

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:



1961 - 1968

1961 - 1968

1968 - 2005

2005 - SEKARANG

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 profesional, 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.

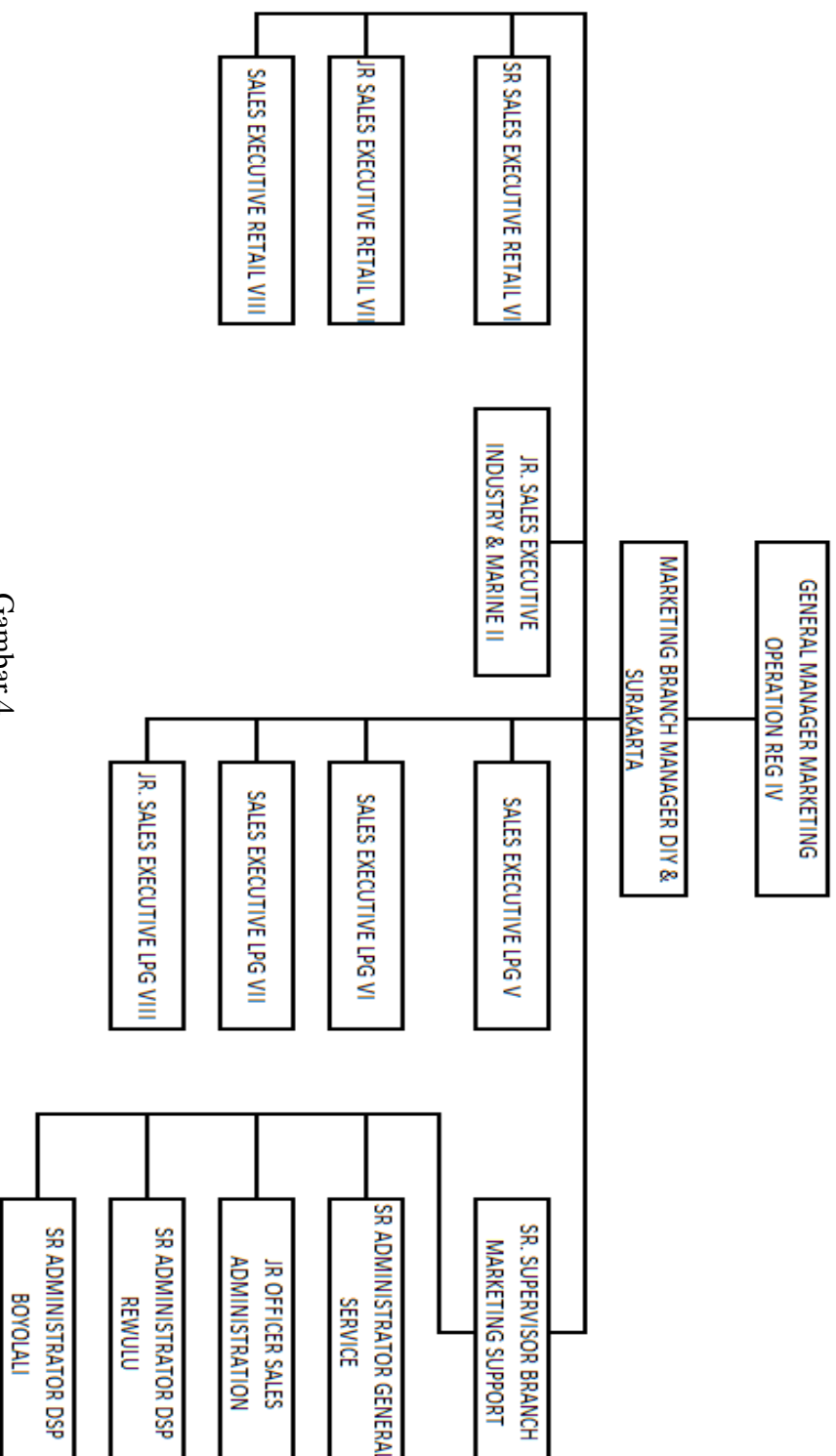
B. BENTUK PERUSAHAAN

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*.