

BAB II
GAMBARAN UMUM
PT PERTAMINA LUBRICANTS SR IV

2.1 Sejarah Perkembangan PT. Pertamina Lubricants

PERTAMINA adalah perusahaan minyak dan gas bumi yang dimiliki Pemerintah Republik Indonesia (state-owned oil company) yang dibentuk pada tanggal 10 Desember 1957 dengan nama PT Permina, dan setelah digabung dengan PN Pertamina di tahun 1968 namanya berubah menjadi PN Pertamina. Dengan diberlakukannya UU No. 8 Tahun 1971, nama perusahaan menjadi Pertamina. Nama perusahaan ini tetap digunakan pada waktu Pertamina berubah status hukumnya menjadi Perseroan Terbatas pada tanggal 17 September 2003, menjadi PT Pertamina (Persero).

PT Pertamina Lubricants merupakan anak perusahaan PT Pertamina (Persero), yang didirikan pada 23 September 2013, yang merupakan pemisahan (spin-off) Unit Bisnis Pelumas PT Pertamina (Persero) pada 30 Oktober 2013. PT Pertamina Lubricants didirikan sebagai pelaksanaan amanat Undang-Undang No. 22 Tahun 2001 Tentang Minyak dan Gas. Tujuan pendirian Anak perusahaan adalah untuk meningkatkan kekuatan bisnis Perseroan di bidang usaha pelumas pada masa mendatang, melalui cakupan bisnis di dalam dan luar negeri. Cakupan bisnis Perusahaan meliputi dalam dan luar negeri. PT Pertamina Lubricants bertekad pada masa-masa mendatang dapat menjadi perusahaan pelumas kelas dunia, dan mencapai posisi sebagai Top 20 World Lubricants Company.

Untuk memenuhi kebutuhan para pelanggannya, pelumas Pertamina di produksi melalui tes laboratorium modern dan berteknologi tinggi serta berbagai pengujian seperti pengujian fisika kimia dan pengujian mesin sebelum diluncurkan ke pasar. Berbagai pengakuan Internasional telah juga diraih oleh PT Pertamina Lubricants seperti API (American Petroleum Institute), JASO, Volvo, Caterpillar, Komatsu, Mercedes-Benz, Wartsila dan lain-lain. Ini sekaligus bukti nyata bahwa pelumas Pertamina diakui oleh

dunia Internasional. Selain itu pelumas Pertamina juga dipakai untuk *factory field* atau *service field* oleh sebagian besar ATPM (Agen Tunggal Pemegang Merk) Indonesia, seperti Toyota, Daihatsu, Hino, Suzuki, Honda, Mitsubishi dan lain-lain.

Unit Bisnis Pelumas adalah bagian dari Direktorat Pemasaran & Niaga yang dibentuk untuk menghadapi persaingan dibisnis pemasaran Pelumas di Indonesia. Untuk menjamin pencapaian visi, misi dan tujuan fungsi Pemasaran Pelumas, maka Pemasaran Pelumas sebagai salah satu Strategic Business Unit (SBU) Direktorat Pemasaran dan Niaga dipimpin oleh VP Pelumas. Sedangkan untuk memberikan pelayanan terbaik dan fokus kepada pelanggan, Pelumas membagi wilayah kerja seluruh Indonesia menjadi 7 (tujuh) *region* pemasaran. Untuk wilayah Jateng – DIY, SR IV dipimpin oleh SRM IV Pelumas di bawah VP Pelumas, Sales Region Manager IV Pelumas berkedudukan di Semarang sedangkan 3 (tiga) Sales Executive untuk wilayah Jateng – DIY masing – masing bertempat di Semarang dan Yogyakarta. Untuk kegiatan operasional di Depot/Instalasi Sales Point Pelumas didukung oleh tenaga Administrasi yang masing – masing bertempat di Instalasi Depot Pengapon dan Depot Cilacap.

2.2 Visi dan Misi

2.2.1 Visi

Menjadi perusahaan pelumas kelas dunia.

2.2.2 Misi

Melaksanakan bisnis solusi pelumasan dan memasarkan pelumas serta produk terkait secara kompetitif di pasar domestik dan luar negeri untuk memperkuat portofolio bisnis guna mengoptimalkan nilai tambah bagi seluruh pemangku kepentingan.

2.3 Tata Nilai Pertamina Lubricants

a) Bersih

Perusahaan dikelola secara profesional dengan cara menghindari benturan kepentingan, tidak mentolerir suap, menjunjung tinggi kepercayaan dan integritas, serta berpedoman pada asas-asas tata kelola korporasi yang baik.

b) Kompetitif

Mampu berkompetisi dalam skala regional maupun internasional, mendorong pertumbuhan melalui investasi, membangun budaya sadar biaya dan menghargai kinerja.

c) Percaya Diri

Berperan dalam pembangunan ekonomi nasional, menjadi pelopor dalam reformasi BUMN dan membangun kebanggaan bangsa.

d) Fokus Pelanggan

Berorientasi pada pelanggan dan berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.

e) Komersial

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

f) Mampu

Dikelola oleh pemimpin dan pekerja profesional yang memiliki talenta dan penguasaan teknis tinggi, berkomitmen dalam membangun kemampuan riset dan pengembangan.

2.4 Logo Perusahaan

PT Pertamina Lubricants merupakan anak perusahaan dari PT Pertamina, sehingga logo perusahaan PT Pertamina Lubricants tidak terlepas dari logo PT Pertamina. PT Pertamina Lubricants dalam logonya mengkombinasikan logo PT Pertamina kemudian ditambahkan dengan identitas Pertamina Lubricants. Logo PT Pertamina Lubricants dapat dilihat pada gambar 2.1 sebagai berikut :

Gambar 2.1
Logo PT Pertamina Lubricants



Sumber : *Company Profile* PT Pertamina Lubricants.

Keterangan warna logo :

- a) Elemen logo membentuk huruf “P” yang secara keseluruhan merupakan representasi bentuk panah yang menggambarkan Pertamina yang bergerak maju dan progresif.
- b) Warna-warna mencolok
Menunjukkan langkah besar yang diambil Pertamina dan aspirasi perusahaan akan masa depan yang lebih positif dan dinamis.
- c) Warna merah
Mencerminkan keuletan dan ketegasan serta keberanian dalam menghadapi berbagai macam kesulitan.
- d) Warna hijau
Mencerminkan sumber daya energi yang berwawasan lingkungan.
- e) Warna biru
Mencerminkan andal, dapat dipercaya, dan bertanggung jawab.

2.5 Wilayah Pemasaran PT Pertamina Lubricants

Di Indonesia, PT Pertamina Lubricants memiliki cakupan pemasaran produk pelumas yang sangat luas. PT Pertamina Lubricants memiliki 7 wilayah/region, antara lain:

- | | |
|--------------------------|------------------------------|
| 1) SR (Sales Region) I | : Medan, Sumatra Utara |
| 2) SR (Sales Region) II | : Palembang, Sumatra Selatan |
| 3) SR (Sales Region) III | : Jakarta, Jawa Barat |

- 4) SR (Sales Region) IV : Semarang, Jawa Tengah dan DIY
 5) SR (Sales Region) V : Surabaya, Jawa Timur, dan Bali
 Nusa Tenggara
 6) SR (Sales Region) VI : Balikpapan, Kalimantan Selatan
 7) SR (Sales Region) VII : Makassar, Sulawesi Selatan, dan
 bagian timur Indonesia

Tabel 2.1

Alamat Wilayah Pemasaran PT Pertamina Lubricants

Wilayah Pemasaran	Alamat
Sales Region I	Jl. K.L. Yos Sudarso No. 8-10, Medan 20114
Sales Region II	Jl. Jend. Ahmad Yani No.1247, Palembang 30264
Sales Region III	Gd. Utama Lt. 4 Jl. Kramat Raya No. 59, Jakarta 10450
Sales Region IV	Jl. Pemuda No. 114, Semarang 50132
Sales Region V	Jl. Jagir Wonokromo No. 88, Surabaya 60244
Sales Region VI	Jl. Yos Sudarso No. 148, Balikpapan 76123
Sales Region VII	Jl. Garuda No. 1, Makassar 90125

Sumber : *Company Profile* PT Pertamina Lubricants.

2.6 Produk Pelumas PT Pertamina Lubricants

PT Pertamina Lubricants memiliki beragam jenis produk pelumas yang dipasarkan di seluruh wilayah Indonesia. Produk PT Pertamina Lubricants memiliki tiga jenis produk yang dilayani yaitu pelumas untuk produk otomotif, pelumas industri, dan gemuk.

Jenis produk pelumas Pertamina adalah sebagai berikut :

1. Produk Otomotif

- a) Pelumas mesin kendaraan bensin (Fastron, Zipex XP, Prima XP, Mesran Super, Mesran).
- b) Pelumas mesin kendaraan diesel (Fastron Diesel, Meditrans SX, Zipex HD, Zipex HD Plus, Meditrans SC, Meditrans S, Meditrans, Mesran B).

- c) Pelumas sepeda motor (Enduro 4T, Enduro 4T Racing, Enduro 4T Matic, Zipex 4T, Zipex 4T Sport, Zipex Super, Mesran Super 4T, 2T Enviro, Mesrania 2T Super, Mesrania 2T Super X, Mesran Marine, Mesrania 2T OB).
- d) Pelumas gardan dan transmisi (Rored HDA, Rored EPA, Rored MTF, Rored MT-1).
- e) Pelumas transmisi otomatis (Pertamina ATF).
- f) Gemuk Lumas (Gemuk Pertamina SGX).

2. Produk Industri

- a) Pelumas mesin diesel industri dan perkapalan putaran tinggi (Meditran SX, Meditran SC, Meditran S, Meditran, Mesran B).
- b) Pelumas mesin diesel industri dan perkapalan putaran sedang dan rendah (Medripal, Salyx, Meditran P).
- c) Pelumas mesin gas (NG Lube, NG Lube LL, NG Lube Ashless, Meditran GEO).
- d) Pelumas mesin turbin (Turbolube, Turbolube XT).
- e) Pelumas transmisi dan hidrolik (Turalik, Turalik C, Translik HD).
- f) Pelumas kompresor (GC-Lube Syn, GC-Lube M).
- g) Pelumas roda-gigi (Masri RG, Masri SMG, Masri FLG).
- h) Pelumas sirkulasi (Sebana, Sebana P, Gandar).
- i) Pelumas mesin pendingin (Kompen).

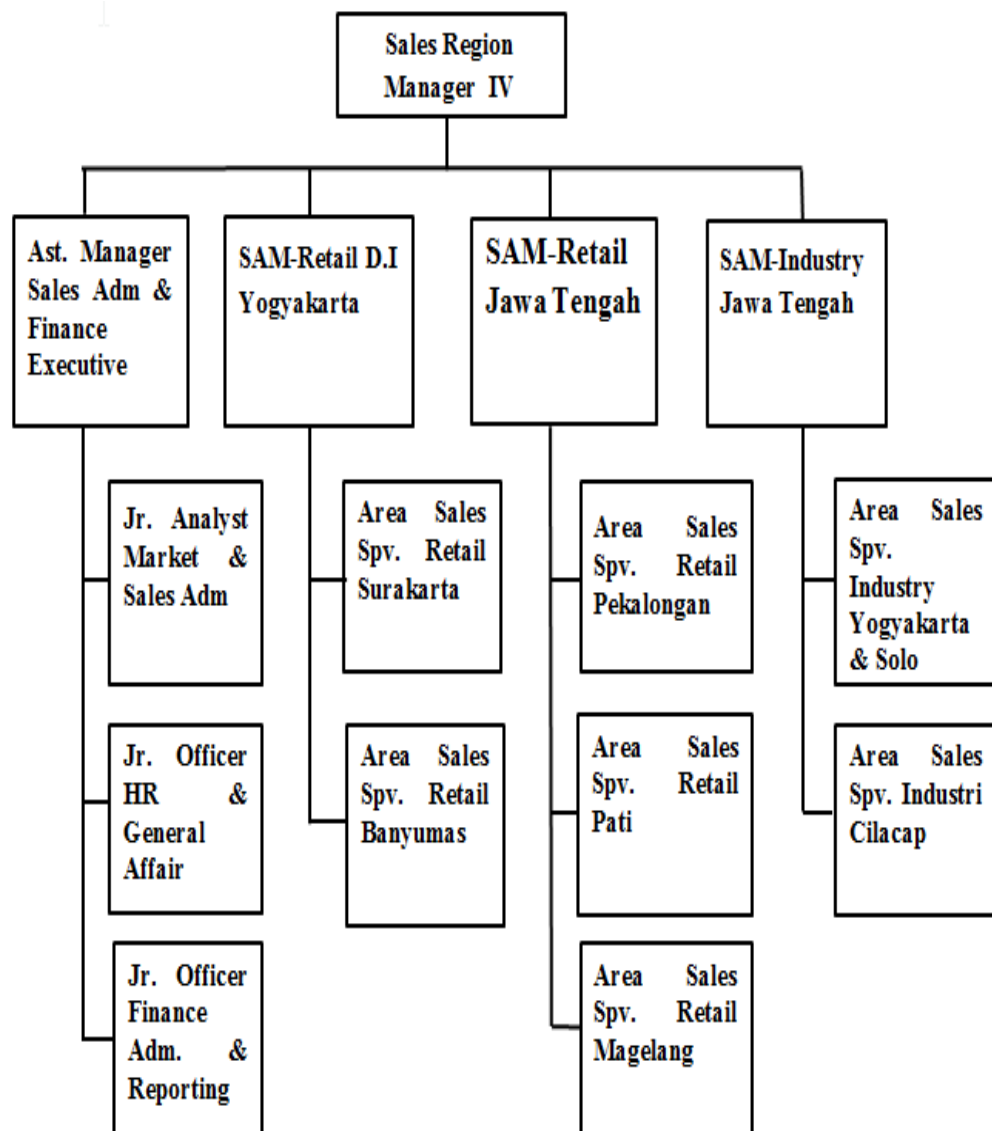
3. Gemuk (Grease)

- a) Grease X-NL
- b) Grease EPX
- c) Grease TS-2
- d) Grease SGX-NL
- e) Grease WR-NL
- f) Grease Super EPX-2
- g) Grease HDX-2
- h) Grease Super HDX-2

2.7 Struktur Organisasi PT Pertamina Lubricants SR IV

PT Pertamina Lubricants SR IV memiliki bentuk struktur organisasi fungsional, dimana adanya pembagian tugas secara jelas dan adanya rantai komando yang jelas. Bagan struktur organisasi dapat dilihat pada gambar 2.2 sebagai berikut :

Gambar 2.2
Bagan Struktur Organisasi PT Pertamina Lubricants SR IV



Sumber : *Company Profile* PT Pertamina Lubricants SR IV, Tahun 2017.

2.8 Deskripsi Pekerjaan Pegawai PT Pertamina Lubricants SR IV

(1). Sales Region Manager

Merencanakan, mengelola dan mengevaluasi kegiatan pemasaran pelumas industri dan otomotif, yang meliputi operasional distribusi pelumas, operasional penjualan, *maintenance* pasar pelumas, pengendalian serta pembinaan SDM di wilayah SR IV untuk memenuhi target *sales*, profit serta kepuasan dan loyalitas pelanggan.

(2). Ast. Manajer Sales Administration & Finance Executive

Ast. Manajer Sales Administration & Finance Executive memiliki deskripsi pekerjaan dalam tugasnya, yaitu :

- 1) Merencanakan dan mengkoordinir kegiatan administrasi penjualan pelumas dan dengan melakukan evaluasi dan pelanggan.
- 2) Estimasi penjualan, penyusunan rencana kerja dan anggaran perusahaan.
- 3) Pengendalian realisasi anggaran dan rencana kerja, pembuatan surat perjanjian keagendaan pelumas/olimart yang baru maupun perpanjangan permintaan kebutuhan pelumas.
- 4) Pengalokasian pelumas ke Depot Supply Point, realisasi pemasaran pelumas, menerapkan sistem administrasi keuangan sebagai masukan analisis aspek bisnis di wilayah SR IV.

(3). SAM-Retail D.I Yogyakarta

SAM-Retail D.I Yogyakarta memiliki deskripsi pekerjaan dalam tugasnya, yaitu :

- 1) Melakukan koordinasi dengan ASS sub ordinatnya untuk pencapaian target penjualan di D.I Yogyakarta.
- 2) Melakukan dan mengawasi pelaksanaan penerimaan produk pelumas di gudang distributor.
- 3) Melakukan koordinasi bisnis dengan distributor di area masing-masing, mengkoordinir pelaksanaan penjualan produk pelumas di semua tipe outlet.

- 4) *Monitoring* rutin kegiatan kompetitor, menganalisa, melaporkan dan memberikan rekomendasi *action plan* kepada Sales Region Manager.
- 5) Melaksanakan sales review bulanan bersama tim distributor, dan bisnis review 3 bulanan bersama *owner* distributor, serta melakukan audit 6 bulanan total *performance* distributor.
- 6) Membuat *scoring* dengan format yang disediakan perusahaan, dan melaporkannya ke Sales Region Manager.

(4). SAM-Retail Jawa Tengah

SAM-Retail Jawa Tengah memiliki deskripsi pekerjaan dalam tugasnya, yaitu :

- 1) Melakukan koordinasi dengan ASS sub ordinatnya untuk pencapaian target penjualan di Jawa Tengah.
- 2) Melakukan dan mengawasi pelaksanaan penerimaan produk pelumas di gudang distributor.
- 3) Melakukan koordinasi bisnis dengan distributor di area masing-masing, mengkoordinir pelaksanaan penjualan produk pelumas disemua tipe outlet.
- 4) *Monitoring* rutin kegiatan kompetitor, menganalisa, melaporkan dan memberikan rekomendasi *action plan* kepada Sales Region Manager.
- 5) Melaksanakan *sales review* bulanan bersama tim distributor, dan bisnis review 3 bulanan bersama *owner* distributor, serta melakukan audit 6 bulanan total *performance* distributor.
- 6) Membuat *scoring* dengan format yang disediakan perusahaan, dan melaporkannya ke Sales Region Manager.

(5). SAM-Industry Jawa Tengah

SAM-Industry Jawa Tengah memiliki deskripsi pekerjaan dalam tugasnya yaitu :

- 1) Melakukan koordinasi dengan ASS sub ordinatnya untuk pencapaian target penjualan di Jawa Tengah.
- 2) Melakukan dan mengawasi pelaksanaan penerimaan produk pelumas di gudang distributor.

- 3) Melakukan koordinasi bisnis dengan distributor di area masing-masing.
 - 4) *Monitoring* rutin kegiatan kompetitor, menganalisa, melaporkan dan memberikan rekomendasi *action plan* kepada Sales Region Manager.
 - 5) Melaksanakan *sales review* bulanan bersama tim distributor, dan bisnis *review* 3 bulanan bersama *owner* distributor, serta melakukan audit 6 bulanan total *performance* distributor.
 - 6) Membuat penilaian dengan format yang disediakan perusahaan, dan melaporkannya ke Sales Region Manager.
- (6). Junior Analyst Market & Sales Administrasi

Junior Analyst Market & Sales Administrasi memiliki deskripsi pekerjaan dalam tugasnya yaitu :

- 1) Membuat laporan realisasi penjualan harian, membuat laporan monitoring PIR (rencana jual), alokasi, PO Done, dan realisasi penjualan.
 - 2) Memantau sisa reward distributor dan menginformasikan kepada distributor.
 - 3) Membantu membuat PIR (rencana jual).
 - 4) Membantu distributor jika ada permasalahan setoran terkait hubungan dengan SPC Billing dan Bank Mandiri.
 - 5) Membantu menyiapkan data untuk realisasi SRM, SAM, dan SAFE.
- (7). Junior Officer HR & General Affairs

Junior Officer HR & General Affairs memiliki deskripsi pekerjaan dalam tugasnya yaitu :

- 1) Membantu Pimpinan/Management dalam menyelesaikan masalah internal dan eksternal yang berhubungan dengan permasalahan maupun Bussines Development.
- 2) Menindaklanjuti proses administrasi keuangan ke bagian Finance, membantu dalam proses recruitment.
- 3) Menangani hubungan yang berkaitan dengan vendor atau *supplier* yang dipakai oleh perusahaan.

- 4) Mendukung seluruh kegiatan operasional kantor dengan melakukan proses pengadaan seluruh peralatan kebutuhan kerja dengan cepat, akurat/berkualitas serta sesuai dengan anggaran yang ditentukan.
 - 5) Menyiapkan laporan bulanan untuk keperluan rapat anggaran, laporan keuangan atas aset dan beban biaya kantor.
- (8). Area Sales Supervisor Retail Pekalongan

Area Sales Supervisor Retail Pekalongan memiliki deskripsi pekerjaan dalam tugasnya yaitu :

- 1) Mengkoordinir tim penjualan, agar dapat meningkatkan tingkat penjualan dan apakah penjualan sesuai dengan target.
- 2) Membantu tim *sales* dan memberikan pelatihan dalam mencari, melayani dan memelihara konsumen.
- 3) Membantu mengatasi permasalahan tim *sales* dan ikut melakukan atau mendampingi presentasi tim *sales* jika diperlukan.
- 4) Membuat strategi-strategi penjualan dan mensosialisasikan kepada tim *sales*.
- 5) Mensosialisasikan dan memberitahu informasi mengenai penjualan yang baru kepada tim *sales*.

2.9 Lokasi Perusahaan

Nama Instansi : PT Pertamina Lubricants Sales Region IV Semarang
 Alamat : Jl. Pemuda No. 114 Semarang, Jawa Tengah
 No Telepon : (024) 3545341
 Fax. : (024) 3581421
 Kode Pos : 50132

2.10 Jumlah Pegawai/Karyawan

Pegawai PT Pertamina SR IV pada tahun 2017 terdiri dari pegawai utama, madya, biasa, dan *outsourcing*. Jumlah pegawai pada PT Pertamina SR IV dapat dilihat pada tabel 2.2 sebagai berikut :

Tabel 2.2
Jumlah Pegawai PT Pertamina Lubricants SR IV

No	Jenis Pegawai	Jumlah
1.	Pegawai Utama	1 Orang
2.	Pegawai Madya	4 Orang
3.	Pegawai Biasa	3 Orang
4.	Pegawai Outsourcing	13 Orang
	TOTAL	21 Orang

Sumber : PT Pertamina Lubricants SR IV, Tahun 2017.

Untuk pegawai tetap PT Pertamina Lubricants SR IV pada periode per tanggal 17 Februari 2017 pegawai tetap PT Pertamina Lubricants SR IV berjumlah delapan orang. Daftar pegawai tetap PT Pertamina Lubricants SR IV dapat dilihat pada tabel 2.3 sebagai berikut :

Tabel 2.3
Daftar Pegawai Tetap PT Pertamina Lubricants SR IV

No	No. Pek	Nama	Jabatan
1.	744489	Christina C. H. Simorangkir	Sales Region Manager IV
2.	646059	Wawan Hendrawan	Ast. Manajer Sales Adm & Finance Excutive
3.	748042	Aribowo Santosa	SAM Retail Jawa Tengah
4.	750456	Fajar Nugroho	SAM Retail DIY
5.	748583	Budi Kurniawan	SAM Industry Jawa Tengah
6.	748176	Zea Indica Karuniawati	Jr. Market Analyst & Sales Administrasi
7.	12360081	Harris Rahman Harjanto	Jr. HR & GA
8.	12360061	Andar Dani Suwondo	ASS Pekalongan

Sumber : PT Pertamina Lubricants SR IV, Tahun 2017.

2.11 Distributor Resmi PT Pertamina Lubricants SR IV

Distributor resmi PT Pertamina Lubricants SR IV tersebar diberbagai kota di Jawa Tengah dan DIY. Nama distributor resmi PT Pertamina Lubricants SR IV dapat dilihat pada tabel 2.4 sebagai berikut :

Tabel 2.4

Distributor Resmi PT Pertamina Lubricants SR IV

Distributor	Alamat	Kota	Territory Distribusi
PT. Teruna Gema Nusa	Jl. Dr. Cipto No. 165	Semarang	Semarang 1
PT. Gunung Mas Indah	Jl. Karanganyar No. 7	Semarang	Semarang 2
PT. Muara Perdana	Jl. Kopol Maksum No. 268-270	Semarang	Semarang 3
PT. Gunung Mas Indah	Jl. Karanganyar No. 7	Semarang	Pati
PT. Tamtama Abadi Makmur	Jl. Hayam Wuruk No. 32	Pekalongan	Pekalongan
PT. Tamtama Abadi Makmur	Jl. Hayam Wuruk No. 32	Pekalongan	Tegal
PT. Gelora Putra Perkasa	Jl. RE. Martadinata No. 79-83	Cilacap	Cilacap, Kebumen
PT. Satu Hati	Jl. Yos Sudarso No. 32	Purwokerto	Purbalingga, Banyumas Utara
PT. Gelora Putra Perkasa	Jl. RE. Martadinata No. 79-83	Cilacap	Magelang, Purworejo
PT. Gelora Putra Perkasa	Jl. RE. Martadinata No. 79-83	Cilacap	Banjarnegara, Banyumas Selatan, Wonosobo, Temanggung
PT. Ny. Soegito	Jl. Brojomulya No. 01 Gejayan, Condong Catur	Yogyakarta	DIY Selatan
PT. Soegito	Jl. Brojomulya No. 01 Gejayan, Condong Catur	Yogyakarta	Solo Raya
PT. Restu Aji Manunggal	Jl. Adisumarmo No. 76	Solo	Sukoharjo, Wonogiri

Sumber : *Company Profile* PT Pertamina Lubricants SR IV.

2.12 Area Kerja PT Pertamina Lubricants SRIV

Area kerja PT Pertamina Lubricants SR IV meliputi Propinsi Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta. Setiap Propinsi berada di bawah wewengn Sales Area Manajer. Adapun pembagian wilayah kerja masing-masing Sales Area Manager sebagai berikut :

1. Sales Area Manager (SAM) Industry

Area Kerja: Seluruh wilayah Propinsi Jawa Tengah & DIY.

2. Sales Area Manager (SAM) Jawa Tengah

Area Kerja: Jawa Tengah Bagian Utara. Meliputi Semarang, Pekalongan, Tegal dan Sekitarnya, Demak, Kudus, Jepara, Pati, Rembang dan Blora.

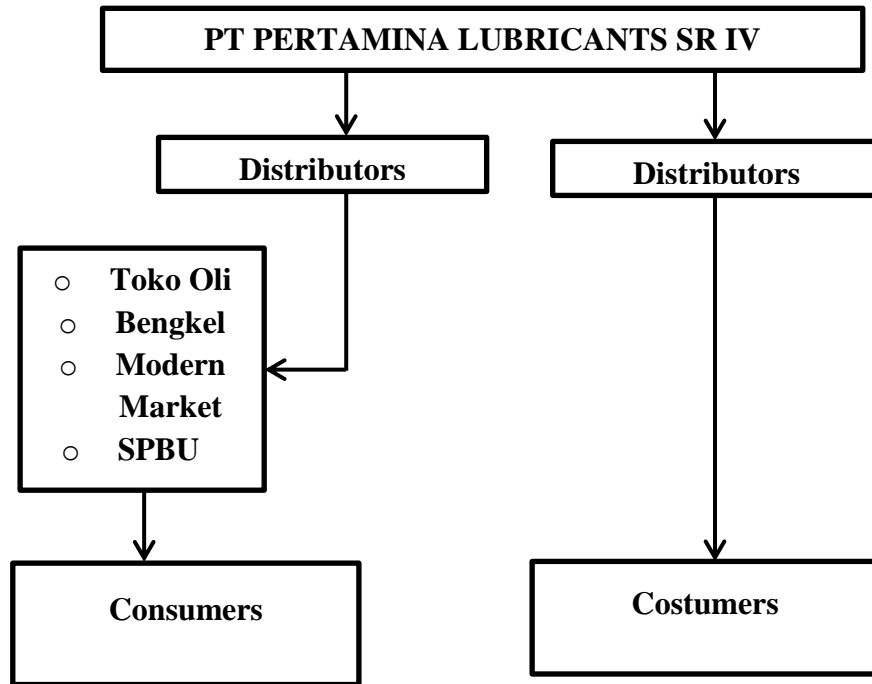
3. Sales Area Manager (SAM) Yogyakarta

Area Kerja DIY dan Jawa Tengah Bagian Selatan. Meliputi Solo, Magelang, Yogyakarta, Purwokerto, Cilacap dan sekitarnya.

2.13 Jalur Distribusi Pemasaran Pelumas Pada PT Pertamina Lubricants Sales Region IV

Kegiatan pemasaran pelumas PT Pertamina Lubricants SR IV melalui jasa distributor resmi. Untuk distribusi pemasaran pelumas retail meliputi wilayah Propinsi Jawa Tengah dan DIY melalui distributor yang selanjutnya akan dipasarkan melalui outlet yang bekerja sama dengan dengan PT Pertamina Lubricants SR IV dan kemudian pelumas akan sampai ke konsumen akhir. Sementara itu untuk pelumas industri distribusi yang pemasarannya meliputi wilayah Propinsi Jawa Tengah dan wilayah Propinsi DIY juga melalui distributor resmi PT Pertamina Lubricants SR IV dan selanjutnya akan sampai ke pelanggan pelumas industri. Alur distribus pemasaran pelumas pada PT Pertamina Lubricants SR IV dapat dilihat pada gambar 2.3 sebagai berikut :

Gambar 2.3
Jalur Distribusi Pemasaran Lubricants SR IV



Sumber : PT Pertamina Lubricants Sales Region IV, 2017.