

**TUGAS AKHIR
PROSEDUR PENJUALAN TUNAI
GAS LPG NON SUBSIDI
PADA PT PERTAMINA (PERSERO)
MARKETING BRANCH DIY & SURAKARTA**



Disusun Oleh:
Yiseidaeta Daniswara
201523300

**AKADEMI AKUNTANSI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
TAHUN 2018**

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini telah diperiksa dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan kelulusan di Akademi Akuntansi YKPN Yogyakarta.

TUGAS AKHIR PROSEDUR PENJUALAN TUNAI GAS LPG NON SUBSIDI PADA PT PERTAMINA (PERSERO) MARKETING BRANCH DIY & SURAKARTA

Disusun oleh:
Yiseidaeta Daniswara
201523300

Yogyakarta, 3 Maret 2018

PT Pertamina (Persero)
Marketing Branch DIY & Surakarta
Senior Supervisor Branch
Marketing Support

Dosen Pembimbing

Roniia Prasetyawati

Wisnu Haryo Pramudya, S.E., M.Si., Ak., C.A.

Mengetahui,
Akademi Akuntansi YKPN
Direktur

Drs. Sururi, M.B.A., Ak., C.A.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus yang telah memberi kekuatan sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “Prosedur Penjualan Tunai Gas LPG Non Subsidi pada PT Pertamina (Persero) Marketing Branch DIY & Surakarta”. Dalam menyelesaikan laporan ini, penulis menerima banyak bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. Sururi, M.B.A., Ak., C.A., selaku direktur utama Akademi Akuntansi YKPN.
2. Bapak Wisnu Haryo Pramudya, S.E., M.Si., Ak., C.A., selaku dosen pembimbing.
3. Ibu Ronia Prasetyawati, selaku Senior Supervisor Branch Marketing Support.
4. Mas R. Dorajatun Sumantri selaku Junior Sales Executive LPG VI.
5. Ibu Erlina Ilyas, selaku Junior Officer Sales Administration.
6. Mas Imron, Mas Ryan, Mbak Lidia, Mas Yanu, Mas Edo, serta masih banyak lagi staf yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu. Terima kasih atas kerjasamanya selama saya mengerjakan tugas akhir.
7. Bapak, Ibu, dan adek yang selalu memberi semangat, dukungan, dan doa selama saya mengerjakan tugas akhir.
8. Teman-teman yang telah memberi dukungan semangat dan doa serta kesediaan untuk berdiskusi.

Penulis menyadari bahwa masih ada kekurangan dalam penulisan Tugas Akhir ini. Oleh sebab itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan Tugas Akhir ini. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bukan hanya bagi penulis tapi juga untuk pembaca.

Yogyakarta, Maret 2018

Yiseidaeta Daniswara

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	ii
DAFTAR GAMBAR.....	iv
DAFTAR LAMPIRAN.....	v
BAB I : PENDAHULUAN	
A. FOKUS KAJIAN TUGAS AKHIR.....	1
B. CAKUPAN PEMBAHASAN TUGAS AKHIR.....	2
C. PROSEDUR PENGUMPULAN INFORMASI.....	2
D. TUJUAN PENULISAN KAJIAN TUGAS AKHIR.....	3
E. MANFAAT PENULISAN TUGAS AKHIR.....	3
BAB II : TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN	
A. SEJARAH PERUSAHAAN.....	5
B. BENTUK PERUSAHAAN.....	9
C. STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN.....	10
D. AKTIVITAS PERUSAHAAN.....	16
BAB III: TOPIK KAJIAN TUGAS AKHIR	
A. PENGERTIAN PROSEDUR.....	26
B. PENGERTIAN PENJUALAN.....	27
C. PENGERTIAN PENJUALAN TUNAI.....	28
D. PENGERTIAN GAS LPG.....	28
E. BAGIAN-BAGIAN YANG TERLIBAT.....	30
F. DOKUMEN YANG DIGUNAKAN.....	34
G. SISTEM KOMPUTER YANG DIGUNAKAN.....	36
H. FLOWCHART.....	38
I. URAIAN KEGIATAN DALAM SISTEM.....	41

BAB III: PENUTUP

A. RINGKASAN KAJIAN TUGAS AKHIR.....	47
B. PENGALAMAN PEMBELAJARAN DARI KAJIAN TUGAS AKHIR.....	48

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Logo Awal Pertamina.....	6
Gambar 2. Logo Baru Pertamina.....	7
Gambar 3. Perubahan Logo Pertamina.....	7
Gambar 4. Struktur Organisasi pada PT Pertamina (Persero) Marketing Branch DIY & Surakarta.....	11
Gambar 5. Flowchart Agen.....	38
Gambar 6. Flowchart SPPBE.....	39
Gambar 7. Flowchart Bank dan Depot Sales Point.....	40
Gambar 8. Flowchart Agen dan SPPBE setelah barang keluar dari SPPBE dan diterima agen.....	40

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Dokumen Loading Order (LO)

Lampiran 2. Dokumen Surat Jalan/Surat Pengantar Pengiriman

Lampiran 3. Dokumen Harga gas Elpiji dan Bright Gas 12 kg 8 November 2017

Lampiran 4. Dokumen Harga Bright Gas 5,5 kg 8 November 2017

Lampiran 5. Surat Permohonan Praktik Kerja Lapangan dan Tugas Akhir

Lampiran 6. Surat Izin Praktik Kerja Lapangan dari Pertamina

Lampiran 7. Kartu Tanda Mahasiswa

BAB I

PENDAHULUAN

A. FOKUS KAJIAN TUGAS AKHIR

Sebuah negara tidak bisa lepas dari kegiatan untuk mengelola sumber daya yang dimiliki dan memanfaatkannya dengan baik untuk kesejahteraan rakyat. Seperti itu pula Indonesia, negara berkembang yang berusaha untuk mengelola semua jenis sumber daya yang dimiliki.

Pengelolaan sumber daya bukan hanya untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap digunakan tetapi juga bagaimana sebuah sistem diberlakukan untuk mengatur proses pengolahan sampai proses penyampaian kepada konsumen. Maka dari itu terkhusus pada minyak bumi dan gas, Indonesia membentuk sebuah badan usaha untuk mengelola sumber daya tersebut yang saat ini dikenal dengan nama PT Pertamina (Persero).

PT Pertamina (Persero) merupakan sebuah perusahaan yang mengelola minyak bumi dan gas serta kegiatan bisnis lainnya. Pengelolaan minyak bumi dan gas dilakukan dari bahan mentah hingga pendistribusiannya pada masyarakat luas. Minyak bumi diolah menjadi BBM/BBK sedangkan gas diolah menjadi gas dalam tabung yang siap pakai. Baik minyak bumi maupun gas adalah aspek yang sangat penting bagi kehidupan manusia dan sangat dibutuhkan oleh masyarakat.

Karena pengelolaan minyak bumi dan gas alam untuk kepentingan masyarakat luas, dibutuhkan suatu sistem untuk mengatur jalannya proses tersebut. Dimulai dari proses pengolahan bahan baku sampai pada proses penjualan ke masyarakat hingga proses pemantauan peredaran produk tersebut. Khusus pada Tugas Akhir kali ini akan membahas mengenai Prosedur Penjualan Tunai pada salah satu produk dari PT Pertamina yaitu gas LPG Non Subsidi.

B. CAKUPAN PEMBAHASAN TUGAS AKHIR

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan mengenai hal-hal yang berhubungan dengan prosedur penjualan tunai gas LPG di PT Pertamina (Persero) khususnya pada Marketing Branch DIY & Surakarta adalah sebagai berikut:

1. Pengertian dan penjelasan secara umum mengenai prosedur & penjualan tunai.
2. Pengertian dan penjelasan mengenai gas LPG.
3. Prosedur penjualan tunai gas LPG non subsidi di Marketing Branch DIY & Surakarta.
4. Pihak-pihak yang terkait dalam prosedur penjualan tunai gas LPG non subsidi.
5. Dokumen-dokumen yang terkait dengan prosedur penjualan tunai gas LPG non subsidi.

C. PROSEDUR PENGUMPULAN INFORMASI

Pengumpulan informasi dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Metode Observasi
Metode ini dilakukan dengan cara terjun langsung pada kegiatan perusahaan melalui kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT Pertamina (Persero) Marketing Branch DIY & Surakarta.
2. Metode Kepustakaan
Metode ini dilakukan dengan membaca dan mempelajari prosedur penjualan tunai dari dokumen Standarisasi Agen 12 kg, Standar Operasional dan Prosedur SPPBE, Tata Kerja Organisasi, dan dokumen *job desk* setiap bagian di PT Pertamina (Persero) khususnya pada Marketing Branch DIY & Surakarta, serta dokumen pendukung lainnya seperti yang bersumber dari internet sebagai referensi.
3. Metode Wawancara
Metode ini dilakukan dengan melakukan wawancara pada bagian-bagian terkait untuk mendapatkan informasi nyata mengenai penjualan tunai gas LPG khususnya produk non subsidi yang terjadi di perusahaan.

D. TUJUAN PENULISAN KAJIAN TUGAS AKHIR

1. Memahami yang dimaksud dengan prosedur penjualan tunai.
2. Memahami lebih dalam mengenai gas LPG.
3. Memahami prosedur penjualan tunai gas LPG khususnya produk non subsidi di PT Pertamina (Persero) khususnya pada Marketing Branch DIY & Surakarta.
4. Memahami peran pihak-pihak yang terkait pada prosedur penjualan tunai gas LPG non subsidi.
5. Memahami isi, tujuan, dan manfaat dari dokumen-dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan tunai gas LPG non subsidi.

E. MANFAAT PENULISAN TUGAS AKHIR

1. Bagi pembaca
 - a. Dapat memberikan informasi mengenai prosedur penjualan tunai secara umum.
 - b. Dapat memberikan informasi mengenai prosedur penjualan tunai gas LPG khususnya produk non subsidi yang dilakukan oleh PT Pertamina (Persero) Marketing Branch DIY & Surakarta.
2. Bagi Akademi Akuntansi YKPN
 - a. Adanya relasi antara Akademi Akuntansi YKPN dengan PT Pertamina (Persero) khususnya Marketing Branch DIY & Surakarta.
 - b. Menyiapkan mahasiswa Akademi Akuntansi YKPN untuk bersaing dan memasuki dunia kerja.
3. Bagi penulis
 - a. Mendapatkan ilmu dan pengetahuan mengenai tata kerja PT Pertamina (Persero) Marketing Branch DIY & Surakarta khususnya pada prosedur penjualan tunai produk gas LPG.
 - b. Mendapatkan pengalaman dengan melakukan Praktek Kerja Lapangan langsung di PT Pertamina (Persero) Marketing Branch DIY & Surakarta yang dapat dijadikan bekal untuk memasuki dunia kerja.

- c. Penulis dapat menerapkan ilmu yang dipelajari selama masa kuliah.
- d. Penulis dapat menambah jalinan relasi dengan para karyawan di PT Pertamina (Persero) Marketing Branch DIY & Surakarta.
- e. Penulis mendapat pengetahuan tentang sejarah, tugas, dan fungsi dari struktur organisasi yang ada di PT Pertamina (Persero) Marketing Branch DIY & Surakarta.

BAB II

TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

A. SEJARAH PERUSAHAAN

Pertamina merupakan perusahaan yang didirikan untuk mengelola minyak dan gas bumi. Perusahaan milik negara ini awalnya berasal dari dua perusahaan yang berbeda yaitu Pertamina dan Permina yang didirikan pada tahun 1957. Pada tahun 1968, Permina yang bergerak di bidang produksi, digabung dengan Pertamina yang bergerak pada bidang pemasaran. Hal ini ditujukan untuk menyatukan tenaga, modal, dan sumber daya yang pada masa itu sangat terbatas. Penggabungan dua perusahaan ini diberi nama Pertambangan Minyak Bumi dan Gas Bumi Nasional atau yang lebih sering disebut Pertamina.

Pada tahun 1971, pemerintah mengeluarkan Undang-Undang No 8 tentang perusahaan pertambangan minyak dan gas bumi negara yang mengatur peran Pertamina sebagai satu-satunya perusahaan milik negara yang ditugaskan untuk mengelola aset negara dalam bentuk minyak dan gas bumi. Hal ini bertujuan untuk memperkuat posisi Pertamina dalam tahap awal pengoperasiannya dalam mengelola dan menyediakan bahan bakar untuk kebutuhan masyarakat Indonesia.

Dengan berjalannya waktu dan perubahan industri minyak dan gas baik nasional maupun global, Pemerintah menerapkan Undang-Undang No 22/2001 tentang minyak dan gas bumi. Dengan adanya Undang-undang tersebut, kedudukan Pertamina setara dengan perusahaan minyak lainnya. Penyelenggaraan kegiatan bisnis diserahkan kepada mekanisme persaingan usaha yang wajar, sehat, dan transparan dengan penetapan harga sesuai pasar.

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

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

Selain itu, Pertamina beberapa kali mengganti logo perusahaan. Berawal dari dua perusahaan yang berbeda sehingga mempunyai logo yang berbeda. Setelah terjadi penggabungan, logo Pertamina pun diperbarui dengan bentuk seperti gambar berikut:



Gambar 1
Logo Awal Pertamina

Dari gambar tersebut terlihat bahwa ketentuan logo Pertamina adalah bentuk lambang simetris bersisi segi empat lengkung berwarna biru, bintang bersudut lima berwarna kuning emas, bintang diapit oleh dua kuda laut berwarna merah yang saling berhadapan, dan ekor kuda laut dihubungkan dengan pita warna kuning yang bertuliskan “PERTAMINA” dengan warna merah. Lambang di atas memiliki beberapa makna berdasar unsur-unsurnya, antara lain:

1. Warna biru sebagai latar logo menggambarkan kesetiaan pada tanah air, Pancasila dan UUD 1945.
2. Bintang bersudut lima yang mengartikan tenaga pendorong dalam melaksanakan suatu tugas untuk mencapai cita-cita nasional.
3. Kuda laut mengartikan bahwa fosil-fosil yang mengandung minyak dan mempunyai daya hidup yang besar.
4. Pita pada kaki kuda laut menggambarkan penggalang persatuan dan kebulatan tekad. Sedangkan warna kuning pada pita menggambarkan

keagungan cita-cita yang hendak dicapai dalam ketekunan dan penuh keyakinan.

5. Warna merah menggambarkan keuletan, ketegasan, dan keberanian dalam menghadapi berbagai kesulitan.

Pada tahun 2005 Pertamina memutuskan untuk mengganti logonya menjadi lebih sederhana berlambang huruf “P” dengan warna dasar hijau-biru-merah dengan tulisan “PERTAMINA” di sampingnya. Logo tersebut mengandung unsur:

1. Warna biru menggambarkan keandalan, dapat dipercaya, dan bertanggung jawab.
2. Warna hijau menggambarkan sumber daya energi yang berwawasan lingkungan.
3. Warna merah mencerminkan keuletan, ketegasan, dan keberanian dalam menghadapi kesulitan.



Gambar 2
Logo Baru Pertamina

Sehingga sampai saat ini perubahan logo Pertamina adalah sebagai berikut:



Gambar 3
Perubahan Logo Pertamina

Sebagai sebuah perusahaan yang sudah berdiri cukup lama, Pertamina memiliki Visi, Misi, dan Tata Nilai perusahaan yang dijabarkan sebagai berikut:

1. Visi PT Pertamina (Persero)

Sebagai perusahaan energi milik negara, Pertamina selalu berusaha untuk mengembangkan kegiatannya, sehingga visi Pertamina adalah menjadi perusahaan energi nasional kelas dunia.

2. Misi PT Pertamina (Persero)

Sedangkan misi dari Pertamina adalah menjalankan usaha minyak, gas, serta energi baru dan terbarukan secara terintegrasi berdasarkan prinsip-prinsip komersial yang kuat.

3. Tata Nilai PT Pertamina (Persero)

Sebagai komitmen perusahaan mewujudkan visi dan misinya, Pertamina membentuk Tata Nilai perusahaan berdasarkan standar global dan penerapan tata kelola perusahaan yang baik. Tata Nilai Pertamina sering disebut dengan 6C yaitu *Clean*, *Confident*, *Commercial*, *Competitive*, *Customer Focus*, dan *Capable*. Berikut penjelasannya:

a. Bersih (*Clean*)

Energi dikelola secara professional, menghindari benturan kepentingan, tidak menoleransi suap, menjunjung tinggi kepercayaan dan integritas serta berpedoman pada asas-asas tata kelola korporasi yang baik.

b. Percaya Diri (*Confident*)

Berperan dalam pembangunan ekonomi nasional, menjadi pelopor dalam reformasi Badan Usaha Milik Negara (BUMN), dan membangun kebanggaan.

c. Komersial (*Commercial*)

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

- d. Kompetitif (*Competitive*)
Mampu berkompetisi dalam skala regional maupun internasional, mendorong pertumbuhan investasi, membangun budaya sadar biaya dan menghargai kinerja.
- e. Fokus pada pelanggan (*Focus*)
Berorientasi pada kepentingan pelanggan dan berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.
- f. Berkemampuan (*Capable*)
Dikelola oleh pemimpin dan pekerja yang profesional dan memiliki talenta dan penguasaan teknis tinggi, berkomitmen dalam membangun kemampuan riset dan pengembangan.

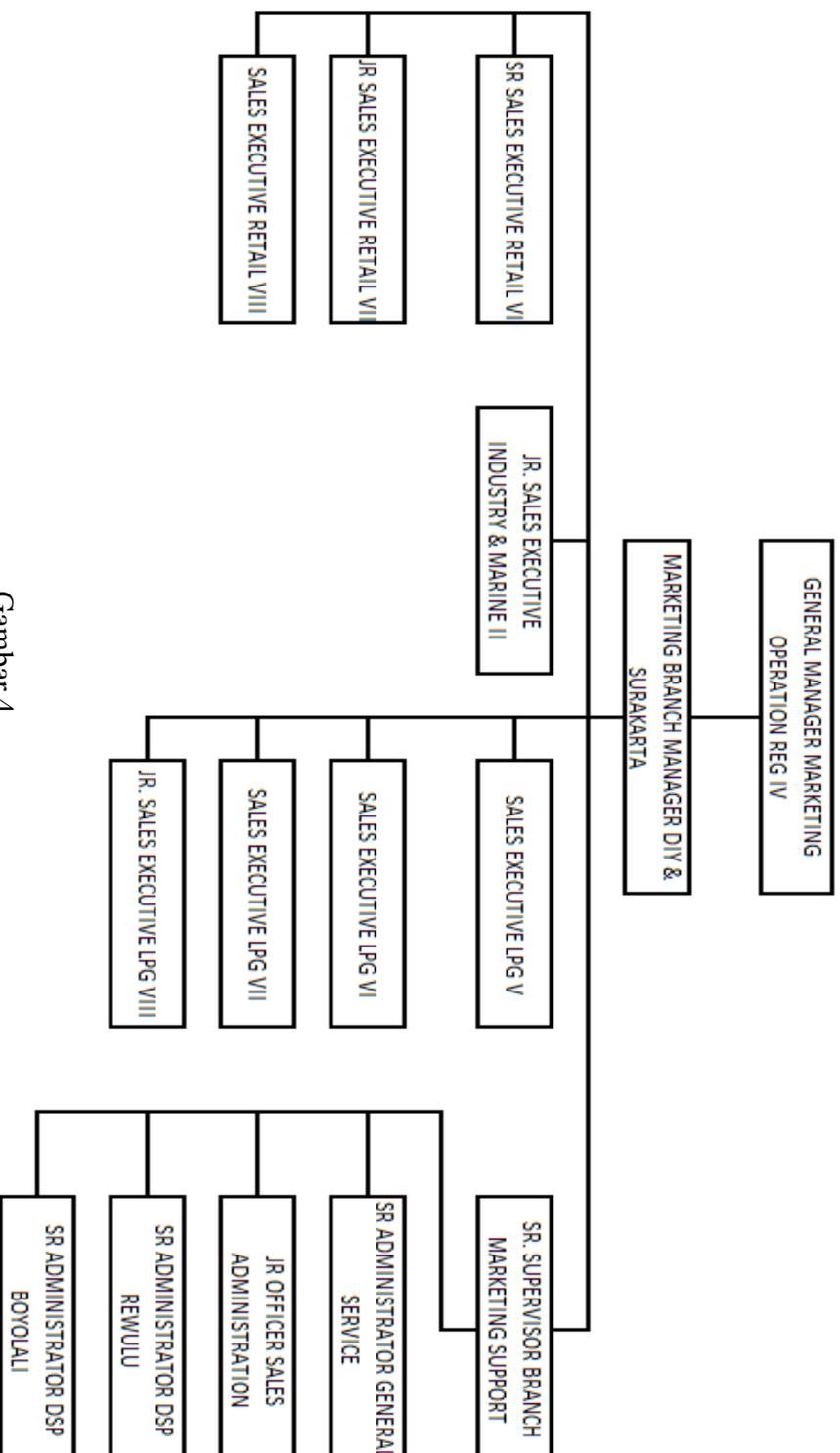
B. BENTUK PERUSAHAAN

Pada awal pembentukannya, Pertamina merupakan perusahaan dengan bentuk PT (Perseroan). Namun pada tahun 1960 PT Pertamina berubah bentuk menjadi PN Pertamina sebagai tindak lanjut dari pemerintah bahwa yang berhak mengeksplorasi minyak dan gas bumi adalah negara. Perubahan ini didasari oleh Peraturan Pemerintah pada 20 Agustus 1968 yang berisi tentang pendirian perusahaan negara pertambangan minyak dan gas bumi nasional.

Namun perubahan tersebut tidak permanen. Pertamina kembali berubah bentuk menjadi PT Pertamina (Persero) pada tanggal 17 September 2003. Perubahan ini didasari oleh PP No 31/2003 yang berisi tentang pengalihan bentuk perusahaan pertambangan minyak dan gas bumi negara (Pertamina) menjadi perusahaan perseroan. Selain berisi perubahan bentuk perusahaan, Undang-Undang tersebut juga mengharuskan pemisahan antara kegiatan usaha migas di sisi hilir dan hulu. Sampai saat ini bentuk perusahaan Pertamina adalah PT (Persero).

C. STRUKTUR ORGANISASI

Pada PT Pertamina (Persero), khususnya Marketing Branch DIY & Surakarta, perusahaan dikepalai oleh Marketing Branch Manager DIY & Surakarta yang bertanggung jawab kepada General Manager Marketing Operation Region IV. Sedangkan pengelompokan bagian dipisah menjadi 4 yaitu Sales Executive Retail, Junior Sales Executive Industry & Marine II, Sales Executive LPG, dan Senior Supervisor Marketing Branch Support. Khusus bagian Senior Supervisor Branch Marketing Support membawahi 4 bagian yaitu Senior Administrator General Service, Junior Officer Sales Administration, Senior Administrator DSP Rewulu, Senior Administrator DSP Boyolali. Untuk lebih jelasnya, struktur organisasi dapat dilihat pada gambar 4.



Gambar 4

Struktur Organisasi

Pada PT Pertamina (Persero) Marketing Branch DIY & Surakarta

Berikut penjelasan tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian:

1. Marketing Branch Manager DIY & Surakarta

Sebagai kepala kantor yang membawahi 4 kelompok bagian, Marketing Branch Manager DIY & Surakarta memiliki tugas dan tanggung jawab untuk mengarahkan, memantau, dan mengevaluasi:

- a. Riset pasar, strategi *marketing*, dan *channel management*.
- b. *Sales plans execution*.
- c. Penyusunan laporan manajemen.
- d. Kegiatan distribusi.
- e. Relasi dan komunikasi dengan regulator.
- f. Relasi dengan media.
- g. Relasi dengan *stakeholder*.
- h. Hubungan dengan pelanggan.
- i. Layanan umum.

2. Sales Executive Retail

Terdiri dari Senior Sales Executive Retail IV, Junior Sales Executive Retail VII, dan Sales Executive Retail VIII. Bagian-bagian tersebut sejajar namun berbeda cakupan wilayah. Tugas dan tanggung jawab bagian ini antara lain sebagai berikut:

- a. Melakukan pengelolaan *channel* terkait penjualan BBM/BBK di area Marketing Branch Operation Region IV.
- b. Melakukan pemantauan terhadap pelaksanaan kegiatan penyaluran produk BBM/BBK.
- c. Menyusun rencana penjualan terkait penjualan BBM/BBK.
- d. Melakukan kegiatan *market mapping*.
- e. Melakukan langkah tindak lanjut kegiatan riset pasar terkait penjualan BBM/BBK.
- f. Menyusun rencana pengembangan jaringan *channel*.
- g. Menyusun strategi promosi dan melakukan kegiatan promosi.
- h. Melakukan aktivitas penjualan produk BBM/BBK.
- i. Menyusun laporan realisasi penjualan produk BBM/BBK.

- j. Melakukan kegiatan relasi dengan regulator, *stakeholder* dan berkoordinasi dengan media.
 - k. Melakukan pengelolaan keluhan pelanggan dan kegiatan relasi dengan pelanggan.
3. Junior Sales Executive Industry & Marine II
- Pada Marketing Branch DIY & Surakarta, bagian ini berdiri sendiri. Berikut tugas dan tanggung jawabnya:
- a. Menganalisis peluang pasar.
 - b. Menyusun *sales planning*.
 - c. Memantau pelaksanaan kegiatan penyaluran.
 - d. Mengidentifikasi kebutuhan dan pembinaan jaringan agen BBM/lembaga penyalur industri.
 - e. Melakukan aktivitas penjualan kepada pelanggan.
 - f. Mengelola pertumbuhan dan penurunan pelanggan.
 - g. Menangani keluhan dari pelanggan.
 - h. Melakukan kegiatan relasi dengan pelanggan.
 - i. Melakukan pengecekan terhadap ketersediaan stok produk terkait penyusunan *sales order*.
4. Sales Executive LPG
- Sama seperti Sales Executive Retail, Sales Executive LPG terdapat empat bagian yang sejajar namun berbeda daerah yang dicakup yaitu Sales Executive LPG V, Junior Sales Executive LPG VI, Sales Executive LPG VII, Junior Sales Executive LPG VIII. Berikut tugas dan tanggung jawab Sales Executive LPG:
- a. Melakukan kegiatan *market mapping*, menganalisa peluang pasar, dan melakukan langkah tindak lanjut kegiatan riset pasar terkait penjualan LPG.
 - b. Menyusun rencana pengembangan jaringan *channel* penjualan LPG dan memantau, mengevaluasi, serta menindaklanjuti kinerja *channel* penjualan LPG.
 - c. Menyusun strategi promosi dan melakukannya.

- d. Menyusun *sales planning*, dan melakukan aktivitas *sales* serta selanjutnya menyusun laporan realisasi penjualan.
 - e. Melakukan kegiatan *attrition rates management* terkait penjualan produk LPG.
 - f. Merencanakan dan mengeksekusi penyaluran LPG terkait penjualan.
 - g. Melakukan proses pematkhiran *stock LPG channel* penjualan (agen).
 - h. Melakukan kegiatan relasi regulator dan *stakeholder*.
 - i. Melakukan pengelolaan keluhan dari pelanggan dan menjalin relasi dengan pelanggan.
5. Senior Supervisor Branch Marketing Support
- Bagian ini memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:
- a. Mengarahkan, memantau, dan mengevaluasi proses *validasi sales/service request*.
 - b. Memantau dan mengevaluasi akurasi *sales/service request*.
 - c. Mengarahkan, memantau, dan mengevaluasi proses rekonsiliasi data penjualan dengan pelanggan serta penyusunan laporan realisasi penjualan.
 - d. Mengarahkan, memantau, dan mengevaluasi penyusunan laporan manajemen.
 - e. Mengarahkan, memantau, dan mengevaluasi proses:
 - 1. Identifikasi kebutuhan *facility support*
 - 2. Perencanaan pengelolaan *facility support*
 - 3. Aktivitas layanan *facility support*
 - 4. Pemeliharaan dan perbaikan *facility support*
 - 5. Pematkhiran data terkait *facility support*
 - 6. Evaluasi penyusunan rekomendasi kegiatan pengelolaan *facility support*
 - f. Mengarahkan, memantau, dan mengevaluasi proses:
 - 1. Penyusunan standar pengelolaan kebersihan perusahaan
 - 2. Penyusunan rencana kerja dan kebutuhan kebersihan
 - 3. Aktivitas kebersihan lingkungan
 - 4. Memantau dan mengevaluasi kegiatan pengelolaan kebersihan

- g. Mengarahkan, memantau, dan mengevaluasi kegiatan pemutakhiran data pekerja

Berbeda dari yang lainnya, Senior Supervisor Branch Marketing Support membawahi beberapa bagian yaitu:

- a. Senior Administrator General Service yang bertugas untuk:
 - 1. Mengidentifikasi informasi-informasi penting.
 - 2. Mengintegrasikan hasil analisa dengan data/informasi internal maupun eksternal.
 - 3. Menyusun laporan manajemen reguler.
 - 4. Melakukan kegiatan yang berhubungan dengan *facility support* sebagai berikut:
 - a. Identifikasi kebutuhan *facility support*.
 - b. Perencanaan pengelolaan *facility support*.
 - c. Aktivitas layanan *facility support*.
 - d. Pemeliharaan dan perbaikan *facility support*.
 - e. Pemutakhiran data terkait *facility support*.
 - f. Evaluasi penyusunan rekomendasi kegiatan pengelolaan *facility support*.
 - 5. Melakukan kegiatan yang berhubungan dengan kebersihan sebagai berikut:
 - a. Penyusunan standar pengelolaan kebersihan perusahaan.
 - b. Penyusunan rencana kerja dan kebutuhan kebersihan.
 - c. Aktivitas kebersihan lingkungan.
 - d. Memantau dan mengevaluasi kegiatan pengelolaan kebersihan.
 - 6. Melakukan kegiatan pemutakhiran data pekerja.
- b. Junior Officer Sales Administration yang bertugas untuk:
 - 1. Melakukan penerimaan *sales/service request*.
 - 2. Melakukan pengecekan terhadap persediaan.
 - 3. Membuat *sales order*.
 - 4. Mengonfirmasi penjualan terkait *repeat order*.
 - 5. Memantau dan menindaklanjuti akurasi *sales order*.
 - 6. Menghitung selisih kurang/lebih penjualan.

7. Membuat penyesuaian terhadap selisih kurang/lebih penjualan.
 8. Melakukan integrase dan pengolahan data penjualan
 9. Menyusun laporan penjualan.
 10. Mengidentifikasi informasi-informasi penting.
 11. Mengintegrasikan hasil analisa dengan data/informasi lainnya yang relevan yang diperoleh dari internal maupun eksternal.
 12. Menyusun laporan manajemen regular.
 13. Mencatat data transaksi arus minyak.
- c. Senior Administrator Depot Sales Point Rewulu yang bertugas untuk:
1. Melakukan validasi permintaan penjualan untuk penjualan LPG dan produk gas.
 2. Melakukan rekonsiliasi data penjualan dengan pelanggan dan penyusunan laporan realisasi penjualan.
 3. Melakukan administrasi persiapan penyaluran terkait penjualan LPG dan produk gas.
- d. Senior Administrator Depot Sales Point Boyolali yang bertugas untuk:
1. Melakukan validasi permintaan penjualan untuk penjualan LPG dan produk gas.
 2. Melakukan rekonsiliasi data penjualan dengan pelanggan dan penyusunan laporan realisasi penjualan.
 3. Melakukan administrasi persiapan penyaluran terkait penjualan LPG dan produk gas.

D. AKTIVITAS PERUSAHAAN

Kegiatan bisnis pada PT Pertamina (Persero) dibedakan menjadi dua yaitu aktivitas hulu dan hilir. Direktorat Hulu menjalankan kegiatan eksplorasi, eksploitasi, dan produksi minyak, gas bumi, gas metana batubara (GMB), serta panas bumi termasuk mengusahakan Pembangkit Listrik Tenaga Panas Bumi (PLTP) melalui anak perusahaan yang terkait serta penyediaan jasa *rig* pemboran dan pendukungnya. Aktivitas lainnya terdiri atas perusahaan energi *Coal Bed Methane* (CBM) dan panas bumi. Untuk mendukung gerak

laju seluruh kegiatan tersebut, Pertamina mengembangkan pusat riset dan teknologi sektor hulu serta menekuni bisnis jasa pengeboran.

Wilayah kerja migas Pertamina umumnya berada di Indonesia dan sebagian berada di luar negeri. Bisnis pada sektor hulu dilaksanakan melalui operasi sendiri dan lewat pola kemitraan. Berbeda dengan kegiatan usaha pada bidang migas, aktivitas eksplorasi dan produksi panas bumi dan CBM sepenuhnya dilakukan di Indonesia. Hal ini dikarenakan potensi sumber daya panasbumi dan CBM di dalam negeri cukup kaya untuk dikembangkan.

Untuk kesinambungan produksi gas, Pertamina melakukan investasi pada bidang usaha CBM dengan menandatangani empat kontrak yaitu:

1. PHE Metana Kalimantan A mengelola Blok Sangatta I, Kaltim.
2. PHE Metana Kalimantan B mengelola Blok Sangatta II, Kaltim.
3. PHE Metana Sumatera Tanjung Enim mengelola wilayah kerja Blok Tanjung Enim, Sumatera Selatan.
4. PHE Metana Sumatera 2 mengelola Blok Muara Enim.

Sedangkan kegiatan hilir meliputi bisnis pengolahan, pemasaran & niaga, serta bisnis LNG, Bisnis Pemasaran & Niaga mencakup aktivitas pendistribusian produk-produk hasil minyak dan petrokimia yang diproduksi oleh kilang Pertamina maupun yang diimpor, baik untuk tujuan pasar dalam negeri maupun luar negeri, serta didukung oleh sarana distribusi dan transportasi melalui darat dan laut. Berikut penjelasan lebih lanjut mengenai kegiatan bisnis pada sektor hilir:

1. Pengolahan

Pertamina mengelola 6 buah kilang dengan kapasitas total mencapai 1.046,70 ribu barrel. Kilang-kilang yang tersebar diseluruh Indonesia memproduksi berbagai produk Pertamina seperti kilang Plaju dan kilang Cilacap yang terintegrasi dengan kilang Petrokimia memproduksi *Purified teraphthalic Acid* (PTA) dan *Paraxylene*.

2. Pemasaran dan Niaga

Direktorat pemasaran dan niaga memiliki salah satu fungsi sebagai pemasaran BBM Retail untuk sektor transportasi dan rumah tangga.

Pemasaran dilakukan melalui lembaga penyalur retail BBM/BBK yang tersebar di seluruh Indonesia.

3. Industrial Fuel Marketing

Merupakan satu Divisi di Direktorat Pemasaran dan Niaga, 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*).

4. Pelumas

Bisnis Pelumas Pertamina terdiri atas bisnis dalam negeri untuk segmen retail maupun segmen industri, dan bisnis pelumas luar negeri. Untuk segmen retail di dalam negeri, Pelumas Pertamina memasarkan lebih dari 17 *brand*, sementara untuk segmen industri sebanyak 18 *brand*. Untuk pasar luar negeri, Pertamina memasarkan 3 *brand* yang merupakan *extension* dari *brand* di dalam negeri.

5. Gas Domestik

Unit Gas Domestik telah berkomitmen untuk melayani seluruh masyarakat Indonesia dengan menyediakan LPG sebagai bahan baku dan bahan bakar untuk keperluan rumah tangga, komersial dan industri dengan menggunakan *brand* "Elpiji". Gas Elpiji menjadi lebih dikenal dan dekat dengan masyarakat setelah adanya program Pemerintah untuk mengkonversi minyak tanah ke Elpiji, yang ternyata telah terbukti lebih ekonomis, efisien, dan ramah lingkungan dibanding minyak tanah.

Perbaikan yang berkelanjutan terus menerus selalu dilakukan oleh Unit Gas Domestik dalam mengembangkan produk-produknya. Didukung oleh infrastruktur yang handal dan keinginan untuk memberikan pelayanan yang lebih baik serta memberikan dukungan terbaik bagi pemerintah Indonesia, masyarakat, dan lingkungan, PT Pertamina mengembangkan LPG untuk transportasi yaitu LGV (*Liquefied Gas for Vehicle*) yang juga bisa dipakai sebagai bahan bakar untuk memasak seperti LPG. Selain itu sejak tahun 1987 Pertamina

mensuplai bahan bakar ramah lingkungan menggunakan CNG (*Compressed Natural Gas*). Pelayanan dan produk-produk yang terbaik dapat diartikan sebagai kepuasan pelanggan yang diharapkan akan mewujudkan kehidupan masyarakat Indonesia yang berkualitas.

6. Niaga

Divisi Niaga adalah divisi yang bernaung dibawah Direktorat Pemasaran & Niaga dengan bisnis inti melakukan ekspor-impor dan penjualan domestik untuk minyak mentah, BBM, dan produk Petrokimia. Bisnis ekspor-impor dan penjualan domestik tersebut dikelola melalui 3 (tiga) fungsi dibawahnya, yakni Unit Usaha Minyak Mentah & BBM, Unit Usaha Niaga Non BBM, dan fungsi perencanaan, evaluasi dan pengembangan serta koordinasi yakni Fungsi Reneval Niaga.

Bisnis inti Niaga Minyak Mentah & BBM adalah melakukan *trading* dibidang impor BBM sekitar 120.000.000 barrel per tahun dan ekspor minyak mentah sekitar 7.000.000 barrel per tahun, serta mengeksport produk minyak 33.000.000 barrel per tahun, yang terdiri dari produk *Naphtha* 3.600.000 Barrel per tahun, produk *Decant Oil* sekitar 2.600.000 barrel per tahun dan sekitar 26.800.000 barrel pertahun, yang bersumber dari kilang Unit Pengolahan Pertamina. Sedangkan bisnis inti Niaga Non BBM adalah menjual produk NBBM baik di pasar dalam negeri maupun ekspor yang bersumber dari kilang Unit Pengolahan Pertamina sendiri.

Sejalan dengan berubahnya Pertamina menjadi PT Persero yang mulai fokus pada orientasi profit, Niaga Non BBM mulai menjalankan *trading* (jual-beli) produk NBBM dengan melakukan impor untuk memenuhi kebutuhan pasar dalam negeri terutama untuk produk yang mengalami *shortage of supply/production* dalam rangka untuk meningkatkan profit sekaligus untuk meningkatkan pangsa pasar Pertamina.

Adapun Reneval Niaga adalah Fungsi yang melakukan perencanaan, evaluasi, pengembangan serta koordinasi untuk

mendukung bisnis ke dua Fungsi Unit Usaha diatas yakni Fungsi Niaga Minyak Mentah & BBM dan Fungsi Niaga Non BBM.

7. Aviasi

Pertamina Aviasi memiliki aspirasi untuk menjadi pemasar dan penyedia layanan bahan bakar penerbangan kelas dunia dengan jaringan global. Hal ini dapat terlihat pada Visi Pertamina Aviasi, yang mengatakan bahwa tujuan dan komitmen Pertamina Aviasi adalah mengembangkan *value propositions* perusahaan bagi pelanggan dan *stakeholders* lainnya.

Dalam penyediaan produk dan layanan, Pertamina Aviasi memiliki kebijakan, sistem, dan prosedur yang ketat dengan memfokuskan perhatian pada keselamatan penerbangan melalui penerapan standar internasional tentang persyaratan kualitas dan penanganan produk dengan memperhatikan persyaratan pelanggan, industri dan peraturan lingkungan.

8. Perkapalan

Pertamina Perkapalan berkantor pusat di Tanjung Priok, Jakarta. Misi Pertamina Perkapalan adalah menjadi penyedia layanan logistik yang professional untuk produk minyak, gas, petrokimia, dan produk-produk kilang lainnya. Pertamina Perkapalan saat ini mengelola dan mengoperasikan lebih dari 130 kapal charter dengan berbagai tipe kapal dari *Bulk Lighter* hingga VLCC (*Very Large Crude Carrier*). Tiap tahunnya Pertamina Perkapalan mengangkut sekitar 70 juta *Long Ton*. Dengan armada yang mencakup 135 pelabuhan di segala penjuru tanah air. Pertamina perkapalan senantiasa menerapkan prinsip kerja yang transparan, dan *good corporate governance*.

Dari kegiatan pengolahan, Pertamina mengolah minyak bumi menjadi beberapa produk yaitu:

1. Premium

Premium merupakan bahan bakar jenis distilat berwarna kekuningan yang jernih. Penggunaan premium umumnya untuk bahan bakar kendaraan bermotor bermesin bensin.

2. Pertalite

Bahan bakar ini memenuhi syarat dasar ketahanan dan tidak menimbulkan gangguan serta kerusakan mesin karena kandungan oktan 90 lebih sesuai dengan kendaraan bermotor yang beredar di Indonesia. Bahan bakar dengan angka oktan 90 memiliki performa yang lebih baik dibandingkan dengan angka oktan 88, sehingga Pertalite diharapkan dapat menjadikan kinerja mesin lebih optimal dan efisien untuk menempuh jarak lebih jauh karena penggunaannya yang lebih hemat.

3. Pertamax

Pertamax adalah bahan bakar ramah lingkungan tanpa timbal dengan angka oktan 92. Formula yang terbuat dari bahan baku berkualitas tinggi memastikan mesin bekerja lebih baik, lebih bertenaga, dan lebih hemat. Bahan bakar ini dianjurkan untuk kendaraan yang diproduksi di atas tahun 1990, terutama yang sudah berteknologi injeksi.

4. Pertamax Turbo

Pertamax Turbo mempunyai nilai oktan minimal 98 dan dilengkapi *Ignition Boost Formula (IBF)*. Hal ini membuat akselerasi mesin menjadi lebih bagus karena torsi yang dihasilkan juga lebih tinggi. Pertamax Turbo merupakan BBM berkualitas tinggi yang diformulasikan Pertamina bekerjasama dengan Lamborghini dan telah diuji di kejuaraan *Lamborghini Blancpain Supertrofeo Series* di Eropa.

5. Dexlite

Dexlite adalah bahan bakar terbaru untuk kendaraan bermesin diesel. Bahan bakar ini diharapkan dapat mengurangi subsidi Solar.

6. Pertamina Dex

Pertamina Dex merupakan bahan bakar mesin diesel modern dengan angka performa yang tinggi. Bahan bakar ini direkomendasikan untuk mesin diesel teknologi terbaru sehingga lebih irit dan ekonomis serta menghasilkan tenaga yang lebih besar.

7. Bio Solar

Bio Solar adalah bahan bakar campuran untuk mesin diesel yang terdiri dari minyak hayati non fosil. Kandungannya yaitu sebesar 5% minyak

kelapa sawit dan 95% solar murni bersubsidi. Bahan bakar ini bertahap akan mengurangi peran Solar.

8. Pertamina Racing

Pertamax Racing merupakan bahan bakar yang diperuntukkan bagi kendaraan balap. Bahan bakar ini berteknologi tinggi dan ramah lingkungan sehingga aman bagi mekanik, pembalap dan penonton acara balap. Harga Pertamina Racing bersifat *tentative* sehingga dapat berubah sewaktu-waktu sesuai perkembangan harga minyak dunia. Wilayah pendistribusian bahan bakar ini adalah pulau Jawa dan Sumatra dengan target pertama Jabodetabek.

Selain minyak bumi, Pertamina juga mengelola gas bumi dan dijadikan produk gas tabung LPG dengan merk gas Elpiji dan Bright Gas. Berikut penjelasannya:

1. Gas Elpiji

Produk gas tabung yang disediakan untuk jenis Gas Elpiji adalah ukuran 3 kg dan 12 kg serta 50 kg. Gas Elpiji dikemas ke dalam tabung yang berwarna hijau untuk ukuran 3 kg sehingga sering disebut gas melon oleh masyarakat, dan wana biru untuk ukuran 12 kg dan 50 kg. Gas Elpiji 3 kg merupakan produk yang disubsidi oleh pemerintah sehingga harganya relatif lebih murah.

2. Bright Gas

Merupakan produk gas tabung non subsidi yang tersedia dalam ukuran 220 gr, 5.5 kg, dan 12 kg. Bright Gas dikemas dalam tabung yang berwarna merah muda (*pink*) dan ungu tua. Bright Gas dianggap lebih aman dan nyaman karena memiliki tiga keunggulan yaitu:

- a. Memiliki fitur katup ganda yang mengadopsi teknologi *Double Spindle Valve System* (DSVS) sehingga dua kali lebih aman dalam mencegah kebocoran pada kepala tabung.
- b. Terdapat segel resmi Pertamina yang dilengkapi hologram fitur *Optical Color Switch* (OCS) yang telah memperoleh paten dan tidak dapat dipalsukan.

- c. Pemesanan dapat dilakukan melalui layanan terpusat di Pertamina *Contact Center* yaitu 1500-000 atau dengan aplikasi *smartphone* yaitu *Bright Home Service*.

Pertamina berusaha mengembangkan usahanya tidak hanya dengan memproduksi bahan bakar minyak maupun gas tetapi juga pelumas yang berguna bagi pemeliharaan kendaraan bermotor. Berikut jenis-jenis pelumas milik Pertamina:

1. Fastron Fully Synthetic

Merupakan pelumas bermutu tinggi dengan bahan dasar *Full Synthetic Polyalphaolefin*. Pelumas ini direkomendasikan untuk kendaraan modern dengan teknologi terkini. Berikut keunggulan *Fastron Fully Synthetic*:

- a. Kekentalan ganda yang sangat stabil sehingga mesin dapat memberikan kinerja optimal.
- b. Ketahanan yang sangat tinggi terhadap oksidasi dan panas sehingga mampu memperpanjang umur pemakaian pelumas.
- c. Tingkat penguapan yang rendah sehingga pemakaian pelumas akan lebih irit.
- d. Mencegah pembentukan deposit pada piston sehingga mesin tetap handal.
- e. Menjaga kebersihan mesin sehingga mesin beroperasi secara optimal.
- f. Memberikan perlindungan maksimal dari keausan dan kontaminan lain.

2. Pertamina Synthetic ATF

Merupakan pelumas multifungsi yang bermutu tinggi dengan formula dari bahan dasar sintetis dan aditif pilihan. Cocok digunakan untuk semua jenis kendaraan, sistem hidrolik, dan mesin industri. Keunggulan dari Pertamina Synthetic ATF adalah memiliki perlindungan optimum terhadap keausan, korosi, deposit pada *gearbox automatic*, perpindahan gigi lebih halus tanpa hentakan, friksi lebih stabil dan masa pakai lebih lama serta mencegah pembentukan lender atau lumpur.

3. Fastron Synthetic

Pelumas mesin kendaraan bermutu tinggi yang diformulasikan dari bahan dasar *oil synthetic*. Keunggulan yang dimiliki oleh *Fastron Synthetic* sama seperti pelumas *Fastron Fully Synthetic*.

4. Fastron

Berbahan dasar semi synthetic berkualitas tinggi dengan kekentalan ganda sehingga mudah bersirkulasi pada temperatur rendah dan memberikan perlindungan optimal terhadap keausan komponen mesin pada suhu dan kecepatan tinggi. Keunggulan pelumas Fastron adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekentalan yang sangat stabil pada temperatur rendah dan tinggi.
- b. Memberikan perlindungan yang efektif terhadap piston dari pembentukan deposit.
- c. Melindungi mesin dari keausan.
- d. Memiliki stabilitas oksidasi yang baik.

5. Prima XP SAE 20W

Direkomendasikan untuk kendaraan-kendaraan terbaru dengan multi katup, sehingga pelumas ini dapat memenuhi tuntutan yang ekstrim pada kegiatan balap mobil.

6. Mesran Super SAE 20W-50

Pelumas berkualitas tinggi yang dianjurkan untuk dipakai pada mesin kendaraan dan motor yang diproduksi pada tahun 80an.

7. Mesran SAE 10W, 20W, 30, 40, 50

Dianjurkan untuk mesin yang menggunakan bahan bakar bensin. Pelumas ini dapat mengurangi pengotoran pada bagian dalam mesin serta anti oksidasi, anti karat, anti aus, dan anti busa.

Walaupun sudah memiliki sektor produksi dan pemasaran yang besar, Pertamina tetap memperluas bisnisnya dengan membuka *Mini Mart*, *Oli Mart*, dan *Car Wash* yang terdapat pada SPBU. Masing-masing bisnis tersebut diberi nama Bright Convenience Store & Café, Bright Oil Mart, dan Bright Wash. Berikut penjelasannya:

1. Bright Convenience Store & Café
Bright Convenience Store & Café menawarkan berbagai produk serta makanan dan minuman berkualitas premium dengan harga terjangkau. Dilengkapi berbagai fasilitas diantaranya buka hingga 24 jam dan adanya akses internet *wifi*.
2. Bright Oil Mart
Bright Oil Mart menjual produk pelumas Pertamina 10 liter, 5 liter, 4 liter, 1 liter, dan 0,8 liter.
3. Bright Wash
Pengembangan Bisnis NFR PT. Pertamina Retail sebagai *trader* peralatan dan perlengkapan *car wash* yang mendukung program Pertamina (Persero) untuk *Go Green* dengan menggunakan '*Bio Shampoo*' dan sistem '*water treatment*' yang *re-useable* dan sebagai bentuk paradigma *One Stop Services*.

BAB III

FOKUS KAJIAN TUGAS AKHIR

A. PENGERTIAN PROSEDUR

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia dalam situsnya <https://kbbi.kemendikbud.go.id/entri/nul>, menyatakan bahwa prosedur diartikan sebagai tahap kegiatan untuk menyelesaikan suatu aktivitas. Dalam pengertian lain juga disebutkan bahwa prosedur adalah metode langkah demi langkah secara pasti dalam memecahkan suatu masalah.

Sedangkan menurut Mulyadi (2013:5) mengatakan bahwa prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang.

Dari pengertian-pengertian diatas dapat diketahui bahwa prosedur merupakan sebuah bagian dari sistem yang digunakan sebagai pedoman dalam melakukan tahapan aktivitas tertentu. Prosedur adalah tahapan atau langkah-langkah dalam melakukan suatu kegiatan yang melibatkan beberapa bagian serta dilakukan secara terus menerus. Prosedur tidak sama dengan sistem karena prosedur merupakan bagian dalam sistem. Untuk semakin memperjelas perbedaan antara sistem dan prosedur berikut contoh penjelasannya: sebuah perusahaan yang berbisnis dalam bidang mebel, sistem dari perusahaan tersebut adalah penjualan mebel karena hal itu adalah kegiatan utama perusahaan. Sedangkan prosedurnya adalah prosedur pembelian bahan baku, prosedur pembuatan barang jadi, prosedur penjualan tunai, prosedur penjualan kredit, prosedur penggajian karyawan, dan lain-lain. Dari contoh ini terlihat dengan jelas apa perbedaan sistem dan prosedur yang kadang rancu di masyarakat.

Berdasarkan penjelasan prosedur diatas, terdapat beberapa karakteristik prosedur menurut Mulyadi (2013:8) sebagai berikut:

1. Prosedur menunjang tercapainya tujuan organisasi.
2. Prosedur mampu menciptakan adanya pengawasan yang baik dan menggunakan biaya yang seminimal mungkin.
3. Prosedur menunjukkan urutan-urutan yang logis dan sederhana.
4. Prosedur menunjukkan adanya penetapan keputusan dan tanggung jawab.
5. Prosedur menunjukkan tidak adanya keterlambatan atau hambatan.

Dengan adanya karakteristik mengenai prosedur, dapat diketahui manfaat adanya prosedur menurut Mulyadi (2013:15) yaitu:

1. Lebih memudahkan dalam langkah-langkah kegiatan yang akan datang.
2. Mengubah pekerjaan yang berulang-ulang menjadi rutin dan terbatas, sehingga menyederhanakan pelaksanaan dan untuk selanjutnya mengerjakan yang seperlunya saja.
3. Adanya petunjuk atau program kerja yang jelas dan harus dipatuhi oleh seluruh pelaksana.
4. Membantu dalam usaha meningkatkan produktivitas kerja yang efektif dan efisien.
5. Mencegah terjadinya penyimpangan dan memudahkan dalam pengawasan, bila terjadi penyimpangan akan dapat segera diadakan perbaikan-perbaikan sepanjang dalam tugas dan fungsinya masing-masing.

B. PENGERTIAN PENJUALAN

Penjualan adalah proses pemindahan barang atau jasa dari penjual ke pembeli. Hal ini akan disertai dengan pembebanan sejumlah uang kepada pembeli sebagai bentuk imbalan kepada penjual.

Secara umum, dalam penjualan terdapat dua pihak yang terkait yaitu pembeli dan penjual. Pembeli adalah pihak yang membutuhkan barang atau jasa sedangkan penjual adalah pihak yang menyediakan barang atau jasa.

C. PENGERTIAN PENJUALAN TUNAI

Secara umum, penjualan dapat dibagi menjadi dua kategori yaitu penjualan kredit dan penjualan tunai. Penjualan kredit adalah penjualan yang pelunasannya terjadi setelah transaksi pemindahan barang/jasa dari penjual ke pembeli dengan jangka waktu tertentu. Sedangkan penjualan tunai adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan sebelum atau pada saat terjadinya pemindahan barang dan jasa dari penjual ke pembeli. Seperti namanya, tunai berarti tidak ditangguhkan sehingga pembayaran secara tunai adalah pembayaran langsung.

D. PENGERTIAN GAS LPG

Gas LPG berasal dari singkatan dalam Bahasa Inggris yaitu *Liquified Petroleum Gas* yang artinya adalah gas minyak bumi yang dicairkan. Gas LPG dikemas ke dalam tabung besi baja yang memiliki kemampuan untuk menahan tekanan dari gas serta dilengkapi dengan pengatur tekanan. Isi tabung gas LPG berwujud cair dan sebagian berwujud uap, namun jika dikeluarkan dari tabung wujudnya berubah menjadi gas. Wujud awal dari gas LPG adalah gas namun dijual dalam bentuk cair. Berikut karakteristik lain dari Gas LPG:

1. Cairan dan gasnya sangat mudah terbakar.
2. Gas tidak beracun, tidak berwarna dan biasanya berbau menyengat. Bau tersebut berasal dari merkaptan yang sengaja ditambahkan agar mempermudah konsumen mengetahui apabila terjadi kebocoran tabung gas.
3. Cairan dapat menguap jika dilepas dan menyebar dengan cepat.
4. Berat jenis Gas LPG lebih besar dari berat jenis udara sehingga cenderung bergerak ke bawah.

Gas LPG memiliki kelebihan dibandingkan dengan bahan bakar lain seperti kayu bakar maupun minyak tanah yaitu mudah dalam penggunaan dan mudah didapatkan apalagi dengan adanya program subsidi dari pemerintah sehingga masyarakat kecil juga dapat menikmati gas LPG. Namun disamping kelebihan tersebut terdapat kelemahan bahwa gas LPG mudah terbakar

sehingga jika terjadi kebocoran bisa menimbulkan ledakan dan api yang menyebar.

Walaupun demikian, ledakan tabung gas LPG bisa dihindari dengan pemasangan instalasi gas yang baik dan pemahaman pengguna/konsumen mengenai gas LPG. Pemahaman yang harus diketahui mengenai gas LPG diantaranya adalah jangan mencolok tabung dengan benda tajam jika gas belum keluar, dan apabila gas tidak keluar coba dengan menggoyangkan selang atau tukarkan di agen terdekat. Jika sudah terjadi kebocoran maupun kebakaran sebaiknya lepaskan regulator lalu bawa tabung ke tempat terbuka. Untuk gas yang bocor sebaiknya segera dibawa ke agen sedangkan untuk kebakaran gunakan karung goni atau APAR (Alat Pemadam Api Ringan) untuk memadamkan api.

PT Pertamina Persero memasarkan gas LPG dalam dua merk yaitu Gas Elpiji dan Bright Gas. Ukuran tabung Gas Elpiji adalah 3 kg, 12 kg, dan 50 kg sedangkan Bright Gas dipasarkan dengan ukuran 220 gr, 5.5 kg, dan 12 kg. Perbedaan yang mencolok antara gas Elpiji dan Bright Gas adalah warna tabung. Tabung gas Elpiji berwarna hijau untuk ukuran 3 kg dan berwarna biru untuk ukuran 12 kg dan 50 kg. Sedangkan Bright Gas berwarna merah muda (*pink*) atau ungu. Selain itu, Bright Gas dianggap lebih aman karena adanya katup ganda sehingga meminimalisir kebocoran gas serta adanya hologram dalam segel tutup tabung yang mengamankan dari bentuk-bentuk kejahatan seperti penipuan maupun pengurangan isi tabung. Bright Gas juga memiliki layanan antar ke rumah konsumen dengan nomor telepon yang dapat dihubungi yaitu 1500-000 atau dengan aplikasi *Bright Home Service* yang sistemnya adalah pemesanan secara online dan akan diantar oleh agen gas terdekat dengan ongkos kirim yang akan tertera pada aplikasi tersebut. Baik telepon maupun aplikasi sebenarnya adalah sama karena dengan layanan telepon juga akan diarahkan kepada agen gas terdekat.

Demi kesejahteraan rakyat kecil, Pemerintah Indonesia memberi subsidi pada salah satu produk gas LPG yaitu gas Elpiji 3 kg dengan warna tabung hijau atau yang biasa disebut gas melon. Dengan adanya subsidi

tersebut harga gas lebih terjangkau oleh masyarakat yang kurang mampu. Namun, gas LPG 3 kg bukan hanya digunakan oleh masyarakat yang kurang mampu sehingga biaya subsidi membengkak. Kriteria masyarakat kurang mampu yang dapat menggunakan gas LPG 3 kg adalah masyarakat yang memiliki bangunan rumah seluas 8 meter persegi dengan jenis bangunan belum permanen dan memiliki pendapatan perkapita sebulan Rp350.000. Sedangkan pelaku bisnis mikro yang dapat menggunakan gas LPG 3 kg adalah sebagai berikut:

- a. Belum memiliki tempat bisnis yang menetap.
- b. Karyawan kurang dari 10 orang.
- c. Memiliki pendidikan yang kurang.
- d. Belum memiliki akses perbankan.
- e. Omset per-tahun dibawah 300juta.
- f. Asset dibawah 50 juta.

Dengan adanya kriteria seperti yang sudah disebutkan diatas, diharapkan masyarakat sadar akan penggunaan gas LPG 3 kg yang sesungguhnya diperuntukkan bagi masyarakat kurang mampu, sesuai dengan yang sudah tertulis pada tabung gas melon. Sehingga kedepan penggunaan gas LPG bersubsidi dapat teralokasi dengan tepat.

E. BAGIAN-BAGIAN YANG TERLIBAT

1. Agen

Adalah pihak yang melakukan pembelian gas LPG dan menyalurkannya ke masyarakat. Menjadi agen tidak dapat dilakukan dengan mudah seperti membangun usaha pribadi kelas menengah ke bawah yang dapat dilakukan dengan mudah, tapi harus memenuhi syarat-syarat yang sudah ditentukan. Berikut syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh calon agen gas LPG:

- a. Berbadan Usaha PT atau Koperasi

Calon agen harus memiliki badan usaha PT atau Koperasi yang sudah mendapat pengesahan dari instansi yang berwenang sebagai kekuatan

hukum perusahaan. Sehingga jika terjadi hal yang tidak diinginkan dapat dipertanggungjawabkan melalui jalur hukum yang berlaku.

b. Memiliki dokumen yang berkaitan dengan pendirian usaha

Calon agen harus memiliki dokumen kelengkapan pendirian usaha sebagai tanda bahwa calon agen memiliki izin legal dari pemerintah dalam menjalankan usaha. Berikut jenis dokumen yang harus dimiliki calon agen:

1. Akta pendirian badan usaha.
2. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).
3. Tanda Daftar Perusahaan (TDP).
4. Surat Izin Tempat Usaha (SITU).
5. Izin Gangguan atau *Hinder Ordonantie* (HO).
6. Surat Izin Mendirikan Bangunan (IMB).
7. Surat Keterangan Catatan Kepolisian (SKCK) yang masih berlaku dari kepolisian setempat untuk Direktur dan Komisaris.
8. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
9. Surat Referensi Bank.
10. Kontrak dengan sub agen LPG yang diketahui oleh PT Pertamina (Persero).
11. Surat pernyataan bermaterai yang menyatakan bahwa sanggup membiayai seluruh sarana dan fasilitas agen LPG serta bersedia mematuhi semua ketentuan perundang-undangan, Pertamina, dan Pemda setempat.
12. Susunan kepengurusan dan jumlah karyawan.

Kelengkapan dokumen di atas diserahkan dalam bentuk buku dan dijilid sebanyak 2 rangkap lalu dikirimkan ke Manajer Gas Domestik Region.

c. Memiliki kantor (*show room*) dan gudang penyimpanan

Calon agen juga harus memiliki kantor dan gudang penyimpanan dengan luas minimal 400 m². Gudang digunakan untuk penyimpanan persediaan gas LPG maupun tabung gas LPG yang sudah kosong. Karakteristik gudang yaitu harus terbuat dari bahan yang tidak

mudah terbakar dan lantainya setinggi bak truk agar tidak kesulitan dalam penyimpanan tabung gas LPG. Berikut karakteristik lain dari gudang yang harus dimiliki calon agen:

1. Ventilasi maksimal 30 cm di atas permukaan lantai dan 40% dari luasan gudang.
2. Gudang harus dilengkapi dengan *gas detector*.
3. Jarak penyimpanan tabung terhadap pagar dan *showroom* minimal 3 m.
4. Penumpukan tabung maksimal 2 tumpuk untuk tabung LPG 12 kg sedangkan tabung 50 kg tidak boleh ditumpuk.
5. Tidak terdapat tumbuhan yang mudah terbakar minimal 3 m dari tempat penyimpanan tabung LPG.
6. Di kawasan penyimpanan dipasang pagar tembok, dengan tinggi minimal 2,25 m.
7. Jika terdapat saluran/selokan tidak boleh mengarah ke sumber nyala api, pemukiman penduduk dan bangunan umum.

d. Memiliki Kendaraan

Calon agen juga harus memiliki kendaraan minimal dua yaitu berupa truk dan *pick up* yang layak jalan (umur kendaraan maksimal 10 tahun) untuk mengangkut tabung-tabung LPG yang akan dibeli. Hal ini ditujukan agar agen tidak kesulitan dalam pendistribusian gas LPG.

e. Memiliki alat timbangan

Calon agen harus memiliki timbangan jenis duduk kapasitas 100 kg yang sudah ditera oleh Dinas Metrologi.

f. Memiliki APAR (Alat Pemadam Api Ringan)

Calon agen harus memiliki APAR untuk berjaga-jaga jika terjadi kebakaran yang disebabkan oleh ledakan gas LPG. APAR diletakkan di gudang, *show room*, dan kendaraan pada lokasi yang mudah terjangkau terutama di dekat pintu.

g. Memasang Papan Nama

Calon agen harus sudah memasang papan nama yang terletak di depan perusahaannya (*show room* maupun gudang) sesuai dengan ketentuan yang sudah ditetapkan oleh Pertamina. Hal ini dilakukan untuk menunjukkan eksistensi perusahaan dan juga untuk menunjukkan bahwa perusahaan benar adanya dan bukan perusahaan fiktif serta memudahkan jika ada yang mencari tempat perusahaan.

h. Memiliki rambu-rambu petunjuk dan larangan di gudang & *show room* sebagai berikut:

1. Dilarang mengaktifkan handphone.
2. Dilarang mengadakan percikan bunga api.
3. Dilarang membanting tabung gas.

i. Melengkapi karyawan dengan *identity card*, pakaian seragam, dengan mencantumkan secara jelas nama agen, logo agen, logo elpiji dan nama petugas yang bersangkutan.

j. Menyediakan dan memasang *plastic wrap* yang mencantumkan identitas, alamat, dan telepon agen pada tabung yang dipasarkan.

k. Memiliki sarana dan fasilitas layanan antar yang meliputi *hotline* agen dan kendaraan antar.

l. Harus terdapat jalan keluar alternatif (pintu darurat) bagi orang-orang disekitar lokasi jika terjadi kebakaran maupun keadaan bahaya.

m. Jarak dengan *dispencer* pengisian bahan bakar lain minimal +/- 7,6 m.

2. Staff Admisitrasi SPPBE

Salah satu bagian dalam SPPBE yang memproses dokumen sebelum dilakukan pengisian tabung gas. Staff Administrasi SPPBE bertugas sebagai pengecek kesesuaian jumlah tabung gas antara *Sales Order* dan *Loading Order* serta menerbitkan Surat Perintah Pengisian jika syarat-syarat sudah terpenuhi.

3. Gate Keeper SPPBE

Salah satu bagian dalam SPPBE yang pertama menemui agen untuk melakukan pengecekan terhadap *Sales Order* dan Surat Kuasa/Surat

Pengantar Pengambilan serta kesesuaian jumlah tabung yang dibawa oleh agen.

4. Depot Sales Point

Sebagai pihak yang memproses dan mencetak dokumen *Loading Order* sebagai lanjutan dari *Sales Order* yang dikirimkan oleh bank melalui sistem komputer.

5. Bank Persepsi

Merupakan bank yang digunakan oleh agen untuk membayar tagihan pembelian gas LPG. Bank persepsi sudah ditentukan oleh PT Pertamina (Persero) yaitu bank BNI, BRI, BCA, Mandiri, Bukopin, dan bank Danamon.

F. DOKUMEN YANG DIGUNAKAN

1. Sales order (SO)

Merupakan dokumen yang diperoleh agen pada saat membayar ke bank. Bukti setor bank tersebut terdapat nomor *Sales Order* sehingga fungsinya lebih kepada *Sales Order* bukan hanya Bukti Setor Bank. Dokumen ini berisi nama agen, alamat agen, *ship from*, material, *quantity*, *SO number* dan *Plant GI*.

2. Surat Kuasa/Surat Pengantar Pengambilan

Dibuat oleh agen untuk diserahkan pada SPPBE sebagai dokumen pendukung dalam proses pembelian gas. Dokumen ini diserahkan bersamaan dengan Bukti Setor Bank yang berbentuk *Sales Order* (SO). Surat Kuasa ini berisi data pengemudi kendaraan pengambil gas, data kendaraan yang digunakan dan data mengenai jumlah tabung yang dibawa. Teruntuk data jumlah tabung yang dibawa, hal ini ditujukan sebagai konfirmasi jumlah tabung yang dipesan dengan jumlah tabung yang dibawa untuk pengisian. Selain itu, dokumen tersebut digunakan untuk menjelaskan jika jumlah tabung yang dibawa tidak sesuai dengan jumlah pemesanan SO karena adanya retur.

3. Loading Order (LO)

Merupakan dokumen yang dicetak oleh Depot Sales Point setelah agen melakukan pembayaran ke bank. Ketika agen melakukan pembayaran ke bank, sistem komputer akan mengirimkan data ke Depot Sales Point sehingga LO bisa dicetak. Dokumen ini berisi bukti penyerahan produk dengan rincian isi: nama agen, alamat agen, *ship from*, material, *quantity*, *LO number* dan *Plant GI*.

4. Surat Perintah Pengisian

Merupakan dokumen yang dikeluarkan oleh bagian administrasi SPPBE setelah mencocokkan *Sales Order* (SO) dengan *Loading Order* (LO). Dokumen ini merupakan tanda bahwa pengisian tabung gas boleh dilakukan karena syarat-syarat yang harus dipenuhi agen untuk melakukan pengisian tabung gas sudah lengkap dan benar.

5. Good Issues (GI)

Merupakan dokumen berupa tabel dari hasil *input* data dalam sistem MySAP ketika barang (hasil pengisian) sudah dibawa oleh agen. Pada *Good Issue* akan menunjukkan seberapa banyak tabung yang dibawa oleh agen dan tanggal pada saat tabung keluar dari SPPBE. Pada dokumen *Good Issue*, data tanggal akan dibandingkan dengan dokumen *Good Receive* milik agen karena dokumen ini menghubungkan agen dan SPPBE.

6. Surat Jalan/Surat Pengantar Pengiriman (SPP)

Merupakan dokumen yang dibuat oleh SPPBE sebagai tanda terima bahwa agen sudah melakukan pengisian gas LPG. SPP memuat informasi mengenai nama pengemudi yang mengambil gas, pembeli (nama agen), tujuan (alamat agen), jenis produk, nomor SO, nomor DO, jumlah tabung gas yang dipesan, tanggal pengiriman, jam keluar. Selain itu juga memuat informasi saat tabung tiba di tempat tujuan yaitu jam tiba, jumlah stock yang dibawa, dan order berikutnya. Dokumen ini dibuat 4 rangkap untuk pihak-pihak yang berbeda dan dapat dilihat dari judul dokumen. Berikut penjelasannya:

a. SPP yang berjudul “Untuk PERTAMINA”

Merupakan SPP yang diparaf dan dicap oleh SPPBE dan agen serta ditandatangani oleh agen. Selanjutnya dokumen ini akan diarsip oleh SPPBE untuk kepentingan penagihan *filling fee*.

b. SPP yang berjudul “Untuk PIHAK LAIN”

Merupakan dokumen SPP yang diparaf dan dicap oleh SPPBE dan agen serta ditandatangani oleh agen. Selanjutnya dokumen ini akan diarsip oleh SPPBE sebagai keperluan verifikasi/audit.

c. SPP yang berjudul “Untuk PELANGGAN”

Merupakan dokumen SPP yang diparaf oleh SPPBE dan ditandatangani serta diberi cap oleh agen. Dokumen ini selanjutnya diarsip oleh agen untuk keperluan verifikasi/audit.

d. SPP yang berjudul “Untuk TRANSPORTIR”

Merupakan dokumen SPP yang diparaf oleh SPPBE dan ditandatangani serta dicap oleh agen. Dokumen ini diperuntukkan pembayaran *filling fee* oleh agen.

G. SISTEM KOMPUTER YANG DIGUNAKAN

Pada PT Pertamina (Persero), sistem komputer yang digunakan adalah MySAP atau yang lebih dikenal oleh masyarakat dengan sistem SAP. Keempat pihak yang berkaitan dalam prosedur penjualan tunai terhubung dalam satu sistem komputer MySAP tersebut. SAP adalah Sistem komputer dengan kepanjangan *System Application and Product in data processing*. Sistem SAP biasanya digunakan oleh perusahaan dengan skala menengah ke atas.

Dalam prosedur penjualan tunai, sistem MySAP menghubungkan empat pihak dengan aplikasi-aplikasi yang tersedia bagi masing-masing pihak dengan fungsi tertentu. Berikut penjelasannya:

1. OSDS (*Online Sales Distribution System*)

Merupakan sistem yang digunakan untuk memantau kegiatan penjualan khususnya dalam pendistribusian barang dagangan. Pada prosedur penjualan tunai gas LPG non subsidi, sistem ini digunakan dalam

memantau dan mencetak dokumen *Loading Order* (LO) pada khususnya. Jika terjadi kesalahan pada LO, dan agen melakukan *complain*, biasanya petugas pada Depot Sales Point akan mengecek pada sistem ini.

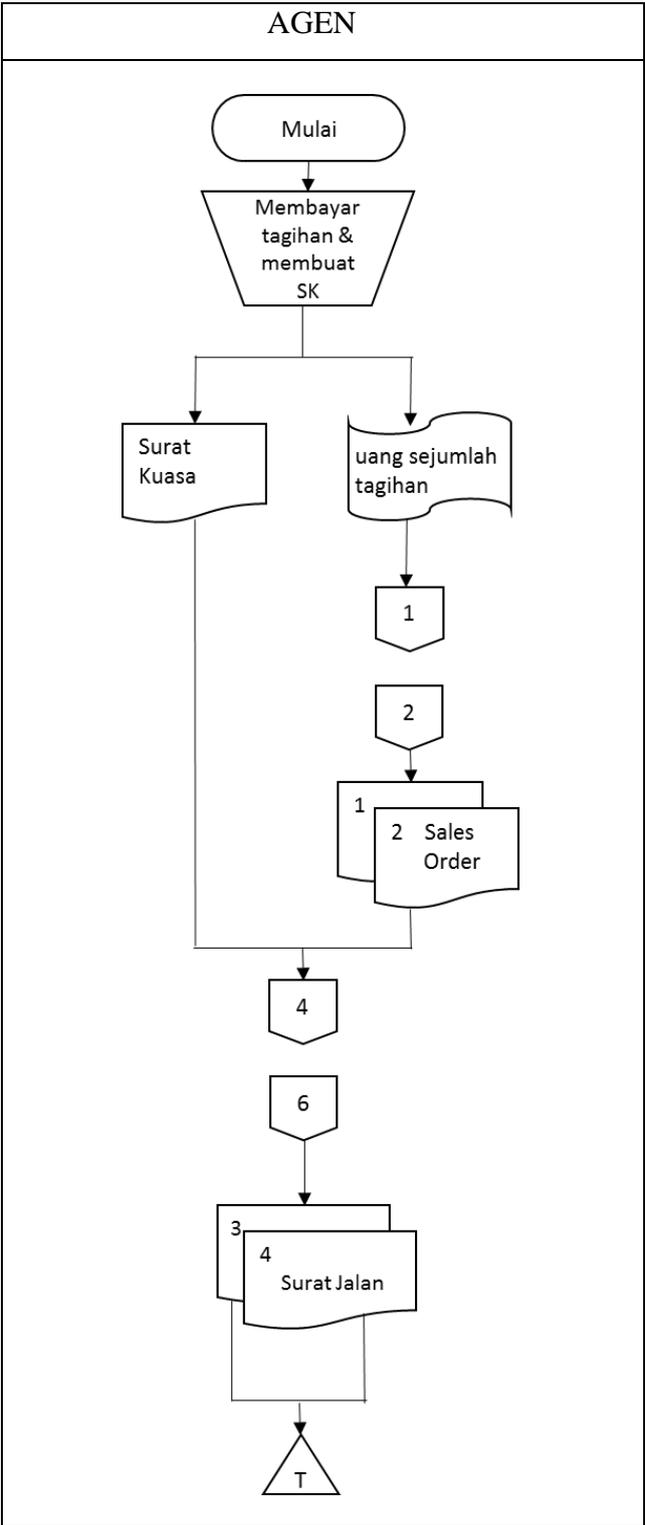
2. Web SPPBE

Sistem pada Web SPPBE digunakan untuk menghubungkan SPPBE dengan agen terutama pada pencatatan *Good Issue* dan *Good Receive*. Ketika tabung gas sudah keluar dari SPPBE maka petugas SPPBE akan membuat *Good Issue* yang akan muncul dan terlihat oleh pihak agen. Selanjutnya agen hanya perlu memencet tombol yang menyatakan bahwa barang memang sudah keluar dari SPPBE. Sehingga tanggal pada *Good Issue* dan *Good Receive* adalah sama walaupun memang ada toleransi keterlambatan 2 hari.

3. Aplikasi Bank

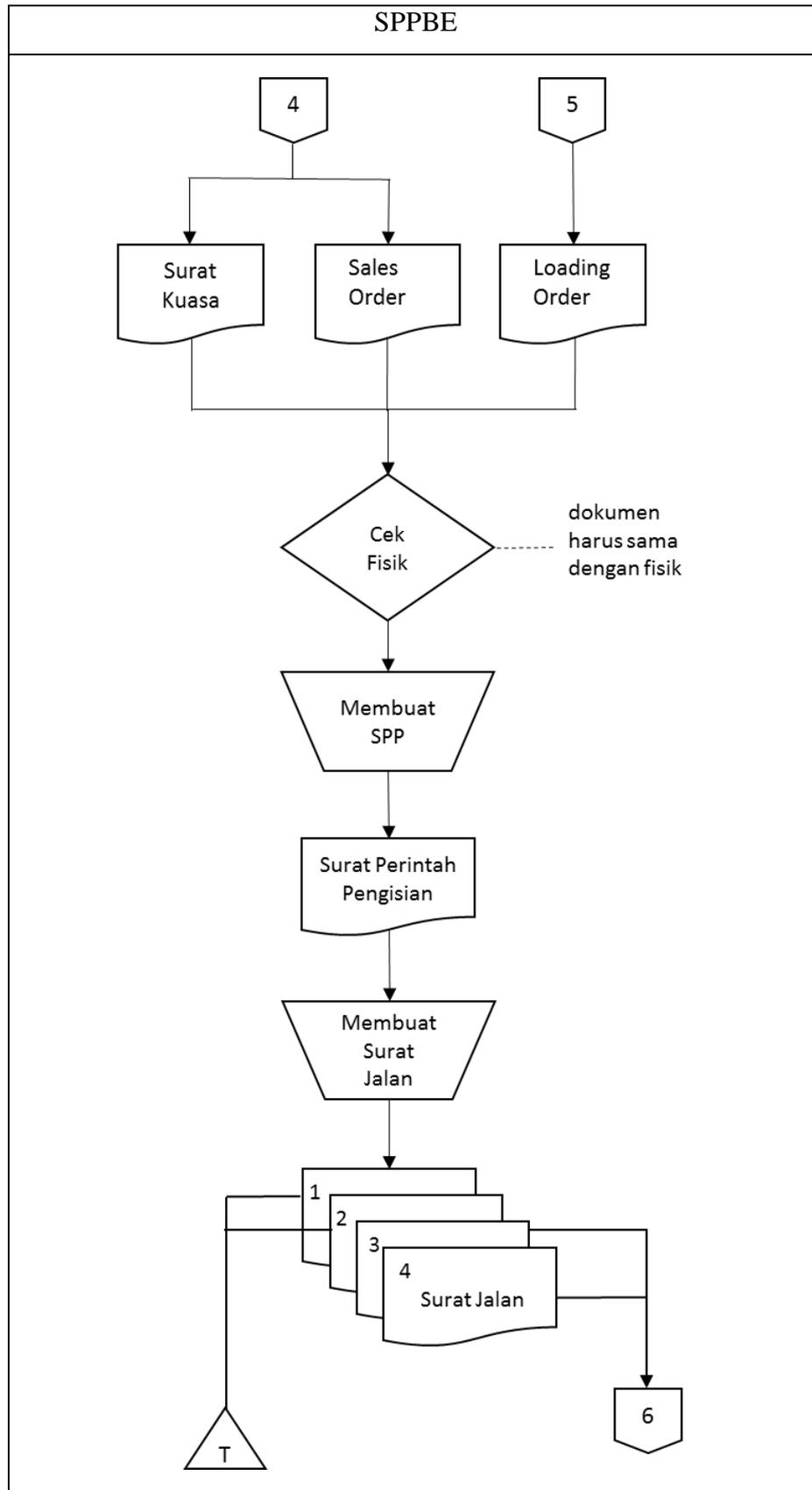
Aplikasi ini digunakan oleh bank untuk menyampaikan informasi dan konfirmasi bahwa agen sudah melakukan pembayaran.

H. FLOWCHART



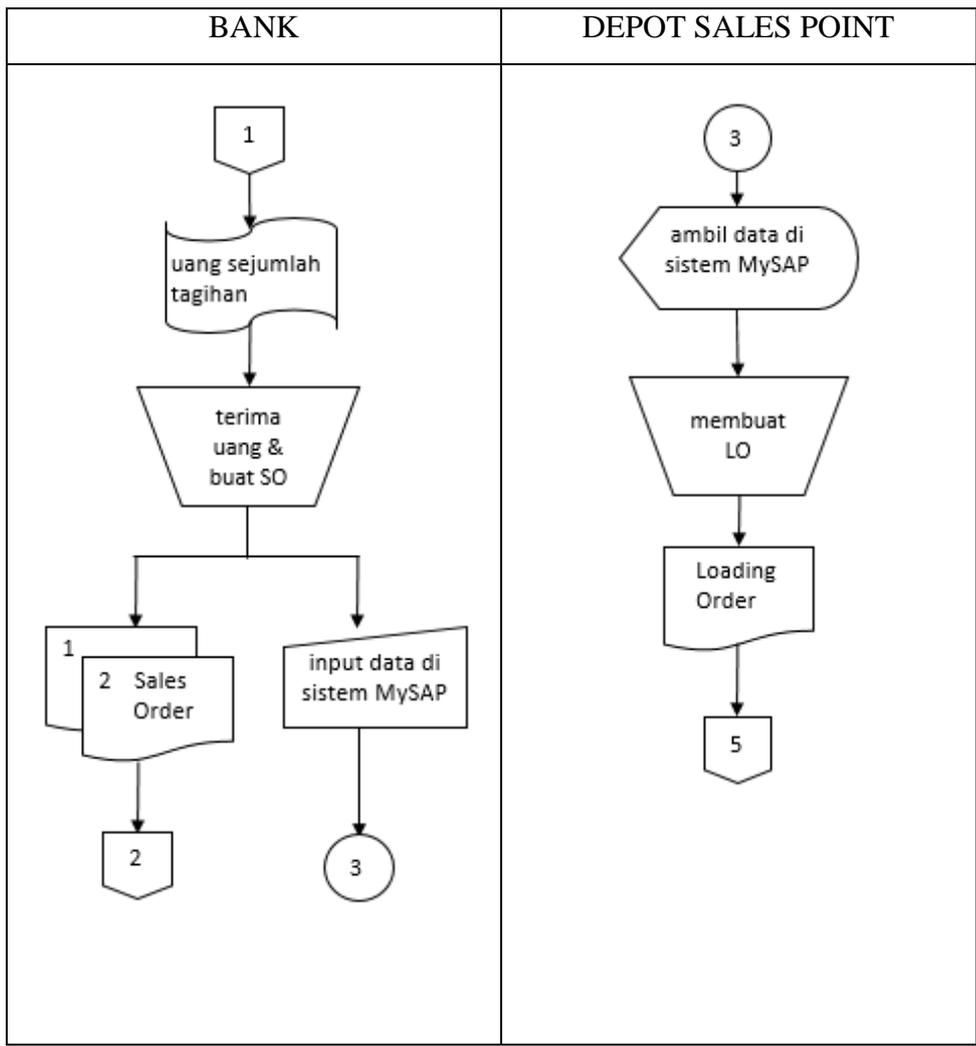
Gambar 5.

Flowchart Agen



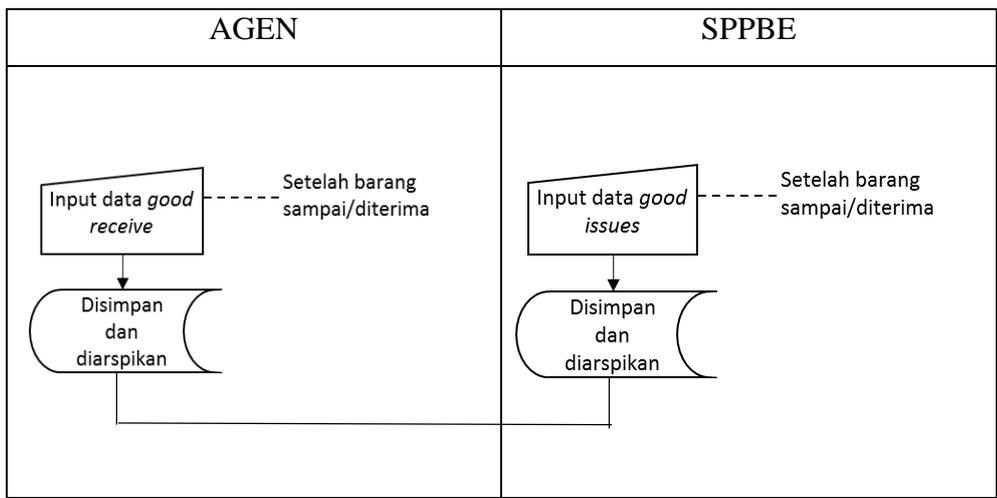
Gambar 6

Flowchart SPPBE



Gambar 7

Flowchart Bank dan Depot Sales Point



Gambar 8

Flowchart Agen dan SPPBE setelah barang keluar dari SPPBE dan diterima agen.

I. URAIAN KEGIATAN DALAM SISTEM

Proses penjualan gas LPG melibatkan empat pihak yaitu agen sebagai pembeli, bank, SPPBE, dan Depot Sales Point. Secara garis besar, gas LPG disalurkan oleh SPPBE ke agen-agen di setiap daerah untuk kemudian dipasarkan ke masyarakat. Namun terlebih dulu agen harus membayar tagihan sesuai jumlah tabung gas yang akan dibeli pada bank persepsi yang sudah ditunjuk oleh Pertamina. Jumlah tagihan dapat berubah sewaktu-waktu tergantung harga pasar minyak dunia. Perubahan harga akan diberitahukan ke agen melalui surat yang dikirimkan oleh pihak Pertamina. Selanjutnya bank akan mengirimkan data pembelian agen kepada Depot Sales Point.

Seperti yang sudah dijelaskan diatas, transaksi penjualan gas LPG dilakukan oleh Stasiun Pengisian dan Pengangkutan Bulk Elpiji atau yang biasa disingkat SPPBE. Pada kegiatan operasinya, SPPBE dibagi menjadi 2 bagian besar yaitu Bagian Produksi & Teknik dan Bagian Keuangan & Administrasi. Kedua bagian tersebut kemudian dibagi lagi menjadi tiga. Bagian Produksi & Teknik dibagi menjadi Bagian Teknik, Bagian Transportasi, dan Bagian Produksi. Sedangkan Bagian Keuangan & Administasi dibagi menjadi Bagian Keuangan, Bagian Personalia, dan Bagian Keamanan.

Dalam penjualan gas LPG, agen bebas menentukan berapa jumlah tabung gas yang hendak dibeli, tentunya sesuai dengan jumlah tabung yang dimiliki untuk diisi dengan gas (isi ulang). Namun khusus untuk gas LPG bersubsidi jumlah tabung yang dapat dibeli sudah ditentukan oleh Pertamina sesuai dengan kebijakan produk subsidi yang berlaku.

Proses penjualan gas LPG kepada agen dimulai saat agen melakukan pembayaran ke bank. Agen membayarkan sejumlah uang sesuai dengan jumlah tabung gas yang akan dibeli. Selanjutnya bank akan membuat bukti setoran bank yang didalamnya tertera nomor *Sales Order*. Pada saat terjadi transaksi pembayaran, sistem komputer bank akan mengirimkan data pada Depot Sales Point sehingga bisa segera membuat dan mencetak *Loading Order* (LO). Selanjutnya, untuk dapat melakukan pembelian (pengisian kembali gas LPG), agen membuat Surat Kuasa/Surat Pengantar untuk pengambilan barang. Surat Kuasa tersebut digunakan sebagai bukti bahwa sopir dan kendaraan yang

datang adalah benar dari agen dan memastikan kesesuaian jumlah tabung yang dibawa dengan SO.

Ketika dokumen yang dibutuhkan sudah lengkap, agen mengirimkan supir beserta tabung gas dan dokumen-dokumen terkait ke SPPBE. Di SPPBE, dokumen SO dan Surat Kuasa akan dicek oleh *gate keeper* untuk memastikan jumlah tabung yang dibawa sama dengan jumlah tabung yang tertera pada SO. Jika sudah sama, dokumen tersebut diserahkan kepada bagian administrasi untuk dicocokkan dengan dokumen LO yang sudah diambil dari Depot Sales Point. Dokumen LO dapat diambil sehari sebelum pengisian atau pada hari pengisian. Pengambilan dokumen LO juga tergantung pada waktu pembayaran dan waktu pengisian gas oleh agen. Setelah semua dokumen menunjukkan jumlah yang sama dengan kuantitas tabung yang dibawa, bagian administrasi akan membuat Surat Perintah Pengisian. Dengan terbitnya surat ini tabung-tabung gas akan diproses untuk masuk pada kegiatan pengisian.

Dalam proses atau kegiatan pengisian, tabung-tabung gas yang dibawa oleh agen tidak langsung diisi dengan gas namun dilakukan pemeriksaan terlebih dahulu. Hal ini ditujukan untuk menghindari adanya produk cacat yang dapat membahayakan konsumen. Pemeriksaan yang dilakukan mencakup hal-hal sebagai berikut:

1. Setiap tabung gas memiliki masa uji edar yaitu 5 tahun. Jika umur tabung sudah mencapai 5 tahun, tabung tersebut harus ditarik dari peredaran. Umur tabung dapat terlihat dari tulisan yang tertera pada tabung tersebut.
2. Tabung yang akan diisi harus dicek bagian luarnya untuk mengetahui jika terdapat korosi lubang kecil, korosi garis, maupun korosi merata. Sama seperti namanya, korosi lubang kecil berarti korosi yang berbentuk lubang-lubang kecil yang diameternya tidak boleh melebihi 6 mm. Korosi garis berarti korosi berbentuk garis dengan panjang yang tidak boleh melebihi 6 mm. Sedangkan korosi merata adalah korosi yang terjadi secara merata dan meluas. Semua jenis korosi tersebut tidak boleh terjadi pada dinding tabung yang tebalnya kurang dari 1x tebal minimum yang diperbolehkan.

3. Perubahan bentuk pada badan tabung juga tidak boleh luput dari pandangan. Pengelembungan, lekuk, lekuk tajam, dan luka tajam yang mungkin saja terdapat pada tabung harus diperiksa dan tidak boleh melebihi batas minimal.
 - a. Pengelembungan
Pengelembungan yang terjadi pada dinding silinder. Pengelembungan ini harus lebih kecil dari 1% terhadap keliling badan tabung, jika lebih, tabung tidak boleh digunakan.
 - b. Lekuk
Lekuk pada permukaan bahan dan lekukan ini tidak tembus ke dinding bagian dalam. Ketentuan cacat dalam bentuk lekuk adalah tidak boleh melebihi $1/10$ diameter lekuk atau tidak melebihi $1/4$ diameter tabung.
 - c. Lekuk tajam
Lekuk dengan sudut yang tajam sedangkan permukaan bahan tidak ditembus. Tabung dengan lekuk tajam masih bisa digunakan jika ukuran lekuk di sambungan las silinder memiliki kedalaman tidak melebihi 6 mm.
 - d. Luka tajam
Lekukan bersudut tajam dimana permukaan bahan luar dan dalam tertembus. Tabung dengan luka tajam masih bisa digunakan jika panjang luka tidak melebihi 75 mm dan tebal dinding tidak kurang dari 1x tebal dinding minimum yang diperbolehkan.
4. Kebocoran pada tabung juga harus diperiksa agar tidak merugikan konsumen. Kriteria kebocoran yang membuat tabung tidak dapat diisi adalah kebocoran yang ada pada setiap bagian dari badan silinder dan kebocoran pada leher berulir. Kebocoran pada leher berulir masih bisa membuat tabung dapat diisi jika kebocoran itu dapat diperbaiki dengan baik serta dapat dipertanggungjawabkan.
5. Berat tabung kosong harus ditimbang agar dapat diketahui jika terdapat perubahan berat tabung. Pemeriksaan tidak harus dilakukan pada seluruh tabung yang akan diisi, hal ini bisa dilakukan secara *sampling*.

6. Kerusakan atau cacat pada pegangan tangan dan bagian bawah tabung atau yang disebut dengan *hand guard* dan *footring*, juga harus diperhatikan. Jika terjadi kerusakan yang dapat membahayakan konsumen, tabung tersebut tidak boleh digunakan.

Jika terdapat tabung gas yang rusak atau cacat sehingga tidak bisa diisi kembali, tabung akan ditukar dengan tabung yang kondisinya baik. SPBBE memiliki persediaan tabung dalam kondisi baik sebagai antisipasi jika terdapat tabung yang rusak. Penggantian tabung ini tidak dipungut biaya karena ditanggung oleh Pertamina. Selanjutnya tabung yang rusak akan dimasukkan ke dalam penampungan tabung rusak. Jika tabung tersebut masih terisi gas, gas dalam tabung harus dievakuasi (dikeluarkan) terlebih dahulu. Hal ini dilakukan agar tidak membahayakan karena ada potensi terjadinya kebakaran dan agar tidak mencemari lingkungan sekitar. Jika tabung sudah dalam kondisi kosong, dapat langsung dimasukkan ke penampungan tabung rusak.

Tabung gas yang layak isi selanjutnya diperiksa mengenai kelengkapan dan kondisi *rubber seal*. Jika *rubber seal* tidak ada atau rusak maka harus memasang atau mengganti *rubber seal* tersebut. Selanjutnya setelah semua kondisi fisik tabung sudah memenuhi syarat, dilakukan pengisian terhadap tabung. Tabung gas yang sudah terisi ditimbang terlebih dahulu sebelum diserahkan kepada agen. Kegiatan menimbang tabung tersebut dilakukan menggunakan tabung yang sudah ditera oleh Dinas Metrologi. Selain itu jumlah tabung yang ditimbang tidak perlu seluruhnya tapi cukup dengan *sampling* saja, sejumlah 10 tabung setiap truk. Kegiatan menimbang tabung dilakukan 2 kali, yang pertama saat tabung sudah selesai diisi dan yang kedua saat tabung akan diserahkan ke agen sehingga agen dapat melihat hasil timbangan. Jika terdapat tabung yang isinya kurang, dikembalikan ke *Filling Machine* untuk ditambah. Sedangkan tabung yang kelebihan isi akan diproses ke mesin Evakuasi LPG.

Setelah tabung terisi dengan baik, tabung diberi *seal cap* dan *plastic wrap* dan kemudian dimasukkan ke dalam truk agen dengan pengawasan petugas SPPBE. Pengawasan tersebut untuk memastikan jumlah tabung yang

dimasukkan sama dengan jumlah pada LO. Jika seluruh tabung sudah masuk ke dalam truk, agen menandatangani Surat Jalan/Surat Pengantar Pengiriman tabung sebagai tanda terima bahwa tabung sudah sesuai baik secara kuantitas dan kualitas.

Ketika tabung sudah keluar dari SPPBE, *Good Issue* akan dicatat ke dalam sistem oleh bagian administrasi SPPBE. Nantinya tanggal yang terdapat pada *Good Issue* yang dicatat oleh SPPBE akan dibandingkan dengan *Good Receive* milik agen yang akan otomatis terlihat pada sistem saat kedua pihak melakukan input data untuk memastikan kesamaan tanggal. Pada dasarnya ketika pihak SPPBE melakukan input Good Issue, data tersebut akan terlihat pada sistem yang dimiliki agen, sehingga agen hanya perlu melakukan klik tombol yang mengkonfirmasi bahwa barang memang sudah dibawa keluar dari SPPBE. Data tanggal tersebut seharusnya menunjukkan tanggal yang sama, namun ada toleransi perbedaan tanggal selama 2 hari.

Proses penjualan kepada agen tidak berhenti pada saat memasukkan data pada *Good Issue*. Agen masih memiliki kewajiban terhadap biaya *filling fee* dan *transport fee*. Tagihan *filling fee* adalah jumlah yang harus dibayarkan atas jasa pengisian tabung, jumlah tagihan adalah Rp300/kg. Sedangkan *transport fee* adalah jumlah yang harus dibayar sebagai jasa pengiriman gas dari kilang ke SPPBE. Sehingga besarnya *transport fee* tergantung pada jarak pengambilan minyak, semakin jauh kilang semakin besar pula biayanya. Namun, dengan jarak yang jauh dan biaya yang mahal, biaya perkilogram minyak dari Pertamina akan turun sehingga pada akhirnya harga jual perkilogram akan sama, baik yang berasal dari kilang yang jauh maupun dekat.

Pada kegiatan penjualan tunai gas LPG non subsidi, biaya *filling fee* dan *transport fee* ditanggung oleh agen sehingga agen langsung membayar ke SPPBE karena SPPBE sudah melunasi pembayaran tersebut kepada pihak Pertamina. Sehingga jika terdapat agen yang tidak membayar tagihan tersebut, pihak SPPBE yang akan mengalami kerugian. Pembayaran *filling fee* dan *transport fee* ini sifatnya lebih *fleksibel*, tergantung pada perjanjian agen dengan pihak SPPBE. Pembayaran bisa dilakukan perhari, perminggu, maupun

perbulan, tapi umumnya dilakukan setiap bulan. Cara pembayarannya pun sesuai kesepakatan, dapat dilakukan secara langsung membayar ke SPPBE atau dengan transfer melalui bank.

BAB IV

PENUTUP

A. RINGKASAN KAJIAN TUGAS AKHIR

Berdasarkan uraian pada bab sebelumnya dapat diketahui bahwa Prosedur Penjualan Tunai Gas LPG Non Subsidi pada PT Pertamina (Persero) khususnya pada Marketing Branch DIY & Surakarta sudah baik dari segi kebijakan, prosedur, dan realisasi di lapangan. Prosedur penjualan tunai tersebut meliputi empat pihak terkait yaitu agen, SPPBE, bank persepsi, dan Depot Sales Point. Keempat pihak tersebut saling terhubung dengan sistem komputer MySAP. Sistem komputer MySAP membantu efektifitas prosedur penjualan karena dapat menghemat waktu, tenaga, dan biaya.

Dalam prosedur penjualan tunai terdapat beberapa dokumen terkait yaitu *Sales Order (SO)*, *Loading Order (LO)*, Surat Kuasa, Surat Perintah Pengisian, Surat Jalan/Surat Pengantar Pengiriman, dan *Good Issue*. Dari dokumen-dokumen terkait, yang dibuat dan diarsipkan secara manual adalah Surat Kuasa, Surat Perintah Pengisian, dan Surat Jalan/Surat Pengantar Pengiriman. Sedangkan dokumen yang hanya diproses dalam sistem komputer dan tidak dicetak adalah dokumen *Good Issue*.

Dimulainya proses penjualan adalah pada saat agen melakukan pembayaran ke bank. Selanjutnya agen mengirimkan sopir dan kendaraan yang berisikan tabung kosong ke SPPBE. Pihak SPPBE akan mengecek apakah tabung yang dibawa memiliki jumlah yang sama dengan dokumen SO yang diterima agen saat melakukan pembayaran dan LO yang diterima SPPBE dari Depot Sales Point. Setelah jumlah tabung tersebut cocok, pihak SPBBE akan mengecek kondisi tabung dan melakukan pengisian bagi tabung yang masih layak untuk diisi. Jika tabung sudah terisi, akan ditimbang secara *sampling* dan selanjutnya dapat dibawa oleh agen. Walaupun agen sudah melakukan pembayaran dan membawa tabung yang sudah terisi, agen masih memiliki kewajiban *transport fee* dan *filling fee*. Kedua tagihan tersebut dibayarkan

kepada SPPBE baik secara langsung datang ke SPPBE maupun transfer melalui bank, sesuai kesepakatan dengan pihak SPPBE.

Proses penjualan gas LPG juga tergolong efektif dan efisien. Hal ini dikarenakan tidak banyak dokumen yang digunakan serta adanya sistem komputer MySAP yang dapat mempercepat proses penjualan tersebut. Dokumen yang digunakan sebagian besar memiliki fungsi untuk memastikan jumlah tabung yang dibawa dan jumlah tabung yang diisi adalah sama. Selain itu dengan sistem MySAP mengurangi kemungkinan terjadinya *fraud* karena dalam sistem tersebut semua pihak dapat memantau kegiatan penjualan.

B. PENGALAMAN PEMBELAJARAN DARI KAJIAN TUGAS AKHIR

Dari prosedur penjualan tunai gas LPG non subsidi, penulis memperoleh tambahan ilmu mengenai prosedur yang efektif dan efisien. Di jaman teknologi yang sudah maju saat ini, sistem komputer tidak bisa lepas dari kegiatan bisnis perusahaan. Selain untuk menghemat pemakaian dan penumpukan dokumen yang diarsip dalam bentuk kertas, sistem komputer juga menghemat tenaga dan membantu proses pemantauan kegiatan penjualan. Hal ini terbukti dengan dokumen-dokumen yang dapat dilihat dan diperoleh (diunduh untuk dicetak) dari sistem komputer tanpa perlu meminta dokumen dalam bentuk cetak ke pihak lain yang akan memakan waktu, biaya, dan tenaga yang lebih besar. Sistem komputer yang digunakan juga mempermudah pemantauan terhadap data penjualan kepada agen, sehingga jika terjadi *fraud* maupun *error* dapat segera diketahui dan diperbaiki.

Hal lain yang dipelajari oleh penulis adalah mengenai usaha PT Pertamina (Persero) untuk melayani masyarakat (konsumen) dengan maksimal. Penyaluran gas LPG ke masyarakat secara langsung memang sebagian besar dilakukan oleh agen, namun Pertamina membuka layanan telepon (1500-000) dan aplikasi pada *smartphone* yaitu *Bright Home Service* untuk menjangkau permintaan/pemesanan dari konsumen. Pemesanan yang dilakukan baik dengan cara telepon maupun aplikasi di *smartphone* pada dasarnya adalah sama, yaitu dengan mengarahkan pesanan kepada agen yang posisinya terdekat dengan konsumen yang melakukan *order*. Inovasi-inovasi

tersebut perlu diapresiasi mengingat kebutuhan masyarakat yang pada masa kini bersifat cepat dan praktis. Keunggulan dari layanan yang dilakukan oleh Pertamina adalah dengan memanfaatkan kemajuan teknologi tanpa meninggalkan cara konvensional yang mungkin masih melekat pada sebagian kalangan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

Kamus Besar Bahasa Indonesia. Diakses dari <https://kbbi.kemendikbud.go.id> pada 28 Februari 2018.

Materi Administrasi Penjualan untuk SPPBE.

Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi Edisi 3*. Jakarta: Salemba Empat.

Penjelasan mengenai gas LPG yang diakses dari [www.Vedcmalang.com/pppstkboenmlg/index.php/departemen – bangunan – 30 / 1131 - supono1](http://www.Vedcmalang.com/pppstkboenmlg/index.php/departemen-bangunan-30/1131-supono1) pada 16 Januari 2018.

Penjelasan mengenai Pertamina yang diakses dari www.pertamina.com pada 10 Desember 2017.

Peraturan Pemerintah No 31 Tahun 2003 yang diakses dari [m.hukumonline.com/pusatdata/detail/13539/node/92/pp- no -31 –tahun-2003-pengalihan-bentuk-perusahaan- pertambangan- minyak- dan- gas- gumi- negara-\(pertamina\)-menjadi-perusahaan-perseroan-\(persero\)](http://m.hukumonline.com/pusatdata/detail/13539/node/92/pp-no-31-tahun-2003-pengalihan-bentuk-perusahaan-pertambangan-minyak-dan-gas-gumi-negara-pertamina-menjadi-perusahaan-perseroan-persero) pada 20 Januari 2018.

Standar Operasional SPPBE-SPPEK-SPBE PT Pertamina (Persero).

Standarisasi Agen 12 Kg PT Pertamina (Persero).

Uraian Jabatan Marketing Branch DIY & Surakarta.

Undang-Undang No 8 Tahun 1971 yang diakses dari [m.hukumonline.com/pusat data/detail/13278/node/929/uu-no-8-tahun-1971-perusahaan-pertambangan -minyak-dan-gas-bumi-negara](http://m.hukumonline.com/pusatdata/detail/13278/node/929/uu-no-8-tahun-1971-perusahaan-pertambangan-minyak-dan-gas-bumi-negara) pada 20 Januari 2018.

Undang-Undang No 22 Tahun 2001 yang diakses dari www.sjdih.depkeu.go.id/fullText/2001/22TAHUN2001UU.htm pada 20 Januari 2018.

LAMPIRAN

Loading Order

Plan GI Date : 25.06.2012



Company
PT. KUALA LIGAN
AGEN LPG 3 KG
DESA PAROM KEC. SEUNANGAN
00000 NAGAN RAYA

Shipping information
Delivery note : 8029107412 / 25.06.2012
number/date
Customer's PO : BRI#120622399831 /
number/date 22.06.2012
Order number/date : 4008574278 / 22.06.2012
Customer number : 815576

Conditions
Shipping : standard
Delivery : FOB
Ship From : SPBE-PRIMA CAHAYA UTAMA

Vehicle - Driver
Vehicle number :
Driver number :
Filling point :
Seal number :

Shipping details Item	Material Description	Quantity
000010	A050410301 REFILL/ISI LPG @3KG (NET) G.16C	560 B03

Formulir ini dicetak dengan Komputer dari sistem yang dimiliki PT.Pertamina (Persero). Untuk itu tanda-tangan tidak dibutuhkan.

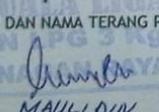
Lampiran 1. Dokumen Loading Order (LO)

Untuk PERTAMINA

PSO-DEALER LPG PSO
0616-Kab. Nagan Raya


Always There
SPBE-PRIMA CAHAYA UTAMA

SURAT PENGANTAR PENGIRIMAN

NOMOR POLISI :BL 8534 V
SHIPMENT NO :
NAMA PENGEMUDI :MAULIDIN
PEMBELI :740832 PT. KUALA LIGAN
TUJUAN :815576 PT. KUALA LIGAN
:AGEN LPG 3 KG
:DESA PAROM KEC. SEUNANGAN
PRODUK :REFILL/ISI LPG @3KG (NET)
NOMOR SO/SA :0000452086
NOMOR DO :8035202833
JML PEMESANAN :560.000 B03
DENSITY & TEMP(OBS) :0.000 & 0.000
TGL PENGIRIMAN :20130207
JAM KELUAR :153906
NOMOR SEGEL :
HARUS DIISI OLEH PETUGAS LAPANGAN
JAM TIBA :00.50 WIB
STOCK TERIMA :560 Pcs
DENSITY & TEMP(OBS) :
ORDER BERIKUTNYA :
TANDA TANGAN DAN NAMA TERANG PELANGGAN

(.....)
2/7/2013 9:46 AM g1_primac 10.1.70.69

Lampiran 2. Surat Jalan/Surat Pengantar Pengiriman

Lampiran : SK Harga Elpiji 12 Kg Tmt 8 November 2017

No.	Plant	Nama LPG Filling Plant / SPBE / SPPBE	Lokasi Filling Plant / SPBE / SPPBE	Harga Eks PERTAMINA	PPN	Harga eks PERTAMINA incl. PPN	Transport Fee *)	Filling Fee *)	Margin Agen *)	Harga Jual Eks Agen (incl. PPN)	
				(Rp/kg)	(Rp/kg)	(Rp/kg)	(Rp/kg)	(Rp/kg)	(Rp/kg)	(Rp/kg)	(Rp / Tabung **)
1	G301	Depot FP Cilacap	Cilacap - Jateng	9.568	956,80	10.524,80	-	-	803,21	11.408,33	136.900
2	G350	PT Manggala Puri Sakti	Semarang - Jateng	9.321	932,10	10.253,10	34	213	803,21	11.408,33	136.900
3	G351	PT Dharmasrana Rahardja	Semarang - Jateng	9.321	932,10	10.253,10	34	213	803,21	11.408,33	136.900
4	G356	PT Lumbung Energi Bumi	Semarang - Jateng	9.321	932,10	10.253,10	34	213	803,21	11.408,33	136.900
5	G35X	PT Central Gasindo Mulia	Demak - Jateng	9.321	932,10	10.253,10	34	213	803,21	11.408,33	136.900
6	G357	PT Nusa Pradipta Sentosa	Kudus - Jateng	9.326	932,60	10.258,60	71	213	806,67	11.458,33	137.500
7	G39C	PT Krakatau Indah Abadi	Pemalang - Jateng	9.319	931,90	10.250,90	141	213	811,85	11.533,33	138.400
8	G352	PT Dirgantara Bakti Sentausa	Tegal - Jateng	9.311	931,10	10.242,10	191	213	815,30	11.583,33	139.000
9	G353	PT Restugas Aji	Solo - Jateng	9.325	932,50	10.257,50	233	213	819,91	11.650,00	139.800
10	G354	PT Indah Sri Rejeki	Boyolali - Jateng	9.322	932,20	10.254,20	215	213	818,18	11.625,00	139.500
11	G355	PT Bakti Bunga Ananda	Sieman - DIY	9.314	931,40	10.245,40	230	213	818,76	11.633,33	139.600
12	G358	PT Tunas Satria Mandiri	Bantul - DIY	9.325	932,50	10.257,50	219	213	818,76	11.633,33	139.600

Lampiran : SK Harga Bright Gas 12 Kg Tmt 8 November 2017

No.	Plant	Nama LPG Filling Plant / SPBE / SPPBE	Lokasi Filling Plant / SPBE / SPPBE	Harga Eks PERTAMINA	PPN	Harga eks PERTAMINA incl. PPN	Transport Fee *)	Filling Fee *)	Margin Agen *)	Harga Jual Eks Agen (incl. PPN)	
				(Rp/kg)	(Rp/kg)	(Rp/kg)	(Rp/kg)	(Rp/kg)	(Rp/kg)	(Rp/kg)	(Rp / Tabung **)
1	G301	Depot FP Cilacap	Cilacap - Jateng	9.650	965,00	10.615,00	-	-	872,73	11.575,00	138.900
2	G350	PT Manggala Puri Sakti	Semarang - Jateng	9.403	940,30	10.343,30	34	213	872,73	11.575,00	138.900
3	G351	PT Dharmasrana Rahardja	Semarang - Jateng	9.403	940,30	10.343,30	34	213	872,73	11.575,00	138.900
4	G356	PT Lumbung Energi Bumi	Semarang - Jateng	9.403	940,30	10.343,30	34	213	872,73	11.575,00	138.900
5	G35X	PT Central Gasindo Mulia	Demak - Jateng	9.403	940,30	10.343,30	34	213	872,73	11.575,00	138.900
6	G357	PT Nusa Pradipta Sentosa	Kudus - Jateng	9.408	940,80	10.348,80	71	213	876,18	11.625,00	139.500
7	G39C	PT Krakatau Indah Abadi	Pemalang - Jateng	9.400	940,00	10.340,00	141	213	882,36	11.700,00	140.400
8	G352	PT Dirgantara Bakti Sentausa	Tegal - Jateng	9.391	939,10	10.330,10	191	213	886,82	11.750,00	141.000
9	G353	PT Restugas Aji	Solo - Jateng	9.405	940,50	10.345,50	233	213	891,42	11.816,67	141.800
10	G354	PT Indah Sri Rejeki	Boyolali - Jateng	9.401	940,10	10.341,10	215	213	890,70	11.791,67	141.500
11	G355	PT Bakti Bunga Ananda	Sieman - DIY	9.395	939,50	10.334,50	230	213	889,27	11.800,00	141.600
12	G358	PT Tunas Satria Mandiri	Bantul - DIY	9.406	940,60	10.346,60	219	213	889,27	11.800,00	141.600

Lampiran 3. Dokumen Harga Gas Elpiji dan Bright Gas 12 kg 8 November 2017

Lampiran : SK Harga Bright Gas 5.5 Kg Tmt 8 November 2017

No.	Plant	Nama LPG Filling Plant / SPBE / SPPBE	Lokasi Filling Plant / SPBE / SPPBE	Harga Eks PERTAMINA	PPN	Harga eks PERTAMINA incl. PPN	Transport Fee *)	Filling Fee *)	Margin Agen *)	Harga Jual eks Agen (incl. PPN)	
				(Rp/kg)	(Rp/kg)	(Rp/kg)	(Rp/kg)	(Rp/kg)	(Rp/kg)	(Rp/kg)	(Rp / Tabung)**)
1	G301	Depot FP Cilacap	Cilacap - Jateng	9.545	954,50	10.499,50	-	-	1.198,80	11.818,18	65.000
2	G350	PT Manggala Puri Sakti	Semarang - Jateng	9.161	916,10	10.077,10	34	350	1.198,80	11.818,18	65.000
3	G351	PT Dharmasrana Rahardja	Semarang - Jateng	9.161	916,10	10.077,10	34	350	1.198,80	11.818,18	65.000
4	G356	PT Lumbung Energi Bumi	Semarang - Jateng	9.161	916,10	10.077,10	34	350	1.198,80	11.818,18	65.000
5	G35X	PT Central Gasindo Mulia	Demak - Jateng	9.161	916,10	10.077,10	34	350	1.198,80	11.818,18	65.000
6	G357	PT Nusa Pradipta Sentosa	Kudus - Jateng	9.124	912,40	10.036,40	71	350	1.198,80	11.818,18	65.000
7	G39C	PT Krakatau Indah Abadi	Pemalang - Jateng	9.054	905,40	9.959,40	141	350	1.198,80	11.818,18	65.000
8	G352	PT Dirgantara Bakti Sentausa	Tegal - Jateng	9.004	900,40	9.904,40	191	350	1.198,80	11.818,18	65.000
9	G353	PT Restugas Aji	Solo - Jateng	8.962	896,20	9.858,20	233	350	1.198,80	11.818,18	65.000
10	G354	PT Indah Sri Redjeki	Boyolali - Jateng	8.980	898,00	9.878,00	215	350	1.198,80	11.818,18	65.000
11	G355	PT Bakti Bunga Ananda	Sleman - DIY	8.965	896,50	9.861,50	230	350	1.198,80	11.818,18	65.000
12	G358	PT Tunas Satria Mandiri	Bantul - DIY	8.976	897,60	9.873,60	219	350	1.198,80	11.818,18	65.000

Lampiran 4. Dokumen Harga Bright Gas 5,5, kg 8 November 2017



Nomor : 169/AA YKPN/Sekr.VIII/2017
Hal : Pengantar Praktik Kerja Lapangan
Lamp : 1 Lembar fotokopi kartu mahasiswa

29 Agustus 2017

Kepada : Yth. Area Manager HR Region IV
PT. Pertamina Persero
Jl. Pemuda 114 Semarang 50132
024 3545341

Dengan hormat,

Dengan ini kami beritahukan kepada Bapak/Ibu bahwa dalam rangka menyelesaikan studinya, mahasiswa kami diwajibkan untuk melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama 50 hari atau 400 jam serta menyusun Tugas Akhir (TA) dalam bidang akuntansi atau bidang yang memiliki relevansi dengan bidang akuntansi. Pelaksanaan PKL diselenggarakan mulai tanggal 15 Januari 2018 sampai dengan tanggal 24 Maret 2018.

Sehubungan dengan hal tersebut, dengan ini kami mengajukan permohonan Praktik Kerja Lapangan (PKL) serta pengumpulan informasi tertang prosedur teknis praktik akuntansi tertentu, sesuai dengan permintaan mahasiswa, untuk keperluan penyusunan Tugas Akhir bagi mahasiswa sebagai berikut:

No.	No.Mhs	Nama	No.HP
1	201523300	YISEIDAETA DANISWARA	08170400020

Atas bantuan dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Direktur,

Drs. Sururi, M.B.A., Ak., CA.
NIDN.: 0501076101

Semarang, 10 Oktober 2017

No. 375/K14020/2017-S8

Lampiran : 1 (satu) lembar

Perihal : **Izin Praktik Kerja Lapangan Mahasiswa Akademi Akuntansi YKPN a.n.
Yiseidaeta Daniswara**

Yang terhormat,

Direktur Akademi Akuntansi YKPN

Jl. Gagak Rimang No. 2-4, Balapan

Yogyakarta 55222

Menindaklanjuti surat Direktur Akademi Akuntansi YKPN No. 169/AA YKPN/Sekr.VIII/2017 perihal tersebut di atas, bersama ini disampaikan bahwa permohonan ijin melaksanakan Praktek Kerja Magang bagi Mahasiswa pada prinsipnya disetujui untuk melaksanakan kegiatan tersebut pada tanggal 15 Januari 2018 - 24 Maret 2018 di Branch Marketing Yogyakarta, PT Pertamina (Persero) sesuai dengan program studi yang bersangkutan dengan rincian Mahasiswa sebagai berikut :

- Yiseidaeta Daniswara/201523300

Perlu disampaikan bahwa selama pelaksanaan kegiatan tersebut PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region IV tidak menyediakan/memberikan fasilitas berupa transportasi, akomodasi, makan dan biaya atau fasilitas lainnya kepada mahasiswa. Selanjutnya selama melakukan kegiatan dimaksud, mahasiswa diharapkan dapat mengenakan jas almamater dan menyesuaikan dengan petugas yang akan memberikan data/keterangan.

Disamping itu yang bersangkutan diharuskan mengikuti peraturan dan ketentuan yang berlaku di PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region IV dan hasil yang diperoleh hanya digunakan untuk keperluan lingkungan Akademis Perguruan Tinggi. Apabila dalam pelaksanaan kegiatan Praktek Kerja tersebut mahasiswa melanggar peraturan dan ketentuan, maka surat persetujuan ini tidak berlaku dan mahasiswa dianggap tidak melakukan praktek kerja.

Selanjutnya agar mahasiswa yang dimaksud melapor ke Branch Marketing Yogyakarta dengan membawa Surat Ijin Magang ini, KTM dan mengenakan jas almamater untuk mendapatkan penjelasan lebih lanjut.

Demikian disampaikan agar menjadi maklum. Atas perhatian, bantuan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Direktorat SDM

Unit Manager HR Jawa Bagian Tengah,



Tri Waluyo

Tembusan :

1. Branch Manager Marketing DIY & Surakarta

