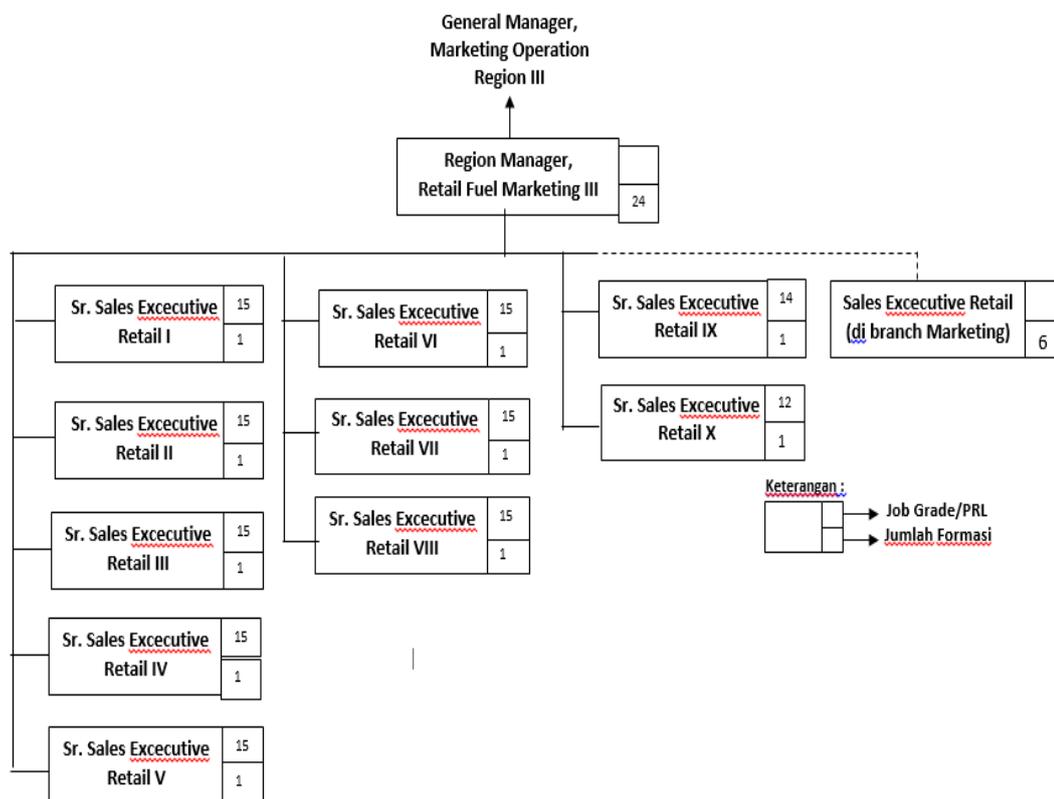
Sumber : <http://www.pertamina.com/images/logo.png>

Filosofi logo PT. Pertamina:

1. Bentuk anak panah menggambarkan aspirasi organisasi Pertamina untuk senantiasa bergerak kedepan, maju dan progresif. Simbol ini juga mengisyaratkan huruf "P" yakni huruf pertama dari Pertamina.

2. Tiga elemen berwarna melambangkan pulau – pulau dengan berbagai skala yang merupakan bentuk Negara Indonesia.
3. Filosofi yang termaknai di balik slogan “Semangat Terbarukan” merujuk pada konsep *beyond innovation*. Pertamina bercita – cita membangun suatu kekuatan berprestasi dengan kemampuan yang tak terbatas untuk selalu berubah, beradaptasi secara terus menerus, dan berevolusi untuk menjadi yang terbaru. Cita – cita ini menjadi dorongan bagi setiap insan Pertamina, memotivasi setiap kinerja insan Pertamina untuk terus melesat kedepan.

C. Struktur Organisasi



Gambar II.2 Struktur Organisasi PT. PERTAMINA (Persero) Marketing Operation
Region III

(Sumber : www.pertamina.com, 2016)

PT. PERTAMINA (Persero) Marketing Operation Region III mempunyai struktur organisasi yang menerangkan hubungan kerja antar bagian yang satu dengan yang lainnya dan juga mengatur hak dan kewajiban masing-masing bagian. Tujuan dibuatnya struktur organisasi adalah untuk memperjelas dan mempertegas kedudukan suatu bagian dalam menjalankan tugas sehingga akan mempermudah untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Maka biasanya struktur organisasi dibuat sesuai dengan tujuan dari organisasi itu sendiri.

Wilayah Kerja Marketing Operation Region III:

- Retail I : Kodya Jakarta Pusat
- Retail II : Kodya Jakarta Utara & Kepulauan Seribu
- Retail III : Kodya Jakarta Timur
- Retail IV : Kodya Jakarta Barat
- Retail V : Kodya Jakarta Selatan
- Retail VI : Kodya Bogor, Kab. Bogor, Kodya Depok
- Retail VII : Kodya Tangerang, Kab. Tangerang, Kota Tangerang Selatan
- Retail VIII : Kodya Bekasi, Kab. Bekasi
- Retail IX : Kota Serang, Kab. Serang, Kodya Cilegon
- Retail X : Kab. Pandeglang, Kab. Lebak

D. Kegiatan Produksi Perusahaan

Kegiatan produksi yang dihasilkan oleh PT. PERTAMINA (Persero) Marketing Operation Region III berupa BBM. Bahan Bakar Minyak (BBM) adalah

jenis bahan bakar (*fuel*) yang dihasilkan dari pengilangan (*refining*) minyak tanah (*crude oil*). Minyak mentah dari perut bumi diolah dalam pengilangan (*refinery*) terlebih dulu untuk menghasilkan produk – produk minyak (*oil products*), yang termasuk di dalamnya adalah BBM PSO (BBM Bersubsidi) dan BBM Non – PSO atau BBK (Bahan Bakar Khusus) yang di desain sesuai kebutuhan dan jenis kendaraan yang menggunakannya.

- **BBM PSO (Bahan Bakar Bersubsidi)**

BBM PSO (*Public Service Obligation*) adalah bahan bakar yang spesifikasinya ditentukan oleh Dirjen Migas, dan harga jualnya ditetapkan oleh Pemerintah serta pemerintah memberikan subsidi atas selisih harga pasar dan harga jual bahan bakar tersebut dengan formula tertentu. BBM Bersubsidi atau BBM PSO mempunyai 3 jenis produk bahan bakar yaitu :

1. Premium

Premium merupakan produk bahan bakar minyak yang digunakan untuk kendaraan bermotor dengan mesin bensin. Premium memiliki angka oktan (RON) minimal 88.

2. Minyak Solar

Minyak Solar atau *High Speed Diesel* (HSD) atau *Automatic Diesel Oil* (ADO), digunakan untuk mesin diesel putaran tinggi (lebih dari 1.000 rpm) dan dapat digunakan sebagai bahan bakar pada pembakaran langsung dalam dapur – dapur kecil dan menghasilkan pembakaran yang bersih.

3. Minyak Tanah (Kerosene)

Minyak tanah disebut juga dengan kerosene merupakan jenis bahan bakar minyak yang tidak berwarna dan jernih. Penggunaan minyak tanah pada umumnya adalah untuk keperluan rumah tangga (memasak, peneangan, dll) dan dapat digunakan sebagai bahan bakar pada pembakaran langsung dalam dapur – dapur kecil dan menghasilkan pembakaran yang bersih.

- **BBM Non – PSO atau BBK (Bahan Bakar Khusus)**

BBM Non – PSO (*Public Service Obligation*) adalah bahan bakar yang spesifikasinya ditentukan oleh Dirjen Migas, dan harga jualnya mengikuti harga pasar minyak dunia. (Tidak mendapat subsidi dari Pemerintah). Bahan Bakar Khusus PERTAMINA mempunyai 6 jenis produk bahan bakar yaitu :

1.  Bahan Bakar berwarna hijau dengan **RON 90**. Tidak mengandung Timbal, harga terjangkau, dan pembakaran lebih baik dibandingkan produk Premium.
2.  Bahan Bakar berwarna biru dengan **RON 92**. Dilengkapi dengan *ecosave technology: detergency, demulsifier, & corrosion inhibitor*

3.



Bahan Bakar berwarna merah dengan **RON**

98. Dilengkapi *Ignition Boost Formula* (IBF) sehingga pembakaran makin sempurna dan cocok untuk kendaraan kompresi tinggi. Memiliki takeline "*Perfections imperformance*".

4.



Bahan Bakar berwarna orange terang dengan

RON 100. Digunakan oleh kendaraan balap dan *supercars*.

5.



Bahan bakar diesel yang dengan

CETANE NUMBER MIN 51. Digunakan terutama untuk kendaraan diesel Modern yang dapat menghemat pengeluaran

6.



Bahan bakar diesel yang dengan **CETANE**

NUMBER MIN 53. Digunakan terutama untuk kendaraan diesel Modern berteknologi *Common Rail System*.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Dalam kegiatan Praktik Kerja Lapangan di PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III Jakarta, praktikan ditempatkan pada fungsi *Sales Administration & General Account dan Statistic & Marketing Support* tepatnya pada divisi *Retail Fuel Marketing*. Praktikan menjalani PKL di fungsi tersebut sesuai dengan konsentrasi praktikan di perkuliahan yaitu konsentrasi Pemasaran.

Selama melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan, praktikan diperlakukan sama seperti para karyawan lainnya seperti komunikasi positif layaknya *partner* kerja, dan mengetahui informasi-informasi penting mengenai perusahaan. Dengan diperlakukannya praktikan seperti karyawan lainnya membuat praktikan menjadi mudah beradaptasi dengan lingkungan serta bekerja dan belajar sebaik baiknya pada saat masa Praktik Kerja Lapangan.

Bidang pekerjaan yang dilakukan oleh praktikan selama melakukan PKL di PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III antara lain:

1. Merekapitulasi Data Perizinan *Tenant* Bisnis NFR SPBU Pertamina di Wilayah Jawa Bagian Barat.
2. Membuat Laporan Mengenai Survey Program Promosi HUT-RI ke 72

3. Memberikan *Merchandise* Kepada Pelanggan SPBU Pertamina di Hari Pelanggan Nasional
4. Membantu Mempersiapkan Kegiatan Acara PT Pertamina (Persero) MOR III *Goes To GIIAS 2017* Bersama PCI

B. Pelaksanaan Kerja

Pratikan melaksanakan PKL dimulai pada hari Rabu, 12 Juli 2017. Pratikan ditempatkan di fungsi *Sales Administration & General Account dan Statistic & Marketing Support* tepatnya pada divisi *Retail Fuel Marketing*. Pada fungsi ini, praktikan banyak mendapat pengalaman baru dalam dunia kerja yang sesungguhnya. Banyak pelajaran yang praktikan dapatkan selama kurang lebih dua bulan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada divisi *Retail Fuel Marketing*.

Sebelum pelaksanaan kerja, praktikan diberi pengarahan oleh Bapak Denny selaku Asisten Manajer Unit Retail Fuel Marketing. Pengarahan disampaikan secara lisan diawali dengan memperkenalkan kepada praktikan tentang produk-produk umum PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III, menjelaskan semua fungsi yang ada di bawah direksi *Sales Administration & General Account dan Statistic & Marketing Support* terkhususnya, menjelaskan tugas-tugas dan kegiatan yang terdapat di divisi *Retail Fuel Marketing*.

Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan praktikan mendapatkan tugas yang belum pernah dipelajari sebelumnya diperkuliahan sehingga

menuntut praktikan untuk lebih aktif dan memahami situasi pekerjaan sesungguhnya, dan ada juga pekerjaan yang telah praktikan pelajari sebelumnya dibangku perkuliahan, sehingga praktikan dapat mempraktikkan apa yang sudah dipelajari dikelas ke dalam tindakan nyata. Dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III.

Berikut ini adalah tugas serta penjelasan selama melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dan manfaat yang praktikan dapatkan juga *personal experience* dari setiap tugas yang di berikan oleh atasan praktikan. di PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III :

1. Merkapitulasi Data Perizinan *Tenant* Bisnis NFR SPBU Pertamina di Wilayah Jawa Bagian Barat

Data bisnis NFR merupakan suatu unit usaha yang berdiri, beroperasi, dan menjual produk atau jasa selain BBM dan BBK di dalam areal SPBU. Contoh dari bisnis NFR antara lain *Fast Food Restaurant*, *Hypermarket*, *ATM*, dan lain sebagainya. Untuk meningkatkan pendapatan SPBU selain dari bisnis utamanya menjual BBM, maka saat ini perlu dikembangkan bisnis di *Non Fuel Retail* (NFR).

Tugas pertama Praktikan adalah merkapitulasi data perizinan *tenant* bisnis NFR di wilayah Jawa Bagian Barat perbulan ke dalam Ms. Excel, karena data perizinan bisnis NFR akan di simpan dalam data perbulan. Dalam merkapitulasi data tersebut pratikan diharuskan membuat

data berdasarkan tanggal yang disesuaikan oleh perizinan dari PT Pertamina (Persero) MOR III kepada calon mitra yang mendaftarkan bisnis NFR yang berada di areal Manajemen SPBU untuk mendapatkan izin prinsip. Tidak adanya izin prinsip ini dapat menimbulkan gagalnya audit pasti pas/pasti prima.

34-46317

SPBU 34-16713
STASIUN PENGISIAN BAHAN BAKAR UMUM
Jl. Mayjen H.E. Sukma, Cikereteg - Bogor. Telp./Fax. 0251-8247788.

(1) : 22.44 / 30 / 05 17

Cibinong, 21 Mei 2017

No : 0854/Spbu/V/2017
Lampiran : -
Perihal : Permohonan izin NFR di SPBU

Yang Terhormat,
PT Pertamina (Persero)
Retail Fuel Marketing Manager Region III
Jakarta Pusat

Dengan Hormat,
Mengacu Surat Edaran Pertamina No.060/F 13410/2017-SE, tanggal 15 April 2014, tentang Surat Edaran NFR, dengan ini kami pengusaha :

- SPBU No : 34.16713 ✓
- Alamat : Jl Mayjen H.E sukma , Cikereteg -Bogor
- Kota/Kab : Kabupaten Bogor
- Provinsi : Jawa Barat

Mengajukan Permohonan Operasional NFR di SPBU kami sebagai berikut :

No	Jenis Usaha	Pengelola	Biaya Sewa	No Kontrak	Masa berlaku kontrak
1	Minuman Dingin	Ibu Itha	-	-	-

Demikian permohonan ini kami buat dan kami akan melaksanakan kewajiban ke Pertamina terkait NFR di SPBU kami sesuai dengan aturan yang berlaku.

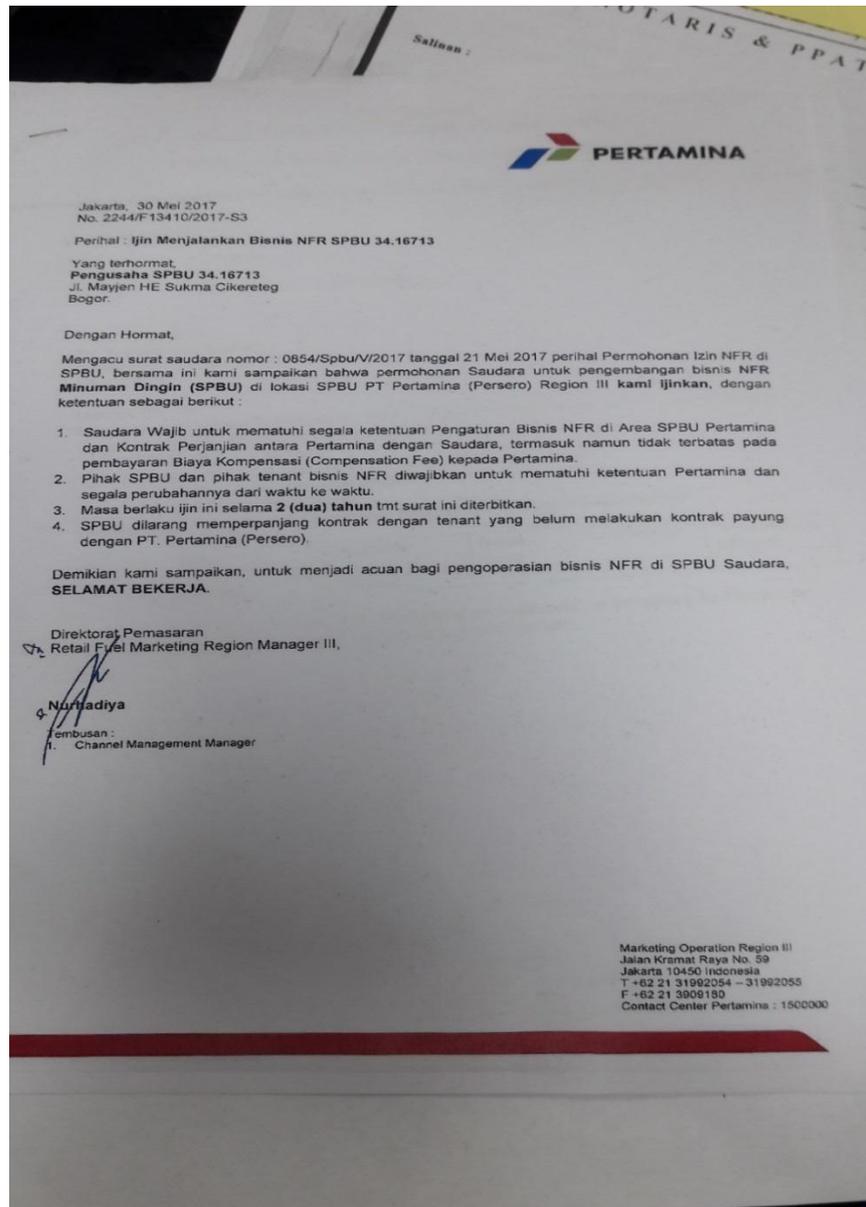
SPBU 34.16713


Abdul Jalal



Gambar III.1. Surat permohonan izin NFR di SPBU Pertamina
(Sumber : Data diolah oleh Sales Administration)

Sesuai gambar diatas, surat permohonan izin NFR di SPBU Pertamina merupakan surat yang mengajukan permohonan operasional NFR di SPBU untuk menjalankan bisnis dari calon mitra kepada PT Pertamina (Persero) MOR III.



Gambar III.2. Surat izin menjalankan bisnis NFR di SPBU Pertamina
(Sumber : Data diolah oleh Sales Administration)

Setelah calon mitra membuat surat permohonan kepada PT Pertamina (Persero) MOR III. PT Pertamina (Persero) MOR III membalas surat nya

dengan membuat surat ijin menjalankan bisnis NFR di SPBU Pertamina dengan ketentuan tertentu yang diberikan dari pihak Pertamina sesuai dengan permohonan yang diajukan oleh calon mitra. Selanjutnya, Praktikan merekapitulasi data dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- 1) Buat 10 kolom tabel di Ms. Excel dengan judul: Tanggal Surat (Berlaku), Nomor Surat Persetujuan, Nomor Agen, Rayon SER, Biaya Kompensasi, Nama/Brand/Merek, Kategori, Nama Tenant, Masa Berlaku Ijin, Tanggal Surat (Berakhir).
- 2) Kemudian isi tabel tersebut dengan data yang telah diberikan pembimbing, sesuai dengan judul kolom yang telah dibuat.
- 3) Untuk kolom Nomor Agen yaitu nomor yang berada di SPBU Pertamina. Lalu, serahkan hasilnya kepada Mba Lily.

	Tanggal Surat (Berlaku)	Nomor Surat Persetujuan	Nomor Agen	RAYON SER	Biaya Kompensasi	Nama/Brand/Merek	Kategori	Nama Tenant	Masa Berlaku Ijin	Tanggal Surat (Berakhir)
3531	24/07/17	2854/F13410/2017-53	34.151.16	VII	Rp	- Indomaret	#N/A	PT Indomareco Primatama	18	30/0
3532					Rp	Pameran Otomotif	#N/A	Tunas Ridean Toyota	1	31/0
3533					Rp	- Elpiji Non PSO/Bright Gas	#N/A	Alfa Citra Sejahtera Indo	24	31/1
3534	24/07/17	2808/F13410/2017-53	34.411.18	XIV	Rp	- ATM Bank BJB	#N/A	PT Bank BJB Tbk	24	31/1
3535	24/07/17	2818/F13410/2017-53	31.154.02	VIII	Rp	- Open Booth Dalhatsu	#N/A	PT Astra Internasional	7	31/0
3536	24/07/17	2806/F13410/2017-53	34.413.18	XIV	Rp	- Elpiji Non PSO 12 KG & 5,5 KG	#N/A	PT Anugrah Agung Mandiri	24	19/0
3537					Rp	- Elpiji 3 KG	#N/A	PT Kerolin Jaya	24	31/1
3538	24/07/17	2820/F13410/2017-53	34.163.16	VI	Rp	- ATM Bank Mandiri	#N/A	PT Bank Mandiri (Persero), Tbk	24	31/1
3539	24/07/17	2826/F13410/2017-53	34.143.08	II	Rp	- Toko/Warung	#N/A	Milik SPBU	24	31/1
3540	24/07/17	2822/F13410/2017-53	34.165.10	VI	Rp	- ATM Bank Mandiri	#N/A	PT Bank Mandiri (Persero), Tbk	12	31/1
3541	24/07/17	2837/F13410/2017-53	34.456.02	XV	Rp	- Gas Elpiji 3 KG	#N/A	Milik SPBU	24	31/1
3542	24/07/17	2841/F13410/2017-53	34.431.07	XIII	Rp	- Mini market	Store	Milik Perorangan	24	31/1
3543					Rp	- Elpiji Non PSO/Bright Gas	#N/A	Milik Perorangan	24	31/1
3544	29/06/16	2501/F13410/2016-53	31.153.03	VII	Rp	- ATM Mandiri	#N/A	PT Bank Mandiri (Persero), Tbk	24	31/1
3545					Rp	- ATM BNI	#N/A	PT Bank BNI	24	31/1
3546					Rp	- ATM BCA	#N/A	PT Bank BCA	24	31/1
3547					Rp	- ATM CIMB NIAGA	#N/A	PT Bank CIMB NIAGA	24	31/1
3548					Rp	- Bright Store	Food	PT Pertamina Retail	24	31/1
3549					Rp	- Enduro Express	Autocare	PT Pertamina Retail	24	31/1
3550					Rp	- Agen Elpiji/Bright Gas	#N/A	PT Pertamina Retail	24	31/1
3551	19/07/17	2775/F13410/2017-53	34.134.15	III	Rp	750.000 Nitrogen	Autocare	CV Mustika	26	28/0

Gambar III.3. Data Rekapitulasi Perizinan *Tenant* Bisnis NFR SPBU Pertamina di Wilayah Jawa Bagian Barat
Sumber : Data diolah oleh Praktikan

Dalam menyelesaikan laporan ini, Pratikan mengerjakannya seharian penuh dan selesai esok paginya, dikarenakan banyaknya data yang diketik. Praktikan juga memeriksa ulang laporan demi menghasilkan data yang valid agar Mba Lily dapat melanjutkan pekerjaannya dengan benar. Dengan mengerjakan tugas ini, Pratikan dapat meningkatkan wawasan dan keahlian dalam membuat sebuah laporan di bidang penjualan, juga konsentrasi dan tanggung jawab Praktikan lebih terasah lagi.

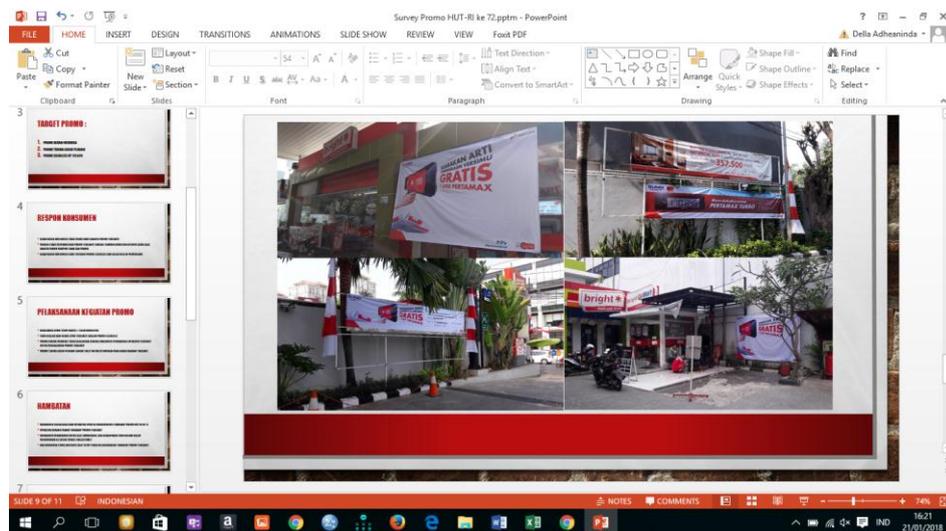
2. Membuat Laporan Mengenai Survey Program Promosi HUT-RI ke 72

Pada setiap perayaan hari besar di Indonesia menjadi ajang promosi bagi setiap perusahaan. Sama halnya seperti yang dilakukan PT Pertamina pada hari kemerdekaan Indonesia yang ke-72 tahun. Divisi *Retail Fuel Marketing* membuat sebuah rencana kegiatan promosi pada setiap SPBU Pertamina yang berada di wilayah Jawa Bagian Barat. Menurut Sondang P. Siagian (1994:108), Perencanaan dapat didefinisikan sebagai keseluruhan proses pemikiran dan penentuan secara matang daripada hal-hal yang akan dikerjakan di masa yang akan datang dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditentukan.

Tugas Pratikan selanjutnya diberikan oleh Bapak Bayu untuk meninjau program promosi tersebut ketika kegiatannya akan berjalan. Berikut langkah-langkah yang Praktikan lakukan:

1. Setelah Pak Bayu mengadakan rapat penentuan program promosi pada HUT RI ke-72, akhirnya hasil yang didapat yaitu: Promosi Berani Merdeka, Promosi Terima Kasih Pejuang, Promosi *Cashless* Rp 170.845.

2. Dengan berjalannya program promosi tersebut, Pak Bayu mengarahkan Praktikan untuk membuat sebuah survey dengan poin-poin antara lain: Target Promosi, Respon Konsumen, Pelaksanaan Kegiatan Promosi, Hambatan, Kesesuaian Material Promosi, dan Masukan.
3. Praktikan mengunjungi SPBU Pertamina cabang Cikini dan Mangga Besar untuk melakukan *survey* bagaimana pelaksanaan kegiatan promosi oleh karyawan Pertamina, apa saja hambatannya, dan lain-lain.
4. Selanjutnya Praktikan menghampiri konsumen di masing-masing SPBU tersebut untuk menanyakan responnya terhadap pelaksanaan program promosi Pertamina tersebut.
5. Terakhir, Praktikan menyusun hasil *survey* tersebut ke dalam bentuk *Power Point* dengan menambahkan sedikit masukan, kemudian Praktikan mempresentasikan hasilnya kepada Pak Bayu.



Gambar III.4. Laporan hasil *survey* program promosi Pertamina pada HUT-RI ke 72
Sumber : Data diolah oleh Praktikan

Dalam mengerjakan tugas ini, Praktikan mendapatkan masukan atau saran dari Pak Bayu. Praktikan harus bisa menganalisis terhadap respon konsumen tentang program promosi yang sedang berjalan pada hari kemerdekaan dengan cara mendatangi tempat SPBU Pertamina Cabang Cikini dan Mangga Besar, serta mengajak konsumen untuk mengikuti program promosi tersebut sebagai perayaan hari kemerdekaan.

Manfaat yang diperoleh Praktikan selama mengerjakan tugas ini adalah Praktikan mengetahui jenis promosi yang sedang berjalan pada hari kemerdekaan Indonesia, mempelajari bagaimana perusahaan berupaya menyampaikan *campaign* yang mereka buat dalam program promosi tersebut untuk dapat dicerna dan dimengerti oleh masyarakat sehingga dapat meningkatkan *brand image* bagi perusahaan, dan mengetahui apakah program promosi dapat mengaplikasikan dengan ketentuannya selama periode hari kemerdekaan.

3. Memberikan *Merchandise* Kepada Pelanggan SPBU Pertamina di Hari Pelanggan Nasional

Melayani pelanggan barangkali sudah menjadi kewajiban di banyak perusahaan. Namun mencoba memahami pelanggan sebagai jiwa bagi perusahaan mungkin belum berhasil diwujudkan. Boleh jadi karena kedudukan perusahaan selalu ada di atas pelanggan. Bisa juga karena mereka tidak pernah bisa memahami pelanggan.

Tujuannya adalah menjadikan Hari Pelanggan Nasional sebagai momen untuk memahami keinginan pelanggan dengan memberikan kejutan kepada pelanggan yang melakukan pembelian Pertamina Series, produk Pertamina yang sudah lama eksis, sebagai bentuk apresiasi kepada pelanggan, hari pelanggan di laksanakan setiap tahunnya pada tanggal 4 September.

Tugas Praktikan selanjutnya membuat strategi promosi untuk memberikan *merchandise* kepada pelanggan. Berikut langkah-langkah yang Praktikan lakukan:

1. Praktikan menghadiri rapat untuk mekanisme pembagian *merchandise* kepada pelanggan yang dihadiri oleh seluruh SER RFM per-rayon.
2. Setelah selesai rapat, Praktikan mendapatkan tugas untuk membuat strategi promosi yang tepat.
3. Strategi yang Praktikan usulkan adalah saat pelaksanaan berlangsung mempromosikan pemberian *merchandise* kepada pelanggan diabadikan dengan foto dan video yang dibagikan melalui media sosial. Menurut Liana Evans (2010 : 8), social media marketing memerlukan riset, strategi, implementasi, jaringan, percakapan, serta pengukuran keberhasilan. Hal tersebut perlu diperhatikan agar penggunaan media sosial dalam pemasaran ini dapat dioptimalkan dan mencapai tujuan perusahaan.

4. Setelah mengusulkan ide dari strategi promosi untuk memberikan *merchandise* kepada pelanggan, mereka menyukai ide yang Praktikan usulkan.
5. Praktikan dan seluruh SER RFM per-rayon yang terlibat dalam program promosi pada hari pelanggan nasional bersama Tim Manajemen yang terdiri dari: GM MOR III, RFM Manager, dan *Communication & Relation* (Commrel) Manager mendatang ke SPBU Pertamina cabang Cikini, Kuningan dan MT. Haryono untuk memberikan *merchandise* kepada pelanggan.
6. Selanjutnya Praktikan, seluruh SER RFM per-rayon, dan Tim Manajemen menghampiri pelanggan yang sedang dilayani dalam membeli produk Pertamina Series di masing-masing SPBU untuk memberikan *merchandise* dan mengucapkan terimakasih atas loyalitas dalam menggunakan Pertamina Series..

Special Merchandise dari GM RFM adalah sebagai berikut:

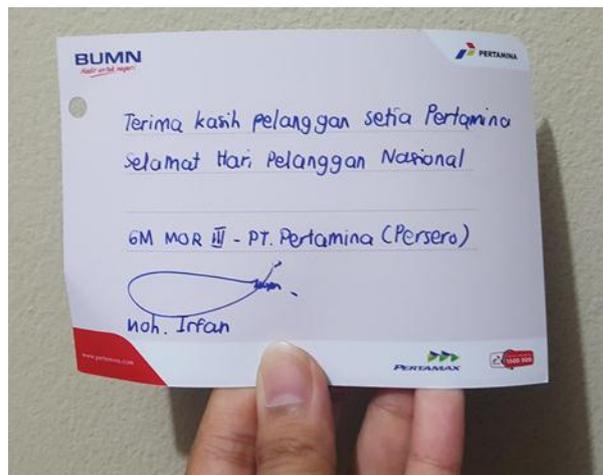


Gambar III.5. *Clutch* Pertamina Turbo

Sumber : *Retail Fuel Marketing Region III*



Gambar III.6. Voucher Pertamax Series
Sumber : *Retail Fuel Marketing Region III*



Gambar III.7. *Thank You Note* Ucapan Terimakasih di tulis tangan
(Template kartu ucapan disiapkan RFM Pusat)
Sumber : *Retail Fuel Marketing Region III*



Gambar III. 8. Media Sosial Pertamina

Sumber : *Instagram* Pertamina MOR 3

Dalam mengerjakan tugas ini, Praktikan mendapatkan masukan atau saran dari Pembimbing, yaitu untuk membuat *workflow* dari strategi promosi ini.

Manfaat yang diperoleh Praktikan selama mengerjakan tugas ini adalah Praktikan belajar berfikir kreatif untuk membuat strategi promosi yang menarik, dapat berkontribusi dalam project promosi sesungguhnya dan melatih kepercayaan diri Pratkan untuk menyumbangkan ide-ide kreatif yang dimiliki Pratkan.

4. Membantu acara kegiatan PT Pertamina (Persero) MOR III Goes To GIIAS 2017 Bersama PCI

Praktikan ditugaskan untuk membantu acara kegiatan PT Pertamina (Persero) MOR III Goes To GIIAS 2017 bersama PCI. PCI kepanjangan dari *Porsche Club* Indonesia. GIIAS kepanjangan dari *Gaikindo Indonesia International Auto Show*. Dalam hal ini, Praktikan membantu acara kegiatannya dengan membuat *rundown* acara. PCI dan Pertamina MOR III berkerjasama dalam mengadakan sebuah acara kegiatan yang berupa *community gathering* yang sudah diadakan setiap tahunnya. *Community gathering* yang diselenggarakan ini merupakan wujud sebuah relasi dalam meningkatkan branding produk Pertamina bersama *brand international super car*. Acara yang dihadiri puluhan anggota PCI diawali dengan perjalanan dari SPBU Pantai Indah Kapuk 34.14415 yang dilanjutkan dengan sarapan di salah satu restoran di Jakarta bersama 30 anak yatim yayasan Tangan Pengharapan Nugraha.

Acara ini juga diisi dengan *riding experience* bersama anak yatim dan pengumuman tiga pemenang video kontes “*My dad or My Mom is My Hero*” yang berlangsung dari 25 Juli – 10 Agustus 2017 dengan meng-*upload* pada media sosial. Para peserta lomba adalah pekerja, mitra pekerja dan keluarganya khusus di internal MOR III.

Acara yang berakhir dengan kunjungan ke *booth* Pertamina di ICE BSD City ini. Di *booth* Pertamina, para peserta *gathering* mendengarkan paparan mengenai aplikasi baru *my Pertamina* yang merupakan *platform* untuk kemudahan dan kenyamanan konsumen, dalam bentuk kartu yang bisa

digunakan untuk pembayaran saat melakukan transaksi di SPBU Pertamina. Di kartu ini juga terdapat *point* yang bisa ditukar. Sehingga cocok sekali jika dimanfaatkan oleh anggota PCI yang terbiasa bertransaksi secara *cashless*. Mendapatkan apresiasi dari PCI atas penyelenggaraan *community gathering* yang sangat bermakna karena juga diisi dengan penyerahan bantuan untuk anak yatim yang diasuh oleh Yayasan Tangan Pengharapan.

RUNDOWN ACARA PCI TO GIIAS
JAKARTA, 12 AGUSTUS 2017

NO	Waktu	Kegiatan	PIC	Keterangan	Sarfas	PIC
1	06:30 - 07:15	Mobil Porsche Tiba di SPBU PIK . 54.144.15	Harry Pras	Semua Mobil ditempelin Stiker oleh PCI (1 mobil 1 stiker - Kaca depan dan Samping dekat) Pencatatan NO. Plat Mobil utk ke GIIAS	Stiker Pertamina Turbo (200)	Commrcel - Ciba
		Pengisian BBM (p Turbo) Pkm Share Rp. 200.000	Windy PCI Harry Pras	Ponukeran Kupon BBM (nominal Rp.200.000)	Pembuatan Kupon Pengisian BBM oleh PCI	PCI SPBU
		Stuk dan Kupon BBM diberikan ke Operator	Commrcel Harry Pras			
2	07:15 - 07:45	Press Conference Mini/ Interview Media	Commrcel	Ketua PCI, GM/Man Pkm Pkmn	Press Release	Commrcel
		Polcaraan / Ceremony 5 mobil saat pengisian BBM	Commrcel / PCI	PCI agar memilih 5 mobil untuk ceremony		
3	07:45 - 08:00	Perjalanan ke Kantor Papa Rich PIK	Windy PCI	Anak2 Panti datang langsung ke Kantor (1 bus) -- Anak2 akan langsung di taman oleh momba PCI	Anak2 akan menggunakan scragam	PCI - Mba Stela Pertamina
4	08:00 - 09:15	Breakfast 1-100 pax	Windy PCI	Parade : 50, Anak2 Panti: 25 4Pembimbing 5, Anak Pomonang: 5, 5m Pkmn: 20, Media 5 pax, Jak TV 10		
			Commrcel	Liputan Anak Panti sebelum berangkat		
5	09:15 - 09:30	Briefing sebelum berangkat	Windy			
		Foto Bersama sebelum berangkat ke GIIAS	Windy	penyiapan	Spanduk event	PCI
6	09:30 - 10:00	Persiapan Keberangkatan ke GIIAS	PCI	Setiap anak menempati mobil yang telah dipilih		
7	10:00 - 11:00	Perjalanan ke GIIAS		voordoor 50 Parade 4 Mobil Jak TV 2 + Tim Pkmn + 1 Bus		Mba Jelu & Mba Stela

Gambar III. 9. Rundown Acara GIIAS 2017

Sumber : Diolah oleh Praktikan

8	11:00 - 11:30	Tiba di GIIAS langsung meliput testimoni dari anak2		Tiket masuk akan di berikan oleh mba Gita, dan akan di sambut oleh mba Gita di parkiran		Jak TV
9	11:30 - 12:00	Preparation to Booth Pertamina		Persiapan Tempat Parkir	Koordinasi dg Asst (SO Mobil Pool)	Commrcial : Ivan Pertamina PRM, Asst
10	12:00 - 12:30	Standby di booth		penjelasan my Pertamina, PO Member Download Aplikasi Pertamina, Pembelian Produk My Pertamina		
11	12:30 - 12:31	Opening MC		MC by Parika Gita		
12	12:31 - 12:33	Sembutan Pertamina		TBC		
13	12:33 - 12:35	Sembutan PO	PO	Predator Porsche Club Indonesia (Ali Satriawan)		
14	12:35 - 12:40	Sosialisasi tentang My Pertamina	Lorrens	Quis, Dimmick	Souvenir	Commrcial Markom/PRM
15	12:40 - 12:50	HSSP : Duka Keselamatan	HSSP	Quis, Dimmick		
16	12:50 - 12:55	Penyarahan bantuan CSR/ Pengumuman Pemenang Lomba Video "My Dad/Mom is My Hero"		Bantuan CSR dari PO	Hadiah Pemenang Lomba Video	Commrcial
17	12:55 - 12:58	Testimoni 2 Anak (1 Anak Yatim & 1 Pemenang)		Commrcial PO Jak TV		
18	12:58 - 13:00	Foto Bersama - Closing MC		Commrcial	Spenduk Event	PO
19	13:00 - 14:00	makan siang		PO Commrcial	Darahikan makan di booth (Dekat Bright)	Penyediaan Konsumsi untuk anak2 Commrcial PO

Gambar III. 10. Lanjutan *Rundown* Acara GIIAS 2017

Sumber : Diolah oleh Praktikan

Manfaat yang diperoleh Praktikan selama mengerjakan tugas ini adalah Praktikan membangun kepercayaan diri, melatih tanggung jawab untuk menyelesaikan acara kegiatan yang diberikan amanah oleh pembimbing, mengetahui informasi-informasi penting, dan menambah ilmu dan wawasan baru yang Pratikkan dapatkan.

C. Kendala yang Dihadapi

Dalam melaksanakan praktik kerja lapangan (PKL) di PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III, praktikan tentu tidak lepas dari

kekurangan dan kendala selama menjalankan PKL. Adapun kendala yang dihadapi praktikan selama PKL adalah:

1. Pada awal praktikan menjalankan PKL, Praktikan merasa sulit untuk beradaptasi dan berkomunikasi dengan karyawan di perusahaan tempat Praktikan bekerja, dikarenakan praktikan belum mengenal karakter dan sifat karyawan setempat, selain itu karyawan di fungsi Praktikan bekerja juga cenderung sibuk dan banyak melakukan aktifitas diluar kantor. Sehingga, Praktikan belum menemukan kecocokan dan keleluasaan dalam pembicaraan dengan karyawan, terutama untuk menanyakan hal-hal yang belum praktikan mengerti. Banyaknya hal baru yang belum pernah praktikan ketahui selama dibangku kuliah, sehingga butuh kemampuan menganalisis yang baik yang untuk memahami hal-hal yang akan dikerjakan selama PKL. Seperti praktikan melakukan input data perizininan bisnis NFR (tenant) di SPBU wilayah Jawa Bagian Barat yang awalnya Praktikan tidak mengerti cara menginput dikarenakan banyak hal yang harus sangat diperhatikan. Kalau terjadi kesalahan dalam menginput data akan berpengaruh besar dalam laporan yang nanti nya akan di berikan kepada atasan untuk di laporkan berapa banyaknya bisnis NFR (tenant) yang berapada di SPBU wilayah JBB.
2. Pemberian tugas yang tidak rutin dan tidak sistematis menyebabkan Praktikan mengalami kondisi yaitu terkadang di suatu waktu Praktikan merasa sibuk mengerjakan tugas yang diberikan tetapi di waktu yang lain praktikan merasa tidak ada kerjaan, mungkin hal ini terjadi disebabkan karena perusahaan terkait belum mempunyai sistem yang jelas untuk

pemberian tugas kepada Praktikan. Tidak disediakannya komputer bagi praktikan untuk mengerjakan pekerjaan harian kantor sehingga menghambat pekerjaan. Praktikan selalu membawa laptop untuk mengerjakan tugas yang diberikan. Terkadang praktikan juga di berikan tugas keluar untuk membantu acara-acara kegiatan yang diadakan oleh fungsi Praktikan yaitu *Retail Fuel Marketing* tanpa didampingi oleh pembimbing, Praktikan hanya diberitahukan secara lisan untuk melakukan tugasnya keluar dan hanya di kontrol lewat alat komunikasi untuk bagaimana *progress* acara kegiatannya berjalan dengan lancar atau tidak. Terdapat banyak istilah-istilah asing yang merupakan istilah tersendiri di PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III, dimana Praktikan harus selalu aktif bertanya kepada karyawan lainnya. Hal ini terkadang menghambat pekerjaan Praktikan. Karena Praktikan tidak mengetahui istilah-istilah yang sebelumnya Praktikan ketahui di bangku perkuliahan. Dan Praktikan menemukan istilah-istilah asing didalam tugas yang Praktikan kerjakan.

D. Cara Megatasi Kendala

Awalnya praktikan sangat kebingungan dalam beradaptasi serta mengatasi kendala yang ada pada saat memulai Praktik Kerja Lapangan. Tetapi praktikan mencoba untuk mengatasi kendala dengan mencari solusi agar progam PKL yang sedang dilaksanakannya dapat berjalan dengan

lancar dan baik, berikut solusi-solusi yang praktikan lakukan agar dapat mengatasi kendala yang ada selama masa PKL :

1. Praktikan harus berkaca pada diri sendiri karena sedikitnya karyawan setempat yang dapat Praktikan ajak untuk berdiskusi, hal yang pertama kali Praktikan lakukan adalah berpikir positif. Pratkan berpikir positif untuk menghilangkan kemarahan pada diri sendiri, sekaligus agar menghindari berburuk sangka kepada karyawan setempat karena hanya sedikit karyawan setempat yang dapat Pratkan ajak berdiskusi. Berpikir positif adalah kemampuan berpikir seseorang untuk menilai pengalaman-pengalaman dalam hidupnya, sebagai bahan yang berharga untuk pengalaman selanjutnya dan menganggap semua itu sebagai proses hidup yang harus diterima. Peale menyatakan bahwa individu yang berpikir positif akan mendapatkan hasil yang positif dan individu yang berpikir negatif akan mendapatkan hasil yang negatif (Peale, 2006:135). Setelah Praktikan dapat menenangkan diri dengan berpikir positif, barulah Praktikan meningkatkan hubungan antarmanusia, dalam hal ini yaitu dengan karyawan setempat. Menurut Teori Hubungan Manusiawi. Elton Mayo (2007) hubungan antarmanusia sangat penting untuk menopang perusahaan dalam jangka panjang. Hubungan manusia bisa di interpretasikan dalam bermacam-macam cara, teori ini menekankan pentingnya individu untuk menjalin hubungan sosial dalam organisasi.

2. Inisiatif adalah kunci membedakan kita dengan orang lain karena dengan inisiatif, seorang individu akan dipandang lebih bernilai dibanding hanya sekedar diperintah, dalam hal ini diperintah oleh atasan. Dalam hal ini, tentu saja Pratikan melakukan koordinasi terlebih dahulu dengan pembimbing PKL agar Pratikan melakukan inisiatif dalam melakukan pekerjaan, tetapi masih dalam batas kesesuaian perusahaan. Praktikan meningkatkan intensitas bertanya kepada pembimbing PKL dan juga karyawan setempat. Pratikan juga mengatas ketidaktahuan istilah dalam perusahaan setempat dengan lebih meningkatkan intensitas membaca *website* atau buku tentang PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III. Praktikan mengkomunikasikan dengan pembimbing pada saat tidak diberikan tugas praktikan berinisiatif menanyakan apakah ada tugas yang bisa dikerjakan atau menanyakan kepada pegawai yang sedang sibuk mengerjakan tugasnya untuk meringankan dengan membantu yang praktikan bisa bantu dengan kemampuan yang praktikan miliki. Menurut Bambang (2008:122) lingkungan kerja merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kinerja seorang pegawai. Seorang pegawai yang bekerja di lingkungan kerja yang mendukung dia untuk bekerja secara optimal akan menghasilkan kinerja yang baik, sebaliknya jika seorang pegawai bekerja dalam lingkungan kerja yang tidak memadai dan tidak mendukung untuk bekerja secara optimal akan membuat pegawai yang bersangkutan menjadi malas, cepat lelah

sehingga kinerja pegawai tersebut akan rendah. Oleh karena itu, fasilitas kerja dalam suatu perusahaan sangat penting dan memudahkan pratikan dalam menyelesaikan tugas yang diberikan dengan sistematis yang jelas.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Praktik Kerja Lapangan yang dilakukan Praktikan kurang lebih selama 2 (dua) bulan di PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III, praktikan mendapatkan banyak pengalaman dan pengetahuan baru meliputi dunia kerja dan pengetahuan umum lainnya. Setelah melaksanakan PKL di Pertamina kurang lebih selama 2 bulan Praktikan menjadi tahu tentang dunia kerja yang sebenarnya, bukan hanya sekedar teori melainkan praktik kerja secara langsung. Kesimpulan yang didapatkan setelah melaksanakan PKL yaitu :

- a. Selama melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL), Praktikan dapat mempelajari secara umum aspek pemasaran yang diterapkan pada PT Pertamina (Persero) MOR III, khususnya dalam meningkatkan *brand awareness* PT Pertamina (Persero) MOR III yaitu, membuat program promosi-promosi dengan melakukan interaksi langsung ke konsumen.
- b. Praktikan diberikan kesempatan mengaplikasikan teori dan praktik yang diperoleh selama perkuliahan secara langsung melaksanakan PKL divisi retail fuel marketing, seperti berkontribusi dalam membuat *rundown* acara PT Pertamina (Persero) MOR III Goes to GIIAS 2017 Bersama PCI, membuat strategi promosi pada program promosi Hari

Pelanggan Nasional, membuat laporan mengenai survey program promosi HUT RI ke-72.

- c. Praktikan telah mengalami dan merasakan secara langsung aktivitas yang terjadi dalam perusahaan selama kurang lebih 2 bulan Praktikan menjalani PKL segala kejadian proses keseharian telah Praktikan alami dalam PT Pertamina (Persero) MOR III. Dari mulai bersosialisasi dengan divisi yang sama sampai dengan bersosialisasi pada pekerja lain yang berada di perusahaan terkait seperti satpam, *office boy* dan yang lainnya. Dalam divisi *retail fuel marketing* Praktikan mengikuti rapat-rapat dan membantu mempersiapkan acara kegiatan acara PT Pertamina (Persero) MOR III *Goes To GIIAS 2017* yang dapat meningkatkan *soft skill* yang praktikan miliki, seperti rasa percaya diri yang tinggi, lebih berpikir positif, fleksibel dan mudah beradaptasi, berorientasi tujuan dan kerjasama tim, kemampuan negosiasi, kemampuan berkomunikasi, bertanggung jawab, dan dapat diandalkan untuk berkontribusi langsung dalam mengerjakan tugas yang diberikan kepada praktikan. Praktikan juga diberikan amanah untuk merekapitulasi data perizinan *tenant* bisnis NFR SPBU di Pertamina dan membuat laporan survei mengenai survei program promosi HUT-RI ke 72 yang dapat meningkatkan *hard skills* yang praktikan miliki, seperti kecepatan mengetik dalam menyelesaikan tugas, mampu mengoperasikan komputer dengan lebih baik, dan lebih menguasai pengetahuan tentang pemasaran yang terjadi di dalam dunia kerja.

- d. Selama bekerja di PT Pertamina (Persero) MOR III, Praktikan dapat membandingkan teori yang selama ini Praktikan dapat di perkuliahan sesuai dengan dunia kerja sesungguhnya seperti dalam teori promosi menurut Hasan (2014:603) mengatakan bahwa promosi merupakan fungsi pemasaran yang fokus untuk mengkomunikasikan program-program pemasaran secara persuasif kepada target konsumen untuk mendorong terciptanya transaksi atau pertukaran antara perusahaan dan konsumen. Teori tersebut sesuai dengan kegiatan promosi dalam mengkomunikasikan program-program pemasaran yang di terapkan PT Pertamina (Persero) MOR III.

B. Saran

Berdasarkan pengalaman selama menjalankan Praktik Kerja Lapangan di PT Pertamina (Persero) MOR III, praktikan mendapatkan beberapa pengalaman positif maupun negatif yang dapat diakumulasikan sebagai sebuah saran agar kedepannya pelaksanaan PKL jauh lebih baik lagi dikemudian hari, adapun saran yang dapat praktikan berikan adalah:

1. Saran untuk PT Pertamina (Persero) MOR III

- a. Diharapkan PT Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III dapat membuat Standar Operasional Prosedur (SOP) tentang program PKL, seperti *job description* yang jelas untuk mahasiswa PKL, sehingga mahasiswa PKL memiliki tugas dan pekerjaan yang tetap

selama menjalani PKL dan sesuai dengan bidang ataupun penjurusan mereka.

- b. Diharapkan PT Pertamina (Persero) MOR III membuat buku panduan untuk mahasiswa PKL, yang didalamnya menjelaskan istilah-istilah yang biasa dipakai dalam bekerja. Hal ini sangat membantu mahasiswa untuk mengetahui istilah-istilah yang digunakan tanpa harus bertanya dengan karyawan lain.
- c. Ketika mahasiswa melaksanakan PKL di PT Pertamina (Persero) MOR III, ada baiknya untuk terlebih dahulu diperkenalkan kepada seluruh karyawan yang ada pada divisi tersebut khususnya. Agar dapat menghindari kecanggungan dan *miss communication*.

DAFTAR PUSTAKA

FE UNJ. Pedoman Praktik Kerja Lapangan, Jakarta: FE UNJ, 2012.

Company Profile MOR III - REVISI 200317 update RFM III (PPT)

Panduan Pengelolaan Lembaga Penyalur BBM Pertamina Edisi 1 – 2013

Profil Perusahaan

www.pertamina.com/ (Diakses 10 November 2017)

Prosedur Pengajuan Online

[Spbu.pertamina.com](http://spbu.pertamina.com) (Diakses 15 November 2017)

LAMPIRAN 1

LOG KEGIATAN HARIAN

No	Hari/Tanggal	KEGIATAN HARIAN
1	12 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Perkenalan dengan manajer retail fuel marketing - Perkenalan dengan pembimbing - Perkenalan dengan karyawan divisi retail fuel marketing - Penjelasan fungsi <i>Sales Administration & General Account dan Statistic & Marketing Support</i> khususnya pada divisi retail fuel marketing - Penjelasan tentang materi <i>product knowledge</i>
2	13 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Penjelasan tentang materi promosi di Pertamina - Penjelasan tentang Marketing Operation Region III

		- Penjelasan struktur organisasi Retail Fuel Marketing
3	14 Juli 2017	- Senam Pagi - Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina - Pengajian Halal Bihalal PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III
4	17 Juli 2017	- Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina
5	18 Juli 2017	- Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina
6	19 Juli 2017	- Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina
7	20 Juli 2017	- Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina
8	21 Juli 2017	- Senam Pagi - Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina
9	24 Juli 2017	- Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina
10	25 Juli 2107	- Input Data SPDN Pertamina

		- Persiapan <i>Merchandise</i> untuk acara internal Retail Fuel Marketing
11	26 Juli 2017	- Input Data SPDN Pertamina - Persiapan <i>Merchandise</i> untuk acara internal Retail Fuel Marketing
12	27 Juli 2017	- Input Data SPDN Pertamina - Persiapan <i>Merchandise</i> untuk acara internal Retail Fuel Marketing
13	28 Juli 2017	- Senam Pagi - Input Data SPDN Pertamina - Persiapan <i>Merchandise</i> untuk acara internal Retail Fuel Marketing
14	31 Juli 2017	- Input Data SPDN Pertamina
15	1 Agustus 2017	- Input Data SPDN Pertamina
16	2 Agustus 2017	- Input Data SPDN Pertamina
17	3 Agustus 2017	- Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina
18	4 Agustus 2017	- Senam Pagi - Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina
19	7 Agustus 2017	- Melihat kondisi RON Pertamina Series di SPBU Pertamina di Jakarta Utara

20	8 Agustus 2017	- Melihat kondisi RON Pertamax Series di SPBU Pertamina di Jakarta Utara
21	9 Agustus 2017	- Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina
22	10 Agustus 2017	- Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina - Mengikuti rapat untuk pelaksanaan PCI PERTAMINA GIIAS 2017
23	11 Agustus 2017	- Senam Pagi - Lomba 17 Agustus 2017 - Persiapan untuk PCI PERTAMINA GIIAS 2017
24	14 Agustus 2017	- Membantu acara PCI PERTAMINA GIIAS 2017
25	15 Agustus 2017	- Membantu acara PCI PERTAMINA GIIAS 2017
26	16 Agustus 2017	- Membantu Acara PCI PERTAMINA GIIAS 2017
27	17 Agustus 2017	- Libur Nasional - Meninjau pelaksanaan promosi HUT-RI ke 72 tahun ke SPBU Pertamina
28	18 Agustus 2017	- Senam Pagi

		<ul style="list-style-type: none"> - Membuat laporan hasil meninjau pelaksanaan promosi HUT-RI ke 72 tahun ke SPBU Pertamina
29	21 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina
30	22 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina
31	23 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina
32	24 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina
33	25 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Senam Pagi - Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina
34	28 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina - Membuat PPT untuk promo Hari Pelanggan Nasional
35	29 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina - Membuat PPT untuk promosi Hari Pelanggan Nasional

36	30 Agustus 2017	- Mengikuti rapat untuk pelaksanaan promosi Hari Pelanggan Nasional
37	31 Agustus 2017	- Mengikuti rapat untuk pelaksanaan promosi Hari Pelanggan Nasional - Menyiapkan merchandise untuk promosi Hari Pelanggan Nasional
38	1 September 2017	- Libur Nasional
39	4 September 2017	- Meninjau pelaksanaan promosi Hari Pelanggan Nasional ke 3 SPBU Pertamina
40	5 September 2017	- Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina
41	6 September 2017	- Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina
42	7 September 2107	- Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina
43	8 September	- Senam Pagi - Input data bisnis NFR (tenant) Pertamina

LAMPIRAN 2

SURAT PERMOHONAN IZIN PKL

 <p><i>Building Future Leaders</i></p>	KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
	Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220 Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PRI : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982 BUK : 4750930, BAKHUM : 4759081, BK : 4752180 Bagian UHT : Telepon, 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian Humas : 4898486 Laman : www.unj.ac.id
<hr/>	
Nomor : 0336/UN39.12/KM/2017 Lamp. : - Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan	22 Maret 2017
<p>Yth. Manager HR PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation 3 Jakarta Jl. Kramat Raya No.59 Kramat, Senen, Jakarta Pusat 10450</p>	
<p>Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :</p>	
Nama : Della Adheaninda Nomor Registrasi : 8215145241 Program Studi : Manajemen Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta No. Telp/HP : 08561614856	
<p>Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada bulan Juli s.d. September 2017.</p>	
<p>Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.</p>	
	<p>Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan, dan Hubungan Masyarakat</p>  <p>Woro Sasmoyo, SH NIP. 19630403 198510 2 001</p>
Tembusan : 1. Dekan Fakultas Ekonomi 2. Kaprog Manajemen	

LAMPIRAN 3**SURAT TELAH MELAKUKAN PKL****SURAT KETERANGAN**

No. Ket. 338 /K13020/2017-S8

Yang bertanda tangan dibawah ini, Unit Manager HR Jawa Bagian Barat PT PERTAMINA (PERSERO) menerangkan bahwa :

Nama : Della Adheaninda
NIM : 8215145241
Program Studi : Manajemen

telah melaksanakan praktik kerja lapangan di lingkungan PT Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III khususnya di Fungsi Retail Fuel Marketing Region III pada tanggal 12 Juli – 08 September 2017.

Demikian, Surat Keterangan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 13 September 2017

PT Pertamina (Persero)
Unit Manager HR Jawa Bagian Barat,

**Chandra Budi Tupamahu**

Unit Pemasaran III
Jalan Kramat Raya No. 59
Jakarta 10450 Indonesia
T +62 21 310 3690- 310 3457
F +62 21 390 9180
www.pertamina-upms3.com
Toll Free UPms III : 0-800-1-555555

LAMPIRAN 4

DAFTAR HADIR PKL



UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
Building Future Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



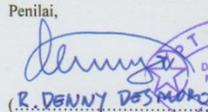
ISO 9001:2008 CERTIFIED
CERTIFICATE NO.
IAS/060640

**DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS**

Nama : Della Adheaninda
No. Registrasi : 8215145241
Program Studi : S1 Manajemen
Tempat Praktik : PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III
Alamat Praktik/Telp : Jalan Kranat Raya No 59
Jakarta Pusat 10450

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu, 12 Juli 2017	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Kamis, 13 Juli 2017	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Jumat, 14 Juli 2017	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Senin, 17 Juli 2017	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Selasa, 18 Juli 2017	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Rabu, 19 Juli 2017	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Kamis, 20 Juli 2017	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Jumat, 21 Juli 2017	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Senin, 24 Juli 2017	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Selasa, 25 Juli 2017	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Rabu, 26 Juli 2017	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Kamis, 27 Juli 2017	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Jumat, 28 Juli 2017	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Senin, 31 Juli 2017	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Selasa, 1 Agustus 2017	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, Selasa, 1 Agustus 2017
Penilai,





PT PERTAMINA
DIT. PEMASARAN & NIAGA
MARKETING OPERATION
REGION III
(PERSERO)

Catatan :
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Della Adheaninda
No. Registrasi : B215145241
Program Studi : S1 Manajemen
Tempat Praktik : PT. Pertamina (Persero) MOP III
Alamat Praktik/Telp : Jalan Prammat Raya No. 59
Jakarta Pusat 10450

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu, 2 Agustus 2017	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Kamis, 3 Agustus 2017	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Jumat, 4 Agustus 2017	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Senin, 7 Agustus 2017	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Selasa, 8 Agustus 2017	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Rabu, 9 Agustus 2017	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Kamis, 10 Agustus 2017	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Jumat, 11 Agustus 2017	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Senin, 14 Agustus 2017	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Selasa, 15 Agustus 2017	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Rabu, 16 Agustus 2017	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Jumat, 18 Agustus 2017	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Senin, 21 Agustus 2017	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Selasa, 22 Agustus 2017	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Rabu, 23 Agustus 2017	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 23 Agustus 2017
Penilai,



Catatan :
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Della Adheaninda
No. Registrasi : 8215145241
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : PT. Pertamina (Persero) MOP III
Alamat Praktik/Telp : Jalan Kramat Raya No. 59
Jakarta Pusat 10450

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Kamis, 24 Agustus 2017	1. <i>Della</i>	
2.	Jumat, 25 Agustus 2017	2. <i>Della</i>	
3.	Senin, 28 Agustus 2017	3. <i>Della</i>	
4.	Selasa, 29 Agustus 2017	4. <i>Della</i>	
5.	Rabu, 30 Agustus 2017	5. <i>Della</i>	
6.	Kamis, 31 Agustus 2017	6. <i>Della</i>	
7.	Senin, 4 September 2017	7. <i>Della</i>	
8.	Selasa, 5 September 2017	8. <i>Della</i>	
9.	Rabu, 6 September 2017	9. <i>Della</i>	
10.	Kamis, 7 September 2017	10. <i>Della</i>	
11.	Jumat, 8 September 2017	11. <i>Della</i>	
12.	12.....	
13.	13.....	
14.	14.....	
15.	15.....	

Jakarta, 8 September 2017
Penilai,



Catatan :
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 5

LEMBAR PENILAIAN PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon: (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



**PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM SARJANA (S1)
..... SKS**

Nama : Della Adheaninda
No.Registrasi : 8215145241
Program Studi : S1 Manajemen
Tempat Praktik : Pt. Pertamina (Persero) MoR III
Alamat Praktik/Telp : Jalan Kramat Raya No.59
Jakarta Pusat 10450

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	100	1. Keterangan Penilaian : Skor Nilai Bobot 86-100 A 4 81-85 A- 3,7 76-80 B+ 3,3 71-75 B 3,0 66-70 B- 2,7 61-65 C+ 2,3 56-60 C 2,0 51-55 C- 1,7 46-50 D 1 2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif Nilai Rata-rata : <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto;"> $\frac{813}{10 \text{ (sepuluh)}} = 81,3$ </div> Nilai Akhir : <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="padding: 5px;">81</td> <td style="padding: 5px;">A</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Angka bulat</td> <td style="padding: 5px;">huruf</td> </tr> </table>	81	A	Angka bulat	huruf
81	A						
Angka bulat	huruf						
2	Kedisiplinan	85					
3	Sikap dan Kepribadian	85					
4	Kemampuan Dasar	80					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	80					
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	88					
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	80					
8	Aktivitas dan Kreativitas	80					
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	85					
10	Hasil Pekerjaan	80					
Jumlah		813					

Jakarta, 8 September 2017
Penilai,

P.T. PERTAMINA (PERSERO)
PERSARAN & NIAGA
MARKETING OPERATION

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 6

KARTU BIMBINGAN PKL



Building
Future
Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



ISO 9001:2008 CERTIFIED
CERTIFICATE NO.
IAS/014/046

KARTU KONSULTASI PEMBIMBINGAN PENULISAN PKL

1. Nama Mahasiswa : Della Adheoninda
2. No.Registrasi : 8215145241
3. Program Studi : S1 Manajemen
4. Dosen Pembimbing : Dr. Mohammad Rizan, M.M
NIP. 197206272006041000
5. Judul PKL : Laporan Praktik Kerja Lapangan...
Pada PT. PERTAMINA (Persero) Marketing...
Operation Region III

NO	TGL/BLN/THN	MATERI KONSULTASI	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	26/11/2017	Bab.3. Kendala dan Cara Mengatasi Kendala	Uraikan secara lebih rinci cara mengatasi	
2			Kendala	
3				
4	15/12/2017	Bab.4. Saran dan Kesimpulan	Uraikan secara lebih rinci cara mengatasi	
5			kendala	
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				

SETUJU UNTUK UJIAN PKL

Catatan :

1. Kartu ini dibawa dan ditandatangani oleh Pembimbing pada saat konsultasi
2. Kartu ini dibawa pada saat ujian PKL, apabila diperlukan dapat dipergunakan sebagai bukti pembimbingan

LAMPIRAN 7

FOTO PRAKTIKAN SELAMA MELAKUKAN KEGIATAN PKL







