Terbit Setiap Senin

8 MARET 2010
NO. 10 TAHUN XLVI

12 Halaman

Media

Selektif, Lugas, dan Informatif

PERTAMINA

CONTACT PERTAMINA
500-000
HP : (021) 79173000
Email : pcc@pertamina.com

www.pertamina.com

2 Pojok Manajemen :
MEMBANGUN REPUTASI PERUSAHAAN MELALUI CONTACT PERTAMINA

3 Suara Pekerja :
CONTACT PERTAMINA 500 000

Foto : Kun/Dok. Pertamina

PERTAMINA EP TANDATANGANI PJBG 265 JUTA DOLAR AS

Untuk memenuhi kebutuhan gas dalam negeri, PT Pertamina EP menandatangani Perjanjian Jual Beli Gas (PJBG) dengan tiga perusahaan, PT Medco E & P Indonesia, PT Pelangi Cakrawala Losarang, dan PT Tossa Sakti. Selain itu, PEP juga menandatangani HoA dengan PT Pertagas. Nilai kontrak keempat perjanjian tersebut senilai 265 juta dolar AS.

••• Berita selengkapnya di halaman 11

Direktur Eksplorasi dan Pengembangan Pertamina EP Syamsu Alam (kanan) berjabat tangan dengan Direktur Utama PT Pelangi Cakrawala Losarang Edison Siahaan setelah menandatangani Perjanjian Jual Beli Gas (PJBG) untuk keperluan industri di Losarang, Indramayu, Jawa Barat di Kantor BP Migas, Jakarta, Jumat (19/2). Pertamina EP dalam kesempatan tersebut melakukan penandatanganan empat PJBG senilai 265 juta dolar AS.

PERTAMINA

visi

Menjadi perusahaan minyak nasional kelas dunia

misi

Menjalankan usaha inti minyak, gas, dan bahan bakar nabati secara terintegrasi, berdasarkan prinsip-prinsip komersial yang kuat

tata nilai

Dalam mencapai visi dan misinya, Pertamina berkomitmen untuk menerapkan tata nilai sebagai berikut :

- **Clean (Bersih)**
  Dikelola secara profesional, menghindari benturan kepentingan, tidak menoleransi suap, menjunjung tinggi kepercayaan dan integritas. Berpedoman pada asas-asas tata kelola korporasi yang baik.
- **Competitive (Kompetitif)**
  Mampu berkompetisi dalam skala regional maupun internasional, mendorong pertumbuhan melalui investasi, membangun budaya sadar biaya dan menghargai kinerja.
- **Confident (Percaya Diri)**
  Berperan dalam pembangunan ekonomi nasional, menjadi pelopor dalam reformasi BUMN, dan membangun kebanggaan bangsa.
- **Customer Focused (Fokus pada Pelanggan)**
  Berorientasi pada kepentingan pelanggan, dan berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.
- **Commercial (Komersial)**
  Menciptakan nilai tambah dengan orientasi komersial, mengambil keputusan berdasarkan prinsip-prinsip bisnis yang sehat.
- **Capable (Berkemampuan)**
  Dikelola oleh pemimpin dan pekerja yang profesional dan memiliki talenta dan penguasaan teknis tinggi, berkomitmen dalam membangun kemampuan riset dan pengembangan.

Membangun Reputasi Perusahaan Melalui Contact Pertamina

Sekretaris Perseroan
Toharso

Pengantar Redaksi :
Jika Anda membaca Media Pertamina yang terbit setiap Senin, maka di bagian atas sebelah kiri halaman pertama, Anda akan lihat Contact Pertamina berikut nomor telepon, nomor handphone dan alamat emailnya. Ya, merupakan nama Pertamina Contact Center (PCC), satu organ di bawah Sekretaris Perseroan PT Pertamina (Persero).

Tentang apa itu PCC, berikut penjelasan **Sekretaris Perseroan Pertamina Toharso** menjawab pertanyaan tim Redaksi Call Center, sebuah media tentang *contact center*. Media Pertamina ikut hadir dalam wawancara tersebut.

Bagaimana awalnya membangun Pertamina Contact Center? Mengapa kami membangun Pertamina Contact Center, karena kami mendapat keluhan dari berbagai pihak, bahwa kalau menghubungi Pertamina itu susah, susah mendapatkan informasinya. Itu yang merupakan sebab yang pertama, sehingga obyektifnya adalah bagaimana Pertamina mendekatkan diri dengan masyarakat secara umum. Sehingga salah satu media yang termudah untuk mendekatkan Pertamina dengan masyarakat adalah *contact center.*

Apakah itu sejalan dengan visi Pertamina menjadi *world class*? Ya, ini sangat sejalan karena kalau sudah bicara *world class*, yang pertama world class adalah masalah *Good Corporate Governance* (GCG). Salah satu amanah GCG adalah transparansi. Transparansi adalah apa yang ada di Pertamina, yang ingin diketahui masyarakat, harus diberitahu, dan jangan satu arah saja.

Betul, Pertamina dalam membangun *contact center* mempunyai *website* Pertamina. *Web* itu sudah lama ada. Tetapi *web* ini kan lebih banyak satu arah. Memang di *web* juga ada *Contact Us*. Tetapi kami sadar *Contact Us* itu tidak seefektif *Call Center* atau *Contact Center*, karena *contact center* ini sangat interaktif, bisa berkomunikasi dengan agen-agen kita yang ada di *Contact Center* tersebut. Kita membuka *Contact Center* tidak seperti jam kerja. Disana jamnya mulai dari pukul 06.00 pagi sampai pukul 20.00 malam. Dan ke depan, kita akan mendorong untuk operasi sampai 24 jam. Untuk tim yang menangani agar segera dikembangkan, jangan malah menurun.

Ke depan ini, mau dibawa kemana Pertamina Contact Center? *Contact Center* dulu dibangun, cita-citanya adalah kita punya *in house contact center.* Betul, bahwa kita tidak seperti perusahaan bank. Kenapa bank punya *in house contact center,* karena dia menjual jasa. Kalau di Pertamina kan kebanyakan menjual produk. Sehingga kalau jasa ini memang memerlukan *in house* karena ditangani secara lebih rinci, bisa melayani berbagai hal. Misalnya kalau di bank, kita mau mengecek saldo, transaksi, bunga bank, dll. Justru saya lihat kalau di Pertamina, kalau contact center ini bisa dikembangkan, saya meyakini itu akan melebihi dari bank. Karena masyarakat bisa menanyakan berbagai macam bisnis yang ada di Pertamina.

Mungkin di Republik ini tidak ada perusahaan yang diekspos sebanyak Pertamina. Survei mengatakan bahwa di Pertamina minimal sehari itu sepuluh berita di media printing. Kalau kita lihat ekspos Pertamina di *wire on line, teve,* waduh, itu sehari bisa 50 sampai 100 kali. Jadi tidak ada alasan kalau Contact Center Pertamina itu kering, atau *in coming call.* Apalagi kita perlu menyampaikan juga, membantu di sisi komunikasi untuk *outgoing.* Melalui *contact center* kita bisa *outgoing.* Mungkin sekarang belum dibangun, tetapi ke depan harus dibangun ke arah itu. Jadi tidak ada cerita Pertamina Contact Center tambah melorot. Saya bilang, "harus lebih bagus."

Sebagai pelopor berdirinya *Contact Center* di Pertamina, kira-kira apa yang menjadi kebanggaan Anda sampai saat ini? Ya, kami bangga Pertamina Contact Center adalah bagian dari cara membangun reputasi Pertamina. Karena reputasi Pertamina dibangun melalui *Contact Center,* melalui pelayanan distribusi BBM, baik itu yang industri, yang retail, maupun sikap atau perilaku pekerja.

Nah, kami bangga, karena secara gradual, Pertamina itu dinilai oleh *assesor* GCG juga sudah meningkat baik. Dari tahun 2004 misalkan *score* kita 63, sekarang sudah 83 koma sekian, hampir 84, dari *range* 100. Dari sisi pelayanan kepada masyarakat, KPK mengatakan bahwa Pertamina itu masuk dalam *the big five* pelayanan masyarakat di Indonesia.

Tentu *Contact Center* ini cukup membantu ketika ada anggota masyarakat yang bertanya pada Pertamina. Bagaimana rekrutmen pekerja Pertamina, bagaimana masalah tagihan Pertamina, bagaimana menangani penyaluran BBM, dan lain-lain. *Whatever* yang ada di Pertamina ini, hal itu bisa ditangani di *Contact Center*. Bahwa disana perlu eskalasi, ke-*desk*-nya, itu *fine*, karena tentu ada pertanyaan-pertanyaan yang dijawab oleh *user*-nya langsung.

Saya sangat bangga sekali Pertamina punya *Contact Center* seperti yang sekarang ini. Tinggal bagaimana PCC ini kita kembangkan lagi.

Lalu bagaimana dengan popularitas nomor 500-000? Iya, nomor 500-000 ini kita ingin kalau bisa lebih populer lagi, dengan cara bisa diakses oleh *mobile phone*. Semua ya, ini harapan. *Have to do, we have to do*, bahkan *we must do.*

Apakah nantinya semua nomor-nomor telepon pelayanan di Pertamina akan mengarah ke sana? Sebagian besar iya, untuk yang sifatnya *direct contact,* itu akan kita arahkan ke *Contact Center.* Karena sebenarnya ada juga yang lewat surat. Nah, kalau melalui surat, kita mengarahkan ke *Corporate Secretary.* Tetapi *Contact Center* untuk masyarakat luas, *in general,* pokoknya *Contact Center* harus besar.

Jadi ini akan menjadi bagian dari unit bisnis? Mungkin saja suatu saat akan menjadi unit bisnis. Sekarang PCC masih bagian di level asisten manajer di Pertamina, sementara ada level manajer. Misalkan CSR ya, CSR itu levelnya manajer. Kalau CSR Pertamina bisa menjadi besar, bisa menjadi setingkat Vice President, seperti Komunikasi. Begitu juga dengan *Contact Center.* Kalau bisa besar seperti di Bank Mandiri, *why not*?

Jadi nanti orang tidak merasa susah kalau mau berhubungan dengan Pertamina. Tidak ada lagi cerita seperti itu. Hal tersebut harus dihilangkan. Masyarakat harus disediakan sarana komunikasi dengan semudah mungkin ke Pertamina, *at anytime*. Misalnya ada yang merasa perlu bertanya ke Pertamina pukul 24.00 malam, ya ke situlah bertanyanya.

Kita juga ada *service level agreement* dalam sekian menit harus dijawab. Kalau dia masih harus dieskalasi ke *user,* karena pertanyaannya terlalu teknis, maka harus dalam berapa jam maksimum, misalnya 2 kali 24 jam, harus dijawab.

Pihak internal sendiri mungkin belum banyak mengetahui soal *Contact Center* ini, walau setiap minggu ditempatkan di halaman muka Media Pertamina. Apakah hal ini disadari juga? Ya, begini. Saya sadar betul dan senang sekali, kerja keras sampai dengan pusing, stress, dari teman-teman di C*ontact Center.* Perumpamaannya begini. Kalau kita makan di restoran, jangan lihat dapurnya. Tetapi lihat pelayanannya pada *customer, serve*-nya, *taste*-nya, *delicious*-nya makanan ini. Kalau lihat dapur, orang akan ngomorng,"Wah, kok dapurnya kayak begitu?"

Sekarang saya merasakan getaran dan nuansa di masyarakat bahwa mereka sudah melihat PR Pertamina sudah mulai menggigit, mulai berkibar di luar.

Sama dengan *Contact Center,* saya melihatnya itu hanya perlu diinformasikan, disosialisasikan kepada masyarakat seluas-luasnya, baik internal dan eksternal. Pasang itu di SPBU, pasang di mobil tanki, pasang di mobil pool Pertamina, kalau perlu mobil Pertamina dengan fungsi Layanan Umum kerjasama, tulis "*This is Contact Center Pertamina*." Kalau bisa timnya *Media Relations* cari *provider mobile phone i*tu, bagaimana caranya bisa mengakses ke 500-000. Kalau *dedicated to*, boleh *dedicated.* Kalau 500-000 milik orang lain boleh tidak diakses oleh *mobile phone,* punya Pertamina boleh.

Jadi *Contact Center* itu produknya adalah bagaimana mensosialisasikan Pertamina. Medianya banyak, melalui mobil pool Pertamina, kita bayar orang untuk memasang stiker-stiker di bandara. Kita bisa minta izin sama Angkasa Pura mau pasang stiker ini. Kalau harus bayar, kita akan bayar. Kenapa Taman Safari bisa bayar orang? Kenapa kita tidak bisa? Hayo, kita *push* lagi.

Untuk melayani *Contact Center* ini, berapa tenaga yang mengawaki *Contact Center* sekarang ini? Sekarang ini ada 12 *crew.* Dulu pernah sampai 22 orang. Nanti akan kita tambah.

Apa pendidikan para awaknya? Rata-rata S1. Saya ingin ada perputaran. Yang lama ditarik ke *workshop* selama satu minggu, *replace* yang baru, didik mereka , lalu masuk, yang lama ditarik lagi. Jadi pengetahuan mereka diperbaharui terus. Saya minta bikin program tiga bulanan harus di-*up grade*, jangan sudah enam bulan baru *up grade.*

Kalau melayani 24 jam, berarti sistem kerjanya sistem shift? Ya, *shift.* Sekarang baru 2 *shift* ya. Yang pertama dari pukul 06.00 pagi sampai 14.00 siang, lalu dari 14.00 sampai pukul 20.00 malam. Mungkin ke depan bisa tiga *shift.* MP UHK

Editorial

Persaingan Usaha

Ada UU Nomor 5 Tahun 1999 tentang *Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat* yang sejalan dengan semangat UU Nomor 22 Tahun 2001 tentang *Minyak dan Gas Bumi* yang mempereteli monopoli Pertamina di sektor hulu dan hilir. Isu antiproteksi pun juga menjadi isu mengglobal. Tetapi pada prakteknya negara-negara barat yang menggulirkan isu perdagangan bebas yang justru menciptakan proteksi sendiri. Perjanjian Maastrich, Belanda, tahun 1992, melahirkan Masyarakat Eropa (ME) yang membentuk proteksi gaya baru. Akibatnya, ekspor Indonesia ke ME terkendala, dari mulai produk garmen, kayu olahan, sampai barang kerajinan.

Ke Amerika Serikat pun produk garmen dan furniture sering terhambat. Isu *ecolabeling* – setiap produk furnitur harus distempel yang menyatakan tidak berasal dari kayu tebangan yang merusak lingkungan – sering menjadi justifikasi untuk menghambat arus ekspor Indonesia untuk furnitur. Lahirnya kelompok perdagangan, seperti ME (Eropa), NAFTA (Amerika Utara), AFTA (Asia Tenggara), justru melahirkan fenomena saling memproteksi.

Ironis, ketika pelopor perdagangan bebas (Eropa dan AS) bersifat defensif, pada saat yang sama Indonesia menerapkan *open policy* yang benar-benar terbuka. Masuknya produk luar seperti dari China terbuka seluas-luasnya sebagai indikator yang jelas. Di dunia migas pun, Pertamina masih harus meyakinkan sedemikian rupa BPMigas agar BUMN ini mendapatkan *privilege* untuk mendapatkan ladang-ladang baru yang habis masa kontraknya dari KKKS asing. Termasuk ketika tahun 2006 Pertamina tidak dijagokan Pemerintah untuk menjadi operator di ladang Cepu, di mana kebijakan Pemerintah lebih memilih ExxonMobil.

Belakangan, Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) mempersoalkan Pertamina dalam pelaksanaan konversi minyak tanah ke Elpiji 3 kilogram sebagai melanggar prinsip antimonopoli. Walaupun segera disanggah Pusat Studi Kebijakan Publik (Puskepi) dan ReforMiner Institute, yang menyebutkan pelaksanaan konversi sebagai kewajiban pelayanan publik (PSO), terlebih Pertamina pun menanggung kerugian puluhan triliun rupiah per tahun dari penjualan Elpiji 12 kilogram, 50 kilogram, dan bulk.

Dalam pola persaingan usaha, berlaku hukum siapa yang mampu dan berkekuatan ekonomi dapat menguasai pasar. "Pembagian" *market share* pun diserahkan kepada mekanisme pasar, tidak diberikan kepada pihak-pihak lain atas dasar sekadar pembagian jatah. Seperti pelaksanaan PSO BBM pun tetap harus melihat sejauhmana kemampuan pemain yang ikut masuk melaksanakan PSO BBM. Tak sekadar memenuhi syarat terciptanya suasana antimonopoli.

Dalam pelaksanaan konversi minyak tanah ke Elpiji 3 kg, Pertamina yang memiliki gagasan, lalu didukung Pemerintah, dan Pertamina melaksanakan dari A sampai Z tahun 2006/2007 sampai 2009 kemarin. Termasuk membangun infrastruktur dan prasarana yang diperlukan. Susah payah Pertamina, apakah lalu setelah semua berjalan, orang lain masuk ke program ini, mengambil keuntungan bisnis di situ dengan mudah atas nama semangat antimonopoli? MP

Dalam pola persaingan usaha, berlaku hukum siapa yang mampu dan berkekuatan ekonomi dapat menguasai pasar. "Pembagian" *market share* pun diserahkan kepada mekanisme pasar, tidak diberikan kepada pihak-pihak lain atas dasar sekadar pembagian jatah. Seperti pelaksanaan PSO BBM pun tetap harus melihat sejauhmana kemampuan pemain yang ikut masuk melaksanakan PSO BBM. Tak sekadar memenuhi syarat terciptanya suasana antimonopoli.

Contact Pertamina 500 000

Pertamina Contact Center merupakan salah satu perwujudan dari Tata Nilai Perusahaan yaitu Customer Focused, dan sekarang dikenal dengan Contact Pertamina 500 000. Contact Pertamina 500 000 merupakan brand dari Pertamina Contact Center seperti halnya Call Mandiri 14 000, Halo BCA 500 888, Kring Pajak 500 200 dan sebagainya.

PERAN *CONTACT CENTER*

Contact Pertamina 500 000 merupakan akses bagi *stakeholders* untuk permintaan atau pemberian informasi, memberikan peningkatan pelayanan pelanggan atas produk dan jasa sebagai purna jual dan nilai tambah produk, membangun relationship dan loyalitas, membangun database untuk pengembangan Customer Relation Management Perusahaan, dan memberikan pendapatan perusahaan seperti yang sudah dilakukan melalui Pesan Oli Pertamina 500 000.

SINGLE NUMBER

Pentingnya single number bagi Contact Center adalah memudahkan bagi *Stakeholder* dan *shareholders* untuk mengenal nomor akses contact center Pertamina karena cukup mengingat satu nomor akses untuk menyampaikan informasi. Saat ini masih terlihat masih banyaknya nomor-nomor akses untuk menyampaikan informasi berupa keluhan, seperti di SPBU ada 4 nomor akses disamping Contact Pertamina 500 000, Customer Care 0 800 1 55555, SMS INTERTEK 0812-1144727, dan nomor telepon pengawas SPBU. Hal ini perlu kita perbaiki, dan setiap kasus yang ada di Contact Pertamina dapat langsung dieskalasi ke Pengawas SPBU dengan outbound call dan hasilnya dilaporkan ke Sales Area Manager terkait juga Asisten Manager External Relation.

Nomor 500 000 saat ini baru bisa diakses langsung oleh PSTN (Public Switching Telephone Network) atau telepon meja dan selular CDMA Fleksi dari seluruh wilayah Indonesia, ke depan sedang diupayakan oleh fungsi CSS ke provider GSM lainnya untuk bisa langsung akses 500 000 tanpa kode area. Untuk mobile phone GSM bisa akses dengan tambahan prefik number 021 500 000.

OPERASIONAL *CONTACT CENTER*

Layanan Contact Center terdiri dari layanan voice berupa call, email, SMS, dan Facsimile, dan jenis layanan awalnya adalah inbound menerima call, dan saat ini sudah dilakukan outbound call berkerja sama dengan fungsi pelumas, hal ini bisa juga untuk fungsi-fungsi lainnya yang membutuhkan outbound call.

Fungsi yang dilayani oleh Contact Center ada 16 fungsi, disamping fungsi komunikasi, yaitu fungsi Pelumas, BBM Retail, Industri, SND, Gas Domestik, Pertamina Clean, BAZMA, PKBL, CSR, Hulu, SDM, Keuangan, layanan Umum, Niaga & Non BBM, Pengolahan dan Perkapalan.

Suksesnya operasional contact center adalah ketersediaan informasi. Ketersediaan informasi ini diukur dari kinerja contact center yang disebut dengan istilah First Contact Resolution (FCR) yang berarti bahwa setiap kasus yang masuk diupayakan langsung bisa *closed* saat itu juga oleh agent contact center. Karena itu contact center sangat membutuhkan informasi untuk disampaikan kepada *stakeholders*. Ketersediaan informasi ini dapat di-*supply* dari fungsi terkait sehubungan dengan program atau launching produk atau informasi dari hasil eskalasi yang dilakukan oleh agent contact center.

Hasil Benchmark Contact Pertamina ke Call Center Mandiri, bahwa sebelum produk launching koordinasi terlebih dahulu dengan Call Centernya dan mempersiapkan FAQ (Frequently Asked Questions) dan di Bank Mandiri sebelum menjadi Kepala Cabang Bank Mandiri pekerjanya masuk dulu di call center untuk memahami semua jenis layanan dan produk dan juga pelayanan kepada nasabahnya. Call Center Mandiri tidak hanya melayani nasabah tetapi juga layanan internal perusahaan, seperti SDM dan TI. Mungkin kita juga akan satu contact center jika operasional inhouse karena menyangkut kecepatan dan ketepatan.

SOSIALISASI *CONTACT* PERTAMINA 500 000

Contact Pertamina 500 000 adalah milik kita bersama, mari kita sosialisasikan bersama tidak hanya di fungsi Komunikasi tetapi bersama fungsi yang terkait seperti saat program launching, atau event-event pameran, job fair, dan bersama produk mencantumkan nomor akses Contact Pertamina 500 000 sebagai layanan purna jual. Hal tersebut sangat memberikan *confident* bagi pelanggan pengguna produk Pertamina dan sudah dilakukan oleh fungsi Pelumas, dan terakhir di TV Commercial pada tabung ijo juga dilakukan.

Mari kita wujudkan kepuasan pelanggan yang merupakan salah satu perwujudan dari Tata Nilai Perusahaan Customer Focused berorientasi pada kepentingan pelanggan, dan berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan. Yaitu dengan memberikan informasi kepada Contact Center yang berhubungan dengan *stakeholders* maupun *Customer*. MP

NANANG HUTAWARDANA
Cybernews Officer
Media - Corporate Communication

Rubrik Suara Pekerja dilahirkan untuk menampung aspirasi pekerja Pertamina. Melalui rubrik ini diharapkan dapat tercipta komunikasi dua arah antara pihak manajemen dan pekerja. Rubrik ini terbuka bagi seluruh pekerja yang hendak menyampaikan aspirasinya dan tidak didominasi oleh pihak manapun.

Aspirasi disampaikan dalam bentuk artikel dengan ukuran huruf 12, spasi 1,5 maksimal 2,5 halaman A4. Artikel dikirimkan ke redaksi melalui email: bulletin@pertamina.com. Artikel yang dikirim menjadi milik redaksi dan pemuatannya menjadi kewenangan redaksi. Artikel yang dikirimkan tidak boleh memuat makian dan hujatan. Kritik dan saran yang dilontarkan demi kebaikan Pertamina disampaikan secara sopan dan elegan.•(Red)

Foto : PMS REG. I

Hadapi Kompetisi, Pertamina Siapkan Strategi

MEDAN – Hadirnya SPBU milik perusahaan asing dalam pendistribusian BBM PSO di Kota Medan tak membuat Pertamina Pemasaran BBM Retail Region I gentar. Pertamina mengakui telah siapkan sejumlah strategi untuk pertahankan predikat *market leader* dalam bisnis ritel BBM.

"Kami akan memperbaiki manajemen SPBU, terutama dalam hal pelayanan serta aspek *safety*," ujar GM Pemasaran BBM Retail Region I, Suherimanto di sela-sela acara "Retail Competition Unit: Dealer Town Hall Metting", pada 23 Februari 2010 di Hotel Aryaduta, Medan.

Dalam acara yang dihadiri pengusaha SPBU Kota Medan dan Himpunan Swasta Nasional Minyak & Gas (Hiswana Migas) tersebut, Pertamina menyatakan akan mengkaji strategi *pricing* produk BBM Khusus seperti Pertamax dan Pertamax Plus. "Kami akan mengatur outlet Pertamax, strategi *pricing* dan pembagian tanggungan *losses* atas produk Pertamax", terang Suherimanto.

Sebelumnya, kehadiran SPBU asing di kota Medan cukup memberikan kejutan, terlebih karena sejak 1 Januari 2010 SPBU asing berhak mendistribusikan BBM bersubsidi. Kondisi ini sangat berbeda dibanding dengan kompetisi antar SPBU di kota Jakarta dan Surabaya yang hanya head to head di kelas Bahan Bakar Khusus.

Dalam acara yang sama, Pertamina juga meluncurkan program Retail Competition Unit (RCU) di Kota Medan. Program ini berusaha mengkompetisikan SPBU, baik sesama SPBU Pertamina dan khususnya menghadapi pesaing, untuk dapat meningkatkan pelayanan dan penjualan SPBU demi memenangkan kompetisi.

Sebelumnya, program RCU telah diterapkan di kota yang dimasuki SPBU asing, yaitu Jakarta dan Surabaya. "Khusus untuk Medan, karakternya sedikit berbeda karena di sini kompetitor juga menjual BBM PSO selain BBK atau produk beroktan tinggi", terang VP Pemasaran BBM Retail, yang diwakili oleh Romulu Hutapea.

Pada praktiknya, program ini membagi 85 SPBU di kota Medan menjadi dua cluster besar, yaitu cluster merah dan cluster putih. Kedua cluster ini dipimpin oleh seorang RCU Leader yang bertugas untuk merumuskan *marketing plan & strategy* dalam meningkatkan performa SPBU.

RCU Leader cluster merah Ronny Anthoko mengungkapkan, "Kami sudah menyiapkan banyak sekali program, antara lain adalah kerjasama SPBU dengan principal, perbankan, supermarket, dan bisnis lainnya". Ronny yang sebelumnya ikut menggarap penerapan RCU di Jakarta menegaskan bahwa hal tersebut dilakukan untuk meningkatkan *index customer satisfaction*.

Sementara itu, Awan Raharjo, RCU leader cluster putih mencoba memenangkan kompetisi dengan menggaet kalangan mahasiswa. "Di Medan banyak mahasiswa, dan mahasiswa adalah *opinion leader* yang sangat efektif. Pendekatan dengan mahasiswa dilakukan dengan masuk ke kegiatan-kegiatan mahasiswa dengan target market dan *target audience* yang massal dan tepat," ucapnya.

Kompetisi antar kedua kubu SPBU Pertamina ini diharapkan dapat menghasilkan kompetisi yang sehat dan membangun. "Target kami adalah mengalahkan kompetitor, bukan mengalahkan kelompok SPBU Pertamina yang lain," terang Awan.[MP] **PMS REG. I**

Dirut Berbagi Kunci Keberhasilan Mencapai Kesuksesan

JAKARTA – Direktur Utama Pertamina Karen Agustiawan hadir sebagai pembicara dalam acara CEO Speaks on Growth yang diselenggarakan oleh Binus Business School (BBS), berlangsung di BBS Kampus The Joseph Wibowo Center for Advanced Learning Jakarta, Selasa (23/2).

"*CEO Speaks On Growth* tidak hanya sebatas *sharing knowledge*, tetapi diharapkan dapat menjadi inspirasi bagi kita semua dalam menjalankan kegiatan bisnis kita ke depannya. Kalau hanya sekedar *knowledge* bisa dengan mudah kita dapatkan di buku, tetapi *words of wisdom* dari seorang praktisi atau CEO hanya bisa kita dapatkan melalui acara semacam *CEO Speak* ini," kata Executive Dean Binus Business School, Firdaus Alamsjah.

Pilihan untuk menghadirkan Karen Agustiawan sebagai *CEO Speak*, tidak terlepas dari sosoknya sebagai wanita yang sukses dalam memimpin perusahaan. Dalam kesempatan tersebut Karen berbagi ilmunya mengenai dunia bisnis oil & gas "*Developing Pertamina's Leadership and Entrepreneurship Role Model*" di hadapan para mahasiswa Binus Business School dan dosen.

Ini merupakan sejarah baru bagi Pertamina mempunyai seorang pemimpin sebagai Direktur Utama perempuan. Dan diharapkan ke depannya dapat membawa Pertamina menjadi perusahaan minyak dan gas bumi yang lebih baik.

Fotb : DRP/Dok. Pertamina

Dalam kepemimpinannya, Karen menetapkan enam langkah prioritas yang akan menjadi fokus kerja yaitu: *Pertama*, mengimplimentasikan langkah-langkah yang sudah disepakati dalam rencana jangka panjang Pertamina; *Kedua*, program utama dalam rencana kerja setiap direktorat dilaksanakan dengan tetap mengedepankan aspek afektifitas, efisiensi dan keselamatan operasional; *Ketiga*, aspek distribusi dan keamanan pasokan (*security of supply*) BBM, elpiji dan biofeul akan terus diperbaiki melalui peningkatan efektifitas dan efisiensi di setiap lini.

Keempat, memonitor secara melekat pengusaha di sektor hulu. Sebab, sektor hulu merupakan pencetak laba terbesar Pertamina. Monitor diperlukan untuk mengamankan terget sektor hulu 2009, yakni produksi minyak 171 ribu barel perhari (bph), gas 1.266 kaki kubik perhari (mmscfd) dan produksi energi panasbumi 15 juta ton.

Kelima, melanjutkan transformasi Pertamina yang dimulai oleh direksi sebelumnya, bahkan dipercepat. *Keenam*, mendorong profesionalisme pekerja Pertamina agar mampu menjaga integritas, jujur, bersikap terbuka, berani melakukan terobosan dan tetap mengutamakan profesionalisme.

Leadership and Growth diangkat sebagai tema besar *Ceo Speak* tahun ini oleh Binus Business School, mengingat kian maraknya kompetisi di dunia bisnis yang menuntut perusahaan untuk terus tumbuh ke arah pasar dan kompetisi yang baru. Tentu saja pertumbuhan sebuah perusahaan tidak terlepas dari gaya kepemimpinan CEO-nya, baik dalam membentuk budaya perusahaan, mengantisipasi perubahan, menggiatkan inovasi dan memaksimalkan sumber dayanya. Melalui tangan dingin CEO sebuah perusahaan dapat menempati posisi teratas dalam bisnis bahkan mendunia.[MP] **IK**

Kredit untuk Agen Tabung LPG 3 Kg

JAKARTA - Untuk mendukung program konversi minyak tanah ke LPG 3 Kg, Permata Bank memberikan fasilitas Kredit Tanpa Agunan (KTA) Bisnis untuk agen tabung LPG 3 Kg, (15/2). Hadir dalam penandatanganan di Kantor Pusat Pertamina ialah Direktur Pemasaran & Niaga Pertamina (8 Maret 2006-19 Februari 2010) A. Faisal, Direktur Retail Banking Permata Bank Lauren Sulistiawati, dan Ketua Umum Hiswana Migas M. Nur Adib.

Fasilitas kredit diberikan kepada agen-agen LPG 3 Kg yang berada di wilayah Jabodetabek, Bandung, Surabaya, Malang, Medan, Makassar, Denpasar dan Semarang dengan limit kredit antara Rp 50 – 450 juta (tanpa agunan), berjangka waktu 1 – 3 tahun, berbunga tetap dengan tujuan untuk pembelian LPG 3 Kg beserta isinya.

Agen LPG yang dapat menikmati fasilitas KTA berstatus perseorangan, CV atau PT dengan lama usaha minimal telah 4 tyahun menjalin kerjasama dengan Pertamina, serta memiliki penjualan minimal Rp 900 juta/tahun atau maksimal Rp 75 miliar/tahun.

Pertamina melalui Hiswana memiliki 1.879 agen di seluruh Indonesia, dan memiliki target penyaluran 13 juta tabung LPG senilai Rp 1,8 Triliun sebagai bagian dari program nasional konversi minyak tanah ke gas.[MP] **UHK**

Fotb : BFR/Dok. Pertamina

RESUME Pekan Ini

Revisi Perjanjian Pertamina - Exxon Harus Beres Semester Satu

Jakarta (*Kontan*) - Badan Pelaksana Hulu Migas (BP Migas) menargetkan pembahasan revisi perjanjian kerjasama operasi alias *joint operating aggrement* (JoA) antara Pertamina EP Cepu dengan anak usaha ExxonMobil Indonesia, Mobil Cepu Limited (MCL) selesai pada semester I tahun ini. Kedua perusahaan migas tersebut kini masih berebut menajdi operator gas lapangan Jambaran dan Alas Tuwa, Blok Cepu. " YAng jelas, sudah ada kesepakatan antara Pertamina EP Cepu dengan MCL untuk duduk bersama mengubah *term conditions* yang ada di JoA," kata Wakil Kepala BP Migas Hardiono, akhir pekan lalu. Kendati direvisi, perjanjian ini tidak akan mengubah struktur kepemilikan (*participating interest*) Blok Cepu.

Kilang LNG Badak Segera Ekspor Gas

Jakarta (*Investor Daily*) - Kilang gas alam cair (LNG) Badak di Bontang, Kalimantan Timur mesti mempersiapkan kembali ekspor gas ke pembeli tradisional (*western buyer*). Langkah ini diambil karena Menetri ESDM dalam waktu dekat meneken perpanjangan kontrak ekpor gas tersebut. Deputi Pengendalian Operasi Badan Pelaksana Kegiatan Usaha Hulu Minyak dan Gas (BP Migas) Budi Indianto mengungkapkan, pembahasan soal perpanjangan kontrak ekspor LNG Bontang sudah sampai ke tahap akhir. Kontrak ekspor LNG ke *western buyer* itu akan diperpanjang dengan merevisi kontrak dari kesepakatan sebelumnya.

Pengadaan Zatapi Sesuai Prosedur

Jakarta (*Suara Karya*) - PT Pertamina (Persero) menyatakan hasil audit Badan Pengawasan Keuangan dan Pembangunan (BPKP) juga menyebutkan pengadaan minyak mentah jenis zatapi menguntungkan Pertamina. Pernyataan ini menyusul informasi bahwa Badan Reserse dan Kriminal (Bareskrim) Polri menghentikan penyidikan perkara pengadaan zatapi pada pekan lalu. " Jadi, jika sebelumnya proyek zatapi ini diduga adaa hal yang tidak sesuai, ternyata semua sudah sesuai dnegan prosedur yang ada," kata Vice President Corporate Communication Pertamina B. Trikora Putra di Jakarta, akhir pekan lalu.

Tiga WKP Panasbumi di Jabar akan Dilelang

Jakarta (*Investor Daily*) - Pemerintah Provinsi Jawa Barat kembali melelang tiga Wilayah Kerja Pertambangan (WKP) panasbumi pada tahun ini. Wilayah yang ditawarkan meliputi WKP Panasbumi Gunung Papandayan, WKP Gunung Gede PAngrango, dan WKP Gunung Ceremai. Menteri ESDM Darwin Zahedy Saleh mengatakan, potensi dari ketiga WKP yang akan segera dilelang rata-rata sekitar 150 Megawat (MW). "Kapasitas tersebut jauh lebih besar dibandingkan dengan tiga WKP sebelumnya yang kini telah diterbitkan izin usaha pertambangannya (IUP)-nya," katanya, seperti dikutip dari situs resmi Kementerian ESDM, Minggu, (28/2).

2011, Kuasa Pertambangan Wajib Pasok Domestik

Jakarta (*Investor Daily)* - Pemerintah akan mewajibkan produsen batubara pemegang izin kuasa pertambangan (KP) untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri (*Domestic MArket Obligatin/DMO*) mulai tahun depan. Dirjen Mineral, Batubara, dan Panasbumi Kementerian ESDM Bambang Setiawan mengungkapkan UU No. 4 Thaun 2009 tentang Pertambangan Mineral dan Batubara telah mengatur bahwa KP tidak luput dari kewajiban memasok batubara untuk kebutuhan dalam negeri. Selama ini, ketentuan DMO itu hanya berlaku untuk produsen batubara pemegang kontrak pengusahaan pertambangan batubara saja. Seharusnya, semua produsen batubara wajib memasok kebutuhan batubara dalam negeri. MP

CBM, Potret Neraca Gas Pertamina

JAKARTA – "Saat ini potensi *Coal Bed Methane* (CBM) atau Gas Metana Batubara (GMB) di Indonesia sebesar 450 TCF, sebagai peringkat ke-6 di dunia. Di perkirakan 70% potensi CBM ada di Wilayah Kerjanya Pertamina di Sumatera Selatan dan Kalimantan dan mudah-mudahan itu dapat digarap dengan baik sehingga nantinya Pertamina dapat dipercaya menjadi operator yang terbesar di Indonesia untuk CBM," demikian di-sampaikan Direktur Hulu Pertamina, Bagus Setiardja pada saat Workshop Gas Metana Batubara di Auditorium Gedung Kwarnas Jakarta, Selasa (23/2).

Foto : Kun/Dok. Pertamina

Menurut Bagus, keberhasilan CBM memiliki WKP berkat kerja keras dari seluruh pekerja di bawah CBM, tampaknya melakukan *cross fungstion* di Pertamina terutama CBM sudah berjalan dengan baik. "Saya pribadi dan jajaran top manajemen lainnya sangat mendukung dilakukannya kegiatan CBM ini. Apalagi dengan potensi 450 TCF, itu merupakan sebuah potret neraca gas Pertamina khususnya dan Indonesia umumnya. Untuk itu keseriusan dalam mengelola CBM ini sangat diperlukan. Dan untuk itu semua saya komit. Diharapkan pada tahun 2011 nanti CBM sudah dapat menyumbangkan sesuatu bagi korporat," ungkapnya.

Selain itu, lanjut Bagus, CBM itu berada dibawah wilayah kerja Pertamina yang sudah eksisting. Untuk itu harus bersama-sama menggalang kegiatan tersebut, jangan sampai terjadi *gap* antara fungsi CBM dengan Pertamina EP.

Sedangkan Manager Energy Alternative Business Development Dewi Gentana menjelaskan bahwa industri CBM memang masih baru di Indonesia, sehingga perlu dilakukan sosialisasi tidak hanya ke anak perusahaan tetapi juga secara korporasi agar seluruh pekerja Pertamina memahami bagaimana konsep bisnis CBM baik dari aspek teknis, keekonomian maupun komersialnya.

"Karena setiap kali kami melakukan rapat-rapat masih banyak yang menanyakan CBM itu apa. Sementara dari pemerintah maupun manajemen sendiri sudah mengintruksikan kepada tim CBM untuk menggalakkan atau mensosialisasikan secara intensif tentang CBM," ujar Dewi.

Dewi juga menjelaskan, bahwa di sisi bisnis yang paling penting adalah mengamankan aset Pertamina yang ada sekarang ini. Dikhawatirkan kalau tidak ada kesinergian antara operator ataupun kontraktor yang mengelola lapangan CBM dengan lapangan migas yang sekarang ini ditangani oleh PEP, akan terjadi friksi. Karena lapangan CBM ini berada di satu wilayah kerja dengan PEP, jadi tumpang tindih.

Lebih lanjut Dewi mengatakan untuk saat ini dalam hal pengelolaan CBM Pertamina memilih bermitra. Karena belum adanya pengalaman, jadi Pertamina mengundang mitra kerja yang strategis dan potensial serta mendukung dari pendanaan dan teknologi. "Tetapi mulai 2010 ini, kami akan mencoba untuk mengajukan Pertamina sebagai operator. Paling tidak kita punya Wilayah Kerja CBM sebagai pilot project-nya Pertamina. tentunya hal ini tidak terlepas dari hasil kajian teknis, keekonomian atau komersial dan analisa risiko terhadap project CBM yang dilakukan oleh Tim Kerja secara utuh," katanya.MPNDJ

Penandatanganan KPI Direktorat Pemasaran dan Niaga

JAKARTA – Direktorat Pemasaran dan Niaga melaksanakan penandatanganan Key Performance Indikator (KPI), untuk fungsi Distribusi, Perkapalan, Renstra & Bangus dan M & T Business Support. Acara berlangsung di lantai 20 Kantor Pusat Pertamina Jakarta, Selasa (23/2).

Penandatanganan KPI diawali oleh SVP Distribusi Joko Prasetyo untuk seluruh KPI VP dan Kordinator Pelaksana (Korpel). Kemudian dilanjutkan penandatanganan KPI oleh VP Distribusi Operation untuk seluruh KPI Manajer S & D Region I hingga IV dan KPI Manajer tingkat pusat, penandatanganan KPI oleh VP Engineering Services untuk seluruh KPI Manajer LJT Region I hingga IV dan KPI manajer tingkat pusat, SVP Perkapalan untuk seluruh KPI VP, Korpel, Manajer Jasa Maritim, Manajer Oversight & KPI Manajer SMR.

Selain itu dilakukan juga penanda-tanganan KPI oleh VP Operasi Perkapalan, VP Charter Perkapalan, VP Resnstra & Bangus dan VP M&T Business Support untuk seluruh KPI Manajer tingkat pusat.

Menurut Direktur Pemasaran dan Niaga, Djaelani Sutomo, makna KPI harus diperhatikan secara detail dan seksama karena tugas Pertamina tahun 2010 cukup berat. Seperti yang pernah disampaikan oleh Menteri Negara BUMN bahwa dalam

Foto : BF-R/Dok. Pertamina

menjalankan pekerjaan harus ambisius. Karena itu Pertamina harus melakukan pekerjaan dengan ambisius sehingga tercapai visi dan misi yang diharapkan.

"Dalam menjalankan proses bisnis harus mengikuti aturan main yang telah ditetapkan. Siapapun yang jadi pemimpin kita harus wajib mematuhi yang sudah menjadi peraturan. Jika ada hal-hal yang kurang pas dan tidak sesuai harapan, mari kita komunikasikan bersama," kata Djaelani Sutomo.

Djaelani berharap jajaran direktorat pemasaran & niaga untuk membuat *action plan*, apa yang akan kita capai dari action plan tersebut dan kita harus berbisnis menuju profesional tanpa adanya unsur kepentingan dari pihak manapun.

"Kita semua adalah sebagai *supporting* bagaimana kita bisa melakukan efisiensi di dalam operasi sehingga bisa meminimalkan yang impactnya terhadap cost. Saya meminta kita bisa melakukan yang terbaik dalam memberikan pelayanan-pelayanan terhadap konsumen kita, kita harus mam-pu melakukan perbaikan proses bisnis, dan memberikan suatu nilai tambah bagi SDM," kata Djaelani.MPIK

PMS Online, Menuju Standarisasi KPI

JAKARTA - Bertempat di GedungUtama Lantai M, Jumat, (12/2), telah berlangsung *Go Live Performance Management System* (PMS) *Online*. Acara dibuka oleh Direktur Umum & SDM Waluyo, dan ditutup oleh Wakil Dirut (5 Februari 2009 - 19 Februari 2010) Omar S. Anwar.

Koordinator Integrasi Budaya Kinerja Ernie D. Ginting menjelaskan kenapa *PMS Online* ini diperlukan. Ia mengatakan bahwa saat ini belum ada master data *Key Performance Indicator* (KPI). Ke dalam KPI ini bisa dimasukkan apa saja, dan apapun juga bisa menjadi ukuran KPI. "Itu semua adalah satu kondisi yang ingin kita ubah. Kita mau ada data bank KPI yang standar. Misalnya untuk distribusi, apa saja KPI-nya. Atau untuk HR, apa saja KPI-nya. Ini yang perlu distandardkan," kata Ernie di depan forum.

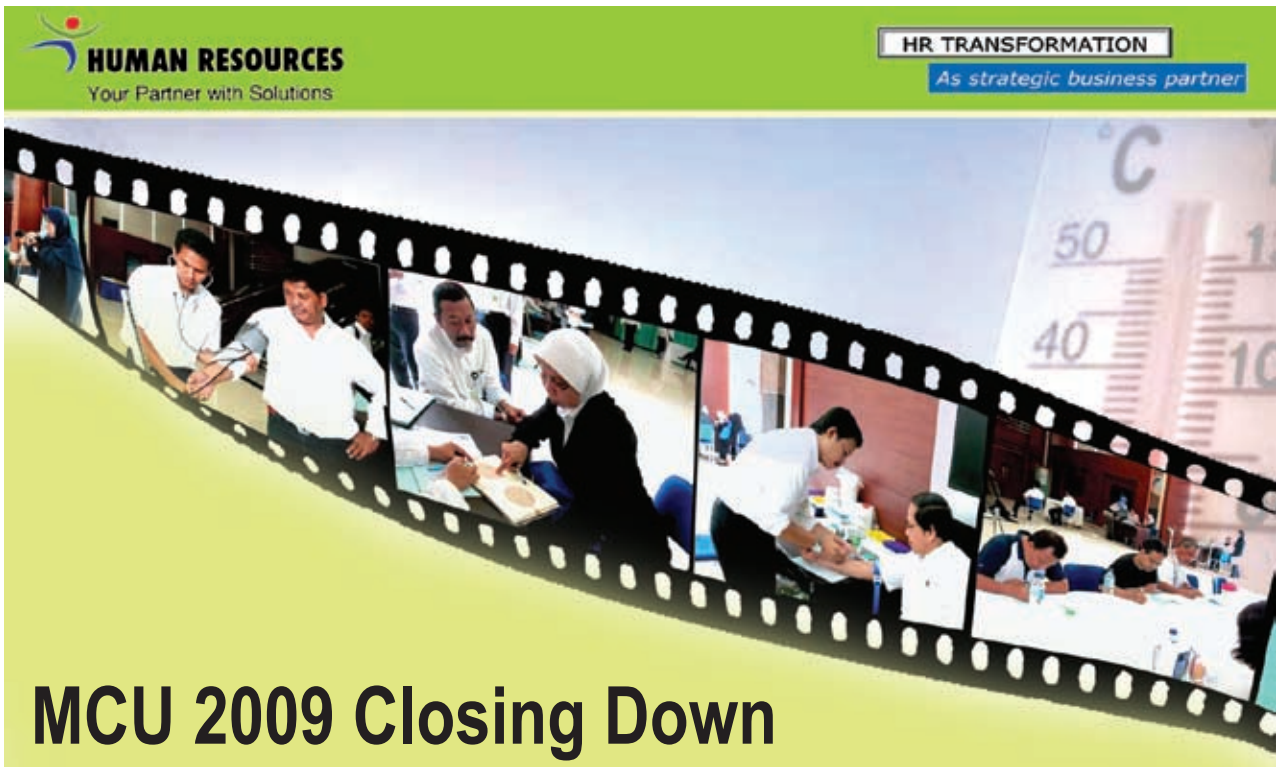
Selain itu, saat ini pembuatan KPI masih dilakukan secara manual di atas kertas, yang kemudian di-scan, lalu di-*up load* melalui KPI *e-file*. "Tetapi karena sifatnya manual, masih ada inkonsistensi, berbeda-beda. Kita ingin standardisasi untuk penamaan, dan definisi jenis KPI dan *key in* KPI secara online," lanjut Ernie.

Pengumpulan dokumen *Performance Contract* dan *Performance Dialogue* dan masih banyak lagi yang dilakukan secara manual. " Dengan adanya *PMS Online* ini, maka kita mau semuanya sudah tersistem dan bisa di-*track* dengan system," tegas Ernie.

Ernie menambahkan bahwa PMS Online akan didasarkan pada struktur organisasi yang ada di *SDM Online*. "Apa yang ada di *SDM Online*, itulah yang akan menjadi dasar dari *PMS Online* ini."

Karena itu nantinya setiap pekerja hanya akan membuat satu KPI saja dan tidak ada KPI rangkap, sekalipun mungkin punya pekerjaan rangkap. Jika ia mempunyai pekerjaan rangkap, KPI-nya akan digabung dalam satu kontrak kinerja dimana ia tercatat sebagai pejabatnya.

Acara diakhiri dengan peragaan Wakil Dirut Omar S. Anwar memasukkan data ke dalam *PMS Online*.[MP]UHK



MCU 2009 Closing Down

Senin 22 Februari sampai dengan Kamis 25 Februari 2010 bertempat di Lantai Ground Kantor Pusat Pertamina, HR Medical yang merupakan bagian dari Fungsi HR Operation bersama dengan pihak Pertamedika Medical Centre telah melaksanakan kegiatan - MCU 2009 Closing Down.

Kegiatan yang dilakukan dengan tujuan untuk memberikan kemudahan bagi pekerja baik dari segi waktu maupun tempat dimana cukup banyak pekerja dengan mobilitas tinggi tidak sempat melakukan Medical Check Up (MCU) secara rutin adalah salah satu upaya dan bentuk perhatian perusahaan terhadap kesehatan dan stamina pekerjanya dengan mendeteksi sedini mungkin terhadap penyakit berbahaya dengan melakukan pencegahan maupun penanganan khusus penyakit kronis yang mungkin diderita.

Kegiatan MCU untuk sementara ini masih dilakukan terbatas untuk para pekerja Pertamina kantor pusat yang belum melakukan MCU di tahun 2009 yang lalu, cukup menarik perhatian dan minat pekerja dimana terlihat dari jumlah pekerja yang mendaftar dan tercatat adalah sejumlah kurang lebih 120 orang.

Adapun pemeriksaan yang dilakukan pada kegiatan MCU 2009 Clossing Down adalah meliputi pemeriksaan fisik, EKG, USG, pemeriksaan darah & urin, rontgen,gigi, spirometri,treadmill, visus mata.

Untuk informasi & keluhan seputar Human Resources (HR) silakan menghubungi:
HR Contact Center (khusus hari kerja, mulai pukul 07.00-12.00 WIB dan 13.00-15.30 WIB) Telp : 021.3816999/ext : 6999 (Kantor Pusat) atau email : sdmcontactcenter@pertamina.com

Expectation Setting Conversation

APA YANG DIMAKSUD DENGAN *EXPECTATION SETTING CONVERSATION*?
Expectation Setting Conversation (ESC) atau juga dikenal dengan Diskusi Kesepakatan Kinerja adalah suatu diskusi yang dilakukan antara atasan dan bawahan untuk membicarakan KPI dan target-target bawahan yang dilakukan di awal tahun.

MENGAPA ESC MENJADI SANGAT PENTING?
Secara umum adalah untuk memperoleh kesepahaman dan kesepakatan antara bawahan dengan atasan terhadap target bawahan.
Bagi Atasan :
- Mengerti dan memahami kekhawatiran dari bawahan
- Mendapatkan target-target cukup "challenging"
- Dapat mengantisipasi hambatan yang mungkin timbul
- Sebagai salah satu bentuk pembinaan (Coaching)

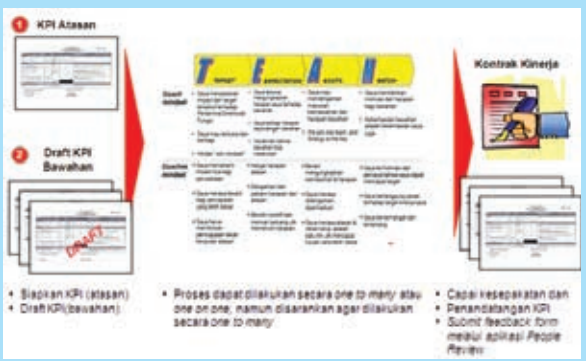
Bagi Bawahan :
- Memahami target atasan/ fungsi
- Memahami ekspektasi/harapan atasan terhadap dirinya
- mMendapatkan bantuan dari atasan dalam mencapai target

KAPAN DAN BAGAIMANA MELAKUKAN ESC?

Frekuensi / waktu	• Satu atau dua kali dalam satu tahun– biasanya pada awal tahun finansial (atau setiap setengah tahun)
Isi	• Menentukan arah • Menentukan target periode mendatang • Menyepakati target perorangan maupun fungsi • Menyampaikan harapan atas peran tiap orang dan dukungan yang diperlukan
Setup / format	• Dapat dilakukan *secara one to many atau one on one*, tetapi disarankan dilakukan secara *one to many* (seperti pelaksanaan *Performance Dialogue*) • Setup *one to many* dapat menciptakan transparansi dan keterbukaan di antara para bawahan ttg target satu dengan yang lain, dan satu dengan yang lain dapat saling men-*challenge* • Menciptakan sinergi antar bagian dalam mencapai target fungsi
Hasil yang diharapkan	• Bawahan menyadari sasaran yang mereka harus capai dan tingkat dukungan yang diperlukan • Atasan mengetahui kekhawatiran bawahan dan bagaimana dapat membantu bawahan • Tercapainya kesepahaman dan kesepakatan terhadap KPI dan target yang ditetapkan.

APA YANG DIMAKSUD DENGAN FRAMEWORK TEAM ?
TEAM adalah framework yang digunakan dalam pelaksanaan ESC, yang bertujuan untuk membantu agar pelaksanaan ESC menjadi lebih terarah dan efektif.
Secara sederhana yang dimaksud dengan TEAM (Target, Expectation, Assist dan Match) adalah sebagai berikut:

Item	Pikirkan tentang...	Pernyataan/pertanyaan potensial...
T Target (target)	• Visi Perusahaan. • Apa target yang diberikan kepada Anda? • Mengapa target ini penting bagi divisi/direktorat Anda?	• Visi / Target Perusahaan kita adalah..... • Ini adalah KPI dan target/target saya (yg adalah) untuk tahun...." • KPI ini penting bagi divisi/direktorat kita karena.....
E Expectations (harapan)	• Apa yang saya/ atasan/ bawahan? • Sampaikan ekspektasi anda terhadap bawahan?	• Apa yang menjadi harapan / visi anda (bawahan) terhadap fungsi ? • "Apa yang harus kita lakukan untuk mencapai target tersebut...." • "Menurut anda apa yang seharusnya menjadi KPI anda (jenis suatu) ? • "Saya mengharapkan anda untuk dapat mencapai target ..."
A Assistance (bantuan)	• Apa yang menjadi kekhawatiran ? • Bantuk bantuan apa yang akan diperlukan untuk mencapai target ini?	• Menurut anda apa yang menjadi kekhawatiran anda dalam mencapai target tersebut ? Apakah ada kekhawatiran yang akan muncul ? • Apa yang diperlukan untuk mencapai hasil tersebut? • Bantuk dukungan apa yang anda perlukan untuk mencapai target tersebut?"
M Match (kesesuaian)	• Apa yang dapat Anda lakukan untuk mencapai kesepakatan? • Bantuk motivasi dan penghargaan ?	• "Saya rasa sepertinya memahami.... Anda khawatir bahwa..." • "apa yang dapat kita lakukan untuk mencapai kesepakatan ... ?" • Saya yakin secara bersama kita dapat mencapai target ini...



DIMANA SAYA DAPAT INFORMASI LEBIH LENGKAPNYA ?
Untuk mendapatkan informasi yang lebih lengkap dapat dilihat dalam Buku Sistem Pengelolaan Kinerja pada bagian TKI Penetapan Target dan Pembobotan KPI (SK Nomor 075/C00000/2009-S0), anda dapat meng-unduh (download) melalui http://portal.pertamina.com/kpi menu dokumen pendukung folder STK PMS 075/2009.

Jika engkau hanya mengerjakan segala sesuatu apa yang diharapkan darimu, engkau tak ubahnya seorang budak. Namun, jika engkau mengerjakannya lebih dari yang diharapkan, biarlah engkau menjadi orang bebas (Lao Tzu)

Oleh : Juferson V. Mangempis, Transformasi Korporat – RBTK, *Source : Modul Expectation Setting Conversation*

Q CORNER

Ketika Empat Manajer Mutu Itu Berkolaborasi

Setelah melalui proses evaluasi dan integrasi antara aktifitas Quality Management dengan proses bisnis nya, maka pada tanggal 24 Pebruari 2010 dalam Rapat Koordinasi Mutu, secara resmi dilakukan penandatanganan Quality Management Calendar of Event tahun 2010 oleh perwakilan Fungsi Mutu dari Korporat dan Direktorat antara lain Manajer Quality Management – Renstra, Manajer Upstream Subsidiary Management – Dit. Hulu, Manajer Quality Management – Dit. Pengolahan dan Manajer Business Evaluation & Quality Management – Dit Pms & Niaga.

Beberapa hal strategis yang menjadi pokok pembahasan utama dari rapat koordinasi tersebut adalah penjelasan mengenai Penyelesaian Outstanding OFI-AFI PQA menjadi Shared KPI. Latar belakang Penyelesaian Outstanding OFI-AFI PQA menjadi salah satu item Shared KPI adalah :

1. Penyelesaian OFI hasil assessment PQA belum termonitor dengan baik.
2. Penyelesaian outstanding OFI-AFI PQA menjadi KPI diharapkan dapat mengakselerasi upaya perbaikan yang direkomendasikan dalam Feedback Report hasil assessment.
3. Penyelesaian OFI menjadi AFI maka meningkatkan kinerja Unit Operasi/Usaha/Bisnis dan Anak Perusahaan.

Berikut ini adalah pembobotan dan target kinerja Ukuran Kinerja Terpilih tersebut sebagai Shared KPI :

UKURAN KINERJA TERPILIH	FREQ. MONITOR	SAT.	TARGET		BOBOT (%)	TARGET									
						1T		2T		3T		4T		Kumulatif	
			Base	Stretch		Base	Stretch	Base	Stretch	Base	Stretch	Base	Stretch	Base	Stretch
Shared KPI															
Penyelesaian Outstanding OFI-AFI PQA	Tahunan	%	90	100	2.5	5	10	25	40	75	80	90	100	90	100

Penyelesaian outstanding OFI-AFI PQA sebagai item shared KPI

Sedangkan cascading level, definisi dan perumusannya dapat dijelaskan seperti tabel di bawah ini :

KPI	L0	F. Leber	L1	L2	L3	Penanggung Jawab	Definisi	Rumus
Penyelesaian Outstanding OFI-AFI PQA			√	√		Manajer Quality Management	1 Adalah indikator yang menggambarkan kemampuan Unit Usaha/Bisnis/Operasi dan Anak Perusahaan untuk melakukan monitoring dan follow-up sehingga OFI dari latest assessment PCA telah diimplementasikan menjadi AFI. 2 Sebagai upaya dari Unit Usaha/Bisnis/Operasi dan Anak Perusahaan untuk memperbaiki dan meningkatkan kinerja Unit dan Perusahaan.	1 Keberhasilan Aplikan (pejabat setingkat SVP/VP/GM Unit Usaha/Bisnis/Operasi atau Direktur Utama/Direktur Anak Perusahaan) melakukan penyelesaian outstanding OFI-AFI Hasil Assessment PQA. 2 $\left(\frac{\text{Jml Item OFI status "Selesai"}}{\text{Jml Total Item OFI}}\right) \times 100\%$

Cascading dan rumusan item shared KPI penyelesaian outstanding OFI-AFI PQA

Sebagai panduan dan alat bantu yang digunakan untuk memudahkan proses kegiatan diatas, maka telah disusun flow proses mengenai Penyelesaian Outstanding OFI-AFI PQA yang akan dituangkan dalam TKO yang saat ini sedang dalam proses evaluasi dan approval.

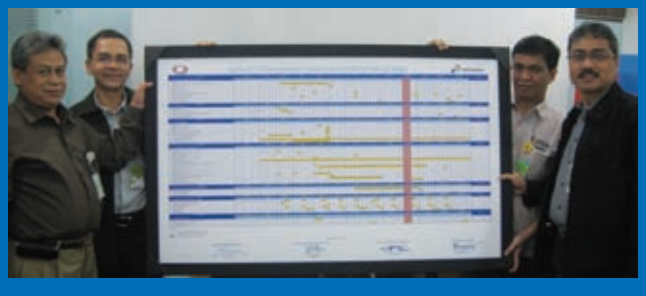
Salah satu proses Utama yang ada dalam flow proses tersebut adalah adanya Rapat Konsolidasi yang bertujuan untuk melakukan, validasi status dan verifikasi bukti penunjang (evidence) yang menghasilkan produk berita acara yang terlegitimasi untuk kemudian dapat dijadikan dasar fungsi Quality Management –Renstra dalam melakukan update realisasi Shared KPI tersebut.

No	Item Kegiatan	Waktu
1	CIP	
	• Audit	Triwulan
	• Pelatihan CIP	Feb – April
	• Konversi (Unit & Korporat)	Apr, Jun, Sep & Nop
2	PQA	
	• Pelatihan	Feb – April
	• Assessment & Awarding	Mei – Jul & Nop
	• Kriteria Kinerja Ekselen	Oktober
	• Outstanding OFI-AFI	Sepanjang tahun
3	Sistem Manajemen	
	• Pelatihan	April
	• STK Internal Audit & SMT	Maret & Oktober
4	KOMET	
	• Pembentukan CoP	Sepanjang tahun
	• Aset Pengetahuan	Sepanjang tahun
	• Budaya Berbagi	Sepanjang tahun
	• Awarding	Nopember
5	Organisasi Mutu & Survey	
	• Konsep Organisasi (Proses Bisnis)	April
	• Survey	Maret

Resume Program Utama Mutu Tahun 2010.

Dengan telah ditandatanganinya Quality Management Calendar of Event tahun 2010 pada hari itu, berarti semua insan mutu Pertamina yang diwakili oleh empat manajer Fungsi Mutu Korporat dan Direktorat berkomitmen untuk mensukseskan kegiatan dan program kerja mutu demi peningkatan kinerja fungsi mutu pada khususnya dan dapat mengakselerasi peningkatan kinerja perusahaan pada umumnya.

Namun tidak hanya berhenti sebatas komitmen, tapi mari kita bersama-sama mengkoordinasikan dan mengupayakan terciptanya integrasi kegiatan mutu yang selaras dengan visi dan misi Perusahaan agar tercipta suatu proses dan hasil yang dapat mengawal dan mendorong terciptanya kinerja perusahaan yang unggul.



Penandatanganan Quality Management Calendar of Event Tahun 2010.

Oleh Dewi Hanifah, Tim Quality Management – Renstra

Roundtable Forum

Sesuai dengan rencana yang disusun bareng dengan Tim dan Person in Charge (PIC) sebagai penanggung jawab/pelaksana implementasi KOMET, di bulan ini bakalan diada'in Roundtable Forum yang merupakan sesi diskusi untuk membahas tema tertentu dan menghadirkan lebih dari 2 (dua) narasumber.

Kegiatan seperti ini udah pernah sebelumnya dilaksana'in di bulan Juni 2009 yang lalu dengan mendatangkan 8 (delapan) narasumber yang ngebahas pengalaman dan keahliannya untuk di-share dengan para KOMETers. Pada kesempatan tersebut juga hadir Ibu Direktur Utama, Karen Agustiawan untuk memberikan dukungan dan penghargaanya kepada seluruh narasumber dan peserta untuk terus aktif dalam budaya berbagi pengetahuan antar Insan Pertamina.

Tujuan dari forum ini, selain untuk menyebarkan budaya sharing di antara Insan Pertamina yaitu untuk meng-capture pengetahuan/pengalaman individu menjadi aset pengetahuan perusahaan yang akan dikelola dalam Portal KOMET (http://portal.pertamina.com). Sesuai dengan hasil kesepakatan dalam Rapat Koordinasi Tim & PIC KOMET yang menargetkan sejumlah 1500 Aset Pengetahuan dengan prioritas tacit knowledge yaitu berupa kemampuan, keahlian, pengalaman (trouble shooting, problem solving, lesson learned).

Adapun kualifikasi narasumber yang diharapkan yaitu memiliki minimal masa kerja 8 (delapan) tahun pada bidang keahlian tertentu dan yang bersangkutan membuat tulisan mengenai keahliannya (dapat dibantu Tim/PIC KOMET) untuk di-share dengan para KOMETers baik secara off-line dan via on-line melalui Portal KOMET.

Perusahaan tentunya menghargai kontribusi narasumber, Tim/PIC, dan KOMETers yang aktif dalam budaya sharing ini dengan pemberian penghargaan pada HUT KOMET tanggal 5 November 2010 dengan kategori dan kriteria yang telah ditentukan.

Jadi tunggu apalagi ?!? Segera daftarkan kesediaannya untuk menjadi narasumber di forum ini kepada Tim KOMET seperti informasi di bawah. Forum serupa akan dilaksanakan secara serentak di seluruh Unit/Region. Bagi narasumber dari Unit/Region dapat menghubungi Fungsi Mutu atau Person in Charge (PIC) sebagai penanggung jawab/pelaksana implementasi KOMET.

Oleh Shynta Dewi - Tim KOMET

KOMET
Knowledge Management Pertamina
http://portal.pertamina.com
Tim Knowledge Management (KOMET)
Quality Management – Renstra
Lt. 17 – Gd. Utama, KP Pertamina
Tlp. (021) 381 6847 Facs. (021) 350 2673
Email: QM-Renstra@pertamina.com

Sinopsis

Judul Buku :
The Black Swan
Penulis :
Nassim Nicholas Taleb
Penerbit :
PT Gramedia Pustaka Utama, 2009
Kolasi :
xxxi + 479
Perpustakaan Pertamina Pusat
155.936 TAL b

Black Swan adalah peristiwa sangat mustahil terjadi yang memiliki tiga karakteristik utama. Tidak dapat diramalkan, memberikan dampak yang masif, dan sudah terjadi, mendorong kita membuat penjelasan bahwa kejadian itu bukan sebuah kebetulan, dan lebih bisa diramalkan daripada sesungguhnya.

Contohnya, sukses Google yang memesona adalah sebuah Black Swan, begitu pula peristiwa Sebelas September. Bagi Nassim Nicholas Taleb, Black Swan mendasari hampir segala sesuatu yang terkait dengan dunia kita, dari kebangkitan agama-agama hingga peristiwa-peristiwa dalam kehidupan pribadi kita masing-masing.

Mengapa kita tidak mengakui fenomena Black Swan sampai peristiwa itu terjadi? Sebagian jawabnya, menurut Taleb, adalah karena manusia telah dirancang untuk mempelajari hal-hal yang spesifik ketika seharusnya. mereka lebih fokus ke hal-hal umum.

Kita berkonsentrasi pada hal-hal yang telah kita ketahui dan berulang-ulang gagal memperhitungkan yang tidak kita ketahui, Oleh sebab itu, kita tidak mampu dengan sungguh-sungguh memprakirakan peluang-peluang, terlalu rentan terhadap godaan untuk meremehkan, mengeluhkan, dan memilah-milah, serta tidak cukup terbuka untuk menghargai mereka yang berhasil membayangkan hal-hal yang 'mustahil'.

Selama bertahun-tahun, Taleb telah menyelidiski betapa kita telah membodohi diri dengan mengira bahwa kita tahu lebih banyak daripada yang sesungguhnya kita ketahui. Kita membaatasi pikiran kita dengan hal-hal yang tidak relevan dan tidak memiliki konsekuensi, sementara peristiwa-peristiwa besar terus mengejutkan kita dan membentuk dunia kita. Di buku ini, Taleb menerangkan segala sesuatu yang kita ketahui tentang banyak hal yang tidak ketahui.

Dengan penerapannya yang anggun sekaligus mengejutkan, The Black Swan akan mengubah cara Anda memandang dunia.[MP NDJ]

RU IV Cilacap Bangun Komunikasi Efektif dengan Jajaran Kemaritiman

CILACAP - Upaya membangun komunikasi yang efektif dengan para *stakeholders* nya terus dilakukan Pertamina *Refinery Unit (RU)* IV Cilacap pada berbagai kesempatan. Bila sebelumnya pertemuan informal seperti ini dikemas dalam suasana *gathering* yang dilakukan dengan instansi terkait di Pemkab. Cilacap maupun dengan jajaran Muspika Cilacap Tengah, maka 5 Februari 2010 *gathering* bertema "Membangun Komunikasi Efektif" ini dilakukan dengan jajaran Kemaritiman di Cilacap.

Sebanyak kurang lebih 70 peserta *gathering* yang terdiri dari TNI Angkatan Laut, Satpol Air, Himpunan Nelayan Seluruh Indonesia (HNSI), KUD (Koperasi Unit Desa) Mino Saroyo sebagai koperasi nelayan, dan dari internal Pertamina (*Marine, Oil Movement, Supply Chain,* Pertamina Tongkang, dan dari jajaran General Affairs) yang biasa berhubungan terkait kegiatan kedinasan bongkar muat minyak Pertamina di perairan Cilacap, kali ini bertemu muka dalam suasana berbeda yang terlepas dari berbagai antibut yang disandangnya. Suasana santai yang berlangsung di hotel Rosenda Baturaden Purwokerto ini tampaknya juga dapat merubah prilaku formal yang tercermin selama kedinasan.

Tujuan dilakukannya *gathering* ini sebagaimana diungkapkan Pjs. *Public Relation Section Head* Ruseno selaku panitia penyelenggara, selain menjalin hubungan silaturahmi dengan jajaran Kemaritiman, juga untuk meningkatkan kerjasama yang telah terjalin selama ini. Hal ini penting dilakukan mengingat bila terjadi hambatan komunikasi maka akan beresiko pada kegiatan perusahaan. Apalagi kegiatan pengolahan minyak yang dilakukan membutuhkan penanganan yang cepat, karena menyangkut hajat hidup orang banyak. Bila terjadi hambatan di kilang RU IV maka akan menyebabkan lumpuhnya roda perekonomian tidak hanya di pulau Jawa saja tetapi juga di tingkat nasional mengingat kilang ini memasok 60 persen kebutuhan BBM di Pulau Jawa dan 34 persen kebutuhan nasional.

Hal yang sama juga diungkapkan Marine Section Head Tetro Tjahyo Prijono dalam sambutannya mewakili Pertamina RU IV sekaligus menjelaskan pentingnya hubungan baik dengan jajaran Kemaritiman ini mengingat 70 *call* tangker *crude* yang masuk ke kilang RU IV Cilacap per bulannya tentunya memerlukan penanganan yang intensif, apalagi Pertamina sebagai obyek vital nasional yang hingga kini masih diharapkan sebagai sumber devisa bagi Negara. Terkait hal tersebut peran sebagai warga Negara sangat diperlukan terutama dengan jajaran Kemaritiman yang bersentuhan langsung dalam kegiatan keluar masuknya BBM yang dibebankan oleh pemerintah, ujarnya.

Kegiatan Gathering yang dimotori oleh *Public Relation* RU IV ini, selain sebagai sarana silaturahmi guna meningkatkan kerjasama yang baik antara Pertamina dan jajaran Kemaritiman yang sudah banyak membantu tugas Pertamina dalam memenuhi tugas Negara rencananya terus akan dilakukan ke depan.[MP RU IV]

Port Team: Tahap Setting Baseline dan Target Port Time Tahun 2010

Saat ini Tim Transformasi Pelabuhan yang tergabung dalam Korpel Implementasi Strategi Perkapalan (ISP) sudah mulai memasuki tahapan Setting KPI setiap fungsi yang terlibat dalam *loading/discharge cargo* di pelabuhan.

Dalam menentukan Target dan *Baseline* di setiap pelabuhan dengan karakteristik yang berbeda-beda, Tim Transformasi Pelabuhan bekerja sama dengan Unit terkait (RU dan S&D) dalam memetakan setiap perhitungan waktu sub proses hingga pada akhirnya diakumulatifkan menjadi *Integrated Port Time* (IPT).

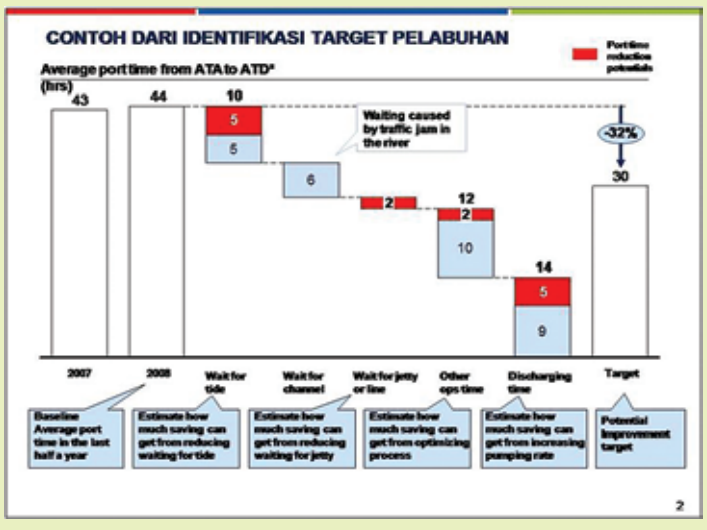
Tahapan tersebut dimulai dengan menganalisa data yang diambil dari sumber data awal seperti ***Port Time data***, ***Jetty Log Sheet*** dan ***data VMIS*** dengan mempertimbangkan beberapa kemungkinan pengurangan waktu penungguan, upaya mengoptimalkan kemampuan pompa kapal/penerimaan darat dan mempertimbangkan lama waktu dispensasi.

IDENTIFIKASI TARGET PELABUHAN

Improvement yang dilakukan dalam rangka penurunan IPT dilakukan bertahap. Untuk mencapai nilai IPT aktual sesuai dengan IPT standar diperlukan dukungan penuh dari fungsi-fungsi dalam skala besar yaitu PKP, S&D, RU, ISC dan Terminal lokasi.

Sehubungan dengan keterbatasan-keterbatasan yang dimiliki oleh masing-masing fungsi tersebut di atas, maka diperlukan target IPT. Penentuan target IPT ini dilakukan tahunan sebagai dasar kinerja yang ingin dicapai di tahun tersebut dalam rangka mencapai Pelabuhan Pertamina Berskala Dunia *(World Class Pertamina Port)*.

Penentuan ini dilakukan dengan cara melakukan *performance dialogue* antar fungsi yang terlibat dalam IPT kemudian dibahas penurunan waktu yang ditargetkan untuk dicapai.



Sebagai contoh :
Pelabuhan Dumai dalam kurun waktu 1 tahun terdapat rata-rata *waiting pilot* per *call* adalah 3 jam. Maka berdasarkan justifikasi marine lokasi bahwa akan ada penambahan jumlah pilot Pelindo maka estimasi akan mengurangi *waiting* menjadi 1.5 jam, maka 1.5 jam adalah target pengurangan *waiting pilot*. Pelabuhan Plaju dalam kurun waktu 1 tahun terdapat rata-rata *waiting line* per call adalah 5 jam. Dengan pemasangan metering di Sungai Gerong diestimasikan terjadi penurunan *waiting line* menjadi 3 jam, maka 2 jam adalah target waktu pengurangan *waiting line*. Apabila proses dilakukan dengan benar maka didapatkan angka IPT target berada di antara IPT *baseline* dengan IPT *standard*.

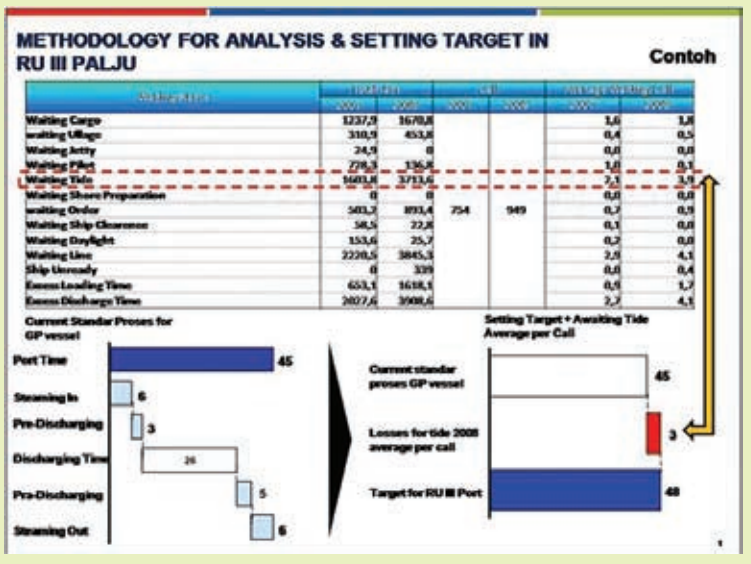
METHODOLOGY FOR ANALYSIS & SETTING TARGET

Salah satu dasar dalam pengukuran kinerja di sebuah pelabuhan MIGAS Pertamina adalah ketepatan waktu antara perencanaan dengan aktual. IPT *baseline* adalah IPT historis yang terjadi di pelabuhan tesebut selama kurun waktu 10 bulan terakhir (Januari s/d Oktober) mencakup adanya *waiting jetty, waiting ullage, waiting tug boat, waiting pilot,* dll, serta memasukkan keterbatasan sarana dan fasilitas pelabuhan. Sebagai contoh, untuk pengukuran kinerja IPT pelabuhan Tanjung Priok pada tahun 2010 maka dihitung IPT Pelabuhan Tanjung Priok pada Bulan Januari s/d Desember 2009 sebagai *baseline* untuk 2010.

Pengukuran *baseline* tidak berdasarkan *jetty* dan juga bukan per tipe produk, namun per pelabuhan. Artinya satu pelabuhan mempunyai satu buah *baseline*, dimana setiap tahunnya akan direvisi untuk tahun berikutnya.

Baseline IPT di pelabuhan dihitung hanya untuk kapal-kapal *charter* dan kapal milik Pertamina, dan mengeluarkan perhitungan IPT kapal-kapal keagenan *(spot vessel)* dan *industrial vessel*.

Metode perhitungan yaitu:



POSISI

Foto : Kun/Dok. Pertamina

DJOKO DWI WIDODO
Project Coordinator,
Business Development,
Refining Directorate

Foto : Kun/Dok. Pertamina

M. SYAIFUL GHOZALI
Execution Coordinator,
Central OPI,
Refining Operation,
Refining Directorate

Foto : Kun/Dok. Pertamina

SISWOYO
Manajer Operasi Tanker BBM & BBK,
Operasi Perkapalan,
Perkapalan,
Direktorat Pemasaran & Niaga

Foto : Kun/Dok. Pertamina

ZAINUL MAKOENIMAU
Manager Engineering Process Development,
Engineering Center,
Business Development,
Refining Directorate

Warung Kopi

Layanan Telepon

Kehadiran **Contact Pertamina 500-000** yang memiliki kontak melalui HP (021) 79173000 dan e-mail **pcc@pertamina.com** pasti merupakan hal yang ditunggu-tunggu banyak pihak karena besarnya Pertamina tak membuat orang mudah mendapatkan informasi tentang Pertamina dalam waktu cepat.

Mahasiswa I : Sebelum ada Contact Center 500-000 orang benar-benar sulit mendapatkan informasi dari Pertamina. Pasti kita di-pingpong ke sana ke mari.
Pak Barjo : Bukan karena orang Pertamina tidak peduli soal itu, tapi karena mereka merasa sibuk dengan urusan dan tugasnya sendiri, dan melayani telepon orang luar dianggap bukan tugasnya. Makanya Hupmas bikin Contact Center 500-000.
Mahasiswa II : Sayangnya banyak orang yang belum memanfaatkan Contact Center 500-000, sehingga tetap saja kesulitan mendapatkan informasi.
Mahasiswa III : Bukan tidak mau memanfaatkan, tetapi kita kan seringkali ingin mendapatkan informasi yang cepat dan lengkap. Langsung ke fungsinya memang lebih lambat dan sulit tapi kita lebih gimana gitu ya mendapatkan informasinya karena lebih lengkap.
Pak Barjo : Memangnya Dik, dari Contact Center 500-000 tidak lengkap?
Pak Faat : Ya, namanya baru memulai, pasti masih harus disempurnakan.
Mahasiswa III : Tapi kitanya sebagai masyarakat pengguna yang tidak sabar, Pak. Pengennya begitu dibuka, langsung sempurna dan bisa melayani sesuai permintaan kita-kita hahahahahaaa.
Pak Jacky : Kalau menurut saya, melayani informasi mengenai Pertamina dengan seabrek urusan dan bagian, memang tidak bisa dilakukan sendiri oleh Contact Center 500-000. Oke, lah untuk informasi sekilas, sedikit, dan *real time* orang bisa menelepon ke Contact Center 500-000, tapi kalau untuk informasi dan data lengkapnya maka fungsi Hupmas yang lain yang mengurusi **Pusat Data Korporasi** *dan* **Perpustakaan Digital Pertamina** yang bisa melayani.
Mahasiswa II : Memangnya ada Pusat Data Korporasi?
Mahasiswa I : Wah, hebat dong ada Perpustakaan Digital Pertamina?
Pak Jacky : Belum, belum ada. Cuma ke depannya Pertamina memerlukan apapun yang besar dan lengkap mengenai perusahaan ini. MP NS

Foto : BFR/Dok. Pertamina

DIRUM WALUYO BICARA DI DEPAN FKSPI ESDM

SEMARANG – Direktur Umum dan SDM Pertamina Waluyo memberikan presentasi tentang Management Leadership for Internal Auditor. Presentasi dilakukan pada Forum Komunikasi FKSPI ESDM di Hotel Patra Jasa Semarang, Kamis (28/1). Dalam kesempatan tersebut, disinggung juga oleh Waluyo tentang penerapan prinsip *good corporate governance* (GCG). Menurutnya, belum seluruh BUMN menyesaikan proses assessment dikarenakan adanya kendala kemampuan pendanaan internal dan beberapa BUMN masih melakukan konsolidasi ataupun restrukturisasi. Ke depan, diharapkan pengelolaan BUMN selain menerapkan prinsip-prinsip GCG juga harus menerapkan program embaded dengan GCG yaitu menerapkan; risk management program, internal control system, dan whistle blowing system. MP NDJ

Foto : RU V Balikpapan

WAPRES BOEDIONO MELAKSANAKAN SHOLAT JUMAT DI MASJID ISTIQOMAH

Jumat, 15 Januari 2010 dalam kunjungannya ke Balikpapan Wakil Presiden RI Prof. Dr. Boodiono berkesempatan melaksanakan Sholat Jumat di Masjid Istiqomah. Kedatangan Wapres disambut Jajaran Tim Manajemen RU V, Manajer SPID VI dan Pengurus Yayasan Istiqomah. MP RU V

Foto : DRP/Dok. Pertamina

SUPERVISI PENGAMANAN OBVITNAS PERTAMINA DAN POLRI

MEDAN – Dalam rangka pengamanan aset-aset Pertamina, telah dilaksanakan supervisi pengamanan obyek vital nasional (obvitnas) Pertamina bersama-sama dengan Polri. Supervisi dilaksanakan pada tanggal 1 - 5 Maret 2010 di Region I Medan (Instalasi Medan Group) yang terdiri dari Instalasi Labuhan Deli, Instalasi Belawan, dan Citra Jetty. Tim Obvitnas berkesempatan melakukan tatap muka dengan Wakapolda Sumatera Utara serta tatap muka dengan tim manajemen Pemasaran Region I Medan. MP DRP

Foto : RU VI Balongan

PELEPASAN PRODUK AKHIR LPG TAHUN 2009

BALONGAN - Menjelang pergantian tahun 2009 ke tahun 2010 yang baru lalu, Refinery Unit VI Balongan mengadakan acara Sujud Syukur & Pelepasan Produk Akhir LPG Tahun 2009 menggunakan Truk Tangki Kapsul LPG ke-27.000 dengan Kapasitas 310.538.535 Kg serta Peluncuran Perdana Produk LPG Tahun 2010 di LPG Filling Plant / Oil Movement Unit Produksi Kilang RU VI Balongan disertai dengan kibasan dan lambaian bendera start oleh GM RU VI Balongan Dadik Pribadi. Acara ini diikuti oleh GM RU VI Dadik Pribadi - Tim Manajemen dan Pekerja Section Head terkait RU VI Balongan. MP RU VI

Foto : Wahyu/Dok. Pertamina

RAPAT KOORDINASI SEKURITI PERTAMINA DI PANGKALAN SUSU

PANGKALAN SUSU - Dalam rangka meningkatkan kewaspadaan di lingkungan operasional Pertamina dilakukan koordinasi antara Sekuriti Pertamina di Pangkalan Susu (28/1). Rapat dilaksanakan di kantor sekuriti – layanan operasi Pertamina EP Field Pangkalan Susu dan dihadiri oleh Sekuriti JOB Pertamina – Costa Bejo, Perkapalan Amadii, Gas Domestik Suginto, Elnusa A. Z. Lubis dan Dowell Jamaludin. "Setiap unit sekuriti harus saling kerja sama guna meningkatkan keamanan dan kenyamanan di areal perkantoran dan perumahan dengan memperketat pengawasan terhadap lalu lintas orang dan barang" ujar Pws Sekuriti PEP Field Pangkalan Susu Nasbin Harahap. MP PEP PANGKALAN SUSU

GM Region Sumatera Sosialisasikan HSE di PEP Pangkalan Susu

PANGKALAN SUSU – General Manager Pertamina EP Region Sumatera lakukan kunjungan kerja ke Field Pangkalan Susu dalam rangka *kick off* RKAP 2010 dan sosialisasi HSE ke pekerja, pekarya dan mitra kerja PEP Field Pangkalan Susu (12/02).

Kick off RKAP 2010 dilaksanakan di Ruang Rapat besar Field Manager. Dalam kesempatan itu, dipresentasikan kinerja Pertamina EP Region Sumatera secara umum dan Field Pangkalan Susu oleh Manajer Perencanaan & Bisnis Region Sumatera Ekariza.

Selanjutnya bertempat di Guest House PEP Field Pangkalan Susu, GM PEP Region Sumatera Bambang Widjanarko melakukan sosialiasi aspek HSE. Bambang menjelaskan bahwa syarat untuk menjadi perusahaan kelas dunia, perusahaan harus menempatkan aspek HSE pada setiap operasional perusahaan. HSE juga menjadi aspek yang harus dipenuhi semua mitra perusahaan yang bekerja di wilayah Field Pangkalan Susu. “Aspek HSE menjadi urusan semua orang” tegas Bambang.

Bambang menjelaskan bahwa aspek keselamatan dan kesehatan kerja memiliki tujuan agar pekerja dan orang lain yang bekerja di lingkungan kerja dapat berjalan dengan baik. Salah satu kebijakan perusahaan agar mitra kerjanya memenuhi aspek HSE adalah melalui penerapan *Contractor Safety Management System* (CSMS – Sistem Manajemen Keselamatan Kerja Kontraktor.

“CSMS bukan dibuat untuk mempersulit para mitra kerja Pertamina, tetapi lebih merupakan salah satu syarat agar mitra kerja juga memperhatikan aspek HSE” ujar Bambang. Bambang juga menjelaskan bahwa sebenarnya dengan mengikuti CSMS, para mitra kerja menerapkan Permen Tenaga Kerja tentang sistem implementasi keselamatan dan kesehatan kerja. Bambang juga menjelaskan bahwa CSMS ini akan diterapkan mulai Juni 2010.

Setelah melakukan sosialiasi aspek HSE, GM Region Sumatera melakukan kunjungan ke terminal P3 Field Pangkalan Susu. MP **PEP P. SUSU**

PHE ONWJ Sosialisasikan Wilayah Terlarang Anjungan kepada Nelayan

SUBANG - Dalam rangka mensosialisasikan wilayah terlarang di seputar anjungan PHE ONWJ, maka pada 2 – 4 Februari 2010 telah diadakan sosialisasi hukum untuk para nelayan di desa Cilamaya Girang, Blanakan & Muara Ciasem, Kabupaten Subang. Kegiatan ini merupakan kerjasama antara PHE ONWJ dengan Polisi Perairan POLDA Jabar, Lanal Cirebon & *stakeholders* yang terkait.

Setiap desa dihadiri sekitar 200 nelayan. Mereka mendapatkan pengetahuan mengenai bahayanya mendekati anjungan, dasar hukum pelarangan mendekati anjungan, tindakan yang akan diambil oleh Kepolisian maupun TNI-AL apabila para nelayan masih mendekati anjungan, dan lain-lain.

Dalam sosialisasi yang berlangsung selama satu hari, para nelayan yang terus menerus mengikuti acara ini mendapatkan sertifikat yang ditandatangani oleh Direktur Pol Air Polda Jawa Barat. Sesuai dengan kesepakatan tim pemapar, sertifikat tersebut dapat dipakai untuk mengurus surat-surat kapal di Syahbandar setempat dan tidak akan dipungut biaya..

Para nelayan yang mengikuti acara ini juga dapat menghubungi POLRI maupun TNI-AL melalui nomor telepon pengaduan apabila mereka mendapatkan gangguan keamanan di laut. Mereka juga siap membantu PHE ONWJ dalam memberikan informasi mengenai tindak kejahatan di anjungan (pencurian). MP **PHE**

GM UBEP Tanjung Lantik 10 Pekerja Operator

TANJUNG - Bertempat di Gedung Mustika Patra, pada 26 Januari 2010 dilaksanakan Pelantikan Pekerja Level Operator Angkatan Tahun 2009. Acara ini dihadiri oleh General Manager Unit Bisnis Pertamina EP (Tanjung), Manajer Layanan Operasi, Kepala Disnakertrans Kabupaten Tabalong, Pejabat Kodim 1008/Tanjung dan Field Manager beserta Asisten Manajer dan Kepala Bagian.

Dalam sambutannya, GM UBEP Tanjung Achmad Mursjidi, mengatakan bahwa rekrutmen ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan operasional. Mursjidi merasa bangga karena semua pelamar kerja yang lulus menjadi pekerja level operator adalah tenaga lokal Kabupaten Tabalong. ”Berarti UBEP Tanjung dapat mengakomodir potensi SDM lokal,” ujarnya.

Kepada jubilaris, GM mengucapkan selamat dan mengharapkan agar dapat segera menyesuaikan diri dan jangan segan-segan untuk belajar dari para pekerja senior. Mursjidi juga mengucapkan terimakasih kepada Disnakertrans Kabupaten Tabalong dan Kodim 1008/Tanjung atas bantuan dan kerjasama yang baik sehingga proses rekrutmen dan pelatihan berjalan lancar.

Proses rekrutmen dilaksanakan dalam beberapa tahap. Setelah seleksi adminisitrasi, dilaksanakan *psycho test* oleh tim independen dari Universitas

Foto : UBEP Tanjung

Padjajaran Bandung yang juga disaksikan oleh Ka.Disnakertrans Kabupaten Tabalong, dilanjutkan dengan Wawancara. Kemudian dilakukan tes kesehatan di Rumah Sakit Pertamina Balikpapan. Rangkaian proses seleksi tersebut menghasilkan 10 calon pekerja yang dinyatakan lulus untuk mengikuti pembinaan mental dan fisik yang diberikan oleh Kodim 1008/Tanjung selama dua minggu. Setelah itu, mereka harus mengikuti pelatihan 1,5 bulan *classroom study* dan 3,5 bulan *On-Job-Training*. MP **UBEP TANJUNG**

Pelatihan Satuan Pengamanan Plus Instalasi Jakarta Group Pertamina Ditutup

DEPOK - Senin pagi (15/2) telah dilaksanakan penutupan Pendidikan Dasar Satuan Pengamanan Plus oleh Brigadir Jenderal Polisi Drs. Surmana Yudhi Yulistia-Kepala Biro BIMMAS Polri selaku Inspektur Upacara (Irup), ditandai dengan pencopotan lencana latihan, bertempat di lapangan Sepak Bola MAKO BRIMOB Kelapa Dua Depok, Jawa Barat.

Sejak pagi hari di lapangan upacara telah berbaris dengan gagah dan rapi sebanyak 60 peserta pelatihan tingkat Gada Pratama Plus Spesialisasi Industri Minyak dan Gas Bu-mi yang selesai mengikuti pendidikan dan latihan serta telah siap melakukan pengamanan pada instalasi-intalasi penting Pertamina.

Hadir pada acara tersebut Achmad Mizan mewakili Direktur Pemasaran & Niaga PT. Pertamina (PERSERO) beserta staf, Waka Korp. Brimob POLRI, Staff Karo BIMMAS Polri, Direktur Utama PT. PTC Wisnuntoro beserta staff, serta Yuli Rachmawaty – Sekper PT.PTC selaku penyelenggara Pelatihan.

Pelatihan dilakukan selama 42 hari (mulai 4/1) diharapkan telah memenuhi standar kompetensi yang mampu menanggulangi setiap bentuk gangguan keamanan.

“Para peserta yang telah mengikuti pelatihan adalah tenaga pengamanan yang profesional sebagai mitra Polri dalam menjamin keamanan investasi di lingkungann kerjanya,” demikian dikatakan Brigjen. (Pol) Drs Surmana Yudhi Yulistia.

Menurutnya, perubahan paradigma yang terjadi pada negara-negara yang tergabung dalam *International Organisation For Standardization (ISO)* ini menempatkan industri migas bertaraf internasional, seperti Pertamina, mengisyaratkan bahwa, pada setiap investasi maka penyelenggaraan pengamanan tidak lagi diposisikan sebagai biaya *(cost centre)* tapi merupakan bagian dari investasi itu sendiri (*profit centre*). MP **PTC**

Foto : PTC

Pencopotan lencana latihan oleh Irup. Brigjen Drs. Surmana Yudhi Yulistia.

Pertamina Ditargetkan Raih Laba Rp 25 Triliun

JAKARTA - Pertamina ditargetkan bisa meraup laba sebesar 25 triliun rupiah dengan investasi sebesar 44 triliun rupiah pada tahun 2010. Hingga saat ini, tulang punggung Pertamina masih berada di sektor hulu.

Demikian ditegaskan Direktur Utama PT Pertamina (Persero) Karen Agustiawan saat *Town Hall Meeting* Direktorat Hulu di Kantor Pusat Pertamina EP Jakarta, Rabu (24/2). Lebih lanjut Karen menegaskan kepada seluruh jajaran manajemen anak perusahaan di sektor Hulu Pertamina agar lebih memerhatikan investasi dan pemasukan laba.

Pada kesempatan yang sama, Direktur Hulu Bagus Setiardja menyampaikan tiga hal penting yang menjadi perhatian di Direktorat Hulu yakni masalah keunggulan operasi, peningkatan cadangan, serta masalah produksi.

Terkait dengan keunggulan operasi, Direktur Hulu menyampaikan bahwa kegiatan produksi migas harus dikendalikan dengan lebih baik. Karena jika tidak dikendalikan dengan baik, papar Bagus, dampak yang timbul akan sangat terasa walaupun program sudah dirancang dengan baik.

Dalam hal peningkatan cadangan, Direktur Hulu mengatakan bahwa *reserve to production* harus bisa lebih baik di masa mendatang. “Di lapangan tua ada beberapa contoh yang masih bisa mendapatkan cadangan,” tegasnya. Dalam hal produksi, Bagus Setiardja menekankan arti penting inovasi. “Produksi harus ada inovasi,” tegasnya.

Selain itu, dalam pemaparannya, Direktur Hulu juga mengulas bahwa Pertamina telah menyiapkan 10 triliun rupiah untuk menopang rencana akuisisi. “Ini menjadi tantangan yang cukup berat,” tegas Bagus Setiardja.

Lebih lanjut Direktur Hulu menekankan arti penting dari integritas seluruh pekerja di Pertamina serta masalah pembinaan pekerja yang dinilai berdasarkan kemampuan. Oleh karena itu, ujar Direktur Hulu, seluruh pekerja diminta untuk menunjukkan kemampuannya.

Kinerja Pertamina di sektor hulu dalam kurun waktu tiga tahun terakhir mengalami peningkatan yang signifikan. Produksi minyak Pertamina mengalami peningkatan dari sebesar 143 ribu barel per hari pada tahun 2007 meningkat menjadi 150 ribu barel per hari pada tahun 2008, dan terus menanjak ke angka 176 ribu barel per hari pada 2009. Produksi gas Pertamina pada 2007 sebesar 1.114 juta kaki kubik per hari meningkat menjadi 1.166 juta kaki kubik per hari pada 2008, dan terus meningkat menjadi 1.376 juta kaki kubik per hari pada 2009. Untuk panas bumi, produksi listrik Pertamina pada 1.291 giga watt hour (GwH) pada 2007 meningkat menjadi 1.966 GwH pada 2008, dan terus menanjak mencapai 2.088 GwH pada 2009. Selain itu produksi uap Pertamina pada 2007 sebesar 10.014 ribu ton meningkat menjadi 14.723 ribu ton pada 2008 dan terus meningkat menjadi 15.788 ribu ton pada tahun 2009.[MP] **PEP**

Pertamina EP Tandatangani PJBG Senilai 265 Juta Dolar AS

JAKARTA – Pertamina EP sebagai produsen minyak dan gas terbesar kedua di Indonesia pada tahun 2009, pencapaian produksi minyak Pertamina EP berhasil menembus angka 127,5 ribu barel per hari. Angka tersebut berada di atas target yang ditetapkan sebesar 125,5 ribu barel per hari. Sementara itu, produksi gas Pertamina EP pada tahun 2009 mencapai 1,04 miliar kaki kubik per hari. Selanjutnya pada tahun 2010, produksi minyak Pertamina EP masih berada di atas 130 ribu barel per hari dan gas di atas 1 miliar kaki kubik per hari.

Untuk memberikan dorongan kuat terhadap BP Migas dalam memenuhi kebutuhan gas di dalam negeri, Direktur Eksplorasi dan Pengembangan Pertamina EP Syamsu Alam menandatangani empat kesepakatan terkait jual beli gas dengan total nilai kontrak mencapai 265 juta dolar AS. Penandatanganan dilakukan di Kantor BP Migas Jakarta, Jumat (19/2).

Adapun kesepakatan perjanjian jual beli gas yang ditandatangani oleh Pertamina EP terdiri dari; *Pertama*, *Head of Agreement* (HoA) dengan PT Pertamina Gas untuk memenuhi proyek NGL Plant Sumatera Selatan; *Kedua*, PJBG dengan PT Medco E & P Indonesia untuk peningkatan produksi minyak; *Ketiga,* Perjanjian jual Beli Gas (PJBG) dengan PT Pelangi Cakrawala Losarang untuk industri di Losarang, Jawa Barat, dan *Keempat*, PJBG dengan PT Tossa Sakti untuk industri di Jawa Tengah.

Dengan ditandatanganinya keempat perjanjian tersebut, Syamsu Alam mengatakan bahwa Pertamina EP berkomitmen untuk memasok gas lebih dari 71,2 miliar kaki kubik kepada konsumen yang sekaligus mengukuhkan posisi Pertamina EP sebagai pemasok gas terbesar untuk kebutuhan domestik.

HoA ditandatangani oleh Pertamina EP dengan PT Pertamina Gas untuk NGL Plant di Sumatera Selatan. Total volume pasokan ke Pertamina Gas sebesar 65359,00 TBTU. Perjanjian ini berlaku selama 15 tahun sejak 1 Januari 2013.

PJBG dengan PT Medco E&P Indonesia adalah untuk keperluan bahan bakar stasiun pemompaan ulang di Pengabuan, Serdang dan Ibul, Sumatera Selatan. Untuk perjanjian ini, total volume 1395,96 TBTU. Perjanjian ini berlaku sejak 27 April 2009 sampai dengan 27 november 2013 atau terpenuhi total pasokan, mana yang tercapai terlebih dahulu.

Selanjutnya, PJBG yang yang ditandatangani oleh Pertamina EP dengan PT Pelangi Cakrawala Losarang tentang jual beli gas untuk keperluan industri di Losarang, Indramayu, Jawa Barat. Total volume 6230,00 TBTU dan perjanjian ini berlaku sejak 18 Desember 2008 sampai dengan 31 Desember 2018 atau terpenuhinya total pasokan, mana yang tercapai terlebih dahulu.

Selain itu, PJBG yang ditandatangani dengan PT Tossa Shakti tentang jual beli gas untuk keperluan pabrik kaca di Jawa Tengah. Total volume 1460,00 TBTU dan perjanjian ini berlaku sejak 1 Januari 2010 sampai dengan 31 Desember 2011.

Produksi gas Pertamina EP merupakan penopang terbesar dari total produksi gas Pertamina secara keseluruhan. Sedangkan saat ini Pertamina adalah produsen gas terbesar untuk kebutuhan domestik. Dari jumlah tersebut 28 persen dipasok kepada Perusahaan Gas Negara (PGN), 22 persen untuk memenuhi kebutuhan industri, 18 persen untuk industri pupuk, 18 persen untuk pasokan ke pambangkit listrik, dan 14 persen lainnya untuk kebutuhan Kilang Pertamina dan pemakaian sendiri.

Kinerja Pertamina EP terus mengalami peningkatan yang signifikan. Produksi Minyak Pertamina EP terus mengalami peningkatan sejak 2003 dengan tingat pertumbuhan rata-rata (*Capital Average Gross Ratio*/ CAGR) mencapai 3,1 persen dari level produksi 95,6 ribu barrel perhari (MBOPD) di 2003 menjadi 102,2 MBOPD di 2006. Produksi ini mengalami pertumbuhan 6,7 persen di 2007 menjadi 110,3 MBOPD dan kembali naik sebesar 7,8 persen di 2008 dengan produksi rata-rata Pertamina EP 2008 mencapai 116,6 MBOPD. Pada tahun 2009, Pertamina EP berhasil meningkatkan realisasi produksi sebesar 9 persen dengan pencapaian 127,1 MBOPD.[MP] **IK**

Foto : Kun/Dok. Pertamina

PENANDATANGANAN HOA PHE WEST MADURA OFFSHORE

JAKARTA - Penandatanganan Head of Agreement (HoA) antara PT Pertamina Hulu Energy West Madura Offshore, Kodeco Energy Co. Ltd dan CNOOC Madura Ltd dengan PT Gresik Migas. Penandatanganan dilakukan oleh Direktur PT Pertamina Hulu Energy West Madura Offshore Hemzairil, General Manager PT Gresik Migas Yus Prajidakarna dan Senior Executive VP&GM Kodeco Energy Co. Ltd Huang Chun Lin, Direktur CNOOC Madura Ltd Duan Cheng Gang. Menurut Hemzairil kerjasama penjualan gas ini digunakan untuk kebutuhan yang selanjutnya akan dijual lagi ke Petrokimia, dengan jangka waktu lebih dari setahun sekitar 17 MMSCFD. Diharapkan dengan adanya kesepakatan yang berlangsung di Kantor BP Migas Jakarta, Jumat (19/2) ini, industri migas dapat membantu pertumbuhan industri lainnya khususnya dalam sektor energi maupun kelistrikan. [MP] **IK**

KNPI Medan Siap Dukung Pertamina untuk Bersaing Dengan Kompetitor

MEDAN - Dewan Perwakilan Daerah Komite Nasional Pemuda Indonesia (DPD KNPI) Kota Medan siap mendukung PT Pertamina Pemasaran BBM Retail Region I, untuk bersaing dengan kompetitor yang ada di Kota Medan. Hal itu di ungkapkan Ketua KNPI Kota Medan, Zulham Effendi Siregar ST, saat beraudensi dengan GM Pertamian Pemasaran BBM Retail Region I Suherimanto di Ruang Prima XP Pertamina Pemasaran BBM Retail Region Medan, Rabu (24/2).

Sementara itu, Suherimanto, mengatakan bahwa Pertamina bukan lagi pemain tunggal dalam bisnis perminyakan, sehingga Pertamina harus terus memacu diri agar dapat memenangkan kompetisi di sektor migas. Pertamina berkeyakinan bahwa adanya dukungan yang dari berbagai lembaga ataupun masyarakat di Indonesia, Pertamina akan tetap konsisten dengan apa yang telah diberikan kepada masyarakat.[MP] **PMS REG. I**

• **KETUA PENGARAH** Vice President Corporate Communication • **WAKIL KETUA PENGARAH/PENANGGUNG JAWAB** Manajer Media • **PIMPINAN REDAKSI** B. Trikora Putra • **WK. PIMPINAN REDAKSI** Wianda Arindita Pusponegoro **REDAKTUR PELAKSANA** Printed Publication Officer • **TIM REDAKSI** Nandang Suherlan, Urip Herdiman K., Nilawati Dj., Irli Karmila • **ARTISTIK** Rianti Octavia, Oki Novriansyah • **FOTOGRAFER PUSAT** Dadang Rachmat Pudja, Kuntoro, Burniat Fitrantau • **SIRKULASI** Ichwanusyafa • **KONTRIBUTOR** Seluruh Hupmas Unit, Anak Perusahaan & Joven • **ALAMAT REDAKSI** Jl. Perwira No. 2-4, Jakarta Telp. 3815946, 3815966, 3816046 Faks. 3815852, 3815936 • **HOME PAGE** http://www.pertamina.com • EMAIL bulletin@pertamina.com, mediapertamina@gmail.com • **PENERBIT** Divisi Komunikasi - Sekretaris Perseroan

Foto : PEP Field Tarakan

Field Tarakan Kelola Tambak melalui Implantasi Mangrove

TARAKAN - Field Tarakan UBEP Sangasanga & Tarakan dalam rangka persiapan pencapaian PROPER Hijau melaksanakan kegiatan pengelolaan tambak sistem *silvofishery* melalui implantasi mangrove yang merupakan salah satu tanggung jawab sosial perusahaan kepada masyarakat di sekitar wilayah operasi, juga untuk mengantisipasi pemanasan global di Tarakan. Kegiatan ini dilakukan bekerja sama dengan Dinas Kelautan & Perikanan, Dinas Kehutanan serta NGO's German Development Service.

Pencanangan Kegiatan Pengelolaan Tambak Sistem Silvofishery Melalui Implantasi Mangrove Bersama dibuka langsung oleh H. Udin Hianggio, Walikota Tarakan dilanjutkan penyerahan bibit Mangrove dan Benur oleh Satoto Agustono, GM UBEP Sangasanga & Tarakan, Minggu (7/2).

Turut hadir dan terlibat langsung dalam kegiatan tersebut, yakni unsur Muspida, perwakilan sekolah SD, SLTP & SLTA yang berada di Kota Tarakan, Universitas Borneo, LSM, Pramuka Saka Wahana, serta pekerja PEP Field Tarakan dan masyarakat sekitar 150 peserta di tambak seluas 2 Ha yang terletak di Kelurahan Karang Anyar Pantai.

Kegiatan tersebut diliput langsung oleh Tarakan TV dan Harian Radar Tarakan.[MP] **Field Tarakan**

Pertamina Bantu Rp 1,5 Miliar untuk Operasi Jantung Bawaan

Foto : Kum/Dok.Pertamina

JAKARTA – Kembali *corporate social responsibility* (CSR) Pertamina memberikan bantuan kesehatan sebesar Rp 1,5 miliar, berupa operasi dan perawatan kepada 26 anak-anak penderita kelainan jantung bawaan. Kegiatan Sehat Bersama Pertamina ini merupakan bentuk tanggung jawab sosial Pertamina sebagai perusahaan Badan Usaha Milik Negera (BUMN), yang bergerak di dalam minyak dan gas bumi. Demikian disampaikan Sekretaris Perseroan Pertamina Toharso, pada saat menyerahkan bantuan di Rumah Sakit Cipto Mangunkusumo Jakarta, (18/2).

Kegiatan ini berkat kerjasama antara PT Pertamina (Persero) dengan Yayasan Jantung Anak Indonesia yang diketuai oleh Wahyu Widyawati. Adapun pelaksanaan operasi para pasien dilakukan RSCM tepatnya pada Pelayanan jantung Terpadu.

Menurut Toharso, tanggung jawab sosial ini dilakukan dengan alasan untuk mengurangi penderitaan masyarakat menengah ke bawah dalam hal pengobatan. "Karena untuk melakukan tindakan operasi jantung tidak sedikit dana yang harus dikeluarkan. Jadi banyak anak-anak yang harusnya tumbuh dengan maksimal karena mempunyai gangguan pada jantungnya, membuat anak tersebut tidak dapat melakukan aktifitas secara maksimal," ujarnya.

Selain itu, kegiatan ini merupakan sarana untuk membangun sinergi yang baik antara Pertamina dengan pihak Yayasan Jantung Anak Indonesia, maupun dengan RSCM. "Kalau selama ini tidak ada aksi, mungkin dikarenakan belum ada komunikasi yang maksimal antara Pertamina dengan rumah sakit," katanya antusias.

Menurut Dokter Yusuf dari RSCM, tindakan dilakukan dalam dua jenis, yaitu dengan pembedahan untuk penyakit yang pengobatannya harus dilakukan melalui tindakan operasi. Dan yang satunya lagi tidak melalui tindakan operasi, yaitu hanya memasukkan alat kecil ADO (*Amplatzer Ductal Occluder*) melalui pangkal paha pasien.

Penyakit jantung bawaan merupakan jenis penyakit yang banyak diderita. Sepuluh dari 1.000 bayi yang dilahirkan kemungkinan mengidap penyakit jantung bawaan. Untuk penyakit jantung bawaan sendiri sangat bervariasi, ada yang hanya menyebabkan gangguan ringan pada fungsi jantung tetapi ada juga kelainan yang cukup fatal hingga mengganggu fungsi kerja jantung dalam mendistribusikan darah ke seluruh tubuh. [MP] **NDJ**

Pertamina Serahkan 32 Mesin Pengolah Sampah kepada BLH Cilacap

CILACAP - Seiring dengan telah diraihnya PROPER Hijau untuk kedua kalinya, RU IV terus melakukan inovasi demi inovasi dalam pengelolaan limbahnya. Besi-besi bekas yang ada di area scrap kilang RU IV dimanfaatkan kembali untuk dibuat peralatan yang lebih bermanfaat. Salah satunya adalah alat rotary kiln untuk komposter yang dibuat di area pengolahan limbah terpadu "Kampoeng Proper".

Baru-baru ini Pertamina yang diwakili oleh Manager HSE Bambang Windu Raharjo menyerahkan 32 buah rotary kiln tersebut kepada Badan Lingkungan Hidup Cilacap yang diterima oleh Kepala BLH Kab. Cilacap HM Muslich. Alat ini untuk membuat pupuk kompos dengan bahan sampah organik dengan kapasistas masing-masing 100 liter.[MP] **RU IV**

Pertamina Motor Club Adakan Bakti Sosial

SUKABUMI - Ketua Umum Pertamina Motor Club (PMC) Sutrisno menyerahkan bantuan sembako kepada warga kurang mampu di Desa Ujung Genteng Kecamatan Ciracap, kabupaten Sukabumi, Jawa Barat, Sabtu (27/2). Pemberian bantuan sembako ini adalah kegiatan bakti sosial yang menjadi agenda utama PMC sebagai wujud kepedulian terhadap lingkungan.

Sutrisno menegaskan bahwa PMC sebagai komunitas otomotif di Pertamina harus mengedepankan kepedulian terhadap lingkungan sekitar dalam bentuk bakti sosial.

Pada kegiatan ini, PMC memberikan bingkisan sembako kepada warga kurang mampu di desa Ujung Genteng dengan total nilai sebesar lima juta rupiah.

Pada kesempatan tersebut, Kepala Desa Ujung Genteng Mohammad Iran mengucapkan terima kasih kepada PMC atas kegiatan bakti sosial yang diselenggarakan. Lebih lanjut Iran mengatakan bahwa masyarakat desa Ujung Genteng banyak yang masih tergolong tidak mampu.

Bakti Sosial yang diselenggarakan oleh PMC di Ujung Genteng didukung oleh Pertamax dan Enduro 4T. Sebagai rangkaian kegiatan juga dilakukan pemaparan tentang produk Pertamina.

Selain kegiatan bakti sosial, PMC juga mendatangi Sekolah Dasar Cipaku. Ketua Komite SD Cipaku Kosasih menjelaskan bahwa kondisi bangunan sekolah sangat memprihatinkan. Kosasih mengatakan bahwa satu kelas SD bisa dipadati oleh 50 sampai 80 orang siswa. Padahal standar nasional menentukan satu kelas sebaiknya berisi 25 siswa.

SD Cipaku saat ini memiliki 370 orang siswa dari kelas satu hingga kelas enam. Sementara itu, terdapat juga sebuah Taman Kanak-Kanak yang memiliki 42 siswa. Kosasih berharap Pertamina bisa memberikan bantuan.

Desa Ujung Genteng terletak sekitar 250 km dari Jakarta dan berada di pesisir pantai Selatan Jawa. Desa seluas 1.870 hektar ini termasuk dalam Kecamatan Ciracap, Kabupaten Sukabumi. Menurut

Foto : Wahyu/Dok.Pertamina

penjelasan Kepala Desa Ujung Genteng Mohammad Iran, mayoritas masyarakat di desanya bekerja sebagai buruh nelayan dan petani.

Saat ini warga Ujung Genteng mencapai jumlah 4.000 jiwa atau sekitar 1.500 kepala keluarga.[MP] **PMC**