

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN (PKL)
DI RETAIL FUEL MARKETING REGION III,
PT. PERTAMINA (PERSERO)**

SURUR

8135120497



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

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TATA NIAGA
JURUSAN EKONOMI DAN ADMINISTRASI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2015**

ABSTRAK

SURUR, Laporan Praktek Kerja Lapangan (PKL) pada PT Pertamina UPMS Region III, bagian Retail Fuel Marketing. Program Studi Pendidikan Tata Niaga, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, 2015.

Pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan ini bertujuan untuk mendapatkan informasi yang berhubungan dengan studi praktikan guna memenuhi salah satu mata kuliah program S1 Pendidikan Tata Niaga Universitas Negeri Jakarta dan memberikan mahasiswa ilmu pengetahuan dan pengalaman dalam bidang pemasaran (Marketing) serta membangun dan meningkatkan hubungan kerja sama yang baik antara pihak UNJ dengan perusahaan. PKL dilaksanakan di PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pulogadung selama satu bulan yang dimulai sejak tanggal 5 Januari 2015 sampai 30 Januari 2015. Praktikan ditempatkan pada bagian Marketing. Tugas PKL yang diberikan kepada praktikan yaitu melakukan pengecekan berkas dalam mengisi aplikasi pembukaan rekening baru, mengisi data yang dibutuhkan di dalam Kartu Contoh Tanda Tangan (KCTT), mengamati penginputan data ke dalam sistem T24, memverifikasi aplikasi rekening tabungan, dan melakukan pertemuan dengan nasabah. Beberapa kendala yang dihadapi praktikan selama melaksanakan PKL seperti pekerjaan yang diberikan tidak terlalu banyak sehingga membuat praktikan menjadi jenuh selama di tempat Praktek Kerja Lapangan (PKL). Untuk mengatasinya, praktikan mencoba untuk mencari kesibukan sendiri dengan mengerjakan laporan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di tempat Praktek Kerja Lapangan (PKL).


Dari pelaksanaan PKL dapat disimpulkan bahwa praktikan mendapatkan pengalaman dan pengetahuan baru dalam bidang Marketing, terutama di Sharia Funding Executive di PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pulogadung.

Kata Kunci: Praktek Kerja Lapangan (PKL), Marketing, Pengecekan Berkas, Kartu Contoh Tanda Tangan (KCTT), Sistem T24

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan pada Unit Marketing di
PT. Bank Syariah Mandiri KCP Pulogadung
Nama Praktikan : Khairun Nisa
Nomor Registrasi : 8135123358
Program Studi : Pendidikan Tata Niaga

Menyetujui,
Ketua Program Studi



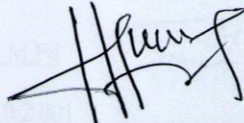
Dra. Tjutju Fatimah, M.Si
NIP. 19531117 198203 2 001

Pembimbing



Dra. Tjutju Fatimah, M.Si
NIP. 19531117 198203 2 001

Mengetahui,
Ketua Jurusan Ekonomi dan Administrasi



Drs. Nurdin Hidayat, MM, M.Si
NIP. 19661030 200012 1 001


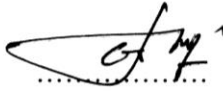

LEMBAR PENGESAHAN

Ketua Jurusan Ekonomi dan Administrasi
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Drs. Nurdin Hidayat, MM, M.Si

NIP. 19661030 200012 1 001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Drs. Nurdin Hidayat, MM, M.Si</u>		17 Juni 2015
NIP. 19661030 200012 1 001		
Penguji Ahli		
<u>Dra. Dientje Griandini, M.Pd</u>		23/6/2015
NIP. 19550722 1981210 2 001		
Dosen Pembimbing		
<u>Dra. Tjutju Fatimah, M.Si.</u>		17 Juni 2015
NIP. 19531117 198203 2 001		

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya. Shalawat dan salam semoga selalu tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga, dan sahabatnya. Serta kepada semua pihak yang telah mendukung sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pulogadung. Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pendidikan pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Dalam penyusunan laporan Praktek Kerja Lapangan ini praktikan mendapatkan bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, terutama Orang Tua praktikan yang telah memberikan doa dan bantuan baik secara material dan non-material, selain itu pada kesempatan ini praktikan ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Drs. Dedi Purwana ES, M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Drs. Nurdin Hidayat, MM, M.Si selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Administrasi.
3. Dra. Tjutju Fatimah, M.Si selaku Ketua Program Studi Pendidikan Tata Niaga dan dosen pembimbing praktikan dalam penyusunan laporan Praktik Kerja Lapangan.
4. Bapak Adji Budianto selaku Kepala PT Bank Syariah Mandiri KCP Pulogadung.

5. Bapak C. Ary Wibowo selaku Operation Officer.
6. Ibu Lisa Yunita selaku Sharia Funding Executive sekaligus pembimbing praktikan.
7. Bapak Arizal dan bapak M. Munarko selaku Sales Asistant.
8. Semua pegawai PT Bank Syariah Mandiri KCP Pulogadung.
9. Teman-teman kelompok magang di PT Bank Syariah Mandiri.
10. Rekan-rekan lain yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu penulis baik langsung maupun tidak langsung dalam rangka menyelesaikan laporan Praktek Kerja Lapangan ini.

Dalam penulisan laporan PKL ini praktikan menyadari masih banyak kekurangan karena keterbatasan yang dimiliki. Untuk itu penulis sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun. Semoga laporan Praktek Kerja Lapangan (PKL) ini bermanfaat bagi semua pihak.

Praktikan

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR EKSEKUTIF	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang PKL	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	3
C. Kegunaan PKL	4
D. Tempat PKL	5
E. Jadwal Waktu PKL	6
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	9
A. Sejarah Perusahaan.....	9
B. Struktur Organisasi	15
C. Kegiatan Umum Perusahaan	20
BAB III PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN	27
A. Bidang Kerja	27
B. Pelaksanaan Kerja	28
C. Kendala Yang Dihadapi	44

D. Cara Mengatasi Kendala	45
BAB IV KESIMPULAN	47
A. Kesimpulan	47
B. Saran-Saran	48
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Nomor Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar II.1	Logo Bank Syariah Mandiri	13
Gambar II.2	Struktur Organisasi	19
Gambar III.1	Tampilan kolom cabang dan tanggal	31
Gambar III.2	Tampilan bagian kiri depan	33
Gambar III.3	Tampilan bagian kanan depan	35
Gambar III.4	Tampilan bagian kiri belakang	36
Gambar III.5	Tampilan bagian kanan belakang	37
Gambar III.6	Tampilan bagian depan KCTT	38
Gambar III.7	Tampilan bagian belakang KCTT	39
Gambar III.8	Tampilan sistem T24	40
Gambar III.9	Tampilan menu input	41
Gambar III.10	Tampilan kolom identitas di menu CIF	42
Gambar III.11	Tampilan kolom Pembukaan Rekening Tabungan	43

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor Lampiran	Judul Lampiran
Lampiran 1	Buku Tabungan BSM
Lampiran 2	Surat Persetujuan Pemberian Informasi
Lampiran 3	Surat Pernyataan Pembukaan Rekening
Lampiran 4	Data Informasi Pihak Nasabah
Lampiran 5	Jadwal Kegiatan PKL
Lampiran 6	Surat Permohonan Ijin PKL
Lampiran 7	Surat Permohonan Persetujuan Peserta Magang
Lampiran 8	Surat Persetujuan Magang (PKL)
Lampiran 9	Daftar Hadir PKL
Lampiran 10	Lembar Kehadiran Kegiatan Magang
Lampiran 11	Lembar Penilaian PKL
Lampiran 12	Surat Keterangan Telah Menyelesaikan PKL

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL

Dewasa ini, kualitas sumber daya manusia khususnya di Indonesia secara nyata sangat mempengaruhi kemajuan negara. Semakin tinggi kualitas sumber daya manusia yang dimiliki, semakin maju pula kualitas suatu negara. Hal ini mendorong adanya program-program terkait guna menunjang kualitas sumber daya yang memadai. Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta melalui program yang dinilai dapat memaksimalkan kualitas mahasiswa khususnya yang berhubungan dengan bidang studi yang ada seperti Manajemen, Akuntansi, serta Ekonomi dan Administrasi mewajibkan setiap mahasiswa untuk mengikuti program Praktik Kerja Lapangan (PKL). Hal ini sangat penting, terlebih pada masa era globalisasi dan pasar bebas seperti saat ini, kebutuhan akan sumber daya manusia Indonesia yang berkualitas sangatlah tinggi. Hal ini dibutuhkan agar sumber daya manusia Indonesia dapat bersaing dengan sumber daya manusia negara lain yang berkualitas.

Seperti yang kita ketahui bahwa Indonesia pada tahun ini resmi menjadi salah satu anggota MEA atau Masyarakat Ekonomi ASEAN yang menuntut agar kualitas masyarakat Indonesia dapat bersaing dengan

masyarakat negara ASEAN lainnya. Oleh karena itu dibutuhkan sumber daya manusia yang memiliki keahlian yang mumpuni. Salah satu cara untuk menjadi sumber daya manusia yang berkualitas dan dapat menjadi tenaga kerja yang baik dapat dicapai dengan penerapan ilmu pengetahuan dan teknologi yang telah dipelajari pada dunia kerja nyata, sehingga terjadi keseimbangan antara ilmu yang dipelajari dengan kenyataan yang sebenarnya.

Sebagai salah satu lembaga pendidikan di Indonesia, Universitas Negeri Jakarta memiliki sistem pendidikan yang menitikberatkan pada praktik dan teori, yang diharapkan mampu mencetak atau menghasilkan tenaga-tenaga profesional yang siap pakai sesuai dengan bidang keahliannya. Untuk mewujudkan itu, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta khususnya jurusan Ekonomi dan Administrasi mempunyai program kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) bagi mahasiswa. Kegiatan ini selain terdaftar sebagai salah satu mata kuliah yang harus dipenuhi juga bertujuan memberikan pengalaman dan wawasan kerja serta menambah kesiapan dalam menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya.

Berdasarkan tuntutan akademis tersebut, maka saya melakukan Praktik Kerja Lapangan di salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) ternama di Indonesia yaitu PT. Pertamina (Persero) pada bagian *Retail Fuel Marketing (RFM)*. Saya ditempatkan pada bagian ini karena sesuai dengan bidang ilmu dan program studi yang didapat dari bangku perkuliahan yaitu Pendidikan Tata Niaga. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini diharapkan mampu

menambah pengetahuan dan keterampilan serta pengalaman untuk belajar menghadapi dunia kerja khususnya di bidang pemasaran serta dapat mengasah kemampuan berinteraksi sosial terhadap lingkungan kerja nyata.

B. Maksud dan Tujuan PKL

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

1. Maksud Praktik Kerja Lapangan

- A. Mendapatkan pengalaman kerja sesuai dengan kompetensi yang dimiliki sebelum memasuki dunia kerja.
- B. Membandingkan dan menerapkan pengetahuan akademis berupa teori dan praktek yang telah didapatkan tentang aktivitas di dalam bidang pekerjaan yang sesuai dengan program studi yang dipelajari yaitu Pendidikan Tata Niaga Jurusan Ekonomi dan Administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- C. Mempelajari bidang kerja *Retail Fuel Marketing (RFM)* di PT. Pertamina (Persero).

2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan

- A. Meningkatkan wawasan pengetahuan, pengalaman, kemampuan dan keterampilan di dunia kerja.
- B. Mengetahui secara langsung gambaran kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan bidang manajemen pemasaran dan niaga.

- C. Mengaplikasikan teori serta bidang ilmu yang sudah didapat dari bangku perkuliahan.
- D. Membangun hubungan yang baik antara instansi tempat PKL dengan Universitas Negeri Jakarta.
- E. Memenuhi salah satu syarat kelulusan Program Studi S1 Pendidikan Tata N...usan Ekonomi dan Administrasi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama praktikan melaksanakan kegiatan di *Retail Fuel Marketing (RFM) PT. Pertamina (Persero)* diharapkan antara lain:

1. Kegunaan Bagi Praktikan

- A. Menambah ilmu pengetahuan dan keterampilan mahasiswa tentang dunia kerja sehingga mendapatkan pengalaman kerja secara nyata diperusahaan/instansi dan bekerja sama dengan orang lain dengan latar belakang serta disiplin ilmu yang berbeda-beda.
- B. Mencoba menerapkan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh selama perkuliahan.
- C. Membandingkan penerapan ilmu dan teori yang telah diperoleh di bangku kuliah dengan penerapannya di dalam dunia kerja.
- D. Memberikan gambaran tentang kondisi lapangan pekerjaan yang sebenarnya.

- E. Memperoleh pengalaman praktik secara langsung dan nyata di dunia kerja.
- F. Mengajarkan mahasiswa tentang cara bertanggung jawab terhadap suatu tugas yang diberikan.

2. Kegunaan Bagi FE UNJ

- A. Menjalin hubungan *win-win* sama yang baik antara FE UNJ dengan perusahaan dalam pelaksanaan praktik kerja lapangan pada waktu yang akan datang.
- B. FE UNJ mendapatkan standarisasi calon tenaga kerja yang sempurna untuk menyiapkan wisudawan baru.
- C. Dapat mempromosikan keberadaan akademik di tengah-tengah dunia kerja khususnya di bagian Pemasaran BBM Retail (*Retail Fuel Marketing*) PT. Pertamina (Persero) sehingga dapat mengantisipasi kebutuhan dunia kerja akan tenaga kerja yang profesional dan kompeten di bidang masing-masing.

3. Kegunaan Bagi Perusahaan

- A. Mewujudkan *Coorporate Sosial Responsibility (CSR)* yang sebenar-benarnya dalam bidang edukasi.
- B. Mendukung pendidikan tinggi dalam melakukan program-program pendidikan yang telah direncanakan.

C. Menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan antara perusahaan dengan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

D. Membantu Instansi/Lembaga dalam menyelesaikan tugas sehari-hari selama Praktek Kerja Lapangan.

D. Tempat PKL

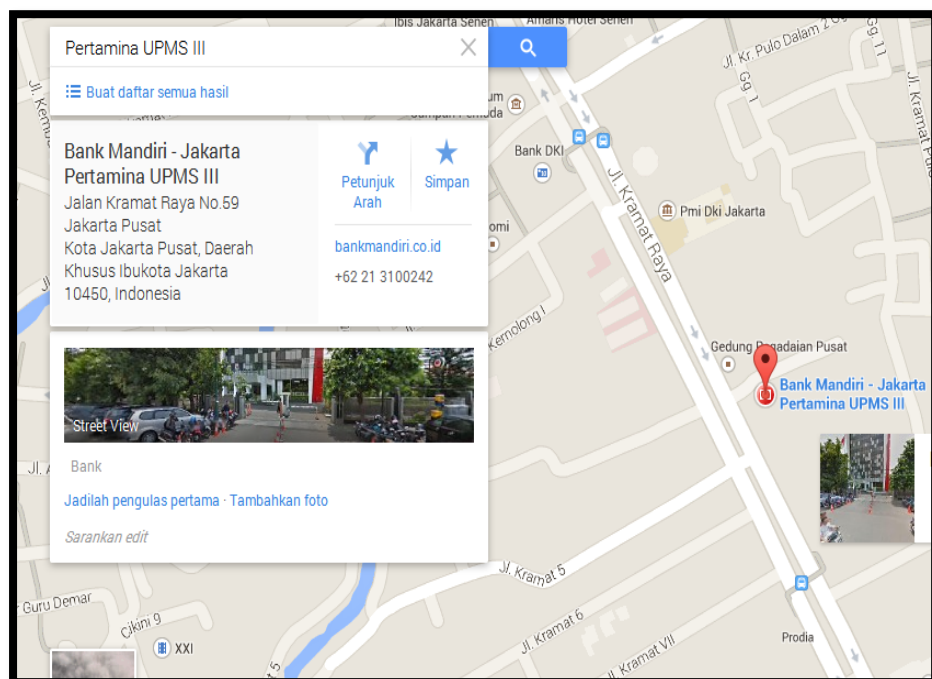
Nama Instansi/ Perusahaan : PT Pertamina (Persero), UPMS III

Alamat : Jl. Kramat Raya No.59 Jakarta Pusat

Telepon : 021- 3103690

Fax : 021- 3909180

Website : www.pertamina-upms3.com



Praktikan memilih PT. Pertamina (Persero) sebagai tempat PKL dengan alasan perusahaan ini adalah salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang pertambangan di Indonesia . Selain itu PT. Pertamina (Persero) memiliki bagian pemasaran salah satunya yaitu *Retail Fuel Marketing (RFM)* ini. PT. Pertamina dinilai sebagai salah satu perusahaan besar dan bonavitas di Indonesia. Karena beberapa keunggulan diatas praktikan memilih untuk melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Pertamina (Persero).

Adapun praktikan ditempatkan pada bagian Pemasaran BBM Retail. Bagian tersebut sesuai dengan bidang ilmu yang praktikan dapat saat ini di bangku perkuliahan yaitu Ekonomi dan Administrasi dengan program studi Pendidikan Tata Niaga.

E. Jadwal Waktu PKL

Jadwal 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 yang ditujukan kepada HR. Area Manager Jawa Bagian Barat dengan alamat di Jl. Kramat Raya No. 59, Jakarta Pusat. Tiga hari kemudian tepatnya tanggal 21 Oktober 2014 surat pengantar permohonan PKL tersebut telah jadi, kemudian praktikan segera mengajukan surat tersebut kepada bagian *Human Resource (HR)* PT. Pertamina (Persero).

Pada tanggal 27 Desember 2014 bagian *Human Resource (HR)* PT. Pertamina (Persero) unit Pemasaran III memberitahukan bahwa praktikan diterima untuk melakukan kegiatan PKL di bagian *Retail Fuel Marketing (RFM)* melalui surat balasan. Praktikan pun segera datang ke *Human Resource* PT. Pertamina Persero untuk pengurusan lebih lanjut terkait PKL. Setelah itu praktikan mendapat info bahwa pelaksanaan PKL dilakukan di bagian Pemasaran BBM *Retail* atau *Retail Fuel Marketing (RMF)* Regional III.

2. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melaksanakan kegiatan PKL di PT. Pertamina (Persero) dan ditempatkan di Bagian Pemasaran BBM *Retail* atau *Retail Fuel Marketing (RFM)*. Praktikan melaksanakan PKL selama 1 (satu) bulan, terhitung dari tanggal 05 Januari 2015 sampai dengan tanggal 04 Februari 2015.

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. Hari Senin dan Kamis memakai seragam putih-biru, hari Jumat memakai batik, dan selebihnya pakaian kerja bebas-sopan. Khusus di waktu Jumat pagi selalu diadakan senam bersama yang diikuti oleh seluruh karyawan Unit Pemasaran III PT. Pertamina (Persero).

3. Tahap Pelaporan

Pada tahap pelaporan] diwajibkan untuk membuat laporan PKL sebagai bukti telah melaksanakan PKL. Pembuatan laporan ini merupakan salah satu syarat untuk lulus dalam mata kuliah PKL yang menjadi syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar Sarjana Pendidikan pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Laporan ini berisi hasil pengamatan dan pengalaman praktikan selama masa PKL di PT. Pertamina (Persero). Data-data yang diambil praktikan diperoleh langsung dari PT. Pertamina (Persero) pada bagian Pemasaran BBM *Retail* atau *Retail Fuel Marketing (RFM)*.

Nomor	Nama Tahap Kegiatan	Waktu Pelaksanaan															
		November				Desember				Januari				Februari			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Tahap Persiapan																

2.	Pelaksanaan																		
3	Tahap Pelaporan																		

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

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 perusahaan ini berganti nama menjadi PN PERMINA dan setelah merger dengan PN Pertamina di tahun 1968 namanya berubah menjadi 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.

PT. Pertamina (Persero) memiliki sejarah panjang hingga pada akhirnya dapat terus berjaya sampai sekarang ini. Dinamika pergolakan di sektor minyak dan gas membuat PT.Pertamina terus mengembangkan kualitas, kinerja, serta mutu perusahaan. Tonggak-tonggak sejarah berdirinya PT Pertamina (Persero) sebagai Perusahaan BUMN sejak tahun 1957 hingga berubah status hukum menjadi Perusahaan Perseroan Terbatas (Persero) dapat dilihat dalam 5 (lima) fase berikut.

Masa Kemerdekaan

Pada tahun 1950, ketika penyelenggaraan Negara mulai berjalan normal sesuai perang mempertahankan kemerdekaan, Pemerintah Republik Indonesia mulai menginventarisasi sumber-sumber pendapatan Negara, diantaranya dari minyak dan gas. Namun saat itu, pengelolaan lading-ladang minyak peninggalan Belanda terlihat tidak terkendali dan penuh dengan sengketa.

Integrasi Pengelolaan Migas Indonesia

Pada tahun 1960, PT PERMINA direstrukturisasi menjadi PN PERMINA sebagai tindak lanjut dari kebijakan Pemerintah, bahwa pihak

yang berhak melakukan eksplorasi minyak dan gas di Indonesia adalah negara.

Melalui satu Peraturan Pemerintah yang dikeluarkan Presiden pada 20 Agustus 1968, PN PERMINA yang bergerak di bidang produksi digabung dengan PN PERTAMIN yang bergerak di bidang pemasaran guna menyatukan tenaga, modal dan sumber daya yang kala itu sangat terbatas. Perusahaan gabungan tersebut dinamakan PN Pertambangan Minyak dan Gas Bumi Nasional (Pertamina).

Tonggak Migas Indonesia

Untuk memperkokoh perusahaan yang masih muda, Pemerintah menerbitkan Undang-Undang No.8 tahun 1971, dimana didalamnya mengatur peran Pertamina sebagai satu-satunya perusahaan milik Negara yang ditugaskan melaksanakan pengusahaan migas mulai dari mengelola dan menghasilkan migas dari lading-ladang minyak diseluruh wilayah Indonesia, mengolahnya menjadi berbagai produk dan menyediakan serta melayani kebutuhan bahan bakar minyak dan gas di seluruh Indonesia.

Dinamika Migas Indonesia

Seiring dengan waktu, menghadapi dinamika perubahan di industry minyak dan gas nasional maupun global, Pemerintah menerapkan Undang-Undang No.22/2001. Paska penerapan tersebut, Pertamina memiliki kedudukan yang sama dengan perusahaan minyak lainnya. Penyelenggaraan kegiatan bisnis PSO tersebut akan diserahkan kepada mekanisme persaingan usaha yang wajar, sehat, dan transparan dengan penetapan harga sesuai yang berlaku di pasar.

Pada 17 September 2003 Pertamina berubah bentuk menjadi PT Pertamina (Persero) berdasarkan PP No. 31/2003. Undang-Undang tersebut antara lain juga mengharuskan pemisahaan antara kegiatan usaha migas di sisi hilir dan hulu.

Masa Transformasi

Pada 10 Desember 2007 sebagai bagian dari upaya menghadapi persaingan bisnis, PT Pertamina mengubah logo dari lambing kuda laut menjadi anak panah dengan tiga warna dasar hijau-biru-merah. Logo tersebut menunjukkan unsur kedinamisan serta menginsyaratkan wawasan lingkungan yang diterapkan dalam aktivitas usaha perseroan.

Selanjutnya pada 20 Juli 2006, PT Pertamina mencanangkan program transformasi perusahaan dengan 2 tema besar yakni fundamental perusahaan dan bisnis. Untuk lebih memantapkan program transformasi itu, pada 10 Desember 2007 PT Pertamina mengubah visi perusahaan yaitu, “Menjadi Perusahaan Minyak Nasional Kelas Dunia”. Menyikapi

perkembangan global yang berlaku, Pertamina mengupayakan perluasan bidang usaha dari minyak dan gas menuju ke arah pengembangan energy baru dan terbarukan, berlandaskan hal tersebut di tahun 2011 Pertamina menetapkan visi baru perusahaannya yaitu, “Menjadi Perusahaan Energi Nasional Kelas Dunia”.

Visi dan Misi Perusahaan

Visi, menjadi Perusahaan Energi Nasional Kelas Dunia. Misi, Menjalankan usaha minyak, gas, serta energy baru dan terbarukan secara terintegrasi, berdasarkan prinsip-prinsip komersial yang kuat.

Untuk mewujudkan Visi Perseroan sebagai perusahaan kelas dunia, maka Perseroan sebagai perusahaan Negara turut melaksanakan dan menunjang kebijakan dan program Pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya, terutama di bidang penyelenggaraan usaha energy, yaitu energy baru dan terbarukan, minyak dan gas bumi, baik di dalam maupun diluar negeri serta kegiatan lain yang terkait atau menunjang kegiatan usaha dibidang energy, yaitu energy baru dan terbarukan, minyak dan gas bumi tersebut serta pengembangan optimalisasi sumber daya yang dimiliki Perseroan untuk menghasilkan barang dan/jasa yang bermutu tinggi dan berdaya saing kuat serta mengejar keuntungan guna meningkatkan nilai Perseroan dengan menerapkan prinsip-prinsip Perseroan Terbatas.

Misi Perseroan menjalankan usaha inti minyak, gas, bahan bakar nabati serta kegiatan pengembangan, eksplorasi, produksi dan niaga energy baru dan terbarukan (*new and renewable energy*) secara terintegrasi.

Tata Nilai Perusahaan

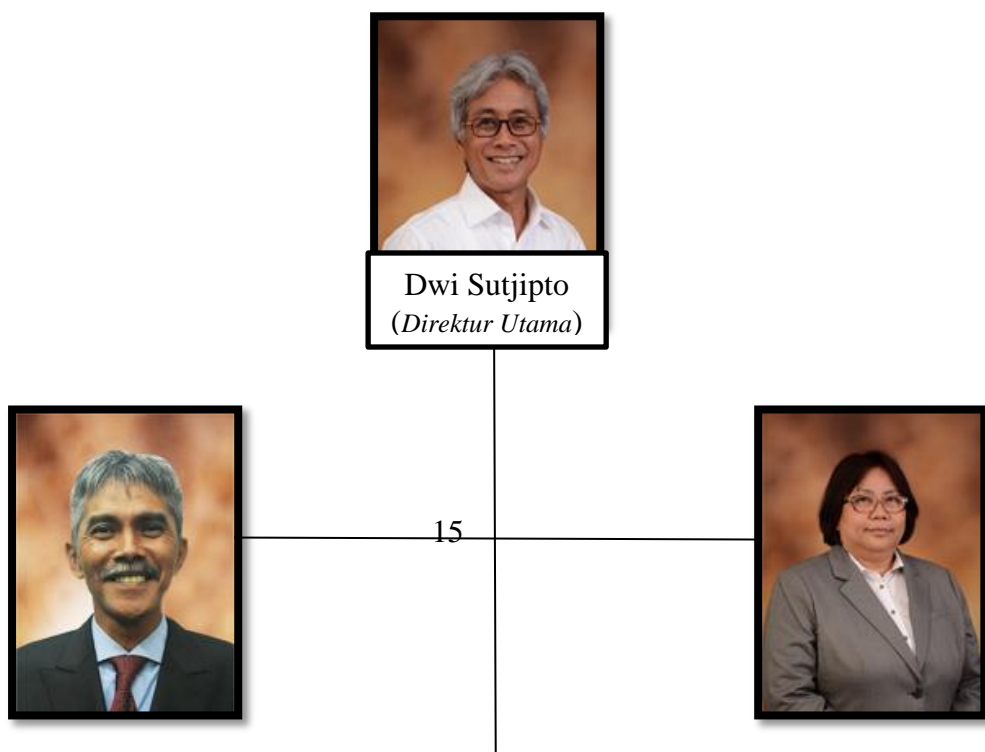
Pertamina menerapkan enam tata nilai perusahaan yang dapat menjadi pedoman bagi seluruh karyawan dalam menjalankan perusahaan. Keenam tata nilai perusahaan Pertamina adalah sebagai berikut:

- **Clean (Bersih)**
Dikelola secara professional, menghindari benturan kepentingan, tidak menoleransi suap, menjunjung tinggi kepercayaan dan integritas. Berpedoman pada asas-asas tata lola korporasi yang baik.
- **Competitive (Kompetitif)**
Mampu berkompetisi dalam skala regional maupun internasional, mendorong pertumbuhan melalui investasi, membangun budaya sadar biaya dan menghargai kinerja.
- **Confident (Percaya Diri)**
Berperan dalam pembangunan ekonomi nasional, menjadi pelopor dalam reformasi BUMN, dan membangun kebanggaan bangsa.
- **Customer Focus (Focus Pada Pelanggan)**
Berorientasi pada kepentingan pelanggan dan berkomitmen untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan.

- Commercial (Komersial)
Menciptakan nilai tambah dengan orientasi komersial, mengambil keputusan berdasarkan prinsip-prinsip bisnis yang sehat.
- Capable (Berkemampuan)
Dikelola oleh pemimpin dan pekerja yang professional dan memiliki talenta dan penguasaan teknis tinggi, berkomitmen dalam membangun kemampuan riset dan pengembangan.

B. Struktur Organisasi

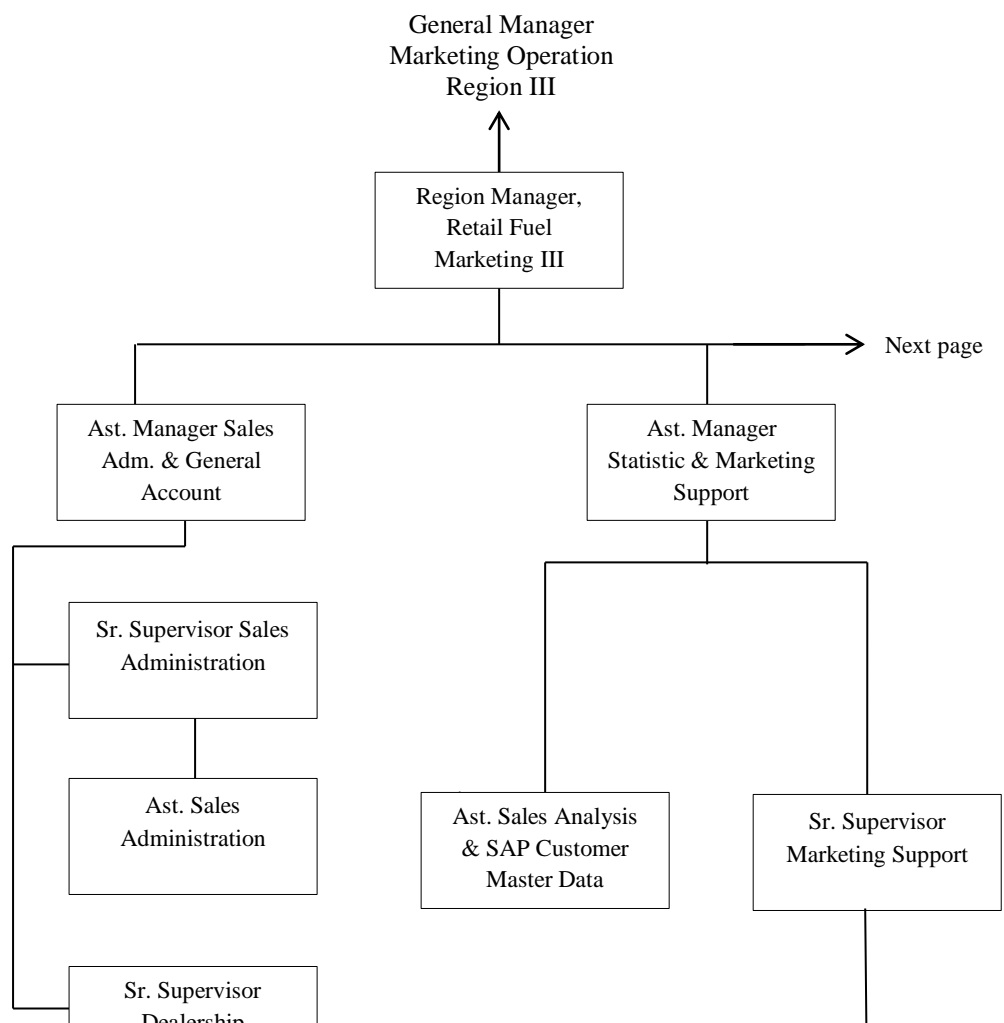
PT. Pertamina (Persero) yang merupakan salah satu perusahaan BUMN terbesar di Indonesia, memiliki struktur organisasi yang kompleks. Secara garis besar, jajaran Direksi terdiri dari Direktur Utama, Direktur Hulu, Direktur Energi Baru dan Terbarukan, Direktur Pengolahan, Direktur Pemasaran, Direktur Keuangan, dan Direktur SDM dan Umum terhitung mulai tahun 2013 adalah sebagai berikut.

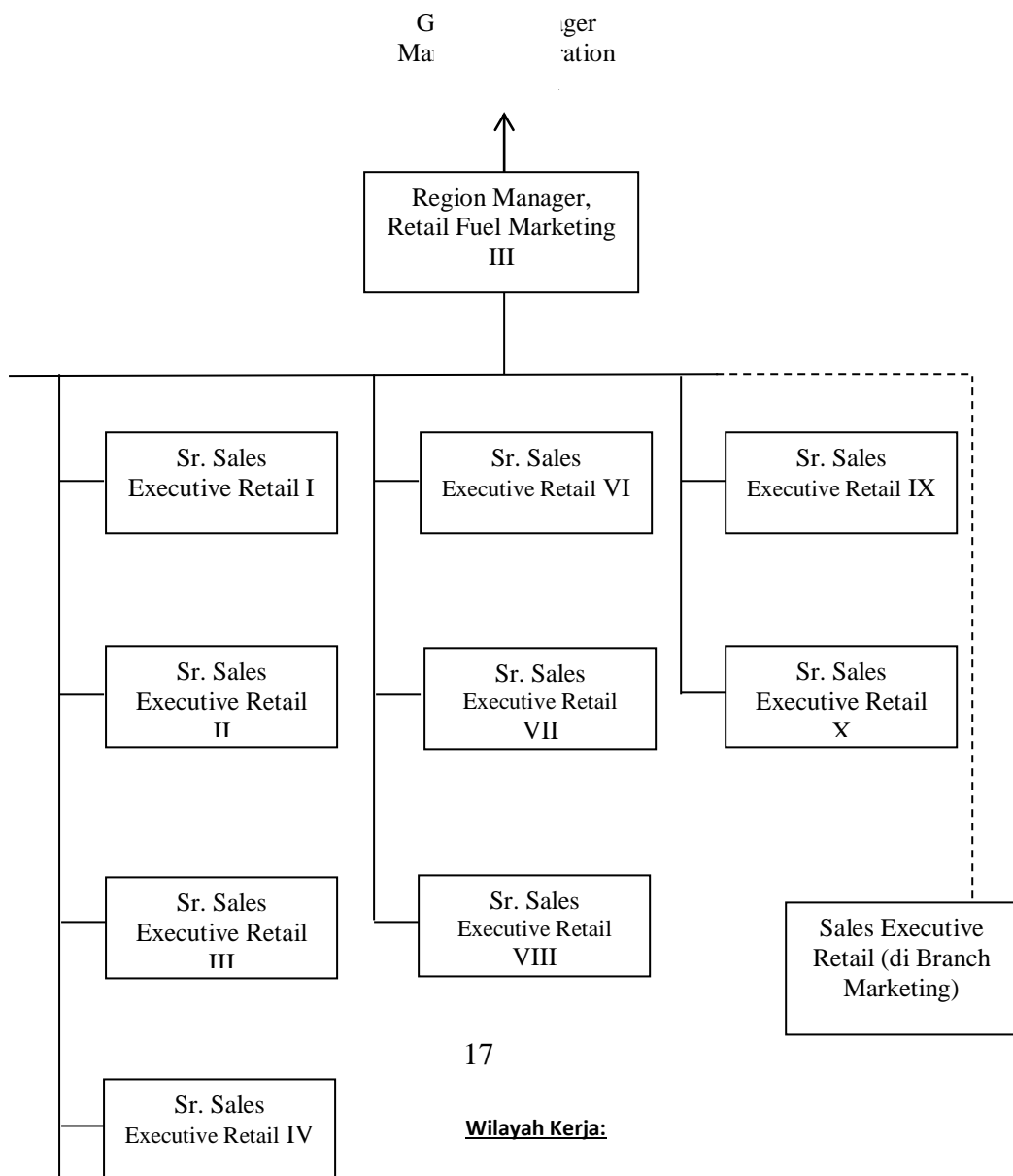


Syamsu Alam
(Direktur Hulu)

Yenni
Andayani

Untuk struktur organisasi yang lebih mikro, yaitu ditempat praktikan melakukan Praktik apangan (PKL) adapun struktur organisasi Direktorat Pemasaran dan Niaga PT Pertamina (Persero) Region III adalah sebagai berikut.





Wilayah Kerja:

- Retail I : Jakarta Pusat
- Retail II : Jakarta Utara & Kep. Seribu
- Retail III : Jakarta Timur
- Retail IV : Jakarta Barat

C. Kegiatan Umum Perusahaar

Seperti yang sudah di jelaskan sebelumnya bahwa Pertamina merupakan 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 perusahaan ini berganti nama menjadi PN PERMINA dan setelah merger dengan PN Pertamina di tahun 1968 namanya berubah menjadi 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.

Penjelasan diatas merupakan kegiatan umum perusahaan yaitu PT. Pertamina secara keseluruhan. Namun di tempat praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PK), ruang lingkup kegiatan perusahaan adalah di sector hilir, khususnya pemasaran dan niaga. Unit kegiatan yang dijalankan menurut Panduan Pengelolaan Lembaga Penyalur BBM Pertamina adalah mengelola lembaga penyalur BBM mulai dari pengajuan sampai dengan pelaporan pelaksanaan yang bersifat administrative dalam pelaksanaan pelayanan BBM Jenis BBM/BBK dan Bahan Bakar Khusus bagi Konsumen Retail dan hanya berlaku untuk kegiatan operasional internal Pertamina dan juga dijadikan bagi Anak Perusahaan Pertamina.

Secara rinci, kegiatan perusahaan khususnya di *Retail Fuel Marketing (RFM)*, meliputi dalam pola umum pemasaran BBM, menentukan sistem pembayaran atas jenis BBM/BBK oleh lembaga penyalur, menentukan nomor kode lembaga keagenan, mengawasi dan mewadahi kemitraan bagi pengusaha yang ingin bergabung atau bermitra, menentukan persetujuan atau penolakan Rencana Pengembangan Jaringan (RPJ) setiap tahunnya, mengawasi pemasaran BBM melalui SPBU (*Retail*), mengawasi pemasaran BBM melalui lembaga keagenan Non SPBU seperti Agen Premium dan Minyak Solar (APMS), Stasiun Pengisian Bahan Bakar untuk Nelayan (SPBN), *Solar Pack Dealer* Nelayan (SPDN) yang merupakan embrio dari SPBN, serta Agen Minyak Tanah (AMT).

Retail Fuel Marketing (RFM), selain kegiatan khusus yang dilakukan diatas, bagian ini juga mengawasi pengoperasian Lembaga penyalur Non PSO seperti SPBU Transportable, yaitu lembaga penyalur dengan sarana dan fasilitas yang dapat berpindah, dan didirikan sebagai alternatif untuk memenuhi kebutuhan BBM Non PSO. RFM juga mengawasi sistem palaporan dari tiap lembaga penyalur BBM, baik bulanan, tahunan, maupun laporan khusus (insidental).

BAB III

PELAKSANAAN PR*A* KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Retail Fuel Marketing (RFM) adalah salah satu fungsi di Direktorat Pemasaran dan Niaga yang menangani pemasaran BBM retail untuk sektor transportasi dan perumahan. Pertamina melakukan pemasaran BBM retail melalui agen ritel yang banyak tersebar di seluruh Indonesia, seperti SPBU (Stasiun Pengisian BBM UNTUK Umum), AMT (Agen Minyak Tanah), SPBN (Stasiun Pengisian Bahan Bakar Nelayan), SPDN (Solar *Packed*

Dealer Nelayan), APMS (Agen Premium Minyak & Matahari) dan PSPD (Premium surya Dikemas *Dealer*).

Seperti yang terlihat pada bagan struktur organisasi pada BAB II, di gambarkan bahwa Direktorat Pemasaran dan Niaga yang dipimpin oleh General Manager Marketing Operation menaungi salah satu fungsi atau divisi yaitu *Retail Fuel Marketing (RFM)*. Salah satu bagian di bawah RM RFM III yaitu Statistic and Marketing Support yang membawahi bidang Sales Analysis & SAP Customer Master Data, Marketing Support, serta Market Survey & Promotion.

Pada bagian Marketing Support, terdapat beberapa *jobdesk* atau tugas utama seperti berikut:

1. Inventarisasi kegiatan penjualan BBM PSO dan BBK tahun sebelumnya.
2. Perhitungan guna persiapan penerbitan target/quota BBM PSO dan estimasi BBK tahun berikutnya.
3. Melakukan *breakdown quota* BBM PSO dan estimasi untuk tahun berikutnya per sektor, per *supply point* dan per Kodya/Kabupaten di wilayah Retail Fuel Marketing Region III.
4. Melakukan koordinasi estimasi penjualan BBM PSO & BBK dengan manajemen untuk dikirimkan ke Manajemen Distribusi.
5. Mengumpulkan dan menyusun data realisasi penjualan BBM PSO & BBK dari masing-masing depot setiap bulan untuk dilakukan evaluasi.

6. Menyiapkan dan melakukan proses penerbitan realisasi data penjualan BBM PSO & BBK untuk dilaporkan ke kantor pusat.
7. Membuat laporan kegiatan penjualan dan evaluasinya kepada Manajemen dan kantor pusat secara akurat dan tepat waktu.
8. Mengkoordinasikan pembuatan laporan bulanan/tahunan fungsi Retail Fuel Marketing secara tepat waktu.
9. Koordinasi realisasi data penjualan BBM PSO & BBK setiap bulan untuk dilakukan evaluasi/verifikasi bersama BPH Migas & Departemen Keuangan RI, untuk diketahui oleh General Manager.
10. Melakukan monitoring & evaluasi terhadap penjualan Minyak Tanah per Wilayah daerah niaga (WDN) untuk Retail Fuel Marketing Region III.
11. Mengkoordinasikan hasil monitoring dan evaluasi penjualan BBM PSO & BBK kepada seluruh Area Manager.
12. Mengarahkan kegiatan perbaikan data yang terkait dengan SAP *Customer Master* agar sesuai dengan ketentuan pendistribusian jenis BBM tertentu.
13. Menyiapkan data sebagai target penjualan BBM PSO per wilayah Daerah Niaga (WDN) sebagai dasar pembuatan ukuran kinerja terpilih sales representatif & Sales Area Manager sesuai wilayah kerjanya.
14. Membantu penyelesaian laporan-laporan *Weekly Dashboard*, *Performance Dialogue*, Bulanan dan Tahunan.

Selain tugas utama diatas, posisi ini juga memiliki hubungan kerja baik internal maupun eksternal. Hubungan kerja internal meliputi S&D, SBTI SIK, dan Keuangan terkait perihal rekonsiliasi data *Delivery Value*. Selain dengan pihak internal, adapula hubungan kerja eksternal dengan Mitra kerja, Kondumen BBM, BPH MIGAS, serta Dep. Keuangan terkait perihal Rekonsiliasi Quota/Alokasi BBM dengan Realisasi BBM.

Dibutuhkan skill dan keahlian khusus untuk dapat bekerja pada bagian ini seperti kemampuan negosiasi, relasi pemasaran, marketing intelligence, etika bisnis, manajemen hubungan dengan pelanggan, dan strategi perencanaan. Pendidikan formal minimal D3 Manajemen Informatika/Sederajat.

B. Pelaksanaan Kerja

Seperti yang sudah p^risun pada log harian, pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) terealisasi dengan baik dengan beberapa tahapan seperti pengenalan terhadap fungsi pekerjaan, alat-alat serta skema kerja, praktik mengolah data pemasaran sesuai divisi yang telah ditentukan, penilaian, dan evaluasi.

Berikut adalah pekerjaan-pekerjaan yang pernah dilakukan praktikan pada bagian marketing support RFM Region III PT. Pertamina (Persero):

1. Menyusun Data SPDN/SPBN wilayah marketing operation region III Print out Data SPDN/ SPBN wilayah marketing operation region III yang meliputi Propinsi Banten, Jawa Barat, dan DKI Jakarta. Pada kegiatan kerja ini, praktikan mendapatkan arahan untuk menyesuaikan Data Realisasi Penyaluran Solar Tahun 2014 dengan database hardcopy yang ada dari masing-masing SPBN/SPDN wilayah Propinsi Banten, Jawa Barat, dan DKI Jakarta.
2. Rekapitulasi data SPDN/SPBN wilayah marketing operation region III
3. Print out Data SPDN/ SPBN wilayah marketing operation region III yang meliputi Propinsi Banten, Jawa Barat, dan DKI Jakarta
4. Mempresentasikan r SPDN/SPBN wilayah marketing operation Region II. lay out sell dan column (Microsoft Excel)
5. Menyusun Data Realisasi Penyaluran Solar di SPBN PT. Banten Karya Sukses, Desa Sidamukti Kec. Patia Pandeglang Provinsi Banten

6. Membantu Sr. Spv Marketing Support dalam menyusun laporan rekomendasi pengisian BBM pada SPBN KUD “Ngupaya Mina” dari bulan Januari s/d Desember 2014
7. Mengirim soft copy (prog. Ms. Excel) hasil penyusunan laporan rekomendasi pengisian BBM pada SPBN KUD “Ngupaya Mina” tahun 2014 secara keseluruhan via E-Mail kepada Ast. Supervisor Marketing Support.
8. Menyusun laporan “Realisasi Penyaluran Solar ke Nelayan tahun 2015” yang bersumber dari hard copy kemudian di salin kedalam bentuk Ms. Excell.
9. Melanjutkan dokumen dari Sr Spv Marketing Support dalam menyusun laporan rekomendasi tahunan dari No. 201 hingga 400 sesuai dengan Surat Rekomendasi Pembelian BBM Jenis Tertentu pada SPBN KUD “Ngupaya Mina” Desa Dadap, Kecamatan Juntinyuat, Kab. Indramayu, Jawa Barat.

C. Kendala Yang Dihadapi

Menjalani kegiatan I rja Lapangan, banyak kendala yang dihadapi oleh praktikan baik faktor internal maupun eksternal. Berikut adalah kendala-kendala yang dihadapi praktikan selama kegiatan Praktik Kerja Lapangan berlangsung.

1. Kendala internal

A. Mengantuk

Bekerja dengan full AC serta suasana tenang dan pekerjaan yang itu-itu saja terkadang membuat praktikan terlena dan akhirnya mengantuk.

B. Terlambat

Pada awal-awal PKL dimulai, praktikan belum bisa menyesuaikan kondisi, jarak, dan waktu tempuh menuju tempat PKL. Hal ini mengakibatkan praktikan datang terlambat. Sebenarnya jarak tempat PKL dengan tempat tinggal praktikan tidak terlalu jauh. Hanya sekitar 27 KM. Banyak faktor yang menyebabkan terlambat datang ke kantor seperti hujan, macet, serta armada Bus Transjakarta yang sedikit.

C. Bosan

Sebagai mahasiswa yang PKL seorang diri, bosan seringkali dirasakan praktikan di tempat PKL. Terlebih suasana tempat PKL yang sunyi, senyap, hening. Tidak seperti suasana kampus yang hingar-bingar penuh warna.

2. Kendala Eksternal

A. Keterbatasan Jumlah Pekerjaan

Praktikan sering merasa bingung jika pekerjaan yang diberikan oleh pihak perusahaan sudah selesai. Pekerjaan yang praktikan terima jumlahnya sedikit dan terbatas. Ini sebabnya banyak waktu

kosong praktikan yang digunakan untuk mencari informasi-informasi ke divisi lain.

B. Air Conditioner (AC) Central yang terlalu dingin

Tidak bisa dipungkiri, praktikan melakukan kegiatan PKL di perusahaan yang super dingin. AC dari pusat yang disalurkan keseluruhan ruangan dan seluruh lantai gedung terasa sangat menyiksa. Banyak pula karyawan-karyawan perusahaan yang megluhkan hal ini. Apalagi saat praktikan menjalani PKL sedang musim hujan. Menggigil adalah kegiatan tambahan sehari-hari di tempat PKL.

C. Koneksi Internet

Fasilitas yang diterima praktikan di tempat PKL bisa dibilang cukup memadai. Meja, laci, telepon, perangkat computer, printer, alat scan, hingga alat foto copy semuanya tersedia. Namun telepon, alat scan, dan internet awalnya belum terintegrasi dengan baik. Sehingga hal ini cukup merepotkan praktikan dalam mengerjakan tugas yang diberikan. h pekerjaan yang mengharuskan adanya koneksi internet.

D. Virus

Dua buah flashdisk praktikan telah rusak karena terserang virus dari computer kantor. Ini menjadi salah satu kendala yang cukup

besar karena data-data yang praktikan miliki didalam flashdisk rusak dan terhapus.

D. Cara Mengatasi Kendala

Berbagai macam kendala yang praktikan hadapi di tempat PKL nyatanya tidak membuat praktikan menyerah begitu saja. Justru disini praktikan merasa tertantang untuk mengatasi setiap kendala dan melihatnya sebagai pembelajaran di dunia kerja yang sesungguhnya. Berikut ini adalah cara praktikan dalam mengatasi kendala yang dihadapi.

1. Kendala Internal

A. Mengantuk

Mengantuk adalah sifat alamiah manusia dan jika terjadi di waktu dan tempat yang salah harus segera diatasi. Beruntung tempat PKL praktikan menyediakan air panas dan dingin sehingga praktikan tidak merasa sulit untuk sekedar membuat kopi guna menghindari kantuk.

B. Terlambat

Terlambat adalah hal menjadi hal menakutkan bagi setiap karyawan, karena hal ini dapat mengurangi gaji, citra buruk, dan personality yang kurang baik. Layaknya di kampus, terlambat pun sangat dihindari namun masih bisa ditoleransi. Oleh sebab itu, terlambat datang ke kantor sangat dihindari oleh setiap karyawan di

tempat PKL praktikan. Praktikan mengatasi masalah keterlambatan praktikan di awal kegiatan PKL dengan cara mencoba semua alat transportasi umum seperti Bus Transjakarta, ojeg, metromini, hingga kereta *commuter line*. Kemudian setelah mencoba itu semua, praktikan memutuskan untuk menggunakan kereta *commuter line* karena memiliki kelebihan dari yang lain. Selain waktu tempuh yang relatif singkat, biaya yang dikeluarkan juga lebih murah. Terbukti setelah praktikan menggunakan kereta *commuter line* dari Stasiun Klender ke Stasiun Gang Sentiong praktikan tidak pernah terlambat lagi. Hingga akhir pelaksanaan PKL, praktikan selalu menggunakan *commuter line*.

C. Bosan

Menghindari kebosanan di tempat PKL, praktikan memilih untuk mencoba menerapkan konsep *multi-tasking*. Melakukan beberapa pekerjaan di waktu yang sama. Terbukti ketika praktikan mengerjakan tugas diselingi dengan mendengarkan musik, sms, internetan, atau berselancar di dunia maya, rasa bosan itu berangsur hilang. Praktikan juga mencoba membangun relasi dengan sesama peserta PKL di divisi di universitas yang berbeda untuk menghindari kebosanan.

2. Kendala Eksternal

A. Keterbatasan Jumlah Pekerjaan

Pekerjaan yang diberikan oleh pihak perusahaan (pembimbing) yang terbatas menjadikan praktikan melakukan eksplorasi ke bagian atau divisi lain seperti bagian Sales Administration, Dealership Administration, serta Market Survey dan Promotion.

B. Air Conditioner (AC) Central yang terlalu dingin

Belajar dan melihat dari karyawan-karyawan lain dalam mengatasi dingin dengan memakai jaket tebal di kantor, praktikan juga selalu memakai jaket untuk mengurangi rasa dingin. Walaupun terkadang jaket pun dianggap kurang mampu menangkis rasa dingin di kantor, namun hal ini cukup membantu. Cara lainnya adalah dengan menyediakan segelas air putih hangat di meja kerja, dan minum perlahan-lahan. Terbukti cara ini dapat membantu menghangatkan tubuh.

C. Koneksi Internet

Untuk kendala koneksi internet, alat scan, mesin fotocopy, dan telepon praktikan berinisiatif untuk menghubungi teknisi dalam membantu menyelesaikan masalah tersebut.

D. Virus

Virus yang ada di komputer sudah tidak dapat dihilangkan, daripada memakai floppy disk untuk memindahkan data, praktikan menemukan cara yang lebih aman. Dengan memanfaatkan fasilitas

google drive (google penyimpanan) di gmail, praktikan dengan mudah dapat menyimpan file-file dengan aman, bersih, dan cepat.

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Setelah melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dalam jangka waktu selama satu bulan, praktikan memperoleh kesimpulan dari apa yang telah dikerjakan dan dilaporkan sebagai berikut:

1. Praktikan ditempatkan di Marketing Support Reetail Fuel Marketing Region III. Adapun tugas yang dijalankan yaitu menyusun laporan realisasi penyaluran BBM dari tiap-tiap SPBN/SPDN di wilayah region III, mencocokkan data dari SPBN/SPDN dengan folder yang sudah ada, serta menginput kembali data-data yang masih tidak valid yang kemudian menjadi data yang benar;
2. Praktikan mulai memahami bagaimana proses pemasaran PT. Pertamina dalam mendistribusikan produknya yaitu BBM baik yang bersubsidi maupun tidak;
3. Praktikan memahami adanya kontrak kerjasama antara PT.Pertamina dengan pihak eksternal terutama untuk penyalur seperti SPBU, SPBN, SPDN dan lainnya;

4. Praktikan telah memahami pekerjaan dalam bidang marketing support yang meliputi pengawasan serta controlling anggaran ataupun relokasi guna pemantauan kemajuan atau perkembangan pasar;

E. Saran – Saran

Praktikan menyadari terdapat kelebihan dan kekurangan dari PKL yang dilaksanakan terkait dengan pencapaian manfaat, maksud, dan tujuan dilaksanakannya PKL ini. Agar ketiga hal tersebut dapat terwujud dengan baik maka beberapa saran yang dapat praktikan berikan antara lain:

1. Bagi praktikan lain
 - a. Sebelum menentukan instansi yang menjadi tempat PKL, sebaiknya mahasiswa mempelajari dan mencari tahu latar belakang perusahaan terlebih dahulu;
 - b. Mahasiswa patut mempersiapkan diri sebaik mungkin dengan memperbanyak wawasan tentang bidang kerja apa yang akan menjadi tujuan tempat PKL agar memudahkan dalam beradaptasi dan bersosialisasi dengan lingkungan kerja.
2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
 - a. Pihak Fakultas Ekonomi dapat menjalin kesepakatan strategis berupa *Memorandum of Understanding* (MoU) dengan pihak industry perusahaan. Hal ini bertujuan untuk memberikan kemudahan bagi para mahasiswa dalam melaksanakan PKL serta meningkatkan tingkat mahasiswa yang terserap oleh dunia kerja.

- b. Sebaiknya diadakan pembekalan bagi para mahasiswa yang akan melaksanakan PKL seperti informasi mengenai proses yang harus dilakukan untuk mengajukan izin PKL ke perusahaan.
 - c. Dalam hal dokumentasi, sebaiknya terdapat *database* mengenai data lengkap nama mahasiswa yang telah melaksanakan PKL dan perusahaan yang menjadi tempat PKL-nya beserta kontak yang dapat dihubungi.
 - d. Kurikulum perkuliahan yang mengikuti perkembangan dunia kerja juga merupakan hal yang patut diperhatikan agar tidak ada *gap* antara dunia kampus dan dunia kerja.
3. Bagi perusahaan RFM Region III PT. Pertamina (Persero)
- a. Kerjasama antara karyawan dan pimpinan yang telah terjalin sebaiknya dipertahankan agar terjalin keselarasan dalam bekerja.
 - b. Perusahaan diharapkan dapat memberikan bimbingan dan arahan yang lebih baik bagi praktikan yang melaksanakan PKL sehingga PKL yang dilakukan oleh praktikan dapat berjalan lebih baik dan bermfaat bagi kedua belah pihak.

DAFTAR PUSTAKA

Dary Ahmad. 2007. *Strategi Pemasaran Public*. Jakarta; Salemba Empat.

Gerri Daharto, The Officer Tools. 2013. *Marketing Berbasis ISA (International Standards*

on Marketing) Jakarta; Salemba Empat

Purwana, Dedi, Dkk, 2007. *Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. Jakarta: FE UNJ.

<http://www.pertamina.com/our-business/hilir/> (diakses pukul 07.02 tanggal 07 Januari 2015)



<http://www.pertamina.com/news-room/siaran-pers/permudah-pasokan-bbm-untuk->

[nelayan,-pertamina-kembangkan-stasiun-pengisian-transportable/](http://www.pertamina.com/news-room/siaran-pers/permudah-pasokan-bbm-untuk-nelayan,-pertamina-kembangkan-stasiun-pengisian-transportable/) (diakses


pukul 17.31 tanggal 17 Januari 2015)

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Permohonan PKL

 <i>Building Future Leaders</i>	KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220 Telp/Fax.: Rektor (021) 4893854, PR I: 4895130, PR II: 4893918, PR III: 4892926, PR IV: 4893982, BAUK: 4750930, BAAK: 4759081, BAPSI: 4752180 Bag. UHTP: Telp. 4893726, Bag. Keuangan: 4892414, Bag. Kepegawaian: 4890536, HUMAS: 4898486 Laman : www.unj.ac.id
Nomor : 4836/UN39.12/KM/2014	21 Oktober 2014
Lamp. : -	
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan	
Yth. HR. Area Manager Jawa Bagian Barat Jl. Kramat Raya No. 59, Jakarta Pusat	
Kami mohon kesediaan Saudara, untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :	
Nama : Surur	No. Telp/Hp: 089637515238
No. Registrasi : 8135120497	
Program Studi : Pendidikan Tata Niaga	
Fakultas : Ekonomi	
Untuk Mengadakan : Praktek Kerja Lapangan	
Di : UPMS Pertamina Jakarta, Jl. Kramat No.59 Jakarta Pusat	
Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah.	
Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.	
	 Kepala Biro Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan, Drs. Syaifullah NIP 195702161984031001
Tembusan : 1. Dekan Fakultas Ekonomi 2. Kaprog / Jurusan Ekonomi dan Administrasi	

Lampiran 2. Surat Penerimaan PKL di Pertamina



Jakarta, 31 Desember 2014
No. 1207/K13020/2014-S8

Lampiran : -
Perihal : Permohonan Praktek Kerja Lapangan

Yang terhormat,
**Kepala Biro Administrasi
Akademik dan Kemahasiswaan
Universitas Negeri Jakarta**

Menunjuk Surat Saudara No. 4836/UN39.12/KM/2014 tanggal 21 Oktober 2014 perihal permohonan praktek kerja lapangan di PT. PERTAMINA (PERSERO) oleh mahasiswa Saudara atas nama :

Nama : Surur
NIM : 8135120497
Program studi : S1 Pendidikan Tata Niaga. Konsentrasi "Pemasaran"



Pada prinsipnya mahasiswa tersebut diatas dapat kami setuju untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan terhitung mulai tanggal **05 Januari – 04 Februari 2015** dengan ketentuan sebagai berikut :

- Pelaksanaan PKL dilaksanakan di Retail Fuel Marketing Region III, PT Pertamina (Persero)
- Menyiapkan daftar hadir dan mengisinya setiap kali melaksanakan PKL
- Sebelum dan setelah melaksanakan PKL melapor kepada Retail Fuel Marketing Region Manager III
- Praktek kerja lapangan dilaksanakan pada jam / waktu kerja kantor.
- Praktek kerja lapangan hanya untuk kepentingan pendidikan.
- Menyerahkan laporan pelaksanaan praktek kerja lapangan ke Retail Fuel Marketing Region Manager III
- Biaya yang timbul atas pelaksanaan praktek kerja lapangan menjadi beban mahasiswa ybs.

Untuk pelaksanaan, harap Mahasiswa yang bersangkutan melapor kepada Retail Fuel Marketing Region Manager III d/a Jl. Kramat Raya No. 59 Jakarta Pusat.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Direktorat SDM & Umum
Unit Manager HR Jawa Bagian Barat,

Unit Pemasaran III
Jalan Kramat Raya No. 59
Jakarta 10450 Indonesia
T +62 21 310 3690- 310 3457
F +6221 3909180
www.pertamina-upms3.com
Toll Free UPms III: 0-800-1-555555

SU - 006/2006

Lampiran 3. Data SPDN/SPBN Region III

DATA SPBN SPBN WILAYAH MARKETING OPERATION REGION III

No	NO.	Nama Perusahaan	Data SPDN / SPBN		Alamat	KABUPATEN	KOTA		Jumlah Kapal
			Nama Pemangung Jawab	Alamat			Propinsi		
1	38.42201	PT. BANTEN KARYA SUKSES	Frontisco Sugeng		Ds. Sidamukti Kec. Peria	Pondreng	Banten	108	
2	38.43104	PT. MEKAR TUNAS BAYA SELATI	Agus Djahne		Jl. Siliwangi Dermaga II Pelabuhan Ratu	Sukabumi	Jawa Barat	125	
3	38.43202	KUD NGUPAYA MINA	H. Minon Asmwan		Jl. Pelabuhan Ikan Ds. Ciparaga Jaya Kec. Tempuran	Indramayu	Jawa Barat	510	
4	38.43203	KOP. KUD MINA SUMITRA	Ono Surono		Jl. Pelabuhan Ikan Ds. Ciparaga Jaya Kec. Tempuran	Indramayu	Jawa Barat	352	
5	39.45217	KOP. KUD MINA WALUYA BONDET	Yudi		Jl. Raya Gunung Jati, Ds. Mertasinga Kec. Gn. Jati	Cirebon	Jawa Barat	48	
6	39.45119	KUD. MINA BUMI BAHARI	H. Dade Mustola Elerdi Bst		Jl. KUD Mina Gebang Mekar Ds. Gebang Mekar Kec. Babakan	Cirebon	Jawa Barat	274	
7	39.45216	KUD MINA MISAYA MINA ERETAN	Hoson Uboedillah		Jl. KUD Misaya Mina Eretan Weitan Kandanghaur	Indramayu	Jawa Barat	131	
8	39.45214	KOP. KUD MANDIRI MINA BAHARI	Amrudi		Eretan Kulon Kec. Kandanghaur	Indramayu	Jawa Barat	212	
9	39.43118	KOP. KUD MINA MANDIRI SINAR LAUT	Mamon Suparman		Jl. Siliwangi Kawasan PRUP Pelabuhan Ratu	Sukabumi	Jawa Barat	102	
10	39.42227	PT. SORAYA INTI GEMLANG	Doni Supripto		Ka. Pelabuhan Ikan Jl. Desa Teluk Labuan	Pandeglang	Banten	117	
11	39.15501	KOP. KUD MINA SAMUDRA	Moch Nasyruddin		Jl. TPI Citus Ds. Suya Bantol Kec. Pakunqji	Tangerang	Banten	335	
12	39.15502	KOPERASI KUD MINA DHARMA	Sukari		Jl. Pertamina No. 9 Tanjung Pasir Kec. Teluk Naga	Tangerang	Banten	103	
13	39.14117	KOPERASI MINA PERDANA SAMUDRA	Jeany Alvany		Jl. Rekreasi Rt 03/04 No. 39 Kel. Cilincing Kec. Cilincing	Jakarta Utara	DKI	159	
14	39.15522	PT. GEMA MITRA UTAMA GROUP	Esi Wardani		Jl. Tri Kranjo	Tangerang	Banten	371	
15	39.41213	KOP. KUD MANDIRI INTIMINA FAJAR	Hj. Alina		Jl. Siliwangi Kawasan PRUP Pelabuhan Ratu	Subang	Jawa Barat	351	
16	39.42223	KOP. MINA SELATERA NELAYAN	Imam Satori		KP. Lejang Baru Ds. Panimbang Jaya Kec. Panimbang	Pandeglang	Banten	76	
17	39.42124	KOP. NELAYAN AL-BAROKAH	Sahibe		Jl. Pelabuhan Karangantu, Ds. Banten Kec. Kaemen	Sarang	Banten	203	
18	39.14425	KOP. PERIKANAN MINA JAYA	HM Syarifuddin Bosso		Jl. Dermaga No. 1 Muara Angke	Jakarta Utara	DKI	274	
19	39.41326	KSU AGRONMINA CIPARAGE	Ahmad Soepulih		Jl. Pelabuhan Ikan Ds. Ciparaga Jaya Kec. Tempuran	Karawang	Jawa Barat	121	
								3972	

- *Start Minika*
telaga SPDN

09/01 2015.

Lampiran 4. Analisis Web Design Pertamina (1)

1) Analisis Web design

Website Pertamina

Pertamina - Profil Perusahaan - Moolia Frede
 File Edit View History Bookmarks Tools Help
 Pertamina - Profil Perusahaan x SmaDev 2014 - SmuDev Antikus x PTL-Pertamina - Google Drive x Kakak Masuk (K31) - sumarsare@...
 www.pertamina.com/company-profile

COMPANY PROFILE
 Pertamina
 Our Business News Room Investor Relations Social Responsibility

New logo since 2015
 search keyword
 important (investor) is give

Content of
 an example of customer care

Conclusion: The web design of Pertamina is good and better and has a web design from competitor? Check it out!

activity of company
 Content of
 - Content of
 about or number of
 hot topic
 (news)

Dengan perjalanan lebih dari 55 tahun, Pertamina semakin percaya diri untuk berinovasi, melakukan kegiatan bisnis secara profesional dan pengisian bensin yang tinggi mulai dari kegiatan hulu sampai hilir. Berencana pada kegiatan pelanggan juga merupakan salah satu yang menjadi komitmen Pertamina agar dapat berperan dalam membangun nilai bangsa yang mandiri dan berkelanjutan bangsa Indonesia.
 Upaya perubahan dan inovasi sesuai tuntutan kondisi global merupakan salah satu

Profil Perusahaan — ID urgent coz its the capital information for audience.
 Sebagai-lakonofit 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.

Press Release
 28 Des 2014 09:38
 SPG Widia Pertamina di
 Bandung Beresman...
 16 Des 2014 15:38
 Pertamina Perlu
 Persepsi dan Berasidi...

Lampiran 5. Analisis Web Design Pertamina (2)

CONTACT PERTAMINA
500-000
 Terbung dengan kami :

Link Media Sosial

- Manajemen
- Jaringan
- K3LL
- Karir
- Tips dan Pertanyaan

Website Kami	Alat	Pengumuman	Jaringan
Syarat & Privasi	Webmail	Info Pertamina	Anak Perusahaan
Kebijakan Privasi	I-Serv	Procurement	Operasi Kerjasama
Waspada! Penipuan	Aplikasi SPBU	Pemberitahuan	Alamat Kantor
Media Sosial	Pertamina Clean	E-Procurement	Distribusi Produk
Aplikasi Pertamina	HSSE Database	Karir	
Informasi Publik		Bekerja di Pertamina	
		Mengapa Pertamina	
		Peluang Karir	

Versi Beta | Dalam Tahap Pengujian
 Tampilan terbaik website ini menggunakan browser Mozilla Firefox 5.0 atau versi yang lebih tinggi
 Hak Cipta © 2012 PT Pertamina. Semua Hak telah Diberikan

Partur

Menujus

- Fe. 1 by Akseu
- Tara Iswar anwar ay
- Ghaa Fuzulraun
- lay. pic
- Mita sop + copy
- wa bisa keluar bisa!
- : D

to info terkait di bag front

Lampiran 6. Analisis Produk Pertamina (1)

28/Jan 2014

produk tuh ada 6, bukan cuma 9


: ①. Bio Solar
 ②. Fuel, Oil Additive
 ③. Gasoline ⑥. Pertamina Dex
 ④. Kerosin
 ⑤. Pertamina ⑦. Petroleum and gas Directory (kayaknya lu gas!)

Analisa Produk Pertamina, Produk Pesaing, Jenis, dan Spesifikasinya.

Produk yang ada pada SPBU :

① **Premium**


adalah bahan bakar minyak jenis distilat berwarna kekuningan yang jernih. Warna kuning tersebut akibat adanya zat pewarna tambahan (dye). Penggunaan premium pada umumnya adalah untuk bahan bakar kendaraan bermotor bermesin bensin, seperti mobil, sepeda motor, motor tempel dan lain-lain. Bahan bakar ini sering juga disebut motor gasoline atau petrol.



Rp. 7.600,-/liter

② **Pertamax**

adalah motor gasoline tanpa timbal dengan kandungan aditif lengkap generasi mutakhir yang akan membersihkan Intake Valve Port Fuel Injector dan ruang bakar dari carbon deposit dan mempunyai Research Octane Number (RON) 92. Pertamax merupakan bahan bakar ramah lingkungan (unleaded) dan beroktan tinggi. Formula barunya yang terbuat dari bahan baku berkualitas tinggi memastikan mesin kendaraan bermotor anda bekerja dengan lebih baik, lebih bertenaga, "knock free", rendah emisi, dan memungkinkan anda menghemat pemakaian bahan bakar. Bahan bakar ini dianjurkan untuk kendaraan yang diproduksi diatas tahun 1990 terutama yang telah menggunakan teknologi setara dengan electronic fuel injection dan catalytic converters.



Rp. 8.800,-/liter

③ **Pertamax Plus**

adalah bahan bakar superior Perusahaan Publik dengan kandungan energi tinggi dan ramah lingkungan, diproduksi menggunakan bahan baku pilihan berkualitas tinggi

✓ yang disubsidi tuh cuma premium & solar.
 ✓ containy dari tiap produk
 *please banget caui :D -

ada 6.
 → th. 2015
 harga.

*Minta data stock awal SPBU (PBN)?

Lampiran 8. Analisis Produk Pesaing Pertamina (1)



Produk Pesaing



Shell Sebagai bagian dari Royal Dutch/Shell Group (Shell), salah satu perusahaan minyak dan gas terkemuka di dunia, Shell Indonesia memiliki ikatan sejarah yang erat dengan Indonesia sejak 100 tahun yang lalu.

Beroperasi di dalam bidang Produksi Minyak Hilir, Shell Indonesia melayani pangsa pasar bisnis dan pengendara bermotor. Shell Indonesia, mengelola kegiatan bisnisnya yang meliputi pemasaran dan perdagangan pelumas secara langsung maupun melalui distributor-distributor yang ditunjuk.


1. **Shell Super** adalah bahan bakar minyak produksi Shell dengan tingkat formulasi oktan 92, yang dikhususkan untuk membantu menjaga mesin tetap bersih, bagi kendaraan bermotor dengan mesin bensin. *Kp. 9.500/liter*


2. **Shell Super Extra** adalah bahan bakar minyak produksi Shell dengan kinerja terbaik, tingkat formulasi oktan 95, yang akan menghasilkan tenaga ekstra dan menjaga mesin tetap bersih, bagi kendaraan bermotor dengan mesin bensin. Sejak bulan April 2013, jenis BBM ini dikenal dengan nama Shell V-Power. *Kp. 11.100/liter*
3. **Shell Diesel** adalah bahan bakar minyak produksi Shell yang direkomendasikan untuk semua jenis kendaraan bermotor bermesin diesel dan membuat mesin bersih dan bebas dari deposit. *Kp. 10.700/liter*


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 : 0-800-1-55555

SU - 006/2006

Lampiran 9. Analisis Produk Pesaing Pertamina (2)






Total adalah salah satu perusahaan minyak terbesar di dunia, yang beroperasi di lebih dari 130 negara. Grup Total juga merupakan pemain utama dalam industri kimia. Total memiliki sekitar 93.000 orang karyawan yang menempatkan keahlian mereka untuk bekerja di berbagai sektor industri yaitu eksplorasi dan produksi minyak dan gas alam, penyulingan dan pemasaran, gas dan energi alternatif, perdagangan dan industri kimia. Total berupaya untuk membantu memenuhi permintaan global akan energi untuk hari ini dan besok.

1. TOTAL Performance 92

adalah bensin berkualitas tinggi bebas timbal. Seperti bensin TOTAL lainnya, bahan bakar ini mengandung aditif yang bermanfaat bagi kendaraan. Menjaga kebersihan komponen dan membersihkan mesin yang kotor (terutama karburator, injector dan katup). Rp. 9950/liter
2. TOTAL Performance 95

adalah bensin berkualitas tinggi bebas timbal. Seperti bensin TOTAL lainnya, bahan bakar ini mengandung aditif yang bermanfaat bagi kendaraan. Menjaga kebersihan komponen dan membersihkan mesin yang kotor (terutama karburator, injector dan katup). Rp. 11.250/liter
3. TOTAL Performance Diesel

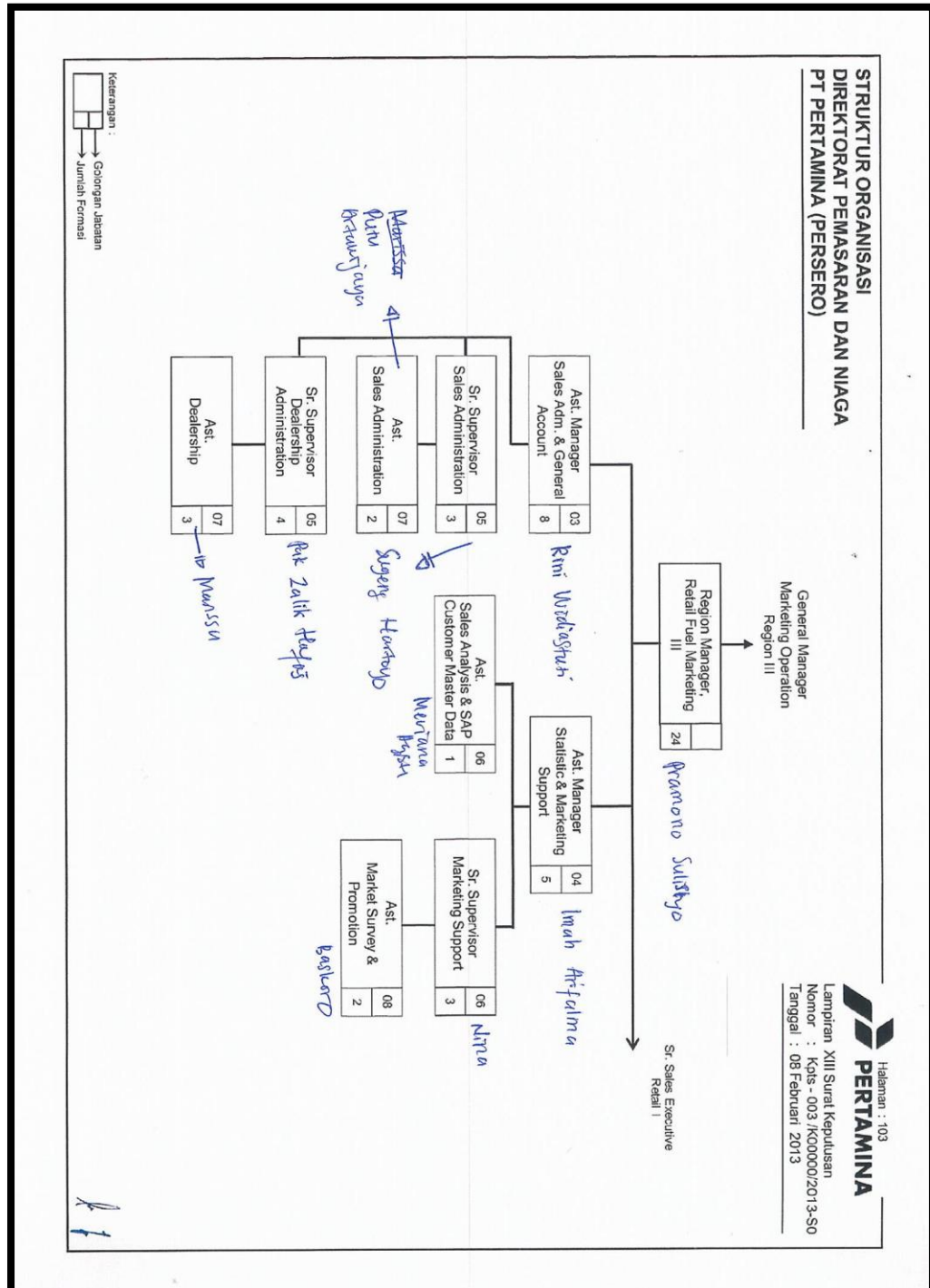
TOTAL Performance Diesel adalah kualitas tinggi diesel berkat beberapa aditif tersebut. Manfaat: menjamin kebersihan jangka panjang dari sistem injector Memungkinkan lebih cepat dan bahan bakar mengisi lebih mudah berkat anti - mouse Menghindari munculnya karat dan korosi Untuk Mengetahui: TOTAL Performance Diesel tersedia dalam semua stasiun layanan TOTAL. Hal ini dapat digunakan dalam setiap Diesel kendaraan, penerangan, atau truk. Rp. 11.950/liter.



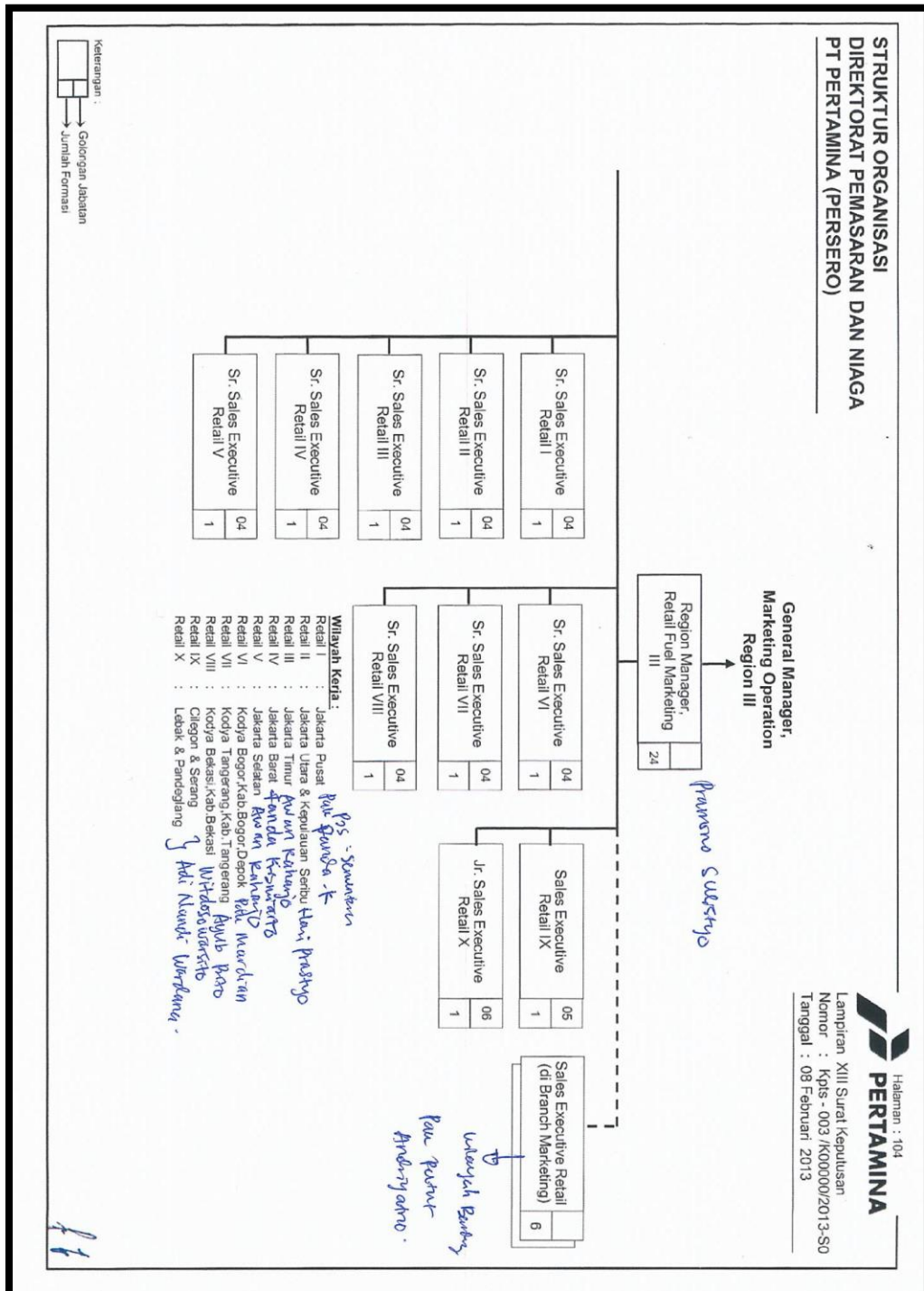
Unit Pemasaran III
 Jalan Kramat Raya No. 59
 Jakarta 10450 Indonesia
 T +62 21 310 3690-310 3457
 F +62 21 390 9180
 www.pertamina-upms3.com
 Toll Free UPms III: 0-800-1-555555

SU - 006/2006


Lampiran 10. Struktur Organisasi (Pemasaran dan Niaga) (1)



Lampiran 11. Struktur Organisasi (Pemasaran dan Niaga) (2)



Lampiran 12. Contoh Surat Rekomendasi Pembelian BBM


KEMENTERIAN KELAUTAN DAN PERIKANAN
DIREKTORAT JENDERAL PENGAWASAN SUMBER DAYA KELAUTAN DAN PERIKANAN
SATUAN KERJA PSDKP KARANGANTU
POS PSDKP LABUAN
 JL. Pelelangan Ikan Desa Teluk – Kec. Labuan – Pandeglang – Banten

SURAT REKOMENDASI PEMBELIAN BBM JENIS TERTENTU
 Nomor : 523/02-09/11/PSDKP-KA-2015

Dasar Hukum :

1. Undang-Undang Nomor 22 tahun 2001 tentang Minyak dan Gas Bumi
2. Undang-Undang Nomor 32 tahun 2004 tentang Pemerintah Daerah
3. Perpres Nomor 15 tahun 2012 tentang Harga Jual Eceran dan Konsumsi Pengguna Jenis Bahan Bakar Minyak Tertentu.

Dengan ini memberikan rekomendasi kepada :

Nama : KM. BUNGA MEKAL

Alamat Usaha : Kp. Pahlawan 2701/03 Ds. Panimbang Jaya Kec. Panimbang


Konsumen Pengguna : Usaha Mikro/Pertanian/Perikanan/Pelayanan Umum

Jenis Usaha/Kegiatan : Penangkap Ikan

1. Berdasarkan hasil verifikasi, kebutuhan BBM digunakan untuk sarana sebagai berikut :

No	Jenis Alat	Jumlah Alat	Fungsi Alat	BBM Jenis Tertentu	Kebutuhan BBm Jenis Tertentu	Jam atau hari Operasi	Konsumsi BBM Jenis Tertentu Liter per (jam/hari/minggu/bulan)
1				Bio Solar			
Jumlah							

2. Diberikan alokasi volume Bensin (Gasoline) RON 88 / Minyak Solar (Gas Oil):
 - Sejumlah : 6.000 Liter per (jam/hari/minggu/bulan)
 - Tempat pengambilan : Lembaga Penyalur (SPBU/APMS/SPBN/SPBN)
 - Nomor Lembaga Penyalur : 38 - 42201
 - Lokasi : Desa Sidamukti Kec. Patia Pandeglang
3. Masa berlaku surat rekomendasi sampai dengan s/d 08 NOV 2015
4. Apabila penggunaan surat rekomendasi ini tidak sebagaimana mestinya, maka akan dicabut dan ditindaklanjuti dengan proses hukum sesuai dengan ketentuan dan peraturan perundang-undangan.


 08 NOV 2015
 Kepala Perikanan
SAPARI S.S.P.

Lampiran 13. Contoh Surat Pas Tahunan untuk Nelayan

PAS TAHUNAN KAPAL PENANGKAP IKAN		REPUBLIC INDONESIA		
Diterbitkan berdasarkan ketentuan Pasal 2 dan 3 Keputusan Menteri Perhubungan No. KM. 46 Tahun 1996		PEMBAHARUAN NO. REG. 40		
Yang bertanda tangan di bawah ini KEPALA KANTOR UPP KELAS III LABUHAN menyatakan bahwa :				
NAMA KAPAL	TANDA PANGGILAN	TEMPAT PENDAFTARAN	TANDA PENDAFTARAN	
KM. BUNGA MEKAR	-	PANJANG	2012 Cca No. 319/N	
UKURAN P X L X D (M)	TONASE KOTOR (GT)	TONASE BERSIH (NT)	TAHUN PEMBANGUNAN	
17,50 X 5,10 X 1,80	29	9	2011	
PENGERAK UTAMA	MEREK, TK/KW	BAHAN UTAMA KAPAL	JUMLAH GELADAK	JUMLAH BALING-BALING
M E S I N	MITSUBISHI 180 PS	K A Y U	1. (satu)	1. (satu)

Milik WASIRIN BIN WASTO berkedudukan di KAB. PANDEGLANG
memenuhi syarat sebagai "Kapal Penangkap Ikan Indonesia", sesuai ketentuan perundang-
undangan yang berlaku dan oleh karena itu berhak berlayar dengan mengibarkan bendera
Republik Indonesia.

pada seluruh pejabat yang berwenang dan pejabat-pejabat Republik Indonesia maupun
mereka yang bersangkutan dan berkewajiban supaya memperlakukan nakhoda, kapal dan
muatannya sesuai dengan ketentuan Undang-undang Republik Indonesia dan Perjanjian-
perjanjian dengan negara-negara lain.

Berlaku sampai tanggal 14 APRIL 2015.

TANDA SELAR : GT. 29 No. 397/Ab

Diberikan di : LABUAN
Pada tanggal : 15 APRIL 2014.



An. MENTERI PERHUBUNGAN
KEPALA KANTOR UPP LABUHAN

SURIPTO
SURIPTO, S.Sos, M.Si
PENATA MUDA TK.I (III/b)
NIP.19680803 199404 1 001

No. Urut : 322
Didaftarkan dalam
Register Pas Tahunan Kapal Penangkap Ikan
Di Kantor : KSOP PANJANG
Nomor Folio : 47
Buku Register : 1


DKP.I.02.a

Lampiran 14. Contoh Surat Izin Usaha Perikanan (SIUP)

PERUSAHAAN		REFERENSI
NAMA	: WASIRIN B. WASTO	SURAT PERMOHONAN SIUP
ALAMAT	: Kp. Pahlawan RT. 01 / RW.03 Desa Panimbangjaya Kecamatan Panimbang Kabupaten Pandeglang	NOMOR : 503/305 - DYP /2012
NO. TELEPON	: -	TANGGAL : 07 Mei 2012
NO. FAX	: -	JENIS KEGIATAN
EMAIL	: -	PENANGKAPAN
NPWP	: -	KAPAL DAN DAERAH USAHA
NO. AKTE PENDIRIAN/PERUBAHAN	: -	JUMLAH KAPAL : 1 BUAH
NAMA PENANGGUNG JAWAB	: WASIRIN B. WASTO	JENIS DAN UKURAN KAPAL DAERAH USAHA PELABUHAN PANGKALAN (MUAT) DAN DAERAH PENGJUALAN SEBAGAIMANA TERLAMPIR
NO. KTP PENANGGUNG JAWAB	: 3601061109860001	MASA BERLAKU IZIN
	WASIRIN B. WASTO	IZIN USAHA PERIKANAN BERLAKU SEJAK TANGGAL PENERBITAN :
CATATAN		Sarang, 11 Juni 2012
<ol style="list-style-type: none"> 1. NAMA KAPAL : IGM BUNGA MEKAR 2. Ukuran Mata Jaring > 1 (satu) Inchi 3. Alat Tangkap sudah dimodifikasi sesuai dengan peraturan Perundang-undangan 4. BARU 		<p>AL. GUBERNUR BANTEN KEPALA DINAS KELAUTAN DAN PERIKANAN PROVINSI BANTEN</p>  <p>IN HUSUSI NO. MM NIP. 19560102 198503 1 008</p>
DISTRIBUSI COPY		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Gubernur Banten 2. Bupati/Walikota Pandeglang 3. Dispenda Provinsi Banten 4. DANLANAL Banten 5. Direktur POLAIR Banten 6. Peringgal 		
<p>Apebila ada data atau informasi dan atau dokumen pendukung penerbitan izin ini yang ternyata dikemudian hari terbukti tidak benar dan atau tidak absah, maka izin ini akan dicabut dan pungutan yang telah dibayarkan tidak dapat ditarik kembali.</p>		
NO.A.05		

Lampiran 15. Contoh Lampiran SIUP

LAMPIRAN SURAT IJIN USHAH PERIKANAN (SIUP)
No. 523/ 244-b -DKP/2012



BEROPERASI SENDIRI

NO	JENIS KAPAL PERIKANAN	UKURAN KAPAL (GT)	JUMLAH KAPAL (UNIT)	DAERAH PENANGKAPAN		DAERAH PENGUMPULAN	PELA PANGKAL
				WILAYAH	KOORDINAT		
1	PENANGKAPAN	29	1			PANIMBANG	PANI

BEROPERASI DALAM SATUAN ARMADA


JENIS ALAT PENANGKAPAN IKAN :

NO	JENIS KAPAL PERIKANAN	UKURAN KAPAL (GT)	JUMLAH KAPAL (UNIT)	DAERAH PENANGKAPAN		DAERAH PENGUMPULAN	PELA PANGKAL
				WILAYAH	KOORDINAT		

CATATAN :

- SIUP ini berlaku selama usaha masih berjalan dan harus diperbarui ulang setiap 1 (satu) tahun sejak tanggal dikeluarkannya.
- SIUP harus diperbaharui apabila pemilik menambah jumlah armada kapal.

A. 05




AN. GUBERNUR BANTEN
KEPALA DINAS KELAUTAN DAN PERIKANAN
PROVINSI BANTEN
NIP. 19600812 198503 1 008

Lampiran 16. Contoh Surat Izin Penangkapan Ikan (SIPI)

PERUSAHAAN		REFERENSI	
NAMA	: WASIRIN B. WASTO	NO. IUP-1	: 523 / -DKP/2012
ALAMAT	: Kp. Pahlawan RT. 01 / RW.03 Desa Panimbangjaya Kecamatan Panimbang Kabupaten Pandeglang	TANGGAL	: 11 Juni 2012
		SURAT PERMOHONAN SIPI	
		NO.	: 503 / 305 -DKP / 2012
		TANGGAL	: 07 Mei 2012
IDENTITAS KAPAL		DAERAH PENANGKAPAN	
1. NAMA KAPAL	: KM. BUNGA MEKAR	PERAIRAN SELAT SUNDA (> 3 Mil)	
2. TEMPAT & NO. REG	: Merak , 2011	DAERAH PENANGKAPAN TERLARANG	
3. TEMPAT & TANDA SELAR	: Merak, GT. 29 No. 397 / A b	JALUR SATU	
4. TANDA PANGGILAN	: -	PELABUHAN PANGKALAN	
5. ASAL KAPAL	: Dalam Negeri	TPI PANIMBANG	
6. NEGARA ASAL	: Indonesia	MASA BERLAKU IZIN	
7. TEMPAT PEMBUATAN	: Indonesia	SIPI BERLAKU SEJAK	
SPESIFIKASI KAPAL		TANGGAL : 11 Juni 2012	
1. BERAT KOTOR	: 29 GT	SAMPAI DENGAN TANGGAL : 11 Juni 2015	
2. MUATAN BERSIH	: 9 NT		
3. MERK MESIN	: Mitsubishi 180 6D15		
4. KEKUATAN MESIN	: -		
5. NO. SERI MESIN	: 250414 26022		
6. BAHAN CASCO	: Kayu		
7. JUMLAH A B K	: 15 ORANG		
JENIS KAPAL / ALAT PENANGKAP IKAN		Serang, 11 Juni 2012	
- CANTRANG		An. GUBERNUR BANTEN	
CATATAN		KAPALA DINAS KELAUTAN DAN PERIKANAN	
BARU		PEMERINTAH PROVINSI BANTEN	
DISTRIBUSI COPY		DINAS KELAUTAN & PERIKANAN	
1. Gubernur Banten		J. M. SUTIRNO, MM	
2. Bupati/Walikota Pandeglang		NIP. 19600902 193503 1 008	
3. Dispenda Provinsi Banten			
4. DANLANAL Banten			
5. Direktur POLAIR Banten			
6. Pertinggal			
<p>Apabila ada data atau informasi dan atau dokumen pendukung penertiban izin ini yang ternyata di kemudian hari terbukti tidak benar dan atau tidak absah, maka izin ini akan dicabut dan pungutan yang telah dibayarkan tidak dapat ditarik kembali.</p> <p>NO. : A. 08</p>			

Lampiran 17. Contoh Lampiran SIPI

LAMPIRAN SURAT DIM PENANGKAPAN IKAN (SIPI)
 No. 523/241.C -DKP/2012



JENIS ALAT TANGKAP :

NO.	KOMPONEN	SPESTIFIKASI
1.	CANTANG	


DAERAH PENANGKAPAN :

NO.	WILAYAH PENANGKAPAN	KOORDINAT	WILAYAH
1	PERAIRAN SELAT SUNDA (> 3 MIL.)		

KETERANGAN :

1. Dilarang menangkap ikan pada jalur 1 8 0 - 3 Mil (Pulih)
2. Dilarang menggunakan alat tangkap yang dilarang oleh UU No. 31 Tahun 2004 dan Kepres 39 Tahun 1980
3. Tidak diperkenankan mengganti alat tangkap tanpa sepengetahuan DKP Provinsi Banten
4. Segera melapor apabila SIPI sudah habis masa waktunya
5. Melalang hasil tangkapannya di TPI

NO. B. 08



Lampiran 19. Daftar Rencana Pesaing Pertamina Tahun 2011

Rencana Pesaing Pertamina Tahun 2011									
No	Pesaing	Alamat	Wilayah	Tahap	Dekat SPBU Pertamina	Informasi	Info Tanggal	Keterangan	Operasi
1	Shell Indonesia	Jl. Prof. Dr. Latumenten	Jakarta Barat	Rencana	± 500 Meter dari SPBU 34.11301	Natwan Tanjung	Tahun 2010	Dari Pluit ke arah Grogol (sampai sekarang Selesai Tgl. 11.10.2011 belum ada tanda pembangunan - Pihak SPBU/Wahyu)	
2	Shell Indonesia	Jl. Kemanggisan	Jakarta Barat	Selesai	Sebrang Jalan SPBU 34.11403 Arah Batusan-Tj.Duren	Natwan Tanjung	16-Jun-2011	Sebelum Pesaing ± 150 Meter dari arah Batusan-Tj.Duren akan dibangun SPBU Pertamina Tahap Proses.	12-Sep-2011
3	Calon Total Oil	Jl. Kemanggisan	Jakarta Barat	Rencana	Selesai SPBU 34.11403 Arah Tanah Abang	SR-V Jakarta Barat (M. Resa)	28-Sep-2011	Akan dibangun	
4	Calon Shell Indonesia	Jl. Daan Mogot	Jakarta Barat	Rencana	Dekat SPBU 34.11712 - PT. SURYAJAYA LIGA MANDIRI	SR-V Jakarta Barat (M. Resa)	28-Sep-2011	Sebelum Pesaing ± 500 Meter dari SPBU 34.11712 Jl. Daan Mogot.	
5	Calon Total Oil	Jl. Arteri Panjang Kebun Jeruk - arah Pesaing	Jakarta Barat	Selesai	Dekat SPBU 34.11510	SR-V Jakarta Barat (M. Resa)	28-Sep-2011	Sebelum Pesaing ± 1000 Meter dari SPBU 34.11510 Jl. Arteri Panjang Kebun Jeruk - arah Pesaing	17-Oct-2011
6	Total Oil Indonesia	Jl. Kalmalang-Caman	Bekasi Barat	Selesai	SPBU 34.17134 Jl. Ry. Kalmalang, Jaka Sampurna, Bekasi Barat, Bks & SPBU 34.17108 Jl. Raya Caman-Jatibening, Bekasi	Afriansyah-SCI	10-May-2011	Sesudah Pesaing (Total Oil) 800 Meter (T=43144,4-P=43143,6) ke SPBU Pertamina 34.17134 arah Kota Bekasi & sesudah Total Oil 550 Meter (T=43144,4-P=43,143,85) ke SPBU Pertamina 34.17108 arah Caman-Jatibening Toll.	01-Nov-2011
7	Total Oil Indonesia	Jl. Bangka Raya Kemang, Keb. Baru, Jaksel	Jakarta Selatan	Selesai	SPBU 34.12105 Jl. Bangka Raya Kemang, Keb. Baru, Jaksel	Edi - Serv-Q Jakarta Selatan	18-Oct-2011	± 900 Meter Sesudah SPBU 34.12105	09-Nov-2011
8	Calon Shell Indonesia	Grand Wisata, depan Pasar Modern, Kota Legenda.	Kab. Bekasi	Rencana/ Pagar Seng Cat Gans Kuning Shell	SPBU 34.17538 Jl. Mustika Jaya, Kota Legenda, Cimuning, Tambun.	Afriansyah-SCI	18-Oct-2011		
9	Calon Shell Indonesia	Jl. RS. Veteran Bintaro, Keb. Lama	Jakarta Selatan	Rencana	SPBU 34.12301 Jl. RS. Veteran Bintaro, Keb. Lama = 1 KM.	Nurhasan-SCI	05-Dec-2011	Sudah dicek dilapangan	01-Dec-2011
10	Calon Shell Indonesia	Jl. Ahmad Yani	Bekasi Barat	Rencana/ Pagar Seng Cat Gans Kuning Shell	SPBU 31.17101	Afriansyah-SCI (Info dari Pwv NFR SPBU Cocco-Rizal Adil)	31-Oct-2011	± 250 Meter sebelum SPBU COCO 31.17101 Bekasi	
11	Total Oil Indonesia	Jl. Ahmad Yani	Kodya Bogor	Pembangunan		SR-V Bogor-Depok	21-Dec-2011		

DOKUMENTASI



Foto 1. Gedung Pertamina UPMS III- Jl Kramat Raya No.59



Foto 2. Logo Pertamina

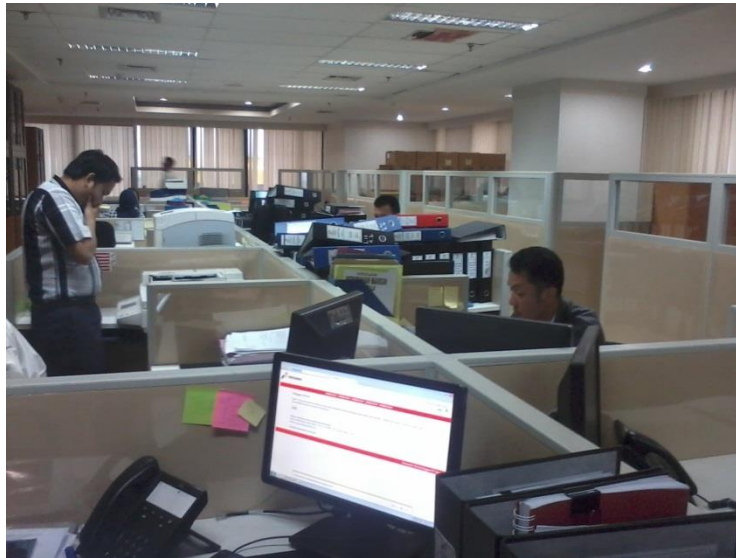


Foto 3. Suasana Kantor Pertamina RFM Region III

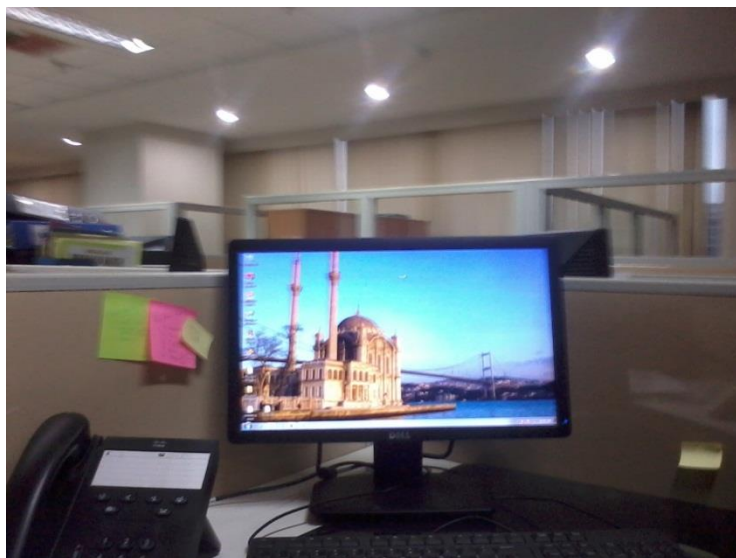


Foto 4. Meja Kerja Praktikan

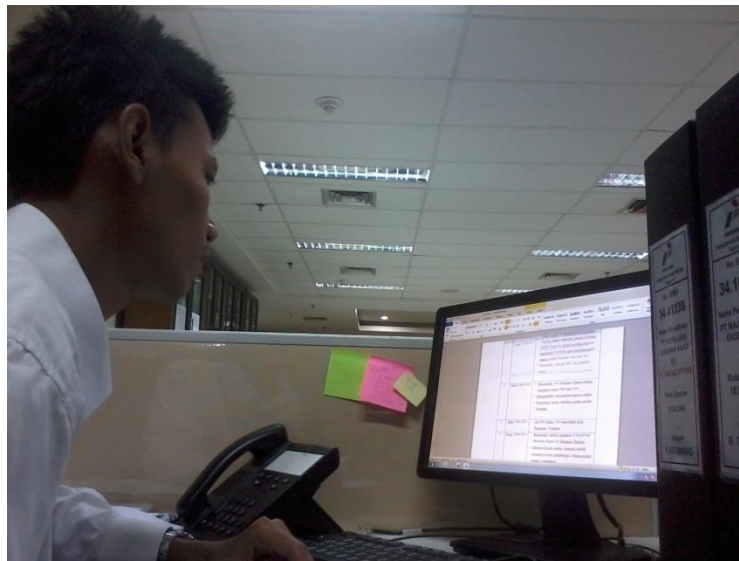


Foto 5. Suasana Mengerjakan tugas



Foto 6. Suasana Rapat



Foto 7. Salah satu SPBU Pertamina



Foto 8. Masjid Pertamina