

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI  
STRATEGI PEMASARAN PT. PERTAMINA (PERSERO)**

**RAFINO NAUFAL**

**1702517047**



**Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2020**

**FIELD WORK PRACTICE REPORT IN THE STRATEGIC  
MARKETING DIVISION AT PT. PERTAMINA (PERSERO)**

**RAFINO NAUFAL**

**1702517047**



*This Field Work Practice Report arranged to meet one of requirements to get  
the title of the Experts Associate at Study Program of DIII Marketing  
Management Faculty of Economics Universitas Negeri Jakarta*

***MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM DIII  
FACULTY OF ECONOMICS  
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA  
2020***

## LEMBAR EKSEKUTIF

**Rafino Naufal, 1702517047. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT PERTAMINA (PERSERO). Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.**

Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini bertujuan untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama dua bulan (Agustus – September 2019) melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Pertamina (Persero). Praktikan ditempatkan di fungsi Strategi Pemasaran bagian *Customer Relation*. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan bertujuan untuk memperoleh wawasan dan pengalaman yang tidak diperoleh selama perkuliahan. Selama praktik kerja lapangan, praktikan melakukan beberapa pekerjaan seperti membuat surat penawaran, membuat Pemesanan Pembelian, melakukan rekapitulasi stock barang promosi, dan melakukan Citra Perusahaan.

Dengan adanya Praktik Kerja Lapangan, Praktikan memperoleh keterampilan dan menambah ilmu pengetahuan. Selain itu, untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya yang diwajibkan bagi setiap mahasiswa oleh Program Studi D3 Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Setelah selesai melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, praktikan dapat mengambil beberapa kesimpulan dari berbagai tugas yang praktikan kerjakan selama praktik kerja lapangan di PT. Pertamina (Persero) antara lain telah memahami cara membuat surat penawaran, memahami dan membuat *purchase order*, praktikan juga mengetahui sistem pemasaran yang diterapkan oleh PT. Pertamina (Persero).

Kata kunci : Fungsi Strategi Pemasaran, Pemesanan Pembelian, Promosi, Citra Perusahaan

## ***EXECUTIVE SUMMARY***

**Rafino Naufal, 1702517047. Field Work Practice Report at PT PERTAMINA (PERSERO). Marketing Management Study Program DIII, Faculty of Economics. State University of Jakarta.**

*This Internship report aims to inform two months of practical activities (August-September 2019) to carry out the Field Work Practices at PT. Pertamina (Persero). Practitioner is placed in the Customer Relation marketing strategic function. Field Work Practice aims to gain insights and experience that were not obtained during lectures. During the field work practice, the practitioner performs several jobs such as making an offer letter, making a purchase order, recapitulating stock of promotional items, and doing corporate branding.*

*With this internship program, the practitioner acquires skills and adds knowledge. In addition, to fulfil one of the requirements for obtaining an Associate Expert degree which is required for each student by the Marketing Management D3 study program, Faculty of Economics, State University Jakarta.*

*Having Completed the internship, the practitioner can take some conclusions from the various tasks that the practitioner does during the field work practices at PT. Pertamina (Persero) among others, has understood how to make an offer letter, understand and knew how to make a purchase order, the practitioner also knew the marketing system implemented by PT. Pertamina (Persero).*

*Keyword : Strategic Marketing Function Purchase Order, Promotion, Corporate Branding*

## LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran  
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Sholikhah, M.M.  
NIP.196206231990032001

| Nama | Tanda Tangan | Tanggal |
|------|--------------|---------|
|------|--------------|---------|

Ketua Penguji

Dra. Sholikhah, M.M.  
NIP.196206231990032001



24 Agustus 2020

Penguji Ahli

Shandy Aditya, BIB, MPBS.  
NIP. 198404082019031003



21 Agustus 2020

Dosen Pembimbing

Agung Kresnamurti Rivai P., ST., M.M.  
NIP. 197404162006041001



25 Agustus 2020

## **KATA PENGANTAR**

Dengan memanjatkan segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya sehingga praktikan diberikan kesehatan dan kelancaran dalam menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang telah dilaksanakan selama 40 hari kerja terhitung dari tanggal 6 Agustus 2019 sampai 30 September yang dilaksanakan pada PT. Pertamina.

Laporan Praktik Kerja Lapangan ini disusun berdasarkan apa yang telah praktikan laksanakan pada PT. Pertamina. Laporan ini merupakan syarat wajib yang harus ditempuh mahasiswa dalam program studi DIII Manajemen Pemasaran. Selain untuk menuntaskan program studi yang praktikan tempuh, PKL juga memberikan banyak manfaat kepada praktikan dalam bidang akademik maupun pengalaman yang tidak praktikan temukan selama di perkuliahan. Dalam menyelesaikan laporan PKL ini praktikan mendapatkan bimbingan dan saran dalam pelaksanaan PKL maupun saat melakukan penulisan laporan PKL oleh banyak orang. Pertama-tama praktikan berterimakasih kepada Allah SWT yang telah memberikan tenaga serta pikiran untuk praktikan serta terimakasih atas dukungan dari ayah dan ibu sehingga praktikan dapat menyelesaikan laporan ini dengan baik. Selanjutnya, praktikan menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Dr. Ari Saptono, SE., M.Pd. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta
2. Dra. Sholikhah, M.M. Selaku koordinator program studi DIII Manajemen Pemasaran

3. Agung Kresnamurti, ST, M.M, selaku dosen pembimbing D3 Manajemen Pemasaran. Yang telah banyak membantu praktikan dalam proses penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan ini.
4. Waljiyanto, Selaku *Vice President Strategic Marketing* yang telah memberikan kesempatan kepada praktikan untuk dapat melakukan Praktik Kerja Lapangan
5. Elhard Wariki , Selaku *Manager Customer Relation* serta para karyawan PT Pertamina yang telah membantu praktikan dalam proses penulisan laporan praktik kerja lapangan ini.
6. Teman – teman Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen angkatan 2017 dan semua pihak yang telah memberikan dukungan yang tulus untuk praktikan

Praktikan menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, praktikan mengharapkan segala kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga laporan ini bermanfaat bagi pembaca sekalian.

Jakarta , 4 Agustus 2020

Praktikan

## DAFTAR ISI

|   |     |
|---|-----|
| LEMBAR EKSEKUTIF.....                             | i   |
| <i>EXECUTIVE SUMMARY</i> .....                    | i   |
| KATA PENGANTAR .....                              | iii |
| DAFTAR GAMBAR .....                               | vi  |
| DAFTAR LAMPIRAN.....                              | vii |
| BAB I.....  | 1   |
| PENDAHULUAN.....                                  | 1   |
| A. Latar Belakang.....                            | 1   |
| B. Maksud dan Tujuan PKL.....                     | 3   |
| C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan .....          | 4   |
| D. Tempat Praktik Kerja Lapangan.....             | 5   |
| E. Waktu Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan.....  | 6   |
| BAB II.....                                       | 8   |
| TINJAUAN UMUM TEMPAT PRAKTIK KERJA LAPANGAN ..... | 8   |
| A. Sejarah Perusahaan .....                       | 8   |
| B. Struktur Organisasi .....                      | 13  |
| C. Kegiatan Umum Perusahaan .....                 | 14  |
| BAB III.....                                      | 21  |
| PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN .....          | 21  |
| A. Bidang Kerja .....                             | 21  |
| B. Pelaksanaan Kerja.....                         | 21  |
| C. Kendala yang dihadapi.....                     | 31  |
| D. Cara Mengatasi Kendala.....                    | 32  |
| BAB IV .....                                      | 33  |
| KESIMPULAN DAN SARAN .....                        | 33  |
| A. Kesimpulan.....                                | 33  |
| B. Saran.....                                     | 33  |
| DAFTAR PUSTAKA .....                              | 35  |
| Lampiran .....                                    | 36  |



## DAFTAR GAMBAR

| No           | Judul Gambar                                     | Halaman |
|--------------|--|---------|
| Gambar II.1  | Kantor PT Pertamina (Persero)                    | 10      |
| Gambar II.2  | Logo Pertamina                                   | 11      |
| Gambar II.3  | Struktur Organisasi PT Pertamina                 | 13      |
| Gambar II.4  | Daftar Harga BBM                                 | 18      |
| Gambar II.5  | Kegiatan Promosi Pertamina 2019                  | 20      |
| Gambar III.1 | Contoh <i>Schedule Meeting</i>                   | 22      |
| Gambar III.1 | <i>Flowchart</i> membuat <i>Schedule Meeting</i> | 23      |
| Gambar III.2 | Contoh Surat Konfirmasi <i>Sponsorship</i>       | 24      |
| Gambar III.3 | Surat Konfirmasi <i>sponsorship</i>              | 25      |
| Gambar III.4 | Surat Penolakan <i>Sponsorship</i>               | 26      |
| Gambar III.5 | <i>Flowchart</i> konfirmasi <i>sponsorship</i>   | 27      |
| Gambar III.6 | <i>Flowchart</i> Update list barang              | 28      |
| Gambar III.7 | List barang Strategi Marketing                   | 29      |
| Gambar III.8 | <i>Flowchart</i> Perintah Kerja                  | 30      |
| Gambar III.9 | Surat Perintah Kerja Pengadaan Barang            | 31      |

## DAFTAR LAMPIRAN

| Nomor Lampiran | Judul Lampiran        |
|----------------|-----------------------|
| Lampiran 1     | Daftar hadir PKL      |
| Lampiran 2     | Daftar hadir PKL      |
| Lampiran 3     | Daftar hadir PKL      |
| Lampiran 4     | Penilaian PKL         |
| Lampiran 5     | Surat pengajuan PKL   |
| Lampiran 6     | Surat persetujuan PKL |
| Lampiran 7     | Tabel kegiatan PKL    |

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Tingginya tingkat pengangguran menunjukkan bahwa SDM di Indonesia kurang memiliki keterampilan yang dibutuhkan oleh sektor industri. Semakin sedikit keterampilan yang dimiliki, maka semakin sedikit kemungkinan tenaga kerja di Indonesia dapat bersain dengan tenaga kerja.

Perguruan tinggi sebagai salah satu sarana yang menghubungkan antara perusahaan yang mencari tenaga kerja yang sesuai kebutuhan dan para lulusan yang mencari pekerjaan yang sesuai dengan minat dan bakat serta latar belakang pendidikan. Untuk memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai dunia kerja bagi para mahasiswa Pendidikan Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta serta memberi kesempatan bagi para mahasiswanya mempraktikkan pengetahuan yang telah didapat dan memberdayakan diri sendiri, mahasiswa diwajibkan untuk mengikuti kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di berbagai instansi pemerintahan maupun perusahaan yang terkait dengan bidang studi yang diambil mahasiswa.

Selama kegiatan Praktik Kerja Lapangan diharapkan masing-masing pihak mulai dari Praktikan, Universitas, dan juga Perusahaan sama-sama mendapat manfaat dari proses Praktik Kerja Lapangan ini. Dari sisi Praktikan manfaat yang didapat adalah kesempatan untuk menimba ilmu dan menamba

pengalaman dalam lingkup dunia kerja agar siap diri ketika nantinya benar-benar sudah bekerja. Dari pihak Universitas dan juga perusahaan diharapkan mampu menjalin kerjasama yang baik. dalam hal ini demi menunjang pendidikan dan masa depan bangsa menjadi lebih baik.

Mahasiswa melakukan pengajuan permohonan PKL ke berbagai perusahaan dan instansi pemerintah. Praktikan diterima untuk melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT Pertamina Pusat (Persero). Praktikan ditempatkan pada Bagian *Strategic Marketing*. Alasan praktikan memilih PT Pertamina (Persero) bagian *Strategic Marketing* sebagai tempat PKL karena praktikan tertarik dan ingin mengetahui lebih dalam tentang kegiatan *marketing* di PT Pertamina (Persero) dan belajar bagaimana menyusun rencana atau strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan tersebut.

Selama melaksanakan PKL, Praktikan harus mematuhi semua peraturan yang ada di perusahaan tersebut dan menyelesaikan semua pekerjaan yang diberikan oleh perusahaan. Karena itu, Praktikan berusaha untuk melaksanakan setiap tugas yang diberikan selama melakukan praktik setiap instansi atau perusahaan dalam melakukan segala aktivitasnya tentunya menangani urusan mengenai marketing di perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan ini dapat dijadikan tempat PKL untuk mahasiswa Program Studi Manajemen Pemasaran.

## B. Maksud dan Tujuan PKL

Universitas Negeri Jakarta, khususnya program studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi memberikan program PKL sebagai upaya agar mahasiswa untuk beradaptasi dengan dunia kerja serta melihat secara nyata keadaan dunia kerja yang sesungguhnya untuk mencoba mengasah kemampuan dan keterampilan kerja para mahasiswanya.

Adapun maksud dari Praktik Kerja Lapangan telah dilakukan oleh praktikan adalah:

1. Memenuhi salah satu syarat kelulusan dari program studi DIII Prodi Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.
2. Memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk dapat melaksanakan praktik kerja langsung di perusahaan.
3. Dapat mengimplementasikan ilmu dan teori yang didapat dalam proses perkuliahan untuk perusahaan.
4. Mempelajari jenis-jenis pekerjaan yang ada di dalam suatu perusahaan.

Sedangkan tujuan dari pelaksanaan kegiatan Praktik Kerja Lapangan antara lain :

1. Mempelajari kinerja Divisi Strategi Pemasaran pada PT. Pertamina (Persero).

2. Membantu tugas divisi Strategi Pemasaran seperti melakukan kegiatan Administrasi *Customer Relation* serta melakukan pembaruan *list* barang dan pembuatan surat perintah kerja

### C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan yang dilakukan Praktikan tidak hanya bermanfaat bagi Praktikan secara pribadi, melainkan bermanfaat untuk perusahaan tempat Praktikan melaksanakan kegiatan PKL serta bermanfaat pula bagi Fakultas Ekonomi UNJ. Manfaatnya antara lain sebagai berikut :

Bagi Praktikan :

1. Melatih keterampilan Praktikan sesuai dengan pengetahuan yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
2. Melatih kedisiplinan Praktikan dan komitmen bekerja saat memasuki dunia kerja yang sesungguhnya

Manfaat bagi Universitas Negeri Jakarta khususnya Program Studi Manajemen Pemasaran :

1. Dengan pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan, Universitas mampu meningkatkan hubungan kemitraan dengan instansi pemerintahan atau swasta dimana mahasiswa ditempatkan.
2. Mengetahui seberapa besar kemampuan mahasiswa dalam menyerap ilmu yang telah di berikan dan kemampuan

mahasiswa dalam mengimplementasikannya pada dunia kerja yang sesungguhnya.

Manfaat bagi perusahaan :

1. Kemungkinan menjalin hubungan yang teratur, sehat dan dinamis antara PT.Pertamina (Persero) dengan Universitas Negeri Jakarta.
2. Menjalinkan kerjasama yang saling menguntungkan dan bermanfaat bagi PT Pertamina dengan Universitas Negeri Jakarta.
3. terselesaikannya beberapa pekerjaan pada Bagian Strategi Marketing yang ada di PT Pertamina.

#### **D. Tempat Praktik Kerja Lapangan**

1. Tempat Praktik Kerja Lapangan (*Company Profile* PT Pertamina)

Praktikan mendapat kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada :

Nama Perusahaan : PT Pertamina (Persero)

Tempat : Jl. Medan Merdeka Timur 1A

Jakarta Nomor Telepon : 1-500-000

*Website* : <https://www.pertamina.com>

2. Alasan Pemilihan PT. Pertamina (Persero)

Alasan Praktikan memilih PT. Pertamina (Persero) sebagai tempat dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan adalah Praktikan menilai PT. Pertamina (Persero) sebagai salah satu Perusahaan BUMN yang

berhasil dalam mengelola penambangan minyak dan gas bumi di Indonesia serta produk produk nya yang diminati masyarakat karena kualitasnya, sehingga praktikan ingin mengetahui lebih banyak tentang bidang pemasaran di perusahaan yaitu terkait bidang pemasarannya seperti strategi penjualannya serta bagaimana kondisi dunia pekerjaan yang sesungguhnya.

#### E. Waktu Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

Jadwal waktu praktikan melaksanakan PKL di PT. Pertamina (Persero) adalah selama dua bulan yang terhitung dari tanggal 06 Agustus 2019 sampai dengan tanggal 30 Oktober 2019. Mulai hari Senin sampai dengan hari Jumat dengan jam kerja dari pukul 07.00 WIB sampai dengan pukul 16.00 WIB.

##### 1. Tahap Persiapan PKL

- a. Pada tanggal 15 Juli 2019 praktikan melakukan lamaran di *Pertamina Corporate University* dan bertemu dengan Suardi sebagai *Asisten Manager Learning Support*. Selanjutnya praktikan melakukan *interview* untuk proses lamaran dan penempatan divisi.
- b. Pada tanggal 15 Juli 2019 praktikan meminta surat keterangan di Gedung R Fakultas Ekonomi untuk membuat surat permohonan PKL mandiri dan meminta tanda tangan Koordinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Dra. Solikhah M.M
- c. Setelah mendapatkan tanda tangan praktikan mengajukan surat



PKL Mandiri melalui *Website* Bakhum UNJ [www.bakh.unj.ac.id/sipermawa](http://www.bakh.unj.ac.id/sipermawa). Setelah proses selesai surat diambil di Biro Administrasi dan Kemahasiswaan.

- d. Pada tanggal 5 Agustus 2019 praktikan kembali ke Pertamina *Corporate University* dan bertemu kembali dengan Suardi untuk memberikan berkas.

## 2. Tahap Pelaksanaan

Setelah mendapatkan informasi untuk dapat memulai Praktik Kerja Lapangan di PT. Pertamina (Persero) pada tanggal 6 Agustus 2019 yang bertempat di Jl. Medan Merdeka Timur 1A Jakarta. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan di mulai dari tanggal 06 Agustus 2019 dan berakhir pada tanggal 30 September 2019, dimulai dari hari Senin sampai dengan Jumat dengan jam kerja pukul 07.00 WIB sampai dengan pukul 16.00 WIB

## 3. Tahap Penulisan Laporan PKL

Praktikan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan untuk penulisan laporan PKL pada saat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan berlangsung. Praktikan mulai menyusun laporan PKL mulai dari tanggal 27 September 2019 hingga selesai.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

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

Pada 10 Desember 1957, perusahaan tersebut berubah nama menjadi PT Perusahaan Minyak Nasional, disingkat PERMINA. Tanggal ini diperingati sebagai lahirnya Pertamina hingga saat ini. Pada 1960, PT Permina berubah status menjadi Perusahaan Negara (PN) Permina. Kemudian, PN Permina bergabung dengan PN Pertamina menjadi PN Pertambangan Minyak dan Gas Bumi Negara (Pertamina) pada 20 Agustus 1968. Selanjutnya, melalui UU No.8 tahun 1971, pemerintah mengatur peran Pertamina untuk menghasilkan dan mengolah migas dari ladang-ladang minyak serta menyediakan kebutuhan bahan bakar dan gas di Indonesia.<sup>1</sup>

Pertamina pernah mempunyai monopoli pendirian SPBU di Indonesia, namun monopoli tersebut telah dihapuskan pemerintah pada tahun 2001. Perusahaan ini juga mengoperasikan 7 kilang minyak dengan kapasitas total 1.051,7 MBSD, pabrik petrokimia dengan kapasitas total 1.507.950 ton per tahun dan pabrik LPG dengan kapasitas total 102,3 juta ton per tahun. Sesuai dengan ketentuan dalam Undang – Undang MIGAS baru, Pertamina tidak lagi menjadi satu – satunya perusahaan yang memonopoli industri MIGAS dimana kegiatan usaha minyak dan gas bumi diserahkan kepada mekanisme pasar.

---

<sup>1</sup> Usman, Fajriyah . (2020). Sejarah Pertamina. diakses pada 1 Oktober 2019, <https://pertamina.com/id/sejarah-pertamina>

Kemudian melalui UU No.22 tahun 2001, pemerintah mengubah kedudukan Pertamina sehingga penyelenggaraan Public Service Obligation (PSO) dilakukan melalui kegiatan usaha. Berdasarkan PP No.31 Tahun 2003 tanggal 18 Juni 2003, Perusahaan Pertambangan Minyak dan Gas Bumi Negara berubah nama menjadi PT Pertamina (Persero) yang melakukan kegiatan usaha migas pada Sektor Hulu hingga Sektor Hilir. Pada 10 Desember 2005, Pertamina mengubah lambang kuda laut menjadi anak panah dengan warna dasar hijau, biru, dan merah yang merefleksikan unsur dinamis dan kepedulian lingkungan.

Pada 20 Juli 2006, PT Pertamina (Persero) melakukan transformasi fundamental dan usaha Perusahaan. PT Pertamina (Persero) mengubah visi Perusahaan yaitu, “Menjadi Perusahaan Minyak Nasional Kelas Dunia“ pada 10 Desember 2007. Kemudian tahun 2011, Pertamina menyempurnakan visinya, yaitu “Menjadi Perusahaan Energi Nasional Kelas Dunia“. Melalui RUPSLB tanggal 19 Juli 2012, Pertamina menambah modal ditempatkan/disetor serta memperluas kegiatan usaha Perusahaan.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Usman, Fajriyah . (2020). Sejarah Pertamina. diakses pada 1 Oktober 2019, <https://pertamina.com/id/sejarah-pertamina>



**Gambar II.1**  
**Kantor PT Pertamina (Persero)**

Sumber : <https://www.pertamina.com/id/#> , di akses pada 30 September 2019

Pada 14 Desember 2015, Menteri BUMN selaku RUPS menyetujui perubahan Anggaran Dasar Pertamina dalam hal optimalisasi pemanfaatan sumber daya, peningkatan modal ditempatkan dan diambil bagian oleh negara serta perbuatan-perbuatan Direksi yang memerlukan persetujuan tertulis Dewan Komisaris. Perubahan ini telah dinyatakan pada Akta No.10 tanggal 11 Januari 2016, Notaris Lenny Janis Ishak, SH. Pada 24 November 2016, Menteri BUMN selaku RUPS sesuai dengan SK BUMN No. S-690/MBU/11/2016, menyetujui perubahan Anggaran Dasar Pertamina terkait dengan komposisi Direksi dan Dewan Komisaris, kewenangan atas nama Direktur Utama, pembagian tugas dan wewenang Direksi, kehadiran rapat Direktur Utama dan Dewan Komisaris.

Pada 2017, salah satu langkah nyata mewujudkan visi menjadi perusahaan energi nasional kelas dunia adalah keberhasilan menuntaskan akuisisi saham perusahaan migas Prancis Maurel et Prom (M&P). Terhitung mulai 1 Februari

2017 melalui anak usaha PT Pertamina International EP, Pertamina menjadi pemegang saham mayoritas M&P dengan 72,65% saham. Melalui kepemilikan saham mayoritas di M&P, Pertamina memiliki akses operasi di 12 negara yang tersebar di 4 benua. Pada masa mendatang, Pertamina menargetkan produksi 650 ribu BOEPD (*Barrels of Oil Equivalents Per Day*) di 2025 dari operasi internasional, sebagai bagian dari target produksi Pertamina 1,9 juta BOEPD di 2025, dalam upaya nyata menuju ketahanan dan kemandirian energi Indonesia.

**Filosofi Logo ([www.pertamina.com](http://www.pertamina.com))**

1. Warna biru memiliki arti andal, dapat dipercaya dan bertanggung jawab.
2. Warna hijau memiliki arti sumber daya energi yang berwawasan lingkungan.
3. Warna merah memiliki arti keuletan dan ketegasan serta keberanian dalam menghadapi berbagai macam kesulitan.<sup>3</sup>



**Gambar II.2**  
**Logo Pertamina**

Sumber : <https://www.pertamina.com>, di akses pada 1 Oktober 2019

---

<sup>3</sup> Usman, Fajriyah . (2020). Filosofi Logo. diakses pada 1 Oktober 2019, <https://pertamina.com/id/makna-logo>

**Simbol grafis memiliki arti:**

1. Bentuk anak panah menggambarkan aspirasi organisasi Pertamina untuk senantiasa bergerak ke depan maju dan progresif. Simbol ini juga mengisyaratkan huruf "P" yakni huruf pertama dari Pertamina.
2. Tiga elemen berwarna melambangkan pulau-pulau dengan berbagai skala yang merupakan bentuk Negara Indonesia

**Visi dan Misi PT Pertamina****Visi**

1. Menjadi Perusahaan Energi Nasional Kelas Dunia
2. Menjadi pelaku usaha di bidang Non BBM, Aspal dan Petrokimia yang maju dan terpadang di Kawasan Asia

**Misi**

1. Menjalankan Usaha Minyak, Gas, Serta Energi Baru dan Terbarukan Secara Terintegrasi, Berdasarkan Prinsip-Prinsip Komersial Yang Kuat
2. Menjalankan usaha di bidang Non BBM, Aspal dan Petrokimia secara terintegrasi, berdasarkan prinsip-prinsip komersial

## B. Struktur Organisasi



**Gambar II.3**  
**Struktur Organisasi PT Pertamina fungsi Strategi Marketing**  
 Sumber : *Assistant Manager Strategic Marketing*

Berikut adalah tugas dan wewenang masing-masing jabatan :

***Petrochemical Marketing :***

1. *Market research*
2. penyusunan rencana dan strategi pemasaran,
3. strategi inisiatif bisnis produk Petrokimia (Aspal, Aromatic Olefin, dan *Special Chemical*)

***Fuel Marketing :***

1. *Market research*

2. Penyusunan rencana, strategi pemasaran dan strategi inisiatif bisnis produk *Fuel* (BBM Industri, Bahan Bakar Kapal, dan Bahan Bakar Pesawat [Avtur dan Avgas])

***Trading :***

1. Melakukan pengadaan produk *Petrochemical* dari produsen maupun *supplier* baik dari *Regional* maupun *Global* untuk dapat memenuhi kebutuhan pasar domestik.
2. melakukan aktivitas penjualan untuk produk *Petrochemical* eks Kilang untuk pasar *Regional* dan Internasional.

***Business Relation:***

Membangun, menjalin, dan me-maintain hubungan dengan Stakeholder yang berpengaruh terhadap bisnis *Corporate Marketing Business* (Industrial Fuel dan Petrochemical)

***Customer Relation:***

1. Meningkatkan dan menjaga hubungan dengan customer bisnis *Corporate Marketing Business*
2. *Corporate Branding* dan *event* untuk meningkatkan *customer engagement*

**C. Kegiatan Umum Perusahaan**

PT.Pertamina sebagai lokomotif perekonomian bangsa Pertamina merupakan perusahaan milik negara yang bergerak di bidang energi meliputi minyak, gas serta energi baru dan terbarukan. PT. Pertamina melakukan Kegiatan usaha di bidang penyelenggaraan usaha energi, yaitu minyak dan gas



bumi, energi baru dan terbarukan, serta kegiatan lain yang terkait atau menunjang kegiatan usaha di bidang energi, yaitu minyak dan gas bumi, energi baru dan terbarukan tersebut serta pengembangan optimalisasi sumber daya yang dimiliki Perusahaan.

PT. Pertamina dengan pengalaman lebih dari 58 tahun, semakin percaya diri. Dalam hal PT. Pertamina (Persero) berkomitmen menjalankan kegiatan bisnisnya secara profesional. Penguasaan teknis yang tinggipun diterapkan mulai dari kegiatan hulu sampai hilir. Berorientasi pada kepentingan pelanggan juga merupakan suatu hal yang menjadi komitmen PT. Pertamina. Hal ini dilakukan untuk berperan dalam memberikan nilai tambah bagi kemajuan dan kesejahteraan bangsa Indonesia.

PT. Pertamina selalu melakukan upaya perbaikan dan inovasi sesuai tuntutan kondisi global. Hal ini merupakan komitmen PT. Pertamina dalam setiap kiprahnya menjalankan peran strategis dalam perekonomian nasional. Semangat terbarukan yang dicanangkan saat ini merupakan salah satu bukti komitmen PT. Pertamina dalam menciptakan alternatif baru. Khususnya dalam penyediaan sumber energi yang lebih efisien dan berkelanjutan serta berwawasan lingkungan.

Pertamina bergerak maju dengan mantap untuk mewujudkan visi perusahaan, Menjadi Perusahaan Energi Nasional Kelas Dunia. Di samping bisnis utama yang saat ini dijalankannya, PT. Pertamina terus berupaya mengembangkan usahanya. Dengan inisiatif memanfaatkan sumber daya dan potensi untuk mendapatkan sumber energi baru dan terbarukan.

Mendukung visi tersebut, Pertamina menetapkan strategi jangka panjang, yaitu *“Aggressive in Upstream, Profitable in Downstream”*. Perusahaan berupaya melakukan ekspansi bisnis hulu dan menjadikan bisnis hilir migas menjadi efisien dan menguntungkan. Pertamina menggunakan landasan yang kokoh dalam melaksanakan kiprahnya untuk mewujudkan visi dan misi perusahaan. Penerapkan Tata Kelola Perusahaan sesuai dengan *standart global best practice*. Dilakukan dengan mengusung tata nilai korporat yang telah dimiliki dan dipahami oleh seluruh unsur perusahaan.

Unsur PT. Pertamina yaitu *Clean, Competitive, Confident, Customer-focused, Commercial* dan *Capable*. Seiring dengan itu Pertamina juga senantiasa menjalankan program sosial dan lingkungannya secara terprogram dan terstruktur. Hal ini dilakukan sebagai perwujudan dari kepedulian serta tanggung jawab perusahaan terhadap seluruh *stakeholder*-nya. Pertamina menyelenggarakan usaha minyak dan gas di sektor hulu hingga hilir. Bisnis sektor hulu Pertamina dilaksanakan di beberapa wilayah di Indonesia dan luar negeri. Kegiatan tersebut meliputi kegiatan di bidang-bidang eksplorasi, produksi, serta transmisi minyak dan gas. Untuk mendukung kegiatan tersebut, PT. Pertamina juga menekuni bisnis jasa teknologi dan pengeboran.

Dalam menjalankan bisnisnya, PT Pertamina (Persero) menggunakan bauran pemasaran prinsip 4P (Product, Price, Place, Promotion). Dengan menggunakan ke empat unsur bauran pemasaran tersebut maka perusahaan akan memiliki keunggulan kompetitif dari pesaing karena Bauran Pemasaran. Pelayanan dengan penerapan bauran pemasaran yang efektif dan efisien

maka keputusan pembelian konsumen pun akan lebih memilih kepada produk perusahaan Kotler dan Amstrong (2012:52).

### **1. Produk (*Product*)**

Produk (*Product*) adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan, termasuk barang fisik, jasa, pengalaman, acara, orang, tempat, property, organisasi, informasi, dan ide. (Kotler & Keller, 2017:4)

PT Pertamina menghasilkan produk dari bidang energi dan Petrokimia, yang diselenggarakan dalam dua sektor yaitu Hulu dan Hilir, serta ditunjang oleh kegiatan Anak-Anak Perusahaan dan Perusahaan Patungan.

Produk yang dihasilkan dari kegiatan sektor hulu yaitu produksi minyak, gas bumi, gas metana batubara, shale gas serta panas bumi termasuk mengusahakan pembangkit Listrik Tenaga Panas Bumi (PLTP) melalui anak perusahaan yang terkait serta penyediaan jasa rig pemboran dan pendukungnya.

Sedangkan sektor hilir memiliki 6 buah unit kilang dimana beberapa kilang tersebut memproduksi produk-produk petrokimia yaitu *Purified Terapthalic Acid (PTA)* dan *Paraxylene*. Beberapa kilang tersebut juga menghasilkan produk LPG dengan bahan bakunya berupa gas alam.

### **2. Harga (*Price*)**

Dalam bauran pemasaran, yang dimaksud dengan harga adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh pelanggan untuk memperoleh suatu produk yang dinginkannya jika produk itu menarik dan berkualitas

maka konsumen tidak akan kecewa untuk membelinya walaupun harga yang harus dibayar cukup tinggi, tetapi konsumen tidak akan rugi untuk membayar.

Untuk harga BBM terkini yang berlaku sejak perubahan terbaru adalah sebagai berikut.

| Jenis          | Harga Terbaru (per liter) | Harga Sebelumnya (Per liter) |
|----------------|---------------------------|------------------------------|
| Pertamax       | Rp 9.000                  | Rp 9.200                     |
| Pertamax Turbo | Rp 9.850                  | Rp 9.900                     |
| Pertamina Dex  | Rp 10.200                 | Rp 11.700                    |
| Premium        | Rp 6.450                  | Rp 6.550                     |
| Pertalite      | Rp 7.650                  | Rp 7.800                     |
| Dexlite        | Rp 9.500                  | Rp 10.200                    |
| Bio Solar      | Rp 9.400                  | Rp 9.300                     |

**Gambar II.4**

Daftar Harga BBM per 27 Juli 2020

Sumber : <https://www.aturduit.com/articles/harga-bbm-terkini>

Salah satu produk Pertamina yaitu BBM, kenaikan harga produk BBM untuk kendaraan seperti bensin ataupun solar pasti terjadi pada tenggat waktu tertentu. Harga BBM di Indonesia telah mengalami kenaikan yang besarnya diperkirakan antara 10% sampai 30%, seperti pertamax yang harga awal tahun 2018 adalah Rp.8.400 dan kini mencapai Rp.10.400(naik 23%).

### 3. Tempat (*Place*)

PT Pertamina (Persero) terletak di Jl. Merdeka Timur 1A, Jakarta 10110

PT Pertamina(Persero) mengidentifikasi pasar, perusahaan BUMN, secara otomatis menerapkan *Place* seluruh wilayah Republik Indonesia sebagai Pasarnya, bahkan pada tahun 2015 PT Pertamina sudah berani merambah Pasar Asean dengan beberapa pengakuisisian Energi di Luar Negeri.

### 4. Promosi (*Promotion*)

PT Pertamina memiliki Pemasaran BBM yang berfungsi menangani pemasaran BBM *Retail* untuk sektor transportasi dan rumah tangga. Pertamina melakukan pemasaran BBM Retail melalui lembaga penyalur Retail BBM/BBK yang saat ini tersebar diseluruh Indonesia, seperti SPBU (Stasiun Pengisian BBM Untuk Umum), Agen Minyak Tanah (AMT), Agen Premium & Minyak Solar (APMS), serta Premium Solar Packed Dealer (PSPD).

Kemudian ada Divisi *Industrial Fuel Marketing* sebagai salah satu Divisi Pemasaran BBM dengan tugas pokok menangani semua usaha marketing dan layanan jual Bahan Bakar Minyak kepada konsumen Industri dan Marine. BBM yang tersedia meliputi Minyak Solar (High Speed Diesel), Minyak Diesel (Industrial/Marine Diesel Oil), dan Minyak Bakar (Industrial/Marine Fuel Oil).



**Gambar II.5**

Kegiatan Promosi Pertamina dalam acara Proliga2019

Sumber : <https://pertamina.com/id/news-room/energia-news/>

Proliga 2019 Menjadi ajang bagi tim Voli Pertamina unjuk kekuatan. Selain itu ajang ini sekaligus menjadi strategi promosi yang dimaksudkan untuk menarik pengunjung Proliga 2019 sekaligus mengapresiasi konsumen Pertamina.

Kegiatan PT Pertamina Divisi Strategi *Marketing* mendirikan *Booth* dimana para pengunjung mendapatkan produk Enduro maupun Fastron dengan harga miring, Serta bagian dari *Customer Relation* yang mengenalkan produk aplikasi MyPertamina kepada para pengunjung dimana saat melakukan aktivasi MyPertamina maka akan mendapatkan *Merchandise* Pertamina.

## BAB III

### PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

#### A. Bidang Kerja

Praktikan selama 40 hari kerja melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan. Kegiatan yang dilakukan pada PT Pertamina (Persero), praktikan di tempatkan di Fungsi *Strategic Marketing* bagian *Customer Relation* yang bertugas:

1. Melakukan kegiatan Administration Customer Relation seperti pembuatan Schedule Meeting, Kegiatan *Sponsorship* dan Proposal Kerja Sama
2. Memperbarui daftar barang *souvenir Customer Relations*
3. Membuat surat perintah kerja pengadaan barang.

#### B. Pelaksanaan Kerja

Berikut merupakan tugas-tugas yang di kerjakan oleh praktikan selama Praktik Kerja Lapangan :

1. Praktikan diminta untuk membuat *schedule meeting* tiap bulan agar mengetahui setiap kegiatan tugas di fungsi *strategic marketing* sehingga semua tugas dapat selesai dengan waktu yang di tetapkan oleh *Manager*.

Calendar

Home

Save Delete Show as: Busy Reminder: 15 minutes Repeat

Details

Rapat Persiapan Program Langit Biru Tangsel

Location

Start: 26 August 2019 9:30 All day

End: 26 August 2019 11:30

Sehubungan dengan rencana pelaksanaan program Langit Biru di wilayah Tangerang Selatan sebagai kelanjutan dari program Langit Biru Denpasar dan mengingat perlu adanya persiapan pelaksanaan programnya, dengan ini diharapkan kehadiran Bapak/Ibu pada :

Hari / Tanggal : Sabtu / 26 Juli 2019  
 Waktu : 09.30 - 11.30 WIB  
 Agenda : Persiapan Program Langit Biru Tangerang Selatan

Demikian disampaikan. Atas perhatian dan kehadirannya diucapkan terima kasih.

People

Sort by: Original order

Me

---

Today ↑ ↓ July 2020

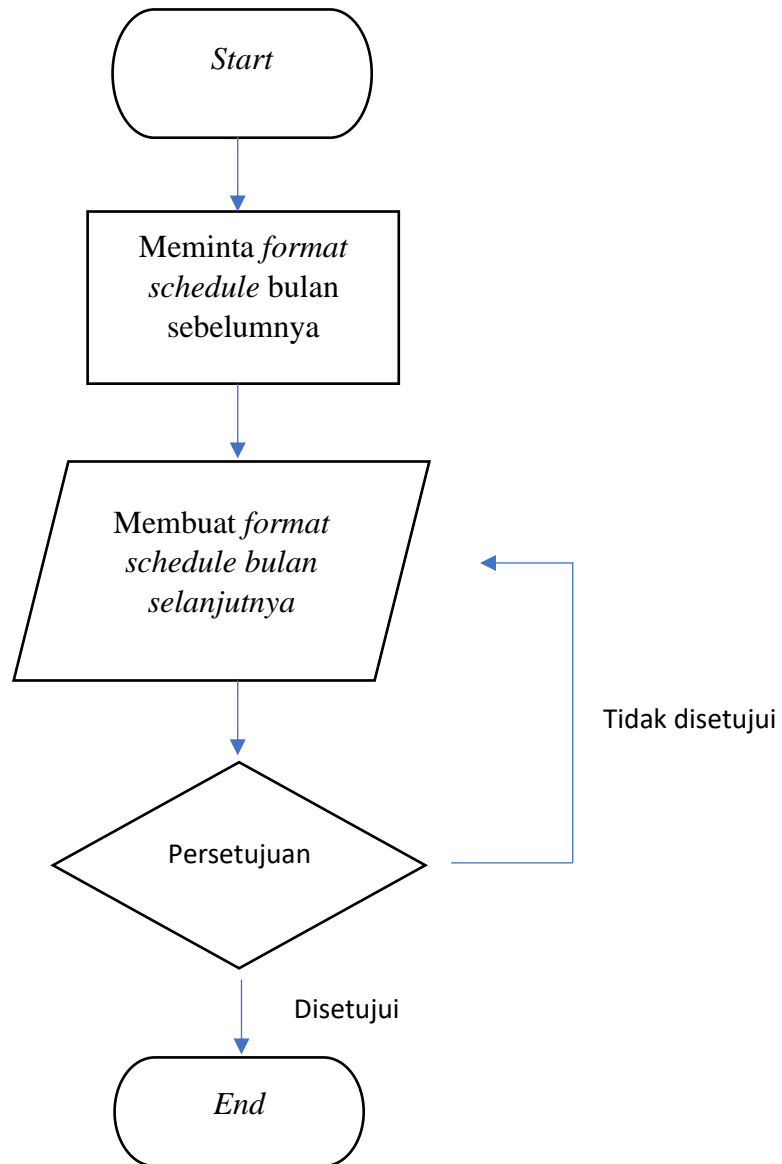
| Sunday                               | Monday  | Tuesday   | Wednesday             | Thursday                           | Friday                      | Saturday            |
|--------------------------------------|---|---|-----------------------|------------------------------------|-----------------------------|---------------------|
| Jun 28<br>9 AM Pembah:               | 29<br>10 AM Rapat P<br>12 PM Makan !              | 30<br>8 AM <del>Canceled</del><br>2 PM Weekly M | Jul 1<br>2 PM Meeting | 2<br>8:30 AM Renca<br>10 AM Pembal | 3<br>8 AM Pema<br>...       | 4                   |
| 5                                    | 6<br>8:45 AM Un<br>...                            | 7<br>8 AM <del>Canceled</del><br>...            | 8<br>2:15 PM Fit      | 9<br>8 AM Pembah:                  | 10<br>9 AM Rapat La         | 11                  |
| 12                                   | 13  | 14<br>8 AM <del>Canceled</del><br>...           | 15                    | 16<br>4 PM Pembah:                 | 17<br>9 AM rapat Eva<br>... | 18                  |
| 19<br>1 PM Rapat ko<br>7:30 PM Rapat | 20<br>2 PM ITT Strate<br>2 PM <del>Canceled</del> | 21<br>8 AM <del>Canceled</del><br>2 PM Weekly M | 22<br>10 AM Diskusi   | 23<br>9 AM Challeng                | 24                          | 25<br>11 AM Recodir |
| 26                                   | 27  | 28<br>8 AM <del>Canceled</del><br>1:30 PM pemb: | 29<br>2 PM Undai      | 30<br>8:30 AM Rapat                | 31<br>...                   | Aug 1               |

Gambar III.1

*Schedule Meeting*

Sumber : Dokumentasi Pribadi Praktikan





**Gambar III.2**

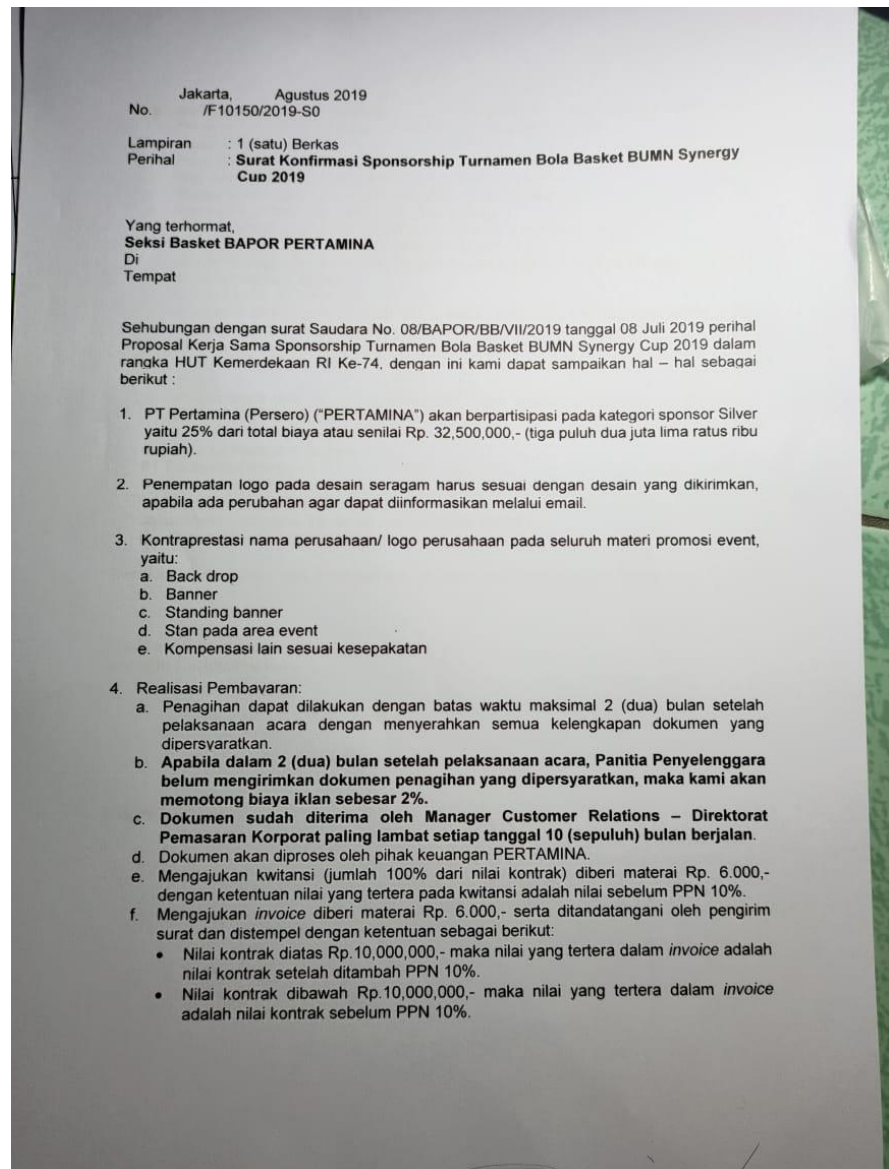
**Diagram Alir membuat Schedule Meeting**

*Sumber : diolah oleh praktikan*

2. Membuat surat konfirmasi maupun penolakan kegiatan dari *sponsorship* dari instansi ataupun perusahaan lain untuk melakukan *Corporate branding* PT.Pertamina (Persero) .

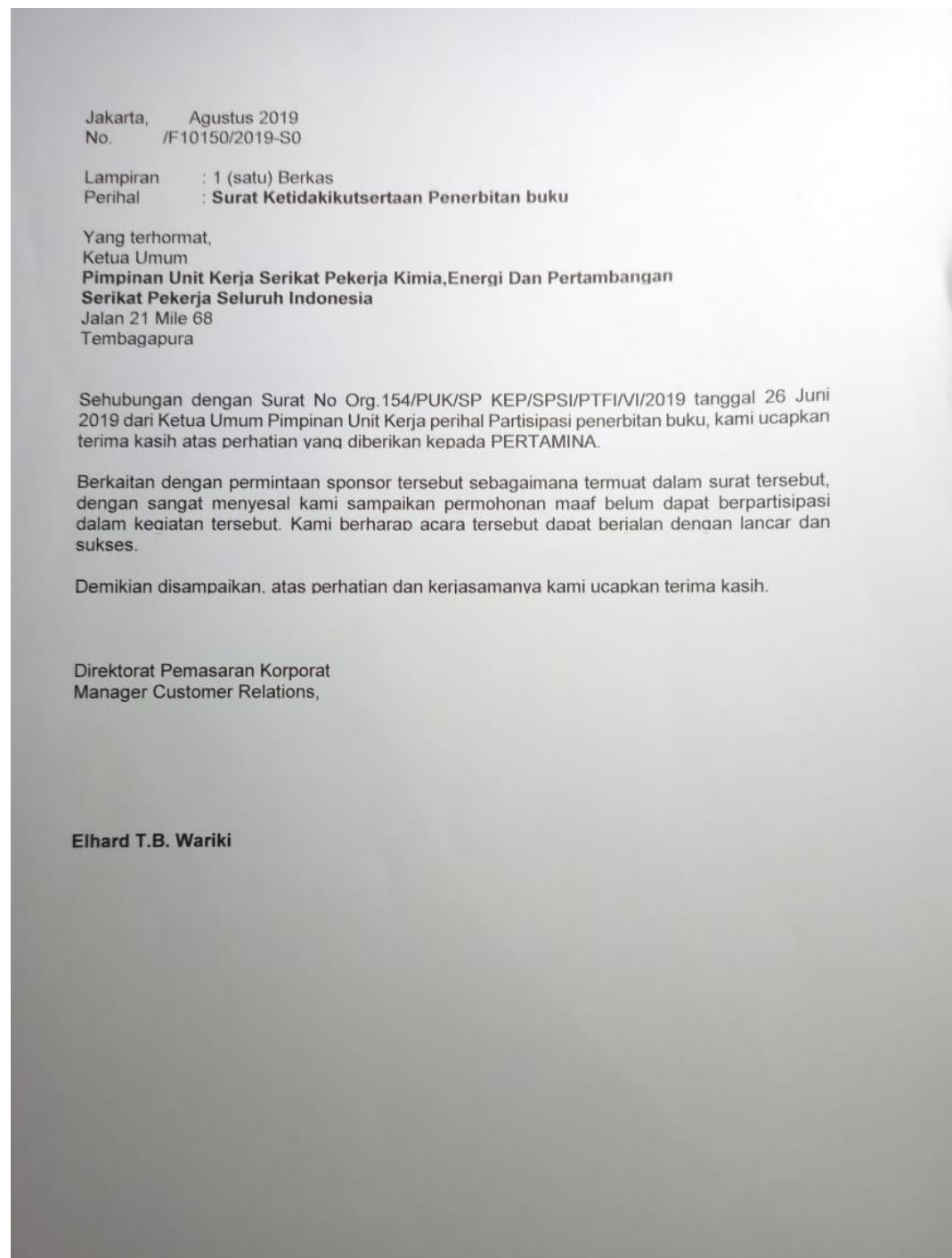
Adapun kegiatan yang dilakukan praktikan dalam proses pembuatan surat konfirmasi *Sponsorship* adalah sebagai berikut :

- a. Menerima surat permintaan *sponsorship* dari perusahaan yang bersangkutan.
- b. Membuka *Microsoft Office* dan membuat format surat.
- c. Selanjutnya praktikan melakukan proses *input*
- d. Memberikan hasil proses input kepada manager untuk dilakukan persetujuan.



**Gambar III.3**  
**Surat konfirmasi *Sponsorship***

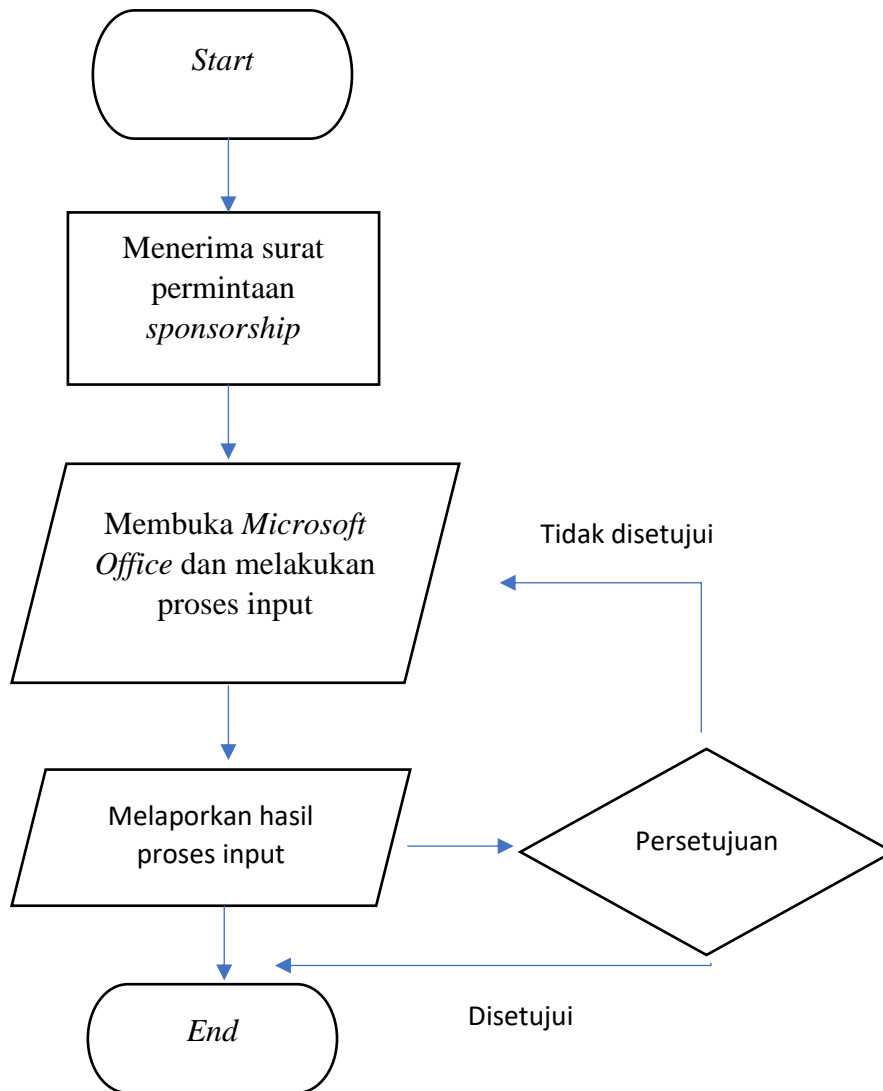
Sumber : Dokumentasi pribadi praktikan



**Gambar III.4**

**Surat Penolakan *Sponsorship***

*Sumber : Dokumentasi Pribadi Praktikan*

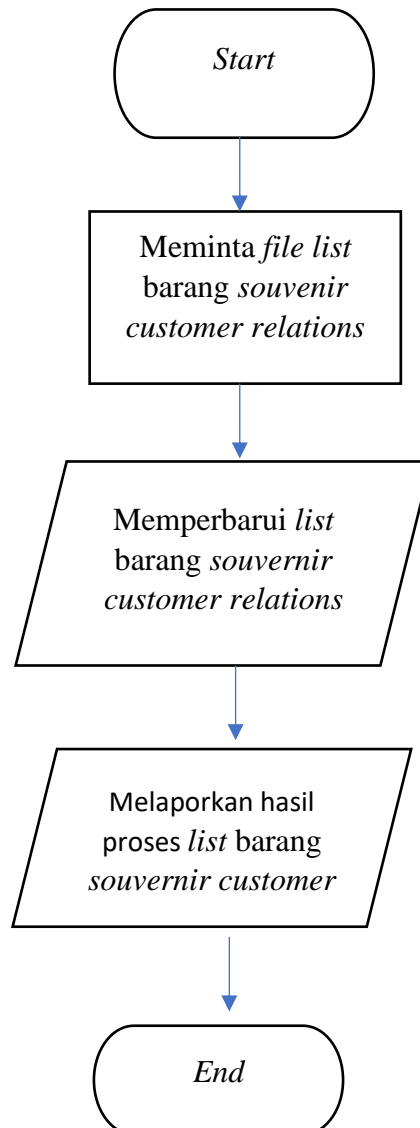


**Gambar III.5**

**Diagram Alir dalam pembuatan surat konfirmasi sponsorship**

*Sumber : diolah oleh praktikan*

3. Memperbarui daftar list barang souvenir *Customer Relations* di fungsi *Strategic marketing* setiap bulannya yang digunakan sebagai kebutuhan acara perusahaan ataupun acara lainnya.



**Gambar III.6**

**Diagram Alir mengupdate list barang souvenir Customer Relations**

*Sumber : diolah oleh praktikan*

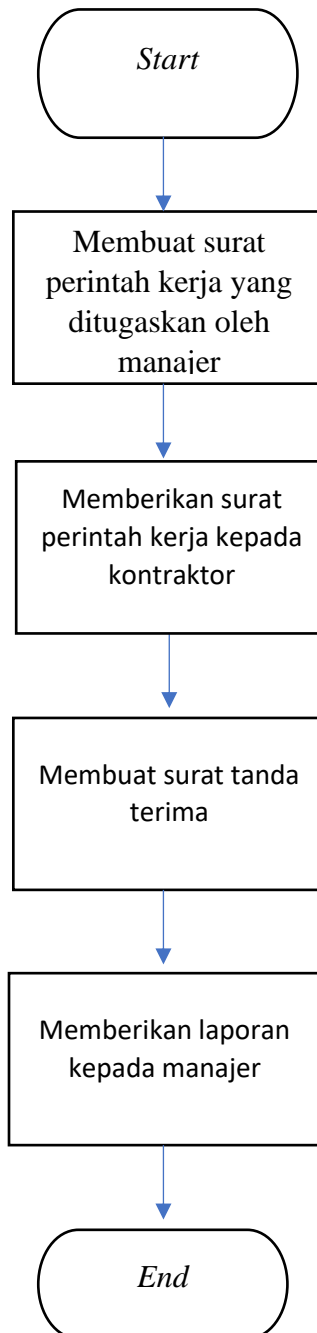
| Stok Barang Strategi Marketing bulan Agustus |                           |            |                               |
|--|---------------------------|------------|-------------------------------|
| No   | Jenis Barang              | Jumlah     | Ket                           |
| 1  | Botol Plastik Tupperware  | 13         |                               |
| 2  | Tumbler gelas plastik     | 9          |                               |
| 3  | Headset JBL               | 1          |                               |
| 4  | USB(B) OTG                | 26         |                               |
| 5  | Agenda kartu nama         | 31         | (Dijadikan 1 dus sama plakat) |
| 6  | Dus Tumbler               | 17         |                               |
| 7  | Goody bag bitumen (Hitam) | 11 (Besar) |                               |
| 8  | Goody bag bitumen (Biru)  | 4 (Kecil)  |                               |
| 9  | Baju Uniqlo Polo (Kaos)   | 32         | XL=19                         |
|  |                           |            | L=12                          |
|  |                           |            | M=1                           |
| 10   | Kaos Sablon               | 2          |                               |
| 11   | Jaket Bos                 | 10         | XXL Hitam = 2                 |
|  |                           |            | XXL Coklat = 1                |
|  |                           |            | XXXL Coklat = 1               |
|  |                           |            | XXXL Hitam = 2                |
|  |                           |            | XL Hitam = 2                  |
|  |                           |            | XL Coklat = 2                 |
| 12   | IOS Flash Driver          | 12         |                               |
| 13   | Boneka                    | 5          |                               |
| 14   | Handuk                    | 2          |                               |
| 15   | Jam Dinding Seiko         | 6          |                               |
| 16   | Payung (Didalam karung)   | 50         |                               |
| 17   | Payung (Diluar)           | Besar = 1  |                               |
|  |                           | Sedang = 1 |                               |
| 18   | External Hardisk          | 6          |                               |
| 19   | Jam G-Shock               | 2          |                               |
| 20   | Tas Ransel lacoste Navy   | 1          |                               |
| 21   | Batik Alleira             | 1          |                               |
| 22   | Tumbler Starbuck          | 10         |                               |
| 23   | Mouse Xiaomi              | 11         |                               |

**Gambar III.7**

***List Barang Strategi Marketing***

Sumber : Dokumentasi pribadi Praktikan

4. Praktikan membuat surat perintah kerja mengenai pengadaan barang promosi untuk keperluan acara perusahaan. Kemudian praktikan menemui kontraktor yang bersangkutan untuk memberikan surat perintah kerja.



**Gambar III.8**

**Diagram Alir Pembuatan surat perintah kerja**

*Sumber : diolah oleh praktikan*



PERTAMINA

PEKERJAAN

|  |                              |
|--|------------------------------|
| Pengadaan Barang Promosi Power Bank Wireless | Nomor : SPK- /F10150/2019-53 |
|  | Tanggal : September 2019     |

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Elhard T.B. Wariki  
 Jabatan : Customer Relations Manager  
 Direktorat Pemasaran Korporat  
 Nama Perusahaan : PT Pertamina (Persero)  
 Alamat : Gedung Utama – Lt.5, Jl. Medan Merdeka Timur 1A  
 Jakarta Pusat

Selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**

Memberi perintah untuk melaksanakan pekerjaan kepada:

Nama : Hendry  
 Jabatan : PT Putera Henfrean Mandiri  
 Alamat : Komplek Ruko Lodan Center Blok B No.7  
 Jl. Lodan Raya – Jakarta 14430

Selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**

A. Jenis Pekerjaan : Pengadaan Barang Promosi Power Bank Wireless

B. Lingkup Pekerjaan:

| No.   | Nama Barang         | Harga Penawaran | Harga Setelah Negosiasi | Jumlah Unit | Total            |
|---|---------------------|-----------------|-------------------------|-------------|------------------|
| 1   | Power Bank Wireless | Rp. 557.500,-   | Rp. 491.700,-           | 100 Pcs     | Rp. 49.170.000,- |
| Empat puluh sembilan juta seratus tujuh puluh ribu rupiah |                     |                 |                         |             |                  |

C. Harga Pekerjaan : Rp. 49.170.000,- (Empat puluh sembilan juta seratus tujuh puluh ribu rupiah) belum termasuk PPN.

D. Direksi Pekerjaan : Customer Relations Manager atau pejabat yang ditunjuk.

E. Cara Pembayaran : Untuk pembayaran, PIHAK KEDUA akan menyampaikan tagihan kepada PIHAK PERTAMA, dilengkapi dengan dokumen pendukung sebagai berikut :

1. Fotocopy Surat Perjanjian Kerja
2. Berita Acara Selesai Pekerjaan yang ditandatangani oleh PARA PIHAK
3. Invoice Asli

**Gambar III.9**

**Surat Perintah Kerja Pengadaan Barang**

Sumber : Dokumentasi pribadi praktikan

**C. Kendala yang dihadapi**

1. Akses internet dan *file* perusahaan di PT Pertamina (Persero) terbatas.

2. Praktikan banyak mendengar istilah baru di PT Pertamina seperti Bitumen, *Special Chemical*, dan *Aromatic*
3. Sulitnya menemui *Manager*

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

Adapun cara praktikan untuk mengatasinya antara lain :

1. Menggunakan akses *internet* di *Handphone* pribadi dan meminjam *computer* yang memiliki akses perusahaan.
2. Bertanya kepada sumber-sumber terpercaya seperti bertanya kepada pegawai di PT Pertamina divisi Strategi Pemasaran.
3. Bertemu penanggung jawab sementara pengganti dari *Manager*

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil laporan Praktik Kerja (PKL) di PT Pertamina dapat diperoleh kesimpulan diantaranya :

1. Praktikan mengetahui mekanisme kerja dari Divisi Customer Relation yaitu membuat Proposal kerja sama dengan perusahaan lain, melakukan kegiatan sponsorship demi mengelola hubungan dan interaksi dengan pelanggan.
2. Praktikan mempelajari pembuatan surat perintah kerja serta kegiatan memperbarui daftar barang souvenir customer relation dilakukan untuk meningkatkan *Corporate branding* bagi perusahaan PT Pertamina.

#### **B. Saran**

Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan, Praktikan menemukan beberapa kekurangan, untuk itu praktikan ingin menyampaikan saran yang diharapkan dapat berguna, diantaranya :

1. Bagi Mahasiswa yang akan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan diharapkan untuk dapat menambah dan mendalami ilmu yang dipelajari di perkuliahan agar dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan tidak banyak mendapatkan kesulitan dan benar-benar paham ketika menghadapi masalah di lapangan.

2. Bagi Universitas Negeri Jakarta khususnya Fakultas Ekonomi alangkah baiknya menjalin kerjasama dengan instansi agar memudahkan mahasiswa untuk mencari tempat PKL dan melaksanakan kegiatan PKL.
3. Bagi PT Pertamina (Persero) diharapkan dapat memberikan bimbingan dan arahan yang lebih baik bagi praktikan yang akan melaksanakan PKL sehingga PKL yang dilakukan oleh praktikan dapat berjalan lebih baik dan bermanfaat bagi kedua belah pihak.

## DAFTAR PUSTAKA

Kurniawan. Strategi Pemasaran Menurut Ahli.2019

<https://projasaweb.com/pengertian-strategi-pemasaran/> (diakses pada tanggal 1 Oktober 2019)

Hajat, *et al.* Pedoman Praktik Kerja Lapangan. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, 2012

PT Pertamina (Persero), Profil Perusahaan

<https://www.pertamina.com/id/sejarah-pertamina> ( diakses pada tanggal 1 Oktober 2019)

PT Pertamina (Persero), Energia News


<https://pertamina.com/id/news-room/energia-news//> ( diakses pada tanggal 1 Oktober 2019)

PT Pertamina (Persero), Filosofi Logo

<https://pertamina.com/id/makna-logo> (diakses pada 1 Oktober 2019)

Ikhsanti, D. (2020, July 27). Harga BBM Terkini: Pertamina, Peralite, Premium, Solar (Juli 2020). <https://www.aturduit.com/articles/harga-bbm-terkini>(diakses pada 11 Agustus, 2020),


## Lampiran 1 : Daftar hadir PKL



*Building  
Future  
Leaders*

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

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rarasamangun Mulu, Jakarta 13220  
 Telepon (021) 4721217-4706285, Fax: (021) 4706285  
 Laman: www.fekon.unj.ac.id




---


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

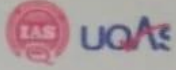
Nama : Rosna Nuraf  
 No. Registrasi : 10251047  
 Program Studi : Manajemen Pemasaran  
 Tempat Praktik : PT Pertamina  
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Medan Merdeka Timur, Jakarta

| NO  | HARI/TANGGAL             | PARAF         | KETERANGAN |
|-----|--------------------------|---------------|------------|
| 1.  | Selasa / 6 Agustus 2019  | 1. <u>RN</u>  |            |
| 2.  | Rabu / 7 Agustus 2019    | 2. <u>RN</u>  |            |
| 3.  | Kamis / 8 Agustus 2019   | 3. <u>RN</u>  |            |
| 4.  | Jumat / 9 Agustus 2019   | 4. <u>RN</u>  |            |
| 5.  | Senin / 12 Agustus 2019  | 5. <u>RN</u>  |            |
| 6.  | Selasa / 13 Agustus 2019 | 6. <u>RN</u>  |            |
| 7.  | Rabu / 14 Agustus 2019   | 7. <u>RN</u>  |            |
| 8.  | Kamis / 15 Agustus 2019  | 8. <u>RN</u>  |            |
| 9.  | Jumat / 16 Agustus 2019  | 9. <u>RN</u>  |            |
| 10. | Senin / 19 Agustus 2019  | 10. <u>RN</u> |            |
| 11. | Selasa / 20 Agustus 2019 | 11. <u>RN</u> |            |
| 12. | Rabu / 21 Agustus 2019   | 12. <u>RN</u> |            |
| 13. | Kamis / 22 Agustus 2019  | 13. <u>RN</u> |            |
| 14. | Jumat / 23 Agustus 2019  | 14. <u>RN</u> |            |
| 15. | Senin / 26 Agustus 2019  | 15. <u>RN</u> |            |

Jakarta, 30 September 2019  
 Penilai,   
 M. Zuhri Fauzi Usman

## Lampiran 2 : Daftar hadir PKL



**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Mada, Jakarta 13220  
 Telepon (021) 4721227-4796285, Fax: (021) 4796285  
 Laman: www.unj.ac.id




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

Nama : Rafino Naufel  
 No. Registrasi : 1702517017  
 Program Studi : Manajemen, Pemasaran  
 Tempat Praktik : P.T. Pertamina  
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Madara, Maduka, Tiris, TA

| NO  | HARI/TANGGAL               | PARAF             | KETERANGAN |
|-----|----------------------------|-------------------|------------|
| 1.  | Selasa / 27 Agustus 2019   | 1. <i>Rafino</i>  |            |
| 2.  | Rabu / 28 Agustus 2019     | 2. <i>Rafino</i>  |            |
| 3.  | Kamis / 29 Agustus 2019    | 3. <i>Rafino</i>  |            |
| 4.  | Jumat / 30 Agustus 2019    | 4. <i>Rafino</i>  |            |
| 5.  | Senin / 2 September 2019   | 5. <i>Rafino</i>  |            |
| 6.  | Selasa / 3 September 2019  | 6. <i>Rafino</i>  |            |
| 7.  | Rabu / 4 September 2019    | 7. <i>Rafino</i>  |            |
| 8.  | Kamis / 5 September 2019   | 8. <i>Rafino</i>  |            |
| 9.  | Jumat / 6 September 2019   | 9. <i>Rafino</i>  |            |
| 10. | Senin / 9 September 2019   | 10. <i>Rafino</i> |            |
| 11. | Selasa / 10 September 2019 | 11. <i>Rafino</i> |            |
| 12. | Rabu / 11 September 2019   | 12. <i>Rafino</i> |            |
| 13. | Kamis / 12 September 2019  | 13. <i>Rafino</i> |            |
| 14. | Jumat / 13 September 2019  | 14. <i>Rafino</i> |            |
| 15. | Senin / 16 September 2019  | 15. <i>Rafino</i> |            |


Jakarta, 30 September 2019  
 Penilai,  
  
 M. Zilki Fauzi Usman

## Lampiran 3 : 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) 4731237-4706283, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.fu.unj.ac.id



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


Nama : Rafiq Nourul  
 No. Registrasi : 1702517047  
 Program Studi : Manajemen Pemasaran  
 Tempat Praktik : PT. Pertiwi  
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Mekar Mekar, Temur, NO. JA

| NO  | HARI/TANGGAL                      | PARAF                  | KETERANGAN |
|-----|-----------------------------------|------------------------|------------|
| 1.  | <u>Senin / 17 September 2019</u>  | 1. <u>[Signature]</u>  | KKL        |
| 2.  | <u>Rabu / 18 September 2019</u>   | 2. <u>[Signature]</u>  |            |
| 3.  | <u>Kamis / 19 September 2019</u>  | 3. <u>[Signature]</u>  |            |
| 4.  | <u>Jumat / 20 September 2019</u>  | 4. <u>[Signature]</u>  |            |
| 5.  | <u>Senin / 23 September 2019</u>  | 5. <u>[Signature]</u>  |            |
| 6.  | <u>Selasa / 24 September 2019</u> | 6. <u>[Signature]</u>  |            |
| 7.  | <u>Rabu / 25 September 2019</u>   | 7. <u>[Signature]</u>  |            |
| 8.  | <u>Kamis / 26 September 2019</u>  | 8. <u>[Signature]</u>  |            |
| 9.  | <u>Jumat / 27 September 2019</u>  | 9. <u>[Signature]</u>  |            |
| 10. | <u>Senin / 30 September 2019</u>  | 10. <u>[Signature]</u> |            |
| 11. | .....                             | 11.....                |            |
| 12. | .....                             | 12.....                |            |
| 13. | .....                             | 13.....                |            |
| 14. | .....                             | 14.....                |            |
| 15. | .....                             | 15.....                |            |

Jakarta, 30 September 2019  
 Penilai, [Signature]  
 H. Zaki Fauzi Usman




## Lampiran 4 : Penilaian PKL



*Building Future Leaders*

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

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



---

**PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PROGRAM DIPLOMA III  
..... SKS**

Nama : Rafisa Nurul  
 No.Registrasi : 1702517002  
 Program Studi : Manajemen Pemasaran  
 Tempat Praktik : P.T. Pertamina  
 Alamat Praktik/Telp : Jalan M. Mardika, Timor 1A

| NO          | ASPEK YANG DINILAI                                | SKOR<br>46-100 | KETERANGAN  |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
|-------------|---|----------------|---|------|-------|-------------|--------|---|---|-------|----|-----|-------|----|-----|-------|---|-----|-------|----|-----|-------|----|-----|-------|---|-----|-------|----|-----|-------|---|---|
| 1           | Kehadiran   | 95             | 1. Keterangan Penilaian :<br><br><table style="font-size: small;"> <tr><td>Skor</td><td>Nilai</td><td>Bobot</td></tr> <tr><td>86-100</td><td>A</td><td>4</td></tr> <tr><td>81-85</td><td>A-</td><td>3,7</td></tr> <tr><td>76-80</td><td>B+</td><td>3,3</td></tr> <tr><td>71-75</td><td>B</td><td>3,0</td></tr> <tr><td>66-70</td><td>B-</td><td>2,7</td></tr> <tr><td>61-65</td><td>C+</td><td>2,3</td></tr> <tr><td>56-60</td><td>C</td><td>2,0</td></tr> <tr><td>51-55</td><td>C-</td><td>1,7</td></tr> <tr><td>46-50</td><td>D</td><td>1</td></tr> </table>    | Skor | Nilai | Bobot       | 86-100 | A | 4 | 81-85 | A- | 3,7 | 76-80 | B+ | 3,3 | 71-75 | B | 3,0 | 66-70 | B- | 2,7 | 61-65 | C+ | 2,3 | 56-60 | C | 2,0 | 51-55 | C- | 1,7 | 46-50 | D | 1 |
| Skor        | Nilai   | Bobot          |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 86-100      | A   | 4              |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 81-85       | A-  | 3,7            |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 76-80       | B+  | 3,3            |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 71-75       | B   | 3,0            |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 66-70       | B-  | 2,7            |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 61-65       | C+  | 2,3            |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 56-60       | C   | 2,0            |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 51-55       | C-  | 1,7            |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 46-50       | D   | 1              |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 2           | Kedisiplinan                                      | 90             |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 3           | Sikap dan Kepribadian                             | 85             |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 4           | Kemampuan Dasar                                   | 90             |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 5           | Ketrampilan Menggunakan Fasilitas                 | 90             |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 6           | Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan | 85             |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 7           | Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan           | 85             |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 8           | Aktivitas dan Kreativitas                         | 85             |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 9           | Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas                | 90             |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 10          | Hasil Pekerjaan                                   | 90             |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| Jumlah      |   | 885            | 2. Alokasi Waktu Praktik :<br>2 sks : 80-160 jam kerja efektif<br>(2 Minggu s.d 1 bulan)<br><br>Nilai Rata-rata :<br><div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto;"> <math display="block">\frac{885}{10 \text{ (sepuluh)}} = 88,5</math> </div> Nilai Akhir :<br><table style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="padding: 5px;">89</td> <td style="padding: 5px;">A</td> </tr> <tr> <td style="font-size: x-small;">Angka bulat</td> <td style="font-size: x-small;">huruf</td> </tr> </table> | 89   | A     | Angka bulat | huruf  |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| 89          | A   |                |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |
| Angka bulat | huruf   |                |   |      |       |             |        |   |   |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |    |     |       |   |     |       |    |     |       |   |   |

Jakarta, 27 September 2019  
 M. Zuhri Suni U.

### Lampiran 5 : Surat Pengajuan PKL

|   |  |   |      |                 |                  |              |               |                       |          |           |         |      |             |                 |
|---|--|---|------|-----------------|------------------|--------------|---------------|-----------------------|----------|-----------|---------|------|-------------|-----------------|
|    | <p>KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI<br/> <b>UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA</b><br/>         BIRO AKADEMIK KEMAHASISWAAN DAN HUBUNGAN MASYARAKAT</p> |    |      |                 |                  |              |               |                       |          |           |         |      |             |                 |
| <p>Kampus Universitas Negeri Jakarta<br/>         Jl. Rawamangun Muka, Gedung Administrasi Lt. 1, Jakarta 13220<br/>         Telp: (021) 4759081, (021) 4893668, email: bakhun.akademik@unj.ac.id</p>   |  |   |      |                 |                  |              |               |                       |          |           |         |      |             |                 |
| <p><i>Building<br/>Future<br/>Leaders</i></p>   | <p>Nomor : 9447/UN39.12/KM/2019</p>  | <p>18 Juli 2019</p>   |      |                 |                  |              |               |                       |          |           |         |      |             |                 |
| <p>Lamp. : -<br/>         Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Mandiri</p>  |  |   |      |                 |                  |              |               |                       |          |           |         |      |             |                 |
| <p>Kepada Yth.<br/>         Manager Learning Support PT.Pertamina (Persero) Pertamina Corporate University<br/>         Jl.Sinabung 2, Terusan Simprug, Kebayoran,Jakarta Selatan</p>   |  |   |      |                 |                  |              |               |                       |          |           |         |      |             |                 |
| <p>Kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :</p>   |  |   |      |                 |                  |              |               |                       |          |           |         |      |             |                 |
| <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 30%;">Nama</td> <td>: Rafino Naufal</td> </tr> <tr> <td>Nomor Registrasi</td> <td>: 1702517047</td> </tr> <tr> <td>Program Studi</td> <td>: Manajemen Pemasaran</td> </tr> <tr> <td>Fakultas</td> <td>: Ekonomi</td> </tr> <tr> <td>Jenjang</td> <td>: D3</td> </tr> <tr> <td>No. Telp/Hp</td> <td>: 0895610399135</td> </tr> </table> |  |   | Nama | : Rafino Naufal | Nomor Registrasi | : 1702517047 | Program Studi | : Manajemen Pemasaran | Fakultas | : Ekonomi | Jenjang | : D3 | No. Telp/Hp | : 0895610399135 |
| Nama  | : Rafino Naufal  |   |      |                 |                  |              |               |                       |          |           |         |      |             |                 |
| Nomor Registrasi  | : 1702517047   |   |      |                 |                  |              |               |                       |          |           |         |      |             |                 |
| Program Studi   | : Manajemen Pemasaran  |   |      |                 |                  |              |               |                       |          |           |         |      |             |                 |
| Fakultas  | : Ekonomi  |   |      |                 |                  |              |               |                       |          |           |         |      |             |                 |
| Jenjang   | : D3   |   |      |                 |                  |              |               |                       |          |           |         |      |             |                 |
| No. Telp/Hp   | : 0895610399135  |   |      |                 |                  |              |               |                       |          |           |         |      |             |                 |
| <p>Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah<br/> <b>"Praktek Kerja Lapangan "</b> pada tanggal <b>05 Agustus 2019</b> sampai dengan tanggal <b>27 September 2019</b>.<br/>         Atas perhatian dan kerja samanya disampaikan terima kasih.</p>  |  |   |      |                 |                  |              |               |                       |          |           |         |      |             |                 |
|   |  |   |      |                 |                  |              |               |                       |          |           |         |      |             |                 |
|   |  | <p>Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan<br/>         dan Hubungan Masyarakat</p> <p><b>Woro Sasmoyo, SH.</b><br/>         NIP. 19630403 198510 2 001</p> |      |                 |                  |              |               |                       |          |           |         |      |             |                 |
| <p>Tembusan :</p>   |  |   |      |                 |                  |              |               |                       |          |           |         |      |             |                 |
| <p>1. Dekan Fakultas Ekonomi<br/>         2. Koordinator Program Studi Manajemen Pemasaran</p>  |  |   |      |                 |                  |              |               |                       |          |           |         |      |             |                 |

## Lampiran 6 : Surat Persetujuan PKL



Jakarta, 09 Agustus 2019  
 No. 715 /K10460/2019-S8

Lampiran : 3 (tiga) lembar  
 Perihal : **Persetujuan PKL / Penelitian PT PERTAMINA (Persero) atas nama Rafino Naufal**

Yang terhormat,  
 Bapak / Ibu  
 Woro Sasmoyo, SH.  
 Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan dan Hubungan Masyarakat  
 Universitas Negeri Jakarta  
 Jl. Rawamangun Muka, Gedung Administrasi Lt.1  
 Jakarta 13220

Mengacu Surat Pengantar dari Universitas Negeri Jakarta nomor 9454/UN39.12/KM/2019 tanggal 13 Juli 2019 perihal permohonan PKL / Penelitian, bersama ini disampaikan bahwa kami dapat memfasilitasi permohonan atas nama Saudara/i Rafino Naufal untuk melaksanakan PKL / Penelitian di lingkungan PT Pertamina (Persero) sebagai berikut:

| Periode Pelaksanaan      | Fungsi  | Lokasi                              |
|--------------------------|---|-------------------------------------|
| Agustus 2019 per 2 bulan | Strategic Marketing – Dit. Pemasaran Korporat | Kantor Pusat PT Pertamina (Persero) |

Surat Persetujuan PKL / Penelitian ini akan berlaku dan dianggap sah setelah peserta PKL / Penelitian menandatangani Surat Perjanjian PKL / Penelitian dan menyerahkan berkas persyaratan lainnya dalam bentuk hardcopy ke Fungsi Learning Support – Pertamina Corporate University, Jl. Sinabung II Terusan Simprug – Jakarta Selatan pada hari kerja dari pukul 07.30 – 16.00 WIB.

Atas perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

Direktorat SDM  
 Manager Learning Support,

  
 Sri Andayani

Tembusan:  
 1. Sdr/i. Rafino Naufal (1702517047)

Kantor Pusat  
 Jalan Medan Merdeka Timur 1A  
 Jakarta 10110 Indonesia  
 T +62 21 381 5111, +62 21 381 8111  
 F +62 21 384 8865, +62 21 384 3882  
 www.pertamina.com

SU – 006 /2006

**Lampiran 7 : Tabel Kegiatan PKL**

| Tanggal Pelaksanaan | Kegiatan  |
|---------------------|---|
| 6 Agustus 2019      | Melakukan perkenalan kepada <i>Vice President</i> , <i>Manager</i> , dan karyawan           |
| 7 Agustus 2019      | Membuat ID card dan memo untuk pengajuan Akses internet kantor                              |
| 8 Agustus 2019      | Menyerahkan memo kepada bagian IT untuk meminta Akses Internet                              |
| 9 Agustus 2019      | Perkenalan produk <i>Petrochemical</i>  |
| 12 Agustus 2019     | Mempelajari produk <i>Petrochemical</i>   |
| 13 Agustus 2019     | Merekapitulasi stock barang IFM   |
| 14 Agustus 2019     | Pendataan stock barang <i>special chemical</i>  |
| 15 Agustus 2019     | Laporan <i>Special Chemical</i>   |
| 16 Agustus 2019     | Melakukan Sales Monitoring  |
| 19 Agustus 2019     | Melakukan <i>Market Research</i>  |
| 20 Agustus 2019     | Membuat surat penolakan <i>sponsorship</i>  |
| 21 Agustus 2019     | Membuat surat penolakan <i>sponsorship</i>  |
| 22 Agustus 2019     | Membuat surat penolakan <i>sponsorship</i>  |
| 23 Agustus 2019     | Melakukan Pendataan Market Share dari produk <i>Bitumen, Paraxylene, Benzene, Propylene</i> |
| 26 Agustus 2019     | Membuat Schedule Meeting selama bulan Agustus   |

|                   |  |
|-------------------|--|
| 27 Agustus 2019   | Melakukan pengiriman surat kepada <i>Vendor</i>                          |
| 28 Agustus 2019   | Membuat Proposal kerja sama sponsorship PT Pertamina                     |
| 29 Agustus 2019   | Memperbarui daftar <i>list</i> barang <i>souvenir Customer Relations</i> |
| 30 Agustus 2019   | Meeting  |
| 2 September 2019  | Membuat Sales Order  |
| 3 September 2019  | Membuat Purchase Order   |
| 4 September 2019  | Sales Order untuk Agen   |
| 5 September 2019  | Membuat surat untuk Agen mengenai Purchase Order                         |
| 6 September 2019  | Laporan penjualan Petrochemical  |
| 9 September 2019  | Membuat Berita Acara negosiasi harga                                     |
| 10 September 2019 | Membuat Berita Acara penyelesaian pekerjaan                              |
| 11 September 2019 | Membuat Surat perintah kerja pengadaan barang promosi                    |
| 12 September 2019 | Bertemu Agen Kontraktor penerima surat perintah kerja                    |
| 13 September 2019 | Ceklist Data Keagenan  |
| 16 September 2019 | Review Data Keagenan   |
| 17 September 2019 | Input data Aspal dan Non-Aspal   |
| 18 September 2019 | Meeting  |
| 19 September 2019 | Analisis Pesaing   |
| 20 September 2019 | Memperbarui daftar <i>list</i> barang <i>souvenir Customer Relations</i> |

|                   |  |
|-------------------|--|
| 23 September 2019 | Melakukan Sales Monitoring   |
| 24 September 2019 | Kuliah Kerja Lapangan  |
| 25 September 2019 | Melakukan Rincian kuitansi/Nota<br><i>settlement cash card Customer<br/>Relations</i>                              |
| 26 September 2019 | Merekapitulasi surat keluar <i>internal –<br/>Eksternal Customer Relations</i>                                     |
| 27 September 2019 | Penilaian ujian PKL di Pertamina   |
| 30 September 2019 | Berpamitan dengan seluruh karyawan<br>di fungsi <i>Strategic Marketing</i><br>Menyelesaikan berkas-berkas terakhir |