

**LAPORAN AKTIVITAS PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA  
PT. PERTAMINA (Persero) MARKETING OPERATION REGION III  
DIVISI RITEL FUEL MARKETING REGION III**

**Mega Rusmardiana**

**8135134114**



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 2016**

## Lembar Eksekutif

**Mega Rusmardiana 8135134114.** Laporan Praktek Kerja Lapangan pada Bagian Retail Fuel Marketing di PT. Pertamina Marketing Operation Region III Jakarta Pusat. Jakarta: Program Studi Pendidikan Tata Niaga Jurusan Ekonomi dan Administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta Juni 2016.

Praktikan melaksanakan Praktek Kerja Lapangan pada PT. Pertamina Marketing Operation Region III yang beralamat di Jl. Kramat Raya No.59 Jakarta Pusat. Terhitung selama satu bulan dari tanggal 13 Juni sampai dengan 15 Juli 2016.

Tujuan dilaksanakannya Praktek Kerja Lapangan adalah untuk mendapatkan pengalaman di dunia kerja yang sebenarnya, membandingkan ilmu yang praktikan miliki dengan keadaan di dunia kerja dan untuk mengaplikasikan ilmu yang telah dipelajari dari bangku perkuliahan dalam kegiatan perusahaan serta untuk melatih diri dalam kedisiplinan dan tanggung jawab dalam melaksanakan tugas.

Selama satu bulan, praktikan menghadapi kendala-kendala dalam melaksanakan kegiatan Praktek Kerja Lapangan diantaranya. Kurangnya penjelasan mengenai deskripsi pekerjaan yang akan dilakukan (job description) pada praktikan.

Penulisan laporan ini bertujuan untuk menemukan permasalahan maupun data yang berguna pada kantor PT. Pertamina Marketing Operation Region III. Selain itu juga untuk memenuhi salah satu syarat akademik untuk mendapatkan gelar Sarjana Pendidikan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

## Lembar Persetujuan Seminar

### Lembar Persetujuan Seminar

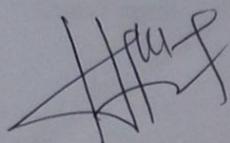
Judul : Laporan Aktivitas Praktik Kerja Lapangan pada PT.  
Pertamina persero Marketing Operation Regional III Divisi  
Ritel Fuel Marketing III

Nama Praktikan : Mega Rusmardiana

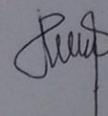
No Registrasi : 8135134114

Menyetujui,  
Ketua Program Studi,

Dosen Pembimbing



Nurdin Hidayat, MM, M.S  
NIP. 19661032000121001



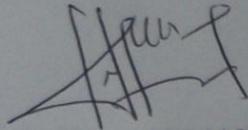
Dra. Solikhah, MM  
NIP.196206231990032001

## Lembar Pengesahan

### Lembar Pengesahan

Judul : Laporan Aktivitas Praktik Kerja Lapangan pada PT. Pertamina  
persero Marketing Operation Regional III Divisi Ritel Fuel Marketing  
III  
Nama Praktikan : Mega Rusmardiana  
No Registrasi : 8135134114

Koordinator Program Studi Pendidikan Tata Niaga  
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



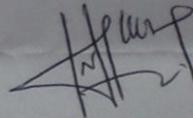
Nurdin Hidayat, MM, M.Si  
NIP. 19661032000121001

Nama  
Ketua Penguji

Tanda Tangan

Tanggal

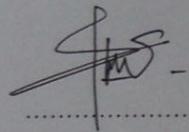
(Nurdin Hidayat, MM, M.Si)  
NIP. 19661032000121001



2 / 17  
/ 2

Penguji Ahli

(Dr. Corry Yohana, MM )  
NIP.195909181985032011



2 / 17  
/ 2

Dosen Pembimbing

(Dra. Solikhah, MM)  
NIP.196206231990032001



2 / 17  
/ 2

## **Kata Pengantar**

Segala puji dan syukur penulis panjatkan bagi Allah SWT atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Praktik Kerja Lapangan yang dilaksanakan di PT. Pertamina Persero Marketing Operation Region III. Begitu banyak pelajaran yang didapat selama Praktik Kerja Lapangan ini. Berbagai tantangan dan kendala pun dihadapi selama proses penyusunan Laporan Praktik Kerja. Ungkapan terima kasih penulis tujukan kepada pihak- pihak yang telah memberi bimbingan, arahan, maupun dorongan kepada penulis.

1. Allah SWT. atas rahmat dan karunia;
2. Orangtua yang senantiasa memberikan dukungan dan semangat;
3. Dr. Dedi Purwana, ES, M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta;
4. Drs. Nurdin Hidayat, MM, M.Si selaku Ketua Program Studi Pendidikan Tata Niaga Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta;
5. Dra. Solikhah, MM selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada praktikan dalam penyusunan laporan Praktik Kerja Lapangan;
6. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta yang telah memberi bimbingan dan semangat kepada praktikan;
7. Mufti selaku Unit Manajer HR Jawa Bagian Barat yang telah memberi kesempatan kepada praktikan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan;

8. Marissa selaku Pembimbing PKL
9. Achmad Syafarie selaku DIT. Pemasaran dan Niaga MOR III
10. Seluruh karyawan Bagian Retail Fuel Marketing
11. Teman-teman baik di kelas maupun luar kelas Pendidikan Tata Niaga  
2013 Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta atas segala dukungan  
dan semangat yang diberikan.

Dalam setiap hal tentu terdapat kelebihan dan kekurangan, begitu pula dengan laporan ini. Kritik dan saran yang bersifat konstruktif sangat diharapkan dalam proses penyempurnaan. Semoga dapat memberi manfaat bagi para pembaca.

Jakarta, Desember 2016

Penulis

## Daftar Isi

Lembar Eksekutif .....	i
Lembar Persetujuan Seminar .....	iii
Lembar Pengesahan .....	iv
Kata Pengantar .....	v
Daftar Isi.....	vii
Daftar Tabel .....	ix
Daftar Gambar.....	x
BAB I .....	1
PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL .....	2
C. Kegunaan PKL.....	3
D. Tempat PKL.....	4
E. Jadwal Waktu PKL .....	5
BAB II.....	7
TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL .....	7
A. Sejarah Perusahaan.....	7
B. Struktur Organisasi Retail Fuel Marketing III .....	17
C. Kegiatan Umum Perusahaan .....	21
BAB III .....	23
PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN .....	23
A. Bidang Kerja .....	23
B. Pelaksanaan Kerja .....	24
C. Kendala Yang Dihadapi .....	27

D. Cara Mengatasi Kendala .....	29
BAB IV .....	33
Kesimpulan dan Saran.....	33
A. Kesimpulan Aktivitas PKL .....	33
B. Saran.....	34
Daftar Pustaka .....	36
Lampiran .....	37
Dokumentasi .....	44

## **Daftar Tabel**

Tabel 1-Jadwal Waktu PKL .....	6
Tabel 2-Tahapan PKL .....	6
Tabel 3 - Struktur Organisasi .....	17
Tabel 4 - Penjelasan Struktur Organisasi .....	21

## Daftar Gambar

Gambar 1-Logo Pertamina Terbaru .....	7
Gambar 2-Logo PN Pertamina.....	12
Gambar 3-Logo Pertamina Terdahulu .....	12

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Bangsa Indonesia mempunyai tiga sektor kekuatan ekonomi yang melaksanakan berbagai kegiatan usaha dalam tata kehidupan perekonomian. Ketiga sektor tersebut adalah sektor Badan Usaha Milik Negara (BUMN), swasta dan koperasi. Untuk mencapai kedudukan ekonomi yang kuat dan mencapai masyarakat adil dan makmur, maka ketiga sektor kekuatan ekonomi tersebut harus saling berhubungan dan bekerjasama secara baik. Pertamina adalah salah satu perusahaan BUMN yang memiliki peran penting bagi masyarakat. Peran Pertamina menjadi penting karena Pertamina adalah salah satu perusahaan yang menyediakan bahan bakar minyak dan gas, dimana bahan bakar adalah salah satu barang penting yang sangat dibutuhkan oleh seluruh lapisan masyarakat.

Pertamina merupakan salah satu perusahaan besar di Indonesia yang memiliki ratusan SPBU dan SPBN yang tersebar di seluruh Indonesia. Pertamina juga memiliki peran penting untuk pendistribusian bahan bakar ke seluruh pelosok negeri, oleh karena itu di setiap wilayah tersebar beberapa Marketing Operational Region yang berfungsi untuk mengatur pendistribusian bahan bakar dan mengawasi operasional SPBU/SPBN di seluruh Indonesia.

Praktikan memilih untuk melakukan praktik kerja lapangan di PT. Pertamina Persero Marketing Operational Region III di bagian Divisi Retail Fuel Marketing karena ingin mengetahui bagaimana system pemasaran dan management dari PT.

Pertamina Persero terutama di wilayah DKI Jakarta dan Jawa Barat dimana semua SPBU/ SPBN yang berada di wilayah tersebut diatur oleh PT. Pertamina Marketing Operationa Region III. Praktikan juga ingin mengetahui strategi pemasaran seperti apa yang dilakukan oleh Pertamina sehingga bisa menjadi perusahaan besar seperti sekarang, bagaimana suasana kerja dan cara bekerja para karyawan perusahaan tersebut, agar kelak ketika memasuki dunia kerja penulis bisa mengimplementasikan hal yang telah didapatkan dari praktik kerja lapangan di PT. Pertamina Persero Marketing Region Operational III.

Karena sangat pentingnya pelaksanaan PKL, maka setiap mahasiswa diwajibkan untuk melaksanakan PKL di berbagai perusahaan yang menerima PKL terutama terkait dengan program studi yang diambil oleh mahasiswa. Diharapkan setelah Praktikan melaksanakan PKL dapat membuat suatu laporan mengenai hasil dari PKL yang telah dilaksanakan, menambah pengetahuan tentang dunia kerja serta menerapkan ilmu pengetahuan yang sudah dipelajari oleh praktikan dibangku perkuliahan.

## **B. Maksud dan Tujuan PKL**

1. Maksud pelaksanaan kegiatan PKL :
  - a. Sebagai salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa S1 Pendidikan Tata Niaga untuk mendapatkan gelar sarjana.
  - b. Memberikan bimbingan dan pengarahan kepada Praktikan agar Praktikan dapat menjalankan tugas/pekerjaan yang diterimanya dengan baik dan patuh terhadap pimpinan unit kerja yang diikutinya.

- c. Memberikan pengarahan dan masukan-masukan kepada Praktikan agar mereka memiliki pola pikir yang kreatif, inovatif, penuh inisiatif, bertanggung jawab dan siap memasuki dunia kerja yang sebenarnya.
  - d. Memberikan masukan-masukan kepada Fakultas Ekonomi UNJ dalam upaya perbaikan kurikulum dan system pembelajaran.
2. Tujuan dari pelaksanaan kegiatan PKL :
- a. Untuk mengetahui deskripsi dari divisi Retail Fuel Marketing di PT. Pertamina persero Marketing Operation Regional III .
  - b. Untuk mengetahui sistem pengelolaan distribusi bahan bakar minyak oleh Pertamina.
  - c. Untuk mengetahui mekanisme perijinan mendirikan SPBU.
  - d. Untuk mengetahui jenis-jenis SPBU.
  - e. Untuk mengetahui BBM di wilayah DKI Jakarta dan Jawa Barat.
  - f. Untuk memperoleh pengalaman kerja.

### **C. Kegunaan PKL**

#### **1. Bagi kantor PT. Pertamina Persero Marketing Operation Region III :**

- a. Perusahaan mendapatkan hal positif dengan keberadaan praktikan.
- b. Menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan dan bermanfaat antara karyawan dan praktikan.

#### **2. Bagi Mahasiswa**

- a. Melatih keterampilan mahasiswa program diploma dan sarjana sesuai dengan pengetahuan yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan di Fakultas Ekonomi.

- b. Belajar mengenal dinamika dan kondisi nyata dunia kerja pada unit-unit kerja, baik dalam lingkungan pemerintah maupun perusahaan.
- c. Mengetahui hal-hal apa saja yang diperlukan dan dipersiapkan untuk dapat masuk ke dunia kerja.
- d. Dapat menerapkan ilmu pengetahuan dan hal-hal baru yang didapat ke dalam dunia kerja.

### **3. Bagi Fakultas Ekonomi – UNJ**

- a. Mendapatkan umpan balik untuk menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan di lingkungan instansi/perusahaan dan tuntutan pembangunan pada umumnya. Dengan demikian Fakultas Ekonomi – UNJ dapat mewujudkan konsep link and match dalam meningkatkan kualitas layanan pada stakeholders.
- b. Membina dan meningkatkan hubungan yang baik antara pihak Fakultas Ekonomi UNJ dengan pihak Kantor PT. Pertamina Persero Marketing Opeartion Region III.
- c. Membuka peluang kerjasama antara Fakultas Ekonomi UNJ dengan pihak Kantor PT. Pertamina Marketing Operation III dalam melaksanakan PKL diwaktu yang akan datang.

### **D. Tempat PKL**

- Nama Perusahaan : PT. Pertamina Marketing Operation Region III
- Divisi : Bagian Retail Fuel Marketing
- Alamat : Jln. Kramat Raya No. 59 Jakarta pusat
- Telepon/Fax : 021-31992003/021-3106564
- Website : [www.pertamina.com](http://www.pertamina.com)

## **E. Jadwal Waktu PKL**

Waktu pelaksanaan PKL yang telah dilaksanakan dimulai pada tanggal 13 Juni 2016 sampai dengan 15 Juli 2016, bertempat di kantor PT. Pertamina Marketing Operation Regional III. Adapun perincian tahap pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah sebagai berikut:

### **1. Tahap Persiapan**

Dalam tahapan ini praktikan mempersiapkan syarat-syarat pengantar dari Universitas Negeri Jakarta (UNJ) untuk ditunjukkan kepada instansi yang akan menjadi tempat praktikan melakukan PKL. Pada awal 18 April 2016 praktikan membuat surat permohonan izin PKL di BAAK. Kemudian setelah surat selesai dibuat praktikan mengajukan surat permohonan PKL ke kantor PT. Pertamina Marketing Operation Region III Pada tanggal 25 April dan surat tersebut diterima oleh pihak Human Capital Division untuk diteruskan kepada atasan untuk memberikan persetujuan pelaksanaan PKL.

Pada tanggal 26 Mei 2016 tepatnya pada pukul 11:00 WIB Praktikan datang ke PT. Pertamina Marketing Operation Region III untuk menanyakan keputusan dan praktikan di terima untuk menjalani PKL selama satu bulan di PT. Pertamina Marketing Operation Region III, praktikan di tempatkan di Retail Fuel Marketing pada tanggal 13 Juni sampai dengan tanggal 16 Juli 2016

### **2. Tahap Pelaksanaan**

Praktikan melaksanakan PKL selama satu bulan, terhitung sejak tanggal 13 Juni 2016 sampai dengan tanggal 16 Juli 2016, dengan ketentuan jam operasional dan seragam yang telah ditentukan sebagai berikut:

### Jadwal Waktu Magang

Hari	Jam Kerja	Jam Istirahat
Senin - Jum'at (Hari Biasa)	07.00 – 16.00 WIB	12.00 – 13.00 WIB
Senin - Jum'at (Selama Bulan Puasa)	07.00 – 15.00 WIB	12.00 – 13.00 WIB

*Tabel 1-Jadwal Waktu PKL*

### 3. Tahap Pelaporan

Pada tahap ini praktikan mulai menyusun dan menulis laporan PKL pada akhir pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL), tepatnya pada bulan Juni.

Tahap PKL	April				Mei				Juni				Juli			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Persiapan																
Pelaksanaan																
Pelaporan																

*Tabel 2-Tahapan PKL*

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL**

#### **A. Sejarah Perusahaan**



*Gambar 1-Logo Pertamina Terbaru*

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 alternative baru dalam penyediaan sumber energy yang lebih efisien dan berkelanjutan serta berwawasan lingkungan. Dengan inisiatif dalam memanfaatkan sumber daya dan potensi yang dimiliki untuk mendapatkan sumber energy 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 sector hilir migas menjadi lebih efisien dan menguntungkan.

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.

Sejak didirikan pada 10 Desember 1957, Pertamina menyelenggarakan usaha minyak dan gas bumi di sektor hulu hingga hilir. Bisnis sektor hulu Pertamina yang dilaksanakan di beberapa wilayah di Indonesia dan luar negeri meliputi kegiatan di bidang-bidang eksplorasi, produksi, serta transmisi minyak dan gas. Untuk mendukung kegiatan eksplorasi dan produksi tersebut, Pertamina juga menekuni bisnis jasa teknologi dan pengeboran, serta aktivitas lainnya yang terdiri atas pengembangan energi panas bumi dan Coal Bed Methane (CBM). Dalam pengusahaan migas baik di dalam dan luar negeri, Pertamina beroperasi baik secara independen maupun melalui beberapa pola kerja sama dengan mitra kerja yaitu Kerja Sama Operasi (KSO), Joint Operation Body (JOB), Technical Assistance Contract (TAC), Indonesia Participating/ Pertamina Participating Interest (IP/PPI), dan Badan Operasi Bersama (BOB).

Aktivitas eksplorasi dan produksi panas bumi oleh Pertamina sepenuhnya dilakukan di dalam negeri dan ditujukan untuk mendukung program pemerintah menyediakan 10.000 Mega Watt (MW) listrik tahap kedua. Di samping itu Pertamina mengembangkan CBM atau juga dikenal dengan gas metana batubara (GMB) dalam rangka mendukung program diversifikasi sumber energi serta peningkatan pasokan gas nasional pemerintah. Potensi cadangan gas metana Indonesia yang besar dikelola secara serius yang dimana saat ini Pertamina telah memiliki 6 Production Sharing Contract (PSC)-CBM.

Sektor hilir Pertamina meliputi kegiatan pengolahan minyak mentah, pemasaran dan niaga produk hasil minyak, gas dan petrokimia, dan bisnis perkapalan terkait untuk pendistribusian produk Perusahaan. Kegiatan pengolahan

terdiri dari: RU II (Dumai), RU III (Plaju), RU IV (Cilacap), RU V (Balikpapan), RU VI (Balongan) dan RU VII (Sorong).

Selanjutnya, Pertamina juga mengoperasikan Unit Kilang LNG Arun (Aceh) dan Unit Kilang LNG Bontang (Kalimantan Timur). Sedangkan produk yang dihasilkan meliputi bahan bakar minyak (BBM) seperti premium, minyak tanah, minyak solar, minyak diesel, minyak bakar dan Non BBM seperti pelumas, aspal, Liquefied Petroleum Gas (LPG), Musicool, serta Liquefied Natural Gas (LNG), Paraxylene, Propylene, Polytam, PTA dan produk lainnya. 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 35 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 pada 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) 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.

Berdasarkan surat keputusan direksi No. Kpts-113/C00000/2001-SO tanggal 23 Oktober 2001, Pertamina Unit Pemasaran III berada di bawah Bidang Pemasaran dan Niaga, Direktorat Hilir, Secara Operasional, Bidang Pemasaran dan Niaga saat ini memiliki delapan Unit Pemasaran (UPMS) yang tersabar di seluruh wilayah Indonesia, satu unit Pelumas dan 1 unit LPG dan Produk Khusus.

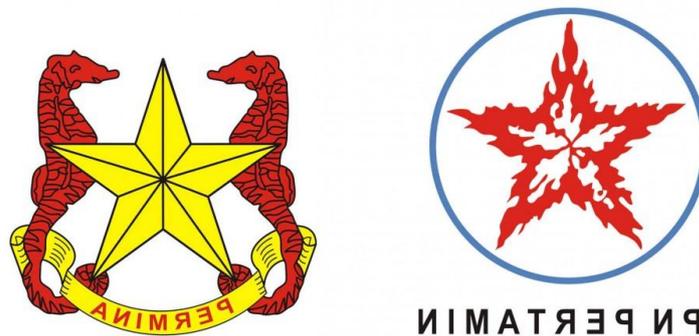
Dalam perjalanan usahanya Pertamina kemudian di Jakarta mengalami perubahan bentuk usaha menjadi PT. Pertamina (PERSERO), berdasarkan Surat 36 Keputusan Direksi No. Kpts-019/C00000/2004-SO tanggal 6 April 2004 dari akte pendirian No. 20 tanggal 9 Oktober 2003. Unit Pemasaran III yang berkantor pusat di Jakarta memiliki tugas pokok memenuhi kebutuhan BBM dan memasarkan produk-produk Non BBM di wilayah kerjanya.

### **1. Proses Perubahan Dan Arti Logo Pertamina**

Pertamina (Pertambangan Minyak dan Gas Bumi Nasional) adalah satu-satunya Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bertugas mengelola penambangan minyak dan gas bumi di Indonesia. Perusahaan ini terbentuk pada

tahun 1968 hasil gabungan dari perusahaan Pertamina yang bergerak di bidang pemasaran dengan Permina yang bergerak di bidang produksi.

Penyatuan dua perusahaan ini bertujuan untuk menyatukan tenaga, modal dan sumber daya yang ada saat itu, hal ini diatur melalui Peraturan Pemerintah (PP) no.27 tahun 1968 yang dikeluarkan Presiden pada 20 Agustus 1968.



*Gambar 2-Logo PN Pertamina*

Sejak disatukannya PN Petamin dan PN Permina, maka secara otomatis berbagai atribut yang melekat pada kedua perusahaan tersebut juga disatukan, termasuk logo/lambang dari keduanya.

Logo PN Pertamina dibuat dengan menggabungkan unsur yang terdapat dalam dua logo perusahaan sebelumnya. Logo Permina yang terdiri dari gambar dua kuda laut, Bintang dan Pita tetap dipertahankan dengan menambahkan warna biru yang terdapat dalam logo Pertamina sebagai latar belakang logo Perusahaan yang baru.



*Gambar 3-Logo Pertamina Terdahulu*

Dalam keputusan direksi Pertamina No. 914/kpts/dr/du/1971 secara resmi memberlakukan logo baru tersebut sebagai simbol PT. Pertamina. Dalam keputusan tersebut ditetapkan beberapa hal tentang lambang PT. Pertamina yakni :

1. Bentuk lambang adalah simetris berisi-empat-lengkung;
2. Bintang bersudut lima berwarna kuning emas;
3. Bintang diapit oleh 2 ekor kuda laut berwarna merah yang saling berhadapan
4. Ekor kuda laut dihubungkan dengan pita berwarna kuning ;
5. Pita kuning bertuliskan Pertamina dengan warna merah;
6. Dasar Lambang berwarna biru
7. Garis-garis hitam dalam bintang harus lebih tipis dari countur bintang;
8. Bintang bersudut lima : Tenaga (kekuatan) pendorong dalam melaksanakan suatu tugas untuk mencapai cita-cita Nasional;
9. Kuda Laut : Fosil-fosil yang mengandung minyak dan mempunyai daya hidup yang besar;
10. Pita (banner) : Ikatan penggalang persatuan dan kebulatan tekad;
11. Warna merah : Keuletan, ketegasa dan keberanian dalam menghadapi pelbagai kesulitan;
12. Warna Kuning : Keagungan cita-cita yang hendak dicapai dalam ketekunan dan penuh keyakinan;
13. Warna Biru : Kesetiaan kepada Tanah air, dasar negara Pancasila dan dasar (lambang) UUD 1945;

Seiring dengan kemajuan zaman yang berkembang di berbagai bidang, perwajahan logo PT. Pertamina-pun juga tidak mau ketinggalan dengan para kompetitor asing yang siap menyerang Indonesia. Pada tahun 2005 PT. Pertamina mengganti logonya dengan bentuk yang lebih sederhana guna menyesuaikan perkembangan trend desain promosi saat ini, yakni simpel, mudah diingat, tapi elegan.



Logo PT. Pertamina (persero) yang baru membentuk huruf 'P' yang terdiri dari tiga bidang belah ketupat yang berwarna biru, hijau dan merah. Adapun filosofi yang terkandung dalam logo PT. Pertamina yang baru ini diantaranya adalah :

1. Biru mencerminkan : Andal, dapat dipercaya dan bertanggung jawab;
2. Hijau mencerminkan : Sumber daya energi yang berwawasan lingkungan;
3. Merah mencerminkan : Keuletan dan ketegasan serta keberanian dalam menghadapi berbagai macam kesulitan;

Logo baru PT. Pertamina ini dibuat oleh perusahaan desain dan konsultan merk Landor asal San Fransisco. Diresmikan dan diberlakukan terhitung mulai tanggal 10 desember 2005

## **2. 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 milik 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.

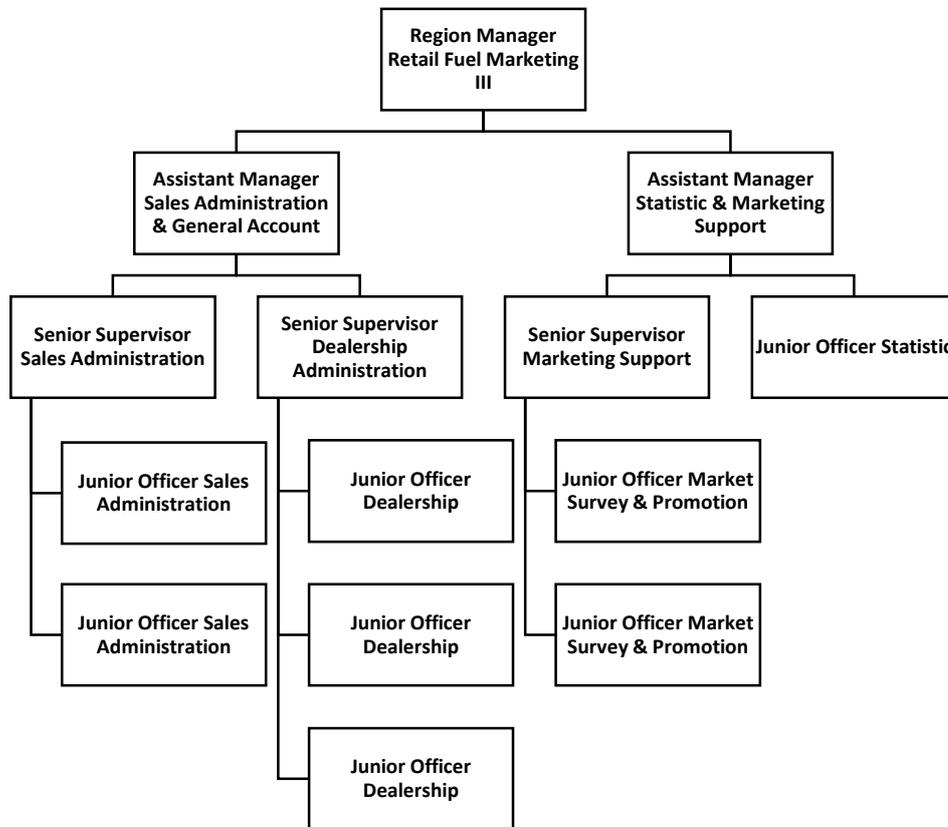
Misi Perseroan menjalankan usaha inti minyak, gas, bahan bakar nabati serta kegiatan pengembangan, eksplorasi, produksi dan niaga energy baru dan terbarukan (*new and renewable energy*) secara terintegrasi.

## **3. Tata Nilai Perusahaan**

Pertamina menetapkan 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 profesional, menghindari benturan kepentingan, tidak menoleransi suap, menjunjung tinggi kepercayaan dan integritas.  
Berpedoman pada asas-asas tata kelola 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 (FOKUS 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 profesional dan memiliki talenta dan penguasaan teknis tinggi, berkomitmen dalam membangun kemampuan riset dan pengembangan.

## B. Struktur Organisasi Retail Fuel Marketing III



Tabel 3 - Struktur Organisasi

### Penjelasan Struktur Organisasi

No.	Nama BagJabatan	Fungsi
1	Region Manager Retail Fuel Marketing III	Mengarahkan, memonitor dan mengevaluasi kegiatan terkait strategi <i>marketing</i> , <i>marketing plans execution</i> , <i>sales plans execution</i> , riset pasar, penyaluran, pengadaan dan penyimpanan, proses terkait piutang, kegiatan kontraktual, kegiatan relasi dan komunikasi perusahaan terkait SPBU dan lembaga penyalur lainnya guna mendukung kegiatan pemasaran yang tepat jumlah,

		tepat mutu, tepat waktu dan tepat tempat sampai di lembaga penyalur untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan mencapai target perusahaan di fungsi Retail Fuel Marketing Region III.
2.	Assistant Manager Sales Administration & General Account	Mengarahkan, memonitor dan mengevaluasi administrasi terkait kegiatan penjualan terkait <i>channel management</i> , pengelolaan perhitungan harga, <i>sales order</i> , laporan penjualan, penagihan, perjanjian kerjasama, pengelolaan permintaan/keluhan pelanggan terkait system penebusan guna tercapainya tertib administrasi serta legalitas dokumen penjualan dan lembaga penyalur dalam mendukung pemasaran BBM di fungsi Retail Fuel Marketing Region III.
3.	Senior Supervisor Sales Administration	Mengarahkan, memonitor dan mengevaluasi pengelolaan administrasi terkait kinerja, perubahan <i>channel</i> , pembuatan master pelanggan dan <i>sales order</i> , laporan realisasi penjualan, penagihan dan pengelolaan permintaan/keluhan terkait system penebusan guna tercapainya tertib administrasi penjualan dan lembaga penyalur di fungsi Retail Fuel Marketing Region III.
4.	Junior Officer Sales Administration	Melakukan pengelolaan administrasi terkait pengumpulan data hasil penilaian kinerja <i>channel</i> , perubahan <i>status</i> , kesesuaian pemberian <i>margin</i> , perubahan, <i>up-date</i> dan publikasi harga, pemutakhiran <i>database</i> pelanggan, <i>sales order</i> , perhitungan selisih, laporan penjualan, penagihan dan pengelolaan permintaan/keluhan pelanggan guna tercapainya tertib administrasi serta legalitas dokumen penjualan dan lembaga penyalur di fungsi Fuel Retail

		Marketing Region III dalam mendukung pemasaran BBM/BBK.
5.	Senior Supervisor Dealership Administration	Mengarahkan, memonitor dan mengevaluasi pengelolaan administrasi pengecekan kelengkapan dokumen <i>channel baru</i> , kegiatan pemutakhiran data <i>channel</i> , program pengembangan <i>channel</i> , kegiatan penyusunan <i>draft</i> kontrak hingga persetujuan perjanjian kerjasama serta aktivitas penagihan guna tercapainya tertib administrasi serta legalitas dokumen penjualan dan lembaga penyalur.
6.	Junior Officer Ddealership	Melakukan pengelolaan administrasi pengecekan kelengkapan dokumen <i>channel baru</i> , kegiatan pemutakhiran data <i>channel</i> , program pengembangan <i>channel</i> , kegiatan penyusunan <i>draft</i> kontrak hingga persetujuan perjanjian kerjasama serta aktivitas penagihan guna tercapainya tertib administrasi serta legalitas dokumen penjualan dan lembaga penyalur.
7.	Assistant Manager Statistic & Marketing Support	Mengarahkan, memonitor dan mengevaluasi kegiatan terkait market mapping, pengkajian peluang pasar, strategi pemasaran, aktivitas promosi, <i>sales planning</i> , aktivitas <i>sales</i> , laporan penjualan, pengadaan produk, penyimpanan produk dan barang promosi, anggaran, penilaian kinerja bisnis serta membina relasi dengan regulator juga pelanggan untuk kelancaran kegiatan pemasaran di lingkungan Fungsi Fuel Retail Marketing Region III.
8.	Junior Officer Statistic	Melakukan pengelolaan kegiatan penyusunan data statistic terkait perumusan sales goals, sales forecast, data penjualan, rekonsiliasi data penjualan, verifikasi dan penyusunan laporan penjualan untuk

		menentukan strategi pemasaran BBM & BBK di wilayah Fuel Marketing Region III.
9.	Senior Supervisor Marketing Support	Mengarahkan, memonitor dan mengevaluasi kegiatan riset pasar, strategi promosi dan kegiatan promosi, pengadaan produk, penyusunan anggaran, penilaian kinerja bisnis, relasi dengan regulator serta hubungan pelanggan untuk kelancaran kegiatan pemasaran di lingkungan di Fungsi Retail Fuel Marketing Region III.
10.	Junior Officer Market Survey & Promotion	Melakukan pengelolaan kegiatan survey pasar, analisa competitor, strategi promosi dan kegiatan promosi, analisa kebutuhan dan pengadaan produk, penyimpanan produk promosi, penilaian kinerja bisnis serta menjalin relasi dengan regulator dan pelanggan untuk kelancaran kegiatan pemasaran di lingkungan Fungsi Retail Fuel Marketing Region III.
11.	Senior Sales Executive Retail I - X	Melakukan monitoring kinerja <i>channel</i> , rencana pengembangan <i>channel</i> (penjualan dan jaringan), monitoring pelaksanaan kegiatan penyaluran, perumusan <i>sales goal</i> dan <i>sales planning</i> , kegiatan riset pasar, strategi promosi produk, kegiatan promosi, perencanaan dan aktivitas <i>sales</i> , pembuatan laporan aktivitas penjualan untuk mendukung kegiatan pemasaran serta melakukan pengelolaan relasi dengan pihak regulator, <i>stakeholder</i> , pelanggan dan media sebagai upaya tercapainya kegiatan pemasaran BBM PSO dan Non PSO yang efektif dan dapat berjalan dengan lancar untuk mencapai target penjualan perusahaan di Fungsi Retail Fuel Marketing

		Region III.
--	--	-------------

*Tabel 4 - Penjelasan Struktur Organisasi*

### **C. Kegiatan Umum Perusahaan**

Seperti yang sudah dijelaskan 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 umum perusahaan khususnya di *Retail Fuel Marketing (RFM)*, meliputi penentuan 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 PRAKTIK KERJA LAPANGAN

#### A. Bidang Kerja

Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Pertamina Marketing Operation Region III Jakarta yang berlokasi di Jl. Kramat Raya No.59 Jakarta Pusat, Praktikan ditempatkan pada bagian *Retail Fuel Marketing, Sales Administration and General Account* (PT. Pertamina Marketing Operation Region III) Jakarta.

*Retail Fuel Marketing, Sales Administration and General Account* (PT. Pertamina Marketing Operation Region III) mempunyai peranan yang penting dalam aktivitas perusahaan. Yang merupakan proses kegiatan yang menghubungkan antara produsen dengan konsumen sebagai pemakai produk atau pemesan produk di daerah Jakarta dan Jawa Barat. Dengan memberikan perhatian yang maksimal terhadap Tugas *Marketing* dan kepuasan kepada perusahaan dan konsumen maka akan bisa tercapai dengan optimal dan maksimal.

Di dalam unit ini Praktikan dituntut memiliki kesabaran, tingkat kedisiplinan dan ketelitian yang sangat tinggi untuk melakukan prosedur administrasi dan penginputan data baik berupa NFR (Surat Kontrak Non Fuel Retail) maupun data SPDN (Tempat pengisian bahan bakar untuk nelayan) dan data SPBU yang ada di Jakarta dan Jawa Barat. Pada bagian *Retail Fuel Marketing*, Praktikan diharuskan dapat menjaga semua kerahasiaan data. perusahaan dari setiap perusahaan. Karena hal ini menyangkut data perusahaan yang dinilai sangat privasi.

## **B. Pelaksanaan Kerja**

Praktikan melakukan PKL di PT. Pertamina persero MOR III pada divisi Retail Fuel Marketing, dimana pada divisi tersebut berfungsi untuk mengatur pelaksanaan pengelolaan lembaga penyalur, sehingga proses pendirian dan pengoperasian lembaga penyalur retail Pertamina dapat dilaksanakan dengan ketentuan yang berlaku. Divisi Retail Fuel Marketing juga bertugas untuk mengatur kegiatan yang terkait dengan kegiatan pengelolaan penyalur BBM mulai dari pengajuan sampai dengan pelaporan pelaksanaan yang bersifat administratif dalam pelaksanaan pelayanan BBM jenis BBM/BBK.

Dalam upaya untuk melaksanakan pendistribusian dan penyaluran Jenis BBM/BBK secara merata keseluruh Indonesia maka Pertamina membentuk pola kemitraan dengan pihak swasta maupun Badan Usaha Milik Perorangan. Untuk menjadi mitra usaha Pertamina ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi, seperti : WNI, berbentuk badan usaha/badan usaha kecil/koperasi, bonafide, sanggup menyediakan fasilitas sesuai standar yang sudah ditetapkan, memiliki izin usaha, professional, dan seluruh biaya pengoperasian ditanggung oleh mitra usaha. Selain dari persyaratan tersebut calon mitra usaha juga harus memenuhi semua kewajiban yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

SPBU merupakan lembaga penyalur yang dibangun diatas sebidang tanah dan memiliki fasilitas yang dibangun sesuai dengan standar yang disetujui oleh Pertamina. Berdasarkan skema kepemilikan SPBU dibagi menjadi 3 :

- SPBU COCO (Company Owned Company Operated)
- SPBU CODO (Company Owned Dealer Operated)

- SPBU DODO (Dealer Owned Dealer Operated)

Ketiga jenis SPBU berdasarkan skema kepemilikannya tersebut dapat dibedakan melalui dua digit angka pertama dari nomor SPBU.

Salah satu tugas dari divisi Retail Fuel Marketing adalah mengurus perijinan dan kontrak untuk mendirikan SPBU, dalam melaksanakan pengelolaan SPBU, pengusaha SPBU diwajibkan memenuhi hal berikut : surat permohonan mendirikan SPBU, memiliki lahan untuk mendirikan SPBU yang disahkan oleh notaris, surat izin prinsip, IMB, SITU, SIUP, UKL/UKP, NPWP, SKCK, daftar riwayat hidup, membuat surat pernyataan sesuai kesepakatan, dan bersedia menandatangani surat perjanjian kerjasama pengelolaan SPBU bersama Pertamina yang berlaku selama 20 (dua puluh) tahun. Semua jenis SPBU memiliki persyaratan yang sama untuk perijinan mendirikan SPBU, tetapi ketentuan pengoperasian dan pelayanan SPBU untuk setiap jenis SPBU berbeda. Semua ketentuan pengoperasian ditentukan oleh Pertamina dan setiap pemilik SPBU harus mengikuti aturan tersebut. Ketika semua persyaratan telah dipenuhi, maka divisi Ritel Fuel Marketing akan memproses permohonan perijinan mendirikan SPBU tersebut, jika semua berkas telah dikatakan baik dan dapat diterima barulah Pertamina akan mengeluarkan surat kontrak kerjasama yang nantinya akan ditandatangani oleh kedua belah pihak.

Selain SPBU, Pertamina memandang perlu untuk menyediakan lembaga penyalur lain melalui kelembagaan lainnya, oleh karena itu tugas lain dari divisi Ritel Fuel Marketing adalah mengatur lembaga keagenan non-SPBU mulai dari : fasilitas, konsumen, ketentuan perusahaan, ketentuan sarana, pendirian dan

penyediaan material, hingga pengoperasian dan pelayanan. Divisi Ritel Fuel Marketing memiliki tanggung jawab untuk mengawasi dan menjamin ketersediaan bahan bakar di setiap SPBU dan agen non-SPBU. Terdapat beberapa macam lembaga keagenan non-SPBU yang disediakan oleh Pertamina, antara lain:

- Agen Premium dan Minyak Solar (APMS)
- Stasiun Pengisian Bahan Bakar Untuk Nelayan (SPBN)
- Solar Pack Dealer Nelayan (SPDN)
- Agen Minyak Tanah (AMT)

Persyaratan yang dibutuhkan untuk mendirikan lembaga keagenan non-SPBU masih sama dengan persyaratan mendirikan SPBU, begitupun dengan ketentuan dan perjanjian yang berlaku. Semua lembaga keagenan non-SPBU tersebut dibuat demi mempermudah penyaluran dan pendistribusian BBM ke seluruh lapisan masyarakat di Indonesia, terutama di wilayah DKI Jakarta dan Jawa Barat karena divisi Ritel Fuel Marketing III hanya menangani untuk wilayah tersebut.

Selama menjalani PKL di PT. Pertamina persero MOR III praktikan diberikan tugas untuk mengarsipkan surat kontrak NFR, NFR (Non Fuel Retail) adalah perusahaan yang menyewa tempat usaha di SPBU seperti mendirikan mini market, tempat makan, mesin ATM, dan lain sebagainya. Praktikan ditugaskan untuk merapikan dan mengurutkan surat-surat kontrak dan mengecek kelengkapan surat lainnya yang dibutuhkan untuk melakukan kerjasama dengan Pertamina seperti SIUP, SITU, dan NPWP. Kemudian surat-surat tersebut

dimasukkan ke dalam satu tempat berdasarkan wilayah SPBU yang bersangkutan dan diurutkan sesuai nomor SPBU.

Praktikan juga ditugaskan untuk mengupdate data SPBU yang ada di wilayah DKI Jakarta dan Jawa Barat, dimana SPBU yang berada di kawasan tersebut diatur oleh Marketing Operation Region III. Praktikan diberikan data berupa softcopy dan kumpulan Surat yang berkaitan, lalu di cek satu persatu apakah ada perubahan yang terjadi atau apakah ada perusahaan yang masa kontraknya hampir habis atau sudah habis.

Praktikan ditugaskan untuk memilah surat-surat yang berkaitan dengan kontrak pendirian usaha di SPBU mencari dokumen pelengkapanya seperti : SIUP, SITU, NPWP, dan lain sebagainya. Kemudian menyatukan dan melampirkan surat kelengkapan tersebut dengan surat kontrak yang telah dibuat oleh perusahaan, setelah itu dimasukan ke dalam satu tempat dan diurutkan berdasarkan nomor SPBU.

Setelah semua dokumen lengkap langkah terakhir adalah mengarsipkan dokumen. Dokumen disusun sesuai nomor SPBU, kemudian praktikan ditugaskan untuk menata semua dokumen ke dalam satu lemari khusus. Dokumen disusun berdasarkan wilayah SPBU.

### **C. Kendala Yang Dihadapi**

Selama menjalankan kegiatan PKL, Praktikan menemukan beberapa kendala yang cukup menghambat penyelesaian tugas Praktikan. Kendala tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Sarana dan prasarana yang terbatas untuk mahasiswa Praktik Kerja Lapangan seperti komputer dan meja serta ruangan yang terbatas untuk mahasiswa PKL.

Praktikan tidak di fasilitasi oleh komputer, sehinggal praktikan diharuskan untuk membawa laptop sendiri dari rumah. Praktikan juga tidak disediakan meja dan bangku yang tetap sehingga seringkali praktikan harus berpindah meja.

2. Kurangnya penjelasan mengenai deskripsi pekerjaan yang akan dilakukan (*jobdescription*) pada praktikan

Pada awal kegiatan kerja, Praktikan tidak dijelaskan mengenai deskripsi pekerjaan (*job description*) bagian yang Praktikan tempati. Pembimbing tidak memberikan gambaran secara umum mengenai tugas, kewenangan dan tanggung jawab dari sebuah pekerjaan yang akan dilakukan oleh Praktikan.

Tugas merupakan elemen dasar dalam sebuah pekerjaan, sedangkan kewajiban adalah suatu tugas yang harus dilakukan untuk menyelesaikan pekerjaan. Sementara itu, tanggung jawab merupakan suatu kewajiban yang mengidentifikasi dan menjelaskan tujuan atau alasan utama sebuah pekerjaan itu dilakukan. Oleh karena itu, dalam memulai suatu pekerjaan seorang pegawai harus dikenalkan dan dijelaskan terlebih dahulu mengenai tugas-tugas yang harus dikerjakan.

3. Sulitnya memahami perihal dari isi dokumen-dokumen Kontrak SPBU atau surat-surat NFR tiap-tiap perusahaan

Dokumen kontrak SPBU dan surat NFR (*Non Fuel Rertail*) merupakan dokumen-dokumen transaksi yang berasal dari setiap SPBU dan perusahaan atau perorangan yang mendirikan atau menyewa tempat di dalam SPBU yang bersifat

Non Fuel Retail. Dokumen NFR tersebut berisi data perusahaan, lama kontrak dan peraturan-peraturan yang Pertamina berikan terhadap perusahaan yang menyewa tempat di SPBU milik Pertamina. Sedangkan kontrak pendirian SPBU berisi tentang lama kontrak dan peraturan yang Pertamina berikan dan juga daftar dan data lengkap tentang SPBU yang ada di Jakarta dan Jawa Barat. Tujuan data dan dokumen tersebut adalah agar memudahkan Pertamina dalam hal pengawasan dan penyaluran BBM ke setiap SPBU yang ada di wilayah Jakarta dan Jawa Barat dan juga dengan data lengkap yang dimiliki Pertamina akan memudahkan dalam penanganan jika ada suatu masalah.

Setiap isi dari perihal kontrak dan data SPBU/SPDN harus selalu di update agar data Pertamina mengetahui masa berlaku kontrak dan adakah penambahan NFR ataupun SPBU di suatu wilayah. Disini praktikan mengalami kendala yang menurut praktikan sendiri merupakan hal yang sangat sulit. Praktikan harus mengerti perihal isi dokumen data SPBU/SPDN dan juga surat kontrak beserta berbagai lampirannya agar tidak salah dalam proses update data.

#### **D. Cara Mengatasi Kendala**

Sebelumnya telah dipaparkan mengenai kendala-kendala yang dihadapi oleh praktikan selama melakukan kegiatan PKL di PT. Pertamina Marketing Operation Region III, berikut ini merupakan langkah-langkah yang dilakukan Praktikan dalam mengatasi masalah tersebut adalah sebagai berikut:

1. Praktikan menyadari sepenuhnya bahwa semua jenis pekerjaan, terlebih pekerjaan memerlukan sarana untuk melaksanakan tugasnya dengan lancar dan nyaman.

The Liang Gie mengatakan bahwa: “Setiap meja di kantor perlu dilengkapi dengan macam-macam perlengkapan untuk pelaksanaan tata usaha dengan sebaik-baiknya”. Sebuah instansi yang menyediakan perlengkapan atau sarana penyimpanan dengan baik pasti akan memudahkan karyawan untuk melakukan manajemen pekerjaan dengan baik dan efektif dan lancar.

Berdasarkan teori di atas, dapat diketahui bahwa kegiatan dalam dunia kerja, dan pasti membutuhkan peralatan dan perlengkapan yang lengkap. Terlebih dalam tahap penyimpanan berkas/arsip dan database. Pada tahap ini peralatan dan perlengkapan sangat dibutuhkan untuk menunjang pekerjaan agar hasil yang didapatkan baik.

2. Setiap organisasi atau perusahaan baik pemerintah maupun swasta menggunakan asas-asas organisasi yang berbeda sesuai dengan kebutuhan perusahaannya agar kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan baik. Asas-asas organisasi yang dijabarkan oleh Henry Fayol yang kemudian dikenal dengan sebutan “14 asas-asas manajemen” salah satunya adalah deskripsi pekerjaan (*job description*).<sup>1</sup>

Deskripsi pekerjaan (*job description*) adalah perincian serta pengelompokan aktivitas-aktivitas yang semacam atau erat hubungannya satu sama lain untuk dilakukan oleh satuan organisasi tertentu. Hal ini biasanya mencakup hal-hal dasar mengenai tugas, kewajiban dan tanggung jawab dari sebuah pekerjaan.

---

<sup>1</sup> Sutarto, *Dasar-Dasar Organisasi*(Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2008), p. 40-

Dari teori tersebut, seharusnya Praktikan diberikan pengenalan mengenai jenis pekerjaan yang akan dilakukan Praktikan. Terutama gambaran secara garis besar mengenai tugas-tugas, kewajiban dan tanggung jawab dari pekerjaan yang akan ditangani Praktikan. Dengan tidak adanya *job description* yang jelas di awal pekerjaan, maka Praktikan menjadi kebingungan atas tugas yang akan dikerjakan Praktikan.

Tentang pentingnya deskripsi pekerjaan Luther Gulick mengemukakan alasan-alasan sebagai berikut:

“Deskripsi pekerjaan dinilai sangat penting karena ada empat alasan yaitu; a)karena orang berbeda dalam pembawaan, kemampuan serta kecakapan dan mencapai ketangkasan yang besar dengan spesialisasi, b)Karena orang yang sama tidak dapat berada di dua tempat pada saat yang sama, c)karena seseorang tidak mengerjakan dua hal pada saat yang sama, dan d)karena bidang pengetahuan dan keahlian begitu luas sehingga seseorang dalam rentangan hidupnya tidak mungkin dapat mengetahui lebih banyak dari pada sebagian kecil daripadanya.<sup>2</sup>

Untuk itu, seorang pegawai terlebih dahulu diharuskan mengenal tugas apa saja yang akan mereka lakukan. Sehingga pekerjaan yang akan dilakukan dapat diselesaikan dengan efektif dan efisien.

Dalam mengatasi masalah ini, Praktikan selalu bertanya kepada pembimbing setiap ada tugas yang diberikan. Hal ini secara tidak langsung dapat membantu Praktikan dalam mengenali *job description* yang dilakukan Praktikan. Sehingga dalam konsep produktivitas kerja,

---

<sup>2</sup> Ibid., p. 93

Praktikan dapat memberikan kontribusi positif bagi seksi Administrasi dan Agendaris Bagian SDM Kantor Pos Jakarta Timur.

Laeham dan Wexley (1982: 17) mengemukakan:

“Produktivitas kerja seorang pegawai (individu) dapat dinilai dari apa yang dilakukan individu terhadap pekerjaan yang akan dilakukannya, yaitu bagaimana seseorang melaksanakan pekerjaan dari deskripsi pekerjaannya (*job description*).”<sup>3</sup>

Dari pendapat diatas terlihat bahwa deskripsi pekerjaan merupakan salah satu faktor yang akan menentukan produktivitas dari seorang pegawai terutama bagi Praktikan. Oleh karena itu, Praktikan mencoba mengetahui dan mengenali deskripsi pekerjaan Praktikan terlebih dahulu agar dapat meningkatkan produktivitas kerja Praktikan. Sehingga Praktikan dapat menyelesaikan pekerjaan dengan efektif dan efisien.

3. Dalam hal ini praktikan membiasakan diri dalam mencatat perihal isi tujuan dari setiap dokumen-dokumen kontrak SPBU/SPDN, kontrak dan lampiran NFR dan juga daftar dan data lengkap SPBU yang kurang dimengerti agar dapat dengan mudah menggolongkan dan memilah dokumen saat proses update sehingga tidak terjadi kesalahan dalam proses pemilahan maupun update data.

---

<sup>3</sup> Tjuju Yuniarsih, *Manajemen Sumber Daya Manusia*(Bandung: Alfabeta, 2008), P157.

## **BAB IV**

### **Kesimpulan dan Saran**

#### **A. Kesimpulan Aktivitas PKL**

Setelah praktikan melaksanakan Praktek Kerja Lapangan di PT. Pertamina Persero Marketing Operation Regional III, adapun pembelajaran yang praktikan dapat adalah :

1. Deskripsi dari divisi Retail Fuel Marketing III di PT. Pertamina persero MOR III yaitu mengatur kegiatan yang terkait dengan kegiatan pengelolaan penyaluran BBM mulai dari pengajuan, sampai dengan pelaporan pelaksanaan yang bersifat administratif.
2. Sistem pengelolaan distribusi bahan bakar minyak oleh pertamina dilakukan melalui lembaga penyalur seperti SPBU dan lembaga keagenan non-SPBU seperti APMS, SPBN, SPDN dan AMT.
3. Praktikan mempelajari tentang mekanisme perijinan mendirikan SPBU, mulai dari tata cara pengajuan, persyaratan yang dibutuhkan, hingga dibuatnya surat kontrak yang akan disetujui oleh kedua belah pihak.
4. Jenis-jenis SPBU, seperti : SPBU COCO, SPBU CODO, SPBU DODO.
5. Mengetahui distribusi BBM di wilayah DKI Jakarta dan Jawa Barat mulai dari agen, kemudian disalurkan ke lembaga penyalur seperti SPBU dan non-SPBU untuk mempermudah masyarakat mendapatkan BBM.
6. Setelah praktikan melaksanakan Praktek Kerja Lapangan maka praktikan lebih memahami bahwa dalam dunia kerja berbeda dengan

dunia perkuliahan. Di butuhkan ketelitian, kesabaran, serta komunikasi yang baik dengan karyawan lain untuk menyelesaikan pekerjaan.

## **B. Saran**

### 1. Bagi perusahaan

- Perusahaan sebaiknya menyediakan informasi berupa alur pengajuan pendirian SPBU agar client yang datang ke perusahaan tidak kebingungan ketika ingin mengajukan perijinan ke perusahaan.
- Perusahaan diharapkan membuat ruang tunggu di setiap lantai, agar jika ada client yang datang dapat menunggu dengan nyaman.
- Perusahaan harusnya membuat kartu identitas bagi mahasiswa PKL agar praktikan tidak selalu harus menunjukkan identitas setiap ingin masuk ke perusahaan.
- Praktikan menyarankan agar perusahaan membuat sertifikat PKL sebagai tanda bukti bahwa praktikan telah menjalani PKL di perusahaan tersebut.

### 2. Bagi Universitas Negeri Jakarta

- Universitas harusnya membuat pengarahan atau pembekalan tentang PKL agar praktikan tidak bingung mengenai informasi PKL.
- Universitas diharapkan membuat jadwal dilaksanakannya PKL secara jelas sebagai acuan mahasiswa agar tidak bentrok dengan jadwal kegiatan lainnya.
- Universitas sebaiknya memberikan rujukan perusahaan yang dapat dipilih oleh praktikan agar sesuai dengan jurusan masing-masing.

- Praktikan berharap agar pembuatan surat pengajuan PKL dari Universitas dapat dipercepat dan tidak dipersulit, guna mempermudah praktikan dalam proses pengajuan PKL ke perusahaan.

## Daftar Pustaka

*Buku Panduan pengelolaan Lembaga Penyalur Pertamina Edisi 1-2013*

*<http://www.pertamina.com> Diakses pada 22 Juni 2016*

*Ignatius Wursanto, Kompetensi Sekretaris Profesional, Yogyakarta: Andi, 2004.*

*Paramita, Widya. Public Relations. Jakarta: UNJ Press, 2008.*

*Sutarto, Dasar-Dasar Organisasi, Yogyakarta: Gadjah Mada*

*University Press, 2008.*

*Yuniarsih, Tjuju. Manajemen Sumber Daya Manusia. Bandung: Alfabeta, 2008.*

## Lampiran

### 1. Surat Pengajuan PKL


**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**  
 Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
 Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PR I : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982  
 BAUK : 4750930, BAAK : 4759081, BAPSI : 4752180  
 Bagian UHTP : Telepon. 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian HUMAS : 4898486  
 Laman : www.unj.ac.id

24 Maret 2016

Nomor : 1483/UN39.12/KM/2016  
 Lamp. : -  
 Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

Yth. Kepala Bagian HRD PT. Pertamina (Persero)  
 Jl. Kramat Raya 59, Jakarta 10450

Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : Mega Rusmardiana  
 Nomor Registrasi : 8135134114  
 Program Studi : Pendidikan Tata Niaga  
 Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta  
 No. Telp/HP : 089637524626

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada bulan Juni s.d. Juli 2016.

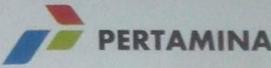
Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Administrasi  
 Akademik dan Kemahasiswaan

  
 Drs. Syaifullah  
 NIP. 195702161984031001

Tembusan :  
 1. Dekan Fakultas Ekonomi  
 2. Kaprog Pendidikan Tata Niaga

## 2. Surat Penerimaan dari Pertamina



Jakarta, 03 Juni 2015  
No. 178/K13020/2016-S8

Lampiran : -  
Perihal : Persetujuan Praktek Kerja Lapangan

Yang terhormat,  
Kepala Biro Administrasi  
Akademik dan Kemahasiswaan - UNJ  
Jl. Rawamangun Muka, Jakarta 13220

Menunjuk Surat Saudara No. 1553/UN39.12/KM/2016 tanggal 29 Maret 2016 perihal permohonan praktek kerja lapangan, bersama ini diberitahukan bahwa kami dapat menerima Mahasiswa/i Saudara untuk melakukan PKL di PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region III atas nama :

Nama : Mega Rusmardiana  
NIM : 8135134114  
Program Studi : Pendidikan Tata Niaga

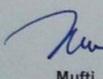
Sehubungan dengan hal tersebut diatas, dapat kami sampaikan beberapa hal sebagai berikut :

1. Menandatangani Surat Pernyataan Kerja Praktek
2. Pelaksanaan PKL dilaksanakan di Fungsi Retail Fuel Marketing Region III, PT Pertamina (Persero)
3. Waktu pelaksanaan PKL terhitung mulai bulan Juni - Juli 2016, setiap hari Senin s.d Jum'at (kecuali hari libur nasional) dari pukul 07.00 – 15.30 WIB
4. Peserta PKL hadir secara Full Time. Alasan absen seperti ijin kuliah dan penyusunan skripsi tidak dibenarkan dan akan dianggap tidak hadir tanpa keterangan
5. Sebelum dan setelah melaksanakan PKL melapor kepada Retail Fuel Marketing Region Manager III
6. Peserta PKL diwajibkan :
  - Berpakaian Formal, kemeja berkerah dan memakai Jas Almamater dan menggunakan Identitas Almamater (ID Card), bagi Mahasiswa yang memakai rok minimal 5 (lima) cm dibawah lutut
  - Mengikuti Tata Tertib yang berlaku di PT Pertamina (Persero) dan ditempat pelaksanaan PKL
  - Menjaga kerahasiaan Perusahaan
  - Menyiapkan daftar hadir dan mengisinya setiap kali melaksanakan PKL
  - Membuat laporan hasil PKL ke PT Pertamina (Persero) paling lambat 2 (dua) minggu setelah pelaksanaan PKL yang ditujukan ke Unit Manager HR Jawa Bagian Barat Jl. Kramat Raya No.59 Jakarta Pusat
7. Biaya yang timbul atas pelaksanaan praktek kerja lapangan menjadi beban mahasiswa ybs.
8. PT Pertamina (Persero) akan menerbitkan Surat Keterangan PKL dan diberikan paling lambat 2 (dua) minggu setelah peserta PKL menyerahkan laporan hasil PKL.

Informasi lebih lanjut dapat menghubungi Sdr. Agus Setiawan di Nomor tlp. 021-31992238 pada jam kerja Perusahaan, hari Senin s.d Jum'at dari pukul 07.00 – 15.30 WIB (kecuali hari libur nasional).

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

PT PERTAMINA (PERSERO)  
Unit Manager HR Jawa Bagian Barat,

  
Mufti



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

## 3. Jadwal Pekerjaan

NO	TANGGAL	KETERANGAN
1	Senin, 13 Juni 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Perkenalan diri kepada staff karyawan Retail Fuel Marketing III</li> <li>b. Membaca Buku Pedoman Panduan Pengelolaan Penyaluran BBM Pertamina</li> </ul>
2	Selasa, 14 Juni 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Memasukan Dokumen NFR(Non Fuel Retail) Ke dalam otner</li> </ul>
3	Rabu, 15 Juni 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Mengurutkan nomer kontrak SPBU Berdasarkan wilayah</li> <li>b. Memasukan Dokumen NFR(Non Fuel Retail) Ke dalam otner</li> <li>c. Menginput Data Pembayaran SPBU</li> </ul>
4	Kamis, 16 Juni 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Mengurutkan nomer kontrak SPBU Berdasarkan wilayah</li> </ul>
5	Jumat, 17 Juni 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Mengurutkan nomer kontrak SPBU Berdasarkan wilayah</li> <li>b. Menyusun Kontrak ke dalam otner menurut wilayah masing-masing.</li> <li>c. Memasukan Dokumen NFR(Non Fuel Retail) Ke dalam otner</li> </ul>
6	Senin, 20 Juni 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Memasukan Dokumen NFR(Non Fuel Retail) Ke dalam otner</li> </ul>
7	Selasa, 21 Juni 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Memasukan Dokumen NFR(Non Fuel Retail) Ke dalam otner</li> <li>b. Updating data pembelian BBM</li> </ul>
8	Rabu, 22 Juni 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Memasukan dokumen NFR ke otner</li> <li>b. updating data pembelian BBM</li> <li>c. input data pembelian</li> </ul>
9	Kamis, 23 Juni 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. menginput data kontrak SPBU di daerah luar Jabodetabek</li> </ul>
10	Jumat, 24 Juni 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. menginput data kontrak SPBU di daerah luar Jabodetabek</li> <li>b. Updating data pembelian BBM</li> </ul>
11	Senin, 27 Juni 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. menginput data kontrak SPBU di daerah luar Jabodetabek</li> </ul>
12	Selasa, 28 Juni 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. menginput data kontrak SPBU di daerah luar Jabodetabek</li> </ul>
13	Rabu, 29 Juni 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. menginput data kontrak SPBU di daerah luar</li> </ul>

		Jabodetabek
14	Kamis, 30 Juni 2016	a. menginput data kontrak SPBU di daerah luar Jabodetabek
15	Jumat, 31 Juni 2016	a. menginput data kontrak SPBU di daerah luar Jabodetabek
16	Senin, 11 Juli 2016	a. Updating data pembelian BBM
17	Selasa, 12 Juli 2016	a. Updating data pembelian BBM
18	Rabu, 13 Juli 2016	a. Menyusun Kontrak ke dalam otner menurut wilayah masing-masing. b. Memasukan Dokumen NFR(Non Fuel Retail) Ke dalam otner
19	Kamis, 14 Juli 2016	a. Menyusun Kontrak ke dalam otner menurut wilayah masing-masing. b. Memasukan Dokumen NFR(Non Fuel Retail) Ke dalam otner
20	Jumat, 15 Juli 2016	a. Menyusun Kontrak ke dalam otner menurut wilayah masing-masing. b. Memasukan Dokumen NFR(Non Fuel Retail) Ke dalam otner

## 4. Daftar Hadir 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.unj.ac.id/fe



DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
2... SKS

Nama : Mega Rusmardiana  
No. Registrasi : 0135134114  
Program Studi : Pend. Tata Niaga  
Tempat Praktik : PT. Pertamina MDR III  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Kramat Raya No. 59

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 13 - 6 - 2016	1. <i>su</i>	
2.	Selasa, 14 - 6 - 2016	2. <i>su</i>	
3.	Rabu, 15 - 6 - 2016	3. <i>su</i>	
4.	Kamis, 16 - 6 - 2016	4. <i>su</i>	
5.	Jum'at, 17 - 6 - 2016	5. <i>su</i>	
6.	Senin, 20 - 6 - 2016	6. <i>su</i>	
7.	Selasa, 21 - 6 - 2016	7. <i>su</i>	
8.	Rabu, 22 - 6 - 2016	8. <i>su</i>	
9.	Kamis, 23 - 6 - 2016	9. <i>su</i>	
10.	Jum'at 24 - 6 - 2016	10. <i>su</i>	
11.	Senin, 27 - 6 - 2016	11. <i>su</i>	
12.	Selasa, 28 - 6 - 2016	12. <i>su</i>	
13.	Rabu, 29 - 6 - 2016	13. <i>su</i>	
14.	Kamis, 30 - 6 - 2016	14. <i>su</i>	
15.	Jum'at, 1 - 7 - 2016	15. <i>su</i>	

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

Jakarta, 15 Juli 2016



PT PERTAMINA (PERSERO)  
DIT. PEMASARAN & MARKETING OPERATION  
Annamad Syarifie



*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.unj.ac.id/fe



DAFTAR HADIR  
 PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
 2... SKS

Nama : Mega Rasmardiana  
 No. Registrasi : 0135134114  
 Program Studi : Pend. Tata Niaga  
 Tempat Praktik : PT. Pertamina MOR III  
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Kramat Raya no.59

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	<u>senin, 11 - 7 - 2016</u>	1. <u>su</u>	
2.	<u>Selasa, 12 - 7 - 2016</u>	2. <u>su</u>	
3.	<u>Rabu, 13 - 7 - 2016</u>	3. <u>su</u>	
4.	<u>Kamis, 14 - 7 - 2016</u>	4. <u>su</u>	
5.	<u>Jum'at, 15 - 7 - 2016</u>	5. <u>su</u>	
6.	.....	6.....	
7.	.....	7.....	
8.	.....	8.....	
9.	.....	9.....	
10.	.....	10.....	
11.	.....	11.....	
12.	.....	12.....	
13.	.....	13.....	
14.	.....	14.....	
15.	.....	15.....	

**Catatan :**

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



## 5. 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.unj.ac.id/fe



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

Nama : Mega Rusmardiana  
 No.Registrasi : 8130134114  
 Program Studi : Peri. Tata Niaga  
 Tempat Praktik : PT. Pertamina MOR III  
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Kramat Raya no.59

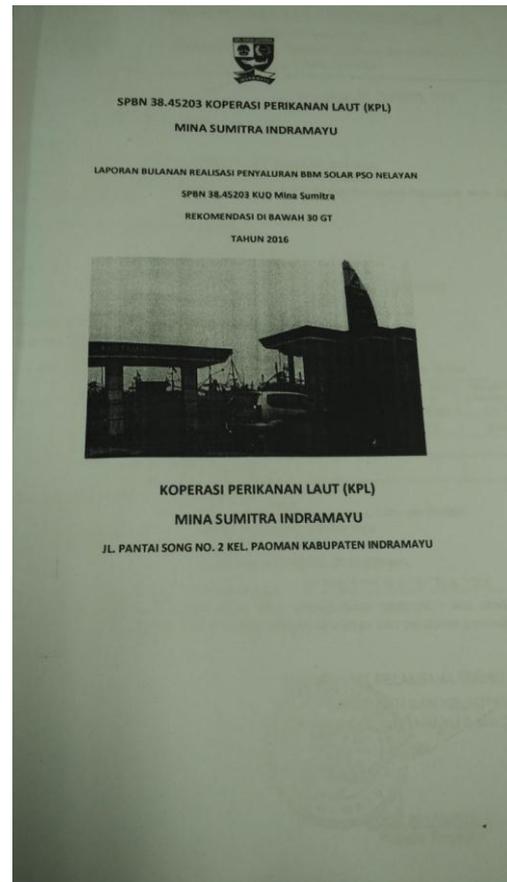
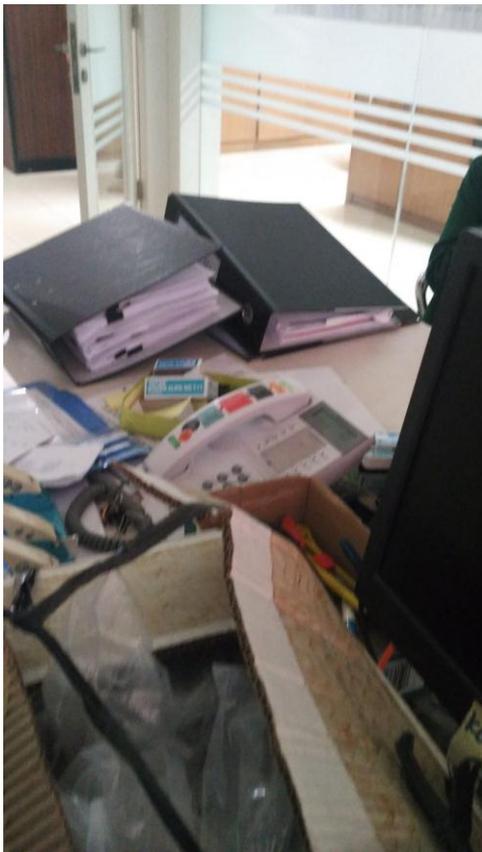
NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 50-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	100	1.Keterangan Penilaian :				
2	Kedisiplinan	90	Skor Nilai Predikat 80-100 A Sangat baik				
3	Sikap dan Kepribadian	85	70-79 B Baik				
4	Kemampuan Dasar	90	60-69 C Cukup				
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	80	55-59 D Kurang				
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	87	2.Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif				
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	87	Nilai Rata-rata :				
8	Aktivitas dan Kreativitas	84	$\frac{875}{10} = 87.5$ 10 (sepuluh)				
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	86	Nilai Akhir : <table border="1" style="width: 100%; text-align: center; border-collapse: collapse;"><tr><td style="padding: 5px;">88</td><td style="padding: 5px;">A</td></tr><tr><td style="padding: 5px;">Angka bulat</td><td style="padding: 5px;">huruf</td></tr></table>	88	A	Angka bulat	huruf
88	A						
Angka bulat	huruf						
10	Hasil Pekerjaan	86					
Jumlah		875					

Jakarta, 15 Juli 2016



Catatan :

## Dokumentasi





PEMERINTAH KABUPATEN INDRAMAYU  
**UPTD PERIKANAN DAN KELAUTAN**  
 KECAMATAN INDRAMAYU  
 Jl. Pelabuhan Karangong KM 02 No 01 Phone : 081320602465  
 Karangong – Indramayu 48211

Nomor : 803.3 / 01 / ... / ... / 2015  
 Lembaran : 1 (satu) berkas  
 Perihal : **Verifikasi & Rekomendasi**

Indramayu, 31 Desember 2015

Dasar Hukum :  
 1. Undang – Undang nomor 22 tahun 2001 tentang Minyak dan Gas Bumi  
 2. Undang – Undang nomor 22 tahun 2004 tentang Pemerintah Daerah  
 3. Perpres nomor 15 tahun 2012 tentang Harga Jual Eceran dan Konsumen Pengguna Jenis Bahan Bakar Minyak Tertentu

Dengan ini memberikan rekomendasi kepada :

Nama : ...  
 Nama Kapal : ...  
 Alamat Penerima : ...  
 Alamat Usaha : ...  
 Konsumen Pengguna : ...  
 Jenis Usaha / Kegiatan : ...

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 per Bulan
01	OTIL 2007	1	Penangkap Ikan	Bio solar	2000	10	2000
Jumlah							

2. Diberikan alokasi volume Bio Solar (Gas Oli) : 2000 Liter per (bulan)

- Jumlah : 2000 Liter per (bulan)
- Tempat Pengambilan : SPBN Mina Sumitra Indramayu
- Nomor Lembaga Penyalur : 38.45203
- Lokasi : Jalan Pantai Song No. 02 Indramayu

Masa berlaku surat rekomendasi sampai dengan : 31 Des 2015 s.d. 31 Des 2016

Apabila Pengguna surat rekomendasi ini tidak sebagaimana mestinya, maka akan diproses dengan proses hukum sesuai dengan ketentuan dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

KEMERDEKAAN DAN KEMAJUAN  
 KEMENTERIAN PERIKANAN DAN KELAUTAN  
 KEMENTERIAN PERENCANAAN DAN KEMAJUAN DAERAH  
**UPTD PERIKANAN DAN KELAUTAN**  
 KECAMATAN INDRAMAYU & BALONG  
 INDR. MAYU

**EDDY WARMADI, L**  
 Kepala Tingkat I