

Energizing Asia

energia

No. 05 / THN XLVIII / Mei 2013

Inspirasi Untuk Anak Negeri

Lakon

Maya Hasan
Jangan Takut
Mencoba Hal Baru

CSR

Secerach Asa
Mutiaru
Timur

HR Corner

Create
A Sense
of Urgency

Galeri Foto

Mendukung Rio
di Monte Carlo



Pertamax dengan Ecosave Technology menjaga kemurnian bahan bakar, mencegah karat dan membersihkan mesin kendaraan Anda, sehingga lebih irit, lebih berkualitas, lebih ramah lingkungan dan ciptakan hidup lebih baik.
Lebih baik Pertamax.

Gabung di: www.facebook.com/pertamaxind dan follow [@pertamaxIND](https://twitter.com/pertamaxIND)
Info lengkap, klik <http://pertamax.pertamina.com>

www.pertamina.com

LEBIH BAIK
PERTAMAX

PERTAMINA
Semangat Terbarukan

KETUA PENGARAH
Sekretaris Perseroan

**WAKIL KETUA PENGARAH/
PENANGGUNG JAWAB**
Vice President
Corporate Communication

PIMPINAN REDAKSI
Ali Mundakir

WAKIL PIMPINAN REDAKSI
Wianda Arindita Pusponegoro

REDAKTUR PELAKSANA
Dewi Sri Utami

KOORDINATOR LIPUTAN
Rianti Octavia

TIM REDAKSI
Urip Herdiman K.
Irlu Karmila
Sahrul Haetamy Ananto
Aji Hutomo Putra

LAYOUTER & ILLUSTRATOR
Oki Novriansyah

FOTOGRAFER
Kuntoro
Priyo Widiyanto
Wahyu Nugraha Ruslan

SIRKULASI
Ichwanusyafa

ALAMAT REDAKSI
Kantor Pusat Pertamina
Gedung Perwira 2-4 Ruang 306
Jl. Medan Merdeka Timur 1A
Jakarta - 10110
Telp. 3815966
Fax. 3815852

WEBSITE
<http://www.pertamina.com>

EMAIL
bulletin@pertamina.com

PENERBIT
Corporate Communication
Sekretaris Perseroan
PT PERTAMINA (PERSERO)

IZIN CETAK
Deppen No. 247/SK/DPHM/SIT/1966
tanggal 12 Desember 1966
Pepelrada No. Kep. 21/P/VI/1966
tanggal 14 Desember 1966



Cover : Oki Novriansyah



CATATAN REDAKSI

Pengalaman adalah guru yang paling berharga. Dari situlah, setiap orang, tua dan muda, bisa belajar banyak. Menjadi cerdas dalam mengarungi samudera kehidupan bisa bersumber dari pengalaman siapapun. Diri sendiri, orang tua, teman, saudara, tokoh masyarakat, bahkan dari *Board of Directors* sebuah BUMN.

Dan tepat pada Hari Kebangkitan Nasional yang jatuh pada 20 Mei 2013, Direksi Pertamina berbagi ilmu tentang kehidupannya dengan siswa Sekolah Lanjutan Tingkat Atas (SLTA) di 9 kota berbeda. Top manajemen yang dikomandoi Karen Agustiawan, berbagi kisah hidup mereka bagaimana bisa mencapai puncak karier di BUMN terbesar Indonesia seperti sekarang.

Membangkitkan semangat generasi muda untuk menjadi manusia tangguh memang tidak mudah. Namun demi kemajuan bangsa ini di masa yang akan datang, memberikan inspirasi bagi mereka harus terus menerus dilakukan. Pembentukan kualitas diri inilah yang menjadi kepedulian Direksi. Para penerus bangsa tersebut memang sangat membutuhkan motivasi dan inspirasi dalam menggapai cita-citanya. Karena, dari kiprah merekalah nantinya, masa depan bangsa ditentukan.

Kegiatan *sharing* di 9 kota tersebutlah yang kami angkat menjadi bahasan utama. Tujuannya jelas, kisah pucuk pimpinan BUMN ini bisa menjadi inspirasi juga bagi insan muda Pertamina.

Selamat membaca.

DAFTAR ISI



Foto : Priyo Widiyanto

6-7 SURAT PEMBACA MR WEPE

8-10 HIGHLIGHT

- Anugerah Kartini BUMN 2013 untuk Direksi Pertamina
- Bantuan Kesehatan dan Pendidikan untuk Masyarakat Wamena
- HR EXPO Menciptakan Keseimbangan Hidup

11 VISI BOD

Karen Agustiawan (Direktur Utama)
Menggali Potensi Diri

30-35 INTERVIEW

BUKTIKAN, INDONESIA KEREN

Rifat Sungkar

Foto : Dok. Pelumas



INSPIRASI UNTUK ANAK NEGERI

12-29 PERTAMINA

700 Direksi BUMN se-Indonesia diwajibkan mengajar anak SMA. Menanamkan motivasi pada generasi masa depan menjadi perhatian khusus sebagai topik mengajar. Kegiatan seremoni yang wajib dilanjutkan sekolah dan orangtua dalam memberikan nilai kehidupan kepada Anak Negeri.



Foto : Kuntoro

54-57 CSR

Secerach Asa Mutiara Timur

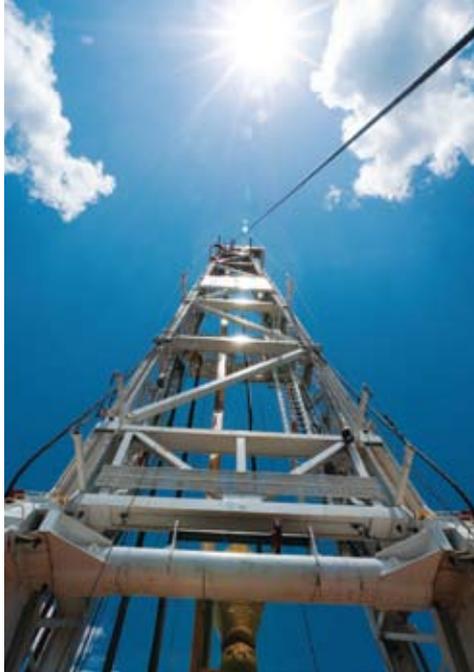


Foto : Kuntoro

36-39 HULU

PDSI Onshore Drilling Area Sumbagsel :
Maksimalkan 200 Hari Kerja

40-45 HILIR

New Market, New Challenging

46-49 MANAJEMEN

*Value Optimization Rosneft
dengan Mengakuisisi TNK-BP*

50-53 HR CORNER

Create A Sense of Urgency

58-61 PKBL

Renyah Bisnis Keripik Ceu Tete

62-65 MOTIVASI

Call of Duty

66-67 ESAI

Mulut



Foto : Wahyu Nugraha Ruslan



Foto : Aditya Nugrahadi

70-75 WISATA

Hanami Di Ueno Park

76-81 GALERI FOTO

Mendukung Rio di Monte Carlo



Foto : Ali Mundakir

82 SUDOKU

68-69 LAKON

Maya Hasan

Jangan Takut Mencoba Hal Baru

Konsisten dengan Layanan *Red Carpet*

TAHUN lalu Pertamina begitu gencarnya mempromosikan fasilitas khusus bagi konsumen pengguna Pertamax di SPBU dengan istilah layanan *Red Carpet*. Layanan khusus ini sebagai salah satu bentuk apresiasi kepada konsumen bahan bakar khusus agar tidak perlu repot antri di SPBU.

Pada saat menggunakan kendaraan roda dua, saya masih merasakan fasilitas ini di sejumlah SPBU. Tetapi begitu saya menggunakan kendaraan roda empat rasanya sulit mendapatkan layanan ini. Jalur *red carpet* dan *non red carpet* justru dipenuhi mobil-mobil bagus yang masih saja menggunakan bahan bakar bersubsidi.

Saran saya, sebaiknya Pertamina

Jawaban :

Bapak Andreas, terima kasih atas saran dan masukannya. Semoga dapat memperbaiki dan meningkatkan layanan kami. 

konsisten menerapkan layanan dan fasilitas *red carpet* ini. Dengan cara ini para pemilik mobil yang masih menggunakan BBM bersubsidi, setidaknya harus antri panjang dan akan merasa risih ketika harus bersusah payah antri dan menjadi perhatian mencolok di kalangan masyarakat sebagai bentuk sanksi moral bagi pemilik mobil. Karena sebenarnya mereka tidak perlu melakukan hal tersebut jika menggunakan bahan bakar yang sesuai untuk kendaraannya dan tidak mengambil jatah BBM bersubsidi.

Andreas Rendy Pratomo
Kelapa Gading, Jakarta Utara
TBBM Area Manager Sumbagsel

Praktisnya Undian Pertamax Go To Europe

SEBAGAI pengguna setia Pertamax, saya selalu menantikan undian *Pertamax Go To Monza* – sekarang menjadi *Go To Europe*. Sejak mengikuti undian ini pada dua tahun lalu, saya melihat sistem undian saat ini lebih praktis dibandingkan tahun-tahun sebelumnya sebelumnya.

Karena cukup dengan mengirimkan data saya, kode SPBU, nomor kendaraan dan lain-lain, dalam hitungan detik saya sudah mendapatkan balasan konfirmasi dari *provider* telepon seluler. Kita tidak perlu lagi repot menuliskan nama dibalik struk, tetapi tinggal pencet di ponsel, data

kita sudah terkirim secara otomatis.

Harapan saya, untuk ke depannya sistem undian yang lebih praktis ini bisa diterapkan untuk seluruh undian produk Pertamina, serta diberlakukan hadiah langsung sebagaimana dilakukan produk pesaing Pertamina. Karena dengan mempermudah cara pengiriman dan banyaknya hadiah kejutan, saya rasa akan meningkatkan minat masyarakat untuk membeli produk Pertamina.

Farida Nurhayati T
Benhil, Jakarta





Foto : Wahyu Nugraha Ruslan

Anugerah Kartini BUMN 2013 untuk Direksi Pertamina

JAKARTA – Direktur Utama Pertamina Karen Agustiawan dan Direktur SDM Pertamina Evita M. Tagor meraih penghargaan Kartini BUMN 2013, dalam berbagai kategori. Kegiatan tahunan kerja sama antara Kementerian BUMN dan Majalah BUMN ini diumumkan dalam ‘Malam Penganugerahan Anugerah Kartini BUMN 2013’ di Jakarta, Rabu (24/4).

Tahun ini Direktur Utama Karen Agustiawan meraih penghargaan untuk kategori Kepemimpinan inspiratif, sementara Direktur SDM Evita M. Tagor meraih penghargaan untuk Bidang Sumber Daya Manusia dan Umum.

Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Dahlan Iskan menyerahkan penghargaan tersebut kepada para pemenang. Menurut Dahlan kepemimpinan perempuan di BUMN akan berpengaruh positif pada kinerja perusahaan. “Ada teori ketika mayoritas direksinya perempuan, maka perusahaannya akan lebih maju,”ujarnya saat diwawancarai usai acara.  DSU



Bantuan Kesehatan dan Pendidikan untuk Masyarakat Wamena

WAMENA – Pertamina membuktikan konsistensinya dalam mendukung percepatan dan perluasan pencapaian tujuan pembangunan milenium (MDGs) lewat kegiatan Pertamina Sehati. Dua pekan setelah meraih Indonesia MDG's Award, Direktur Utama Pertamina Karen Agustiawan, meninjau kegiatan Pertamina Sehati di Posyandu Kama, Wamena, Papua, Kamis (18/4).

Kehadiran Karen bersama Staf khusus presiden untuk MDGs, Nila Juwita Moeloek disambut antusias warga, yang tengah melakukan kegiatan penimbangan, penyuluhan kesehatan dan pemberian makanan tambahan. Dalam kesempatan tersebut Pertamina memberikan bantuan peralatan kesehatan, tempat tidur bersalin, inkubator, timbangan bayi, stetoskop, serta pengukur tinggi badan.

Selain itu, Pertamina juga menyerahkan bantuan untuk Sekolah Dasar Inpres Wesaput, Distrik Wesaput, Wamena, berupa buku-buku perpustakaan, tiga unit komputer dan satu buah printer, bingkisan bagi siswa SD, serta bantuan beasiswa untuk siswa SLTP, SMA dan mahasiswa asal Papua melalui Program Pertamina Foundation. 



Foto : Priyo Widiyanto



HR EXPO Menciptakan Keseimbangan Hidup

JAKARTA – Setelah sukses menggelar HR Expo 2011, Direktorat SDM Pertamina menggelar kegiatan serupa pada 25 -27 April 2013 di Lantai Ground, Kantor Pusat Pertamina. Kegiatan yang dibuka Direktur SDM Evita M. Tagor ini dihelat sebagai upaya mendukung tantangan bisnis perusahaan serta untuk mendekatkan layanan SDM kepada pekerja.

Kegiatan yang lebih dititikberatkan pada menyeimbangkan kehidupan kerja dan pribadi ini diisi dengan pameran yang diikuti peserta dari internal dan eksternal. "Kami berharap melalui pameran ini, pekerja dapat memperoleh layanan informasi HR mulai dari konsultasi karir, layanan kesehatan, investasi, travelling, hobi dari para provider," jelas Evita.

Selain pameran, kegiatan juga diisi dengan berbagai seminar dan *talkshow*, *family day* serta hiburan oleh artis ibukota.  DSU



Foto : Kuntoro





Foto : Priyo Widiyanto

Karen Agustian
(Direktur Utama)

Menggali Potensi Diri

Manusia tidak ada yang sempurna, namun manusia adalah makhluk paling sempurna yang diciptakan-Nya. Karena itu, mensyukuri apa yang diberikan-Nya bisa diwujudkan dengan berbagai upaya untuk meningkatkan kemampuan dan memberikan yang terbaik bagi masyarakat.

Berbagai kisah inspirasi kepada anak negeri, bertepatan dengan Hari Kebangkitan Nasional, merupakan salah satu upaya untuk memberikan bekal terbaik bagi penerus bangsa. Setidaknya akan membuka pandangan bahwa ketidaksempurnaan manusia, bukan berarti harus dimaknai menerima diri apa

adanya. Namun harus ada upaya untuk meningkatkan kemampuan diri. Karena kunci kesuksesan adalah bagaimana menggali semua potensi yang ada, dengan cara terus menerus belajar.

Kita tidak akan bisa terbang jika hanya diam, dan tidak ada usaha untuk mengembangkan sayap. Melawan kekurangan yang ada dengan memunculkan potensi diri, menjadi bekal kelak menjadi insan sukses di negeri ini. Sepenggal kisah, pengalaman hidup yang tergores dalam kehidupan sudah selayaknya dibagi untuk menyirami dahaga anak negeri akan motivasi untuk meningkatkan prestasi. 



Direksi Mengajar

INSPIRASI UNTUK ANAK NEGERI

700 Direksi BUMN se-Indonesia diwajibkan mengajar anak SMA. Menanamkan motivasi pada generasi masa depan menjadi perhatian khusus sebagai topik mengajar. Kegiatan seremoni yang wajib dilanjutkan sekolah dan orangtua dalam memberikan nilai kehidupan kepada Anak Negeri.



Foto : Priyo Widiyanto



Foto : Wahyu Nugraha Ruslan

Dahlan Iskan / Menteri BUMN

“Saat mengajar, para Direksi bukan memberi khutbah atau mempresentasikan thesis, tetapi memberi motivasi !”

Hari Minggu, 19 Mei lalu bukan saatnya para Direksi BUMN *'ngaso'* di rumah. Mereka tetap dinas, berkumpul di Kantor Pusat Pertamina dalam rangka pertemuan akbar Direksi BUMN yang dipimpin Menteri BUMN Dahlan Iskan. Agendanya tentang penataan tenaga *outsourcing* di lingkungan BUMN. Tetapi di awal acara, Dahlan justru membuka dengan meminta penggagas kegiatan Indonesia Mengajar Anies Baswedan, memaparkan materi yang harus diberikan para Direksi BUMN, yang diwajibkan mengajar pada Hari Kebangkitan Nasional.

Ternyata Dahlan sengaja mendatangkan Anies untuk menjelaskan hal apa saja yang bisa dilakukan para Direksi saat akan mengajar di sekolah tempat mereka pernah menimba ilmu, ataupun sekolah pilihan saat Hari Kebangkitan Nasional. “Program Direksi mengajar konteksnya adalah Indonesia mengajar, yaitu kita melihat tantangan terbesar Indonesia, masa depan adalah kualitas manusia dan dan kita semua mengetahui akan hal itu,” jelas Anies.

Karena itu, Dahlan merasa sangat tepat jika peringatan Hari Kebangkitan Nasional diisi dengan kegiatan berbagi kisah inspiratif kepada generasi penerus. “Bukan memberi khutbah atau mempresentasikan tesis, tetapi memberi motivasi,” ujar Dahlan didampingi



Foto : www.web-bali.net

Arief Rachman / Pengamat Pendidikan

“Ini bisa merangsang mereka terus berprestasi tanpa melupakan nilai-nilai perjuangan dan keprihatinan dalam menggapai cita-cita”

Anies Baswedan.

Menurut Dahlan, kegiatan mengajar di SMA sebagai bagian dari gerakan Indonesia Mengajar. Anies menambahkan memberikan motivasi dan kisah inspiratif sangat dibutuhkan di sekolah saat ini, terutama agar para siswa memiliki harapan dan cita-cita tinggi. “Yang hilang di kelas sekarang adalah inspirasi. Jadi sampaikanlah motivasi supaya siswa bisa bermimpi dan mengejar impiannya,” kata Anis.

Di tengah kondisi ekonomi yang sudah membaik, namun sistem pendidikan di Indonesia yang berorientasi pada pencapaian nilai, membuat anak-anak terfokus pada bagaimana meraih nilai terbaik. Terkadang hal tersebut justru menjadi beban siswa sehingga

mereka tidak tersentuh dengan cerita-cerita inspiratif yang bisa membangkitkan semangat dalam meraih cita-cita. Tujuan anak-anak hanyalah mendapatkan nilai terbaik, dan lulus dari bangku sekolah.

Ditambah lagi dengan perkembangan teknologi yang memudahkan penyebaran budaya asing, serta tontonan sinetron di media massa, telah membentuk orientasi cita-cita anak beralih. Dari cita-cita yang butuh proses dan perjuangan panjang untuk mencapainya, telah berubah menjadi meraih cita-cita instant. Dahulu banyak anak bercita-cita menjadi dokter, pilot, insinyur, atau profesi lainnya. Kini beralih menjadi model, bintang sinetron, sejak anak-anak masih duduk di bangku SD, dll.

Pengamat pendidikan Arief Rachman menilai kegiatan Direksi mengajar sangat positif sebagai kegiatan yang perlu dilanjutkan di seluruh tingkat sekolah. Menurutnya, motivasi sangat diperlukan, karena akan memberikan semangat bagi anak-anak agar memiliki mimpi atau keinginan yang lebih bagus dari apa yang disampaikan para Direksi. “Ini bisa merangsang mereka terus berprestasi tanpa melupakan nilai-nilai perjuangan dan keprihatinan dalam menggapai cita-cita,” jelasnya dalam wawancara per telepon dengan *Energia*. Selain itu, langkah tersebut juga akan membuka jendela informasi anak-anak, bahwa untuk mencapai kesuksesan perlu keberanian dan keinginan untuk maju ke depan.

“Biarkan obrolan di saat direksi mengajar tersebut menjadi cerita anak-anak kepada orangtuanya di rumah, setelah pulang sekolah. Biarkan Bapak, Ibu Direksi menjadi nama yang disebut oleh mereka, ketika mereka menjadi orang sukses di 15 hingga 20 tahun ke depan,” tambah Anies.



Semangat Kebangkitan Nasional, dimaknai sebagai langkah untuk menghidupkan kesadaran anak negeri sebagai penerus bangsa. Jika kita menilik ke belakang, lahirnya kebangkitan nasional yang diperingati setiap tanggal 20 Mei bermula ketika sekelompok anak muda pelajar Stovia mendirikan perkumpulan Budi Oetomo. Sebuah perkumpulan yang menjadi simbol bangkitnya rasa dan semangat persatuan, kesatuan serta nasionalisme dan kesadaran untuk memperjuangkan kemerdekaan. Kala itu Soetomo, Ketua pergerakan Boedi Oetomo dengan lantang menyatakan masa depan bangsa dan tanah air ada di tangan generasi muda.

Karena itu, mencetak generasi berprestasi bisa dilakukan dengan berbagai cara. Mulai dengan menggugah semangat siswa sekolah dengan berbagi kisah inspiratif dan motivasi di sekolah formal, hingga memberikan dukungan bagi para generasi di luar jalur formal. Menurut Arief Rachman, bagi anak



Foto : Wahyu Nugraha Ruslan

“
**YANG HILANG DI KELAS
 SEKARANG ADALAH INSPIRASI.
 JADI SAMPAIKANLAH MOTIVASI
 SUPAYA SISWA BISA BERMIMPI DAN
 MENGEJAR IMPIANNYA.**



Direksi seluruh BUMN mendapatkan pengajaran dari pengagas Indonesia Mengajar Anies Baswedan, sehari sebelum gerakan Direksi Mengajar.

muda yang tidak menekuni pendidikan formal di sekolah, karena menekuni profesi sebagai olahragawan, seniman, pengusaha ataupun aktif di kegiatan pemberdayaan masyarakat juga perlu mendapatkan motivasi. “Bentuknya tentu saja lain, tidak lagi sekadar memberikan kisah inspiratif tetapi juga dukungan semangat hingga dana untuk memajukan prestasi mereka,” jelas Arief.

Pertamina dengan berbagai kegiatan tanggung jawab sosialnya dan *sponsorship*, juga mendukung anak muda berjuang dalam menggapai prestasi, meraih mimpi dan memajukan negeri. Sebut saja, Rifat Sungkar yang baru saja menduduki posisi ke-3 di ajang reli dunia Amerika, Rio Haryanto yang terus berjuang di GP2 dan kini telah mencatatkan poin, Alamsyah Yunus pebulutangkis tunggal putra yang baru saja mencetak pemain terbaik di Malaysia Open, puluhan pesepakbola muda berbakat yang tergabung

dalam Pertamina Soccer School. Di bidang usaha mandiri, banyak anak muda yang sukses membangun bisnisnya dan mendapat dukungan dari Pertamina melalui program kemitraan, sementara di bidang pemberdayaan masyarakat ada Munir sang Direktur Bank Sampah yang kini menyebarkan ide menggerakkan anak muda putus sekolah dan ibu rumah tangga aktif menghidupkan bank sampah. Mereka hanyalah beberapa contoh anak bangsa yang berprestasi di bidangnya dan telah terbiasa menerima tantangan untuk menggapai cita-citanya.

Memberikan motivasi untuk anak negeri memang harus digerakkan kembali, agar mereka tidak menjadi generasi *'galau'* yang begitu mudahnya menyerah dengan keadaan. Gerakan *'memompa'* semangat anak negeri yang direncanakan dilakukan setahun dua kali, setidaknya akan melahirkan anak negeri tahan banting dan siap menerima tantangan.  IK / DSU



Foto : Dok. Pertamina

BERBAGAI nilai kehidupan muncul dari rangkaian cerita saat Direksi BUMN mengajar di berbagai sekolah. Kisah haru, kenakalan dan nostalgia yang mewarnai kelas inspirasi. Para Direksi pun mendadak jadi idola siswa, yang ingin mengikuti jejak orang sukses di negeri ini.

KISAH DOA IBU HINGGA BERNOSTALGIA

Husen tak kuasa membendung air matanya saat menceritakan pengalamannya dalam meraih cita-cita di depan puluhan siswa SMK At-Taqwa 03, Kedung Jaya, Babelan, Bekasi. Direktur Hulu Pertamina itu menceritakan betapa besar doa dan harapan orangtua dalam mendorong pria kelahiran Bandung itu meraih sukses.

Husen mengisahkan semasa SMP saat ia dan sang ibu naik becak. Ketika itu ibunya mengatakan agar suatu saat nanti Husen bisa mengajak sang ibu naik mobil. Doa dan harapan tersebut yang memacu anak ke delapan dari sembilan bersaudara itu menggapai cita-cita menjadi orang sukses dan bisa mengajak

Tinggi Negeri dan jadi sarjana,” lanjutnya.

Husen menambahkan keterbatasan biaya dan kemampuan bukan halangan untuk meraih cita-cita. Pria yang tercatat sebagai siswa pertama di sekolahnya lolos masuk PTN ini menjelaskan betapa kondisi ekonomi orangtuanya yang pas-pasan, tak menghalanginya untuk menggapai cita-cita. “Saya sempat sekolah dengan sepatu jebol yang saya lapiasi koran, bahkan seragam sekolah hanya satu. Otak saya yang ngepas, saya asah dengan menyalin catatan teman-teman pandai sehingga pelajaran benar-benar *nyantol*,” jelasnya.

Kisah Direktur Pengolahan, Chrisna Damayanto pun tak jauh beda. Karena keterbatasan biaya, pria kelahiran Muara Enim, 18 Mei itupun mengurungkan niatnya bersekolah di pulau Jawa. “Waktu itu ITB dan

Direktur Pengolahan Chrisna Damayanto, mendorong siswa-siswi Pendopo menjadi generasi ‘emas’.



Foto : Dok. Pertamina

sang ibu naik mobil. “Sekarang saya sudah jadi direktur, mobil saya ada. Tapi tak satupun dari mobil itu yang bisa membawa *emak* saya jalan-jalan. Ibu lebih dahulu meninggal sebelum saya sukses. Jadi belajarlah yang *bener*, saatnya kita menyenangkan orangtua khususnya ibu semasa masih ada, jangan menyesal seperti saya,” ucap Husen sembari menahan nafas.

Sontak suasana haru menyelimuti ruangan. Puluhan siswa dan hadirin yang ada di ruangan terdiam. “Bapak menangis,” bisik seorang siswi. Mereka tak lama terhanyut dalam kesedihan, tetapi kisah Husen justru memicu dan melecut semangat anak-anak untuk giat belajar dan menyayangi orangtua. “Doa dan harapan ibu menjadi motivasi agar saya yang notebene bukan anak *pinter*, harus bisa masuk Perguruan

UGM sedang ngetopnya. Saya sedih tak bisa kuliah disana, karena Ayah harus membagi biaya untuk kuliah adik-adik,” kenangnya. “Saya merasa *down* dan akhirnya pasrah untuk melupakan angan-angan saya untuk sekolah ke pulau Jawa dan saya putuskan untuk sekolah dan belajar dengan baik di Teknik Kimia Universitas Sriwijaya,” ungkap Chrisna.

Karena itu saat mengajar di SMA YKPP, Pendopo, Sumatera Selatan, Chrisna berpesan agar anak-anak bisa menjadi generasi emas. “Jadikanlah dirimu itu seperti emas. Karena emas jika jatuh di tempat manapun pasti akan diambil orang bahkan diperebutkan, dibersihkan, disimpan dan ditaruh di tempat yang terhormat, minimal di jari manis,” ujar pria yang pernah menimba ilmu di SMP YKPP itu.

Jangan Menyerah

Sejak kecil Karen Agustiawan bercita-cita menjadi insinyur. Pengalamannya mengikuti orangtua yang dinas ke luar negeri, membentuk sosok perempuan pekerja keras, mandiri dan fokus dalam menggapai tujuan. Di hadapan ratusan siswa kelas XI SMAN 2 Cikampek, Direktur Utama Pertamina itu berbagi pengalamannya dalam melewati masa-masa menimba ilmu hingga meniti karir. Karen mengakui bahwa dirinya dilahirkan dalam keluarga yang serba berkecukupan dan hidup dalam kenikmatan. Tapi bukan berarti dalam kondisi tersebut orang akan mudah menggapai cita-citanya.

“Kenikmatan yang berlebihan itu bisa membawa kita ke arah yang tidak benar. Kita harus pandai-pandai memanfaatkan kalau kita memiliki kenikmatan yang berlebihan. Tapi kesengsaraan atau kekurangan itu juga bisa membawa kita putus asa. Jadi pada saat kita kekurangan pun jangan pernah putus asa karena selama kita fokus dan kita tahu apa yang ingin kita capai dalam hidup kita, pasti semua ada jalannya. Jangan menyerah atau berkecil hati, jika kita mau pasti berhasil,” ucap Karen penuh semangat.

Hal senada juga disampaikan Direktur Pemasaran dan Niaga Hanung Budya yang mengajar di SMA 2 Cepu. Pria yang memilih kampung sang kakek sebagai lokasi mengajar ini memiliki kesan tersendiri saat hendak mewujudkan cita-cita ke sekolah teknik. Selepas SMA, Hanung mendaftar ke berbagai perguruan tinggi hingga diterima di Teknik Mesin ITB. “Bapak saya yang tentara pangkat rendah sempat bingung karena minimnya biaya untuk kuliah saya. Akhirnya dengan modal keteguhan tekad saya tetap kuliah di Bandung menumpang di rumah saudara, sampai lulus,” kenangnya.

Dengan kemampuan intelektual yang tinggi, Hanung memiliki banyak keberuntungan dalam mendapatkan pekerjaan. Tapi bekerja di Pertamina yang menjadi pilihan orang tuanya tak semulus yang diimpikan. “Semuanya



Sumber: Priyo Widiyanto

berproses dan butuh kerja keras. Saya punya filosofi hidup yang penting jadilah orang seperti jari tengah, artinya selalu menonjol prestasinya, jangan mau jadi yang ke dua tapi jadilah yang pertama. Berbuat yang terbaik kalian akan mendapatkan yang terbaik pula,” tambahnya.

Menanamkan sikap untuk tidak menyerah juga disampaikan Direktur SDM Pertamina Evita M. Tagor saat mengajar di SMA 5 Kabupaten Tangerang. Perempuan kelahiran Jakarta itu menceritakan kisah perjuangannya menggapai cita-cita menjadi seorang Dokter. “Ayah saya dengan dua anak perempuan, sangat ingin anak sulungnya melanjutkan cita-cita sebagai dokter. Tapi di satu sisi saya ingin



Direktur Utama Pertamina Karen Agustiawan berbaur bersama para siswa SMAN 2 Cikampek saat mengajar sembari bermain beralaskan tikar

seperti Tante saya yang sarjana ekonomi tapi bisa jalan-jalan ke luar negeri,” jelas Evita.

Lagi-lagi jalan Tuhan berkata lain. Dua kali gagal masuk tes kedokteran tidak membuat Evita menyerah begitu saja. “Saya sempat *galau* sedikit. Tapi tidak berlarut, mungkin di Fakultas Ekonomi adalah jalan yang ditunjukkan Allah kepada saya untuk menekuninya,” jelas perempuan yang bergabung di Pertamina pada tahun 1986. Meski bukan pilihan utama, Evita tak menyerah begitu saja. Ia justru berprestasi dan bisa mewujudkan cita-citanya jalan-jalan ke luar negeri dan bertemu dengan sejumlah tokoh penting di Pemerintahan. “Saya pertama kali dinas langsung ke NASA. Saya

bisa ketemu Pak Jokowi, Ibu Wakil Menteri Keuangan,” paparnya disambut decak kagum paras siswa.

Direktur PIMR Pertamina M. Afdal Bahaudin membenarkan perlunya membangun sikap pantang menyerah. “Tidak mudah memang untuk menjadi pemimpin dengan cara yang positif, tapi saya punya *mindset* yang saya pegang sejak SMA, bahwa saya harus menjadi yang terbaik dengan perjalanan yang ada. Nggak boleh *give up* dan *nggak* boleh bilang ini hambatan. Kalau ada di pikiran kita sudah bilang suatu hal susah, maka akan susah seterusnya,” papar Afdal saat mengajar di SMA Yayasan Al Ma’soem Sumedang, Jawa Barat.



Foto : Wahyu Nugraha Ruslan

Bermain & Konsisten Berprestasi

SMA dan kuliah awal menjadi saat yang menyenangkan bagi anak muda untuk bermain dan mencari teman sebanyak-banyaknya. Itulah yang menjadi prinsip Direktur Keuangan Andri T. Hidayat dalam membangun jejaring pertemanan. “Mungkin jaman sekolah sekarang beda sama dahulu. Sekarang anak sekolah bawa buku banyak, belajar terus itu juga tidak baik. Karena menurut saya bermain itu penting, sama pentingnya dengan belajar. Karena saat bekerja kepandaian kita bergaul itu menjadi modal dalam menjalin relasi,” jelasnya.

Direktur Keuangan Pertamina Andri T. Hidayat, “Bermain itu penting, sama pentingnya dengan belajar”

Di depan ratusan siswa SMAN 1 Padalarang, Andri pun menceritakan sikap *bandel*-nya, namun tetap konsisten dalam meraih cita-cita. “Saya sengaja kuliah di Bandung supaya tidak ada yang *ngawasin*, bisa mencari banyak teman. Tapi kog lama-lama teman saya habis? Ternyata saking asyiknya berteman, saya kuliah sampai 7 tahun,” kenang Andri yang disambut senyum siswa. Sadar tertinggal jauh, Andri pun segera menyelesaikan kuliahnya di Fakultas Ekonomi Universitas Padjajaran, Bandung dan akhirnya diterima di Pertamina.



Foto : Dok. Pertamina

Reuni dan Bernostalgia di Almamater

Direktur Gas Pertamina berbagi pengalaman kepada siswa SMA dan SMK BOPKRI Wates

Suasana reuni dan bernostalgia dengan teman seangkatan dan guru, juga mewarnai kegiatan Direksi Mengajar. Seperti Direktur Pengolahan Pertamina Chrisna Damayanto yang mengajar di sekolah tempa ia menimba ilmu dari SD sampai SMP. Chrisna menyempatkan diri menengok ruang kelasnya dahulu, saat masih menimba ilmu di Pendopo. “Di kelas ini saya dulu membangun mimpi dan cita-cita saya untuk menjadi insinyur seperti Pak Toni Bisono (ayah Tika Bisono-*red*), orang Indonesia yang bekerja di perusahaan minyak Stanvac”.

Demikian juga dengan Direktur Umum Pertamina Luhur Budi Djatmiko yang mengajar di SMA 2 Kediri, tempat ia pernah berkelah bersama Direktur Risk Compliance and Human Capital Bank Tabungan Negara (BTN) Mas Guntur Dwi Sulistiyanto. Mereka berdua reuni, sekaligus memberikan motivasi kepada adik kelasnya. Dalam kesempatan

itu Luhur berkisah tentang perjuangannya menggapai kesuksesan dan memberikan spirit agar anak-anak giat belajar.

Gerakan Direksi Mengajar, memang bukan sekedar ajang menebar inspirasi. Seperti dilakukan Direktur Utama Bank Rakyat Indonesia (BRI), Sofyan Basir yang kembali ke tempatnya dahulu menghabiskan masa remaja di SMAN 1 Bogor.

Saat menginjakkan kaki ke sekolahnya dahulu, Sofyan sejenak terdiam. “Meski sudah lain, saya senang kembali kesini,” ujar Sofyan yang melihat sekolah sudah di-*make over* menjadi gedung bertingkat.

Menurut Sofyan, ‘Gerakan Direksi BUMN Mengajar’ telah membawa saya bernostalgia. Demikian halnya dengan Direktur Pelayanan Garuda Faik Fahmi yang mengajar di SMA Negeri 1 Purwokerto, (23/5). Ia mengajar di hadapan 700 adik kelasnya, karena Faik merupakan alumni SMA N 1 Purwokerto.

IK / KUN / WNR / AJI / RUL / DSU



Foto : Dok. Pertamina

Direksi Mengajar Hadirkan Idola Baru

Direktur SDM Pertamina Evita M. Tagor, mendadak menjadi idola baru siswa SMAN 5 Kab. Tangerang

Tiga susun tumpukan buku 'Pertamina Top Stories' setinggi dudukan kursi, menanti antrian tanda tangan dari Direktur SDM Pertamina Evita M. Tagor. Ardian dan dua orang temannya, dengan sabar menata buku berisi kisah inspiratif mantan Direktur Utama Pertamina dan menyodorkan satu per satu kepada ibu guru 'dadakan' yang mereka idolakan.

Dengan sabar dan sesekali bercanda, Evita melayani permintaan tanda tangan untuk ratusan buku yang dibagikan kepada siswa saat kegiatan Direksi Mengajar. "Saya rasa tanda tangan ini bisa menjadi pendorong semangat mereka," ujar Evita.

"Cerita Ibu Evita telah membangkitkan semangat kami untuk rajin belajar dan mengukir

prestasi. Kalau nanti sukses, pengen jalan-jalan ke luar negeri seperti Ibu," ujar Ardian yang kembali menyodorkan buku agenda untuk dituliskan pesan motivasi dari Evita.

Kegiatan Direksi Mengajar di SMAN 5 Kab. Tangerang, ternyata memberi kesan tersendiri bagi anak-anak. Mereka yang bersekolah di tempat terpencil, meski berada di perbatasan ibukota, merasa tersanjung mendapat kesempatan dikunjungi Direksi. "Biarkan anak-anak menemukan idola barunya, yang bisa memompa semangat mereka untuk meningkatkan prestasi," pungkas Endang Suparman, Kepala Sekolah yang telah mengantarkan anak didiknya menjadi pemenang Olimpiade Penelitian Ilmiah se Kab. Tangerang. 

Pertamina sobat bumi, melestarikan alam untuk kehidupan lebih baik



Bersama masyarakat sekitar, kami telah menanam dan merawat lebih dari 2 juta pohon dari cita-cita 100 juta pohon hingga 2015. Inilah bentuk kepedulian kami, untuk mewujudkan lingkungan yang hijau dan asri, agar tercipta keseimbangan alam bagi kesejahteraan masyarakat.

Inilah Semangat Terbarukan, untuk merangkul kehidupan lebih baik.



Foto : Priyo Widiyanto

MOTIVASI UNTUK GAPAI PRESTASI

MEMBERIKAN motivasi dan inspirasi kepada anak bangsa, tak selalu melalui jalur formal. Beberapa generasi muda yang berprestasi mengharumkan nama Indonesia, juga mendapatkan motivasi dalam bentuk materiil dan non materiil. Pertamina konsisten mendukung mewujudkan mimpi mereka dalam menggapai prestasi untuk negeri.

Munir hanyalah seorang pemuda sederhana dari Kelurahan Kapuk Muara, Jakarta Utara, sebuah perkampungan miskin di Jakarta Utara. Tapi berkat ide dan tindakannya, Munir mampu menciptakan perubahan besar.

Sekarang, di kampung tempat dia tinggal, tak ada lagi sampah berserakan. Munir telah membuat perubahan. Pemuda berusia 29 tahun itu, menggagas berdirinya bank sampah yang diberi nama Mapess (Masyarakat Peduli Sampah Sejahtera).

Konsepnya sederhana. “Nasabah” menyetor sampah ke bank sampah yang dikelola Munir. Untuk setiap sampah yang disetor para nasabah yang sebagian besar adalah warga Kapuk Muara, akan dikonversikan menjadi uang. Banyak Ibu rumah tangga menabung sampah di tempat Munir. Dari sampah yang disetor, ada yang mendapatkan tabungan Rp 100.000 per bulan. Bahkan juga ada yang lebih.

Munir bukanlah anak yang dibesarkan dengan bekal pendidikan yang cukup. Untuk meningkatkan pengetahuannya, pemuda lulusan SMP ini mengejar ijazah paket C, agar ia mendapatkan pendidikan setara SMA. Dengan bekal itu, ia mendirikan bank sampah, dan kini menjadi Direktur Bank Sampah Mapess. Sampah yang disetor warga, dipilahnya menjadi pupuk, atau diteruskan ke perusahaan daur ulang. Rupiah demi rupiah mengalir ke bank sampah hingga mampu meningkatkan perekonomian warga. “Banyak warga yang terbantu karena punya tabungan. Yang terpenting, Lingkungan bersih, pendapatan bertambah,” katanya sumringah.

Semangat dan keuletan Munir mendapat dukungan dari Pertamina yang memberikan bantuan pembangunan kantor bank sampah, bantuan modal, unit pengolah kompos, mesin pengolah sampah nonorganik, serta kendaraan pengangkut sampah. Kini, Munir dan sejumlah

relawan yang mengelola bank sampah itu berkantor di dalam bangunan bekas rawa di Jalan Vikamas 2, Kapuk Muara. “Pertengahan 2010 saya bertemu dengan pihak Pertamina. Alhamdulillah, Pertamina merespon baik proposal saya. Berkat dukungan Pertamina, bank sampah ini berdiri.

Di bidang olah raga, Pertamina juga memberikan dukungan kepada anak muda untuk mencetak prestasi. Sebut saja Rio Haryanto yang sudah tiga tahun ini membawa bendera Pertamina. Perkembangan prestasi pria kelahiran Solo, 22 Januari 1993 itu dipantau terus Pertamina sejak masih berada di ajang balap GP3 dan hampir tahun ini terjun ke GP2. Meski baru mencatat 3 point di musim balap tahun ini, Rio konsisten dengan senantiasa menyelesaikan balap hingga finish.



Foto : Kiky Racing Team

Dunia otomotif yang kental dengan Pertamina membuat perusahaan energi ini banyak memberikan dukungan kepada para pembalap muda. Sebut saja Rifat Sungkar, Alexandra Asmasoebrata, Subhan Aksa dan Harlan Fadhillah. Rifat Sungkar dengan taglinenya Indonesia Keren, juga membuktikan kiprahnya di Amerika dengan meraih posisi ketiga dalam Oregon Trail Rally, berpasangan dengan navigator Marshall Clarke. Jatuh bangun Rifat yang lebih dari 10 tahun disponsori Pertamina kami kupas habis di rubrik interview. **(Baca : Buktikan Indonesia Keren).**

Ada juga pebulutangkis Alamsyah Yunus, yang baru saja meraih gelar sebagai pemain terbaik tunggal Putra di ajang Malaysia Open Mei lalu. Atas prestasinya, pria kelahiran Jakarta, 7 Juli 1986 itu secara drastis terdongkrak peringkatnya dari peringkat 36 ke peringkat 26 versi Federasi Bulutangkis Dunia. Sebelumnya Alamsyah mencatat prestasi di sebagai juara tunggal putra di Djarum Sirkuit Nasional.

Puluhan tunas muda pesepakbola, juga diberikan kesempatan mengembangkan bakatnya sebagai pesepakbola profesional lewat wadah Pertamina Soccer School, dibawah bimbingan Pertamina Foundation. Sekolah sepak bola tersebut mengintegrasikan antara pendidikan formal serta pendidikan karakter sesuai usia peserta Antara 14 – 15 tahun. “Untuk pendidikan formal, mereka mengikuti program *home schooling*, sementara untuk pelatihan sepakbola, menggunakan model pelatihan yang diadopsi dari Klub AC Milan,” jelas Direktur Eksekutif Pertamina Foundation Nina N. Pramono. Pertamina Soccer School (PSS) memberikan beasiswa bagi 24 siswa yang merupakan kombinasi dari alumni Indonesia All Star Team 2011, hasil seleksi Indonesia All Star Team 2012, serta seleksi pemain terbaik dari SSB terbaik se Jabodetabek dan Papua.

“Mereka adalah siswa-siswa yang memiliki intelektual yang tinggi dan memiliki *skill* sepak bola di atas rata-rata. Mereka terpilih



Foto : Dok. Pertamina

Evans Huwae, keeper Pertamina Soccer School bisa mewujudkan cita-cita berkat Pertamina

dari 1.000 siswa yang melamar,” kata Nina. “Saya bersyukur, setidaknya upaya untuk mewujudkan cita-cita saya diarahkan Pertamina sejak bergabung di PSS,” jelas Evans Huwae tim anggota PSS yang kini mendapat posisi sebagai *keeper*.

Selain di bidang olah raga, Pertamina juga memberikan dukungan bagi anak muda yang memiliki bakat wirausaha dengan mengawal dengan memberikan pinjaman modal dan diikutsertakan dalam berbagai pameran. Sebut saja Fendi Kurniawanto. Pemuda asal Yogya yang menekuni usaha kerajinan kulit turun-temurun itu merasakan Titik balik usaha keluarganya di bidang kerajinan setelah bermitra dengan Pertamina. “Tahun 2010 kita bergabung



Foto : Dok. Pertamina

Uti, kian optimis menjalankan bisnis kuliner setelah mendapat dukungan dari Pertamina

dengan Pertamina, dan merasakan banyak perubahan. Dari suntikan modal, promosi melalui pameran sehingga meningkatkan penjualan kita, “ujar pemilik usaha kerajinan kulit Sanggar Bima ini.

Fendi yang merasakan jatuh bangunnya usaha kerajinan kulit, kini bisa bernafas lega. Karena omset perusahaan meningkat bahkan ia bisa merangkul anak muda di sekitarnya menjadi karyawan. Kini tercatat 40 orang karyawan mendukung usaha Fendi, atau meningkat dua kali lipat dari jumlah karyawan sebelumnya. Menyusul kesuksesan Fendi. Martika Putri Ramadina (21 tahun) juga mendapatkan dukungan dari Pertamina dalam mengembangkan bisnis kuliner ikan pepes duri lunak “PeTuLu Ikan Mas”. Lulusan



Foto : Dok. Pertamina

Alamsyah Yunus, kian moncer menduduki peringkat 26 BWF, berkat dukungan Pertamina

D3 Perhotelan Vokasi Universitas Indonesia ini memulai usaha ini pada awal tahun 2012 lalu dengan membuka kios kecil di depan Supermarket kawasan Bintaro, Tangerang. “Selama bulan Ramadhan, PeTuLu berhasil memproduksi dan menjual sebanyak kurang lebih 1.100 ekor Ikan Mas,”ujar gadis yang biasa disapa Uti itu sumringah. Dari situlah, timbul niat Uti untuk mengembangkan usahanya dengan bergabung menjadi salah satu Mitra Binaan Pertamina. Dengan tambahan modal usaha yang diberikan oleh Pertamina, Uti bisa menambah cabang baru dengan membuka kios di tempat lain, ikut serta dalam pameran serta mendapatkan pelatihan kewirausahaan yang pernah juga dihadiri Menteri BUMN Dahlan Iskan. ▶ RIA / IK / AJI / RUL / DSU





Rifat Sungkar

BUKTIKAN, INDONESIA KEREN

RIFAT kembali menggoncangkan jagat otomotif dunia dengan menduduki posisi tiga besar di ajang Reli bergengsi Amerika, *Oregon Train Rally (OTR) Championship*. Berbekal kemauan yang kuat, komitmen dan sikap konsisten, ia berhasil membuat nama Indonesia tidak lagi dipandang sepele.

Kamis siang 9 Mei 2013, Rifat Sungkar dan navigatornya Marshal Clarke berdiri memegang botol *champagne* diatas kap mobilnya merayakan hari kemenangannya meraih posisi 3 besar setelah tiga hari berjuang mati-matian menaklukkan medan *Oregon Train Rally (OTR) Championship*, di Amerika. Berdiri sejajar kala itu di posisi kedua Ken Block, dan David Higgins di posisi satu.

Rifat berhasil memperlihatkan catatan konsistensinya dengan membawa nama Indonesia di kancah reli dunia. Bagi Rifat, melibas medan reli Amerika yang ganas, merupakan sesuatu yang baru, "*fresh*", dan menantang. Reli Amerika merupakan reli yang sedang berkembang pesat dengan kiblat yang berbeda. "Kalau dilihat dari latar belakangnya, Amerika itu negara dengan industri otomotif terbesar di dunia, jadi tentunya mereka *care* juga dengan perkembangan olahraga otomotifnya," ucap Rifat saat ditemui *Energia*, di acara *launching* Pertamina Enduro 4T Racing Team, di Planet Hollywood Jakarta pada Selasa, 21 Mei 2013.

It's memorable moment

“Ini pengalaman yang sangat berharga sekali buat kami, tapi khususnya untuk Pelumas Fastron, karena saya menggunakan Fastron Techno untuk *event* kemarin. *Nggak* main-main, karena terbukti cuaca di sana berubah-ubah dari 5 derajat celsius sampai 30 dan itu *keep back coming* terus-terusan. Tapi *Alhamdulillah* tidak ada kerusakan berarti di mesin, walaupun tentunya banyak sekali drama-drama yang terjadi selama pertandingan berlangsung,” ucap suami Sisy Pricillia ini.

Prestasi yang ia ukir kali ini tentu tidak mudah ia dapatkan begitu saja. Bayangkan saja, di awal kedatangannya saja di Amerika, Rifat harus mengubah banyak hal dalam waktu yang sangat singkat. Di *Special Stage* (SS) awal dan kedua mobil Rifat sudah menghantam pagar dengan kecepatan tinggi. Akibatnya di ban belakang kanan mobil yang ia tumpangi lepas, semua ban belakang *suspense* lepas. Beruntung tim Fastron *World Rally* bekerja dengan sangat sigap dan baik. Dalam waktu 40 menit saja mobil sudah *fit* kembali. Dan di SS selanjutnya Rifat berhasil mencetak waktu tercepat kedua.

Selama tiga hari reli berlangsung, posisi Rifat kian menunjukkan posisi yang dinamis, menanjak dari posisi 7 naik ke 6, 5,4 hingga akhirnya ke posisi 3, dengan bersusah payah. Di hari terakhirnya ia sudah berniat keras dengan *maximum attack* agar bisa naik ke podium. Dan beruntung di hari terakhir strateginya berbuah hasil, ia melenggang ke posisi tiga.

Namun perjuangan belum berakhir jika mobil belum menggilas garis *finish*. Di SS terakhir Rifat menabrak batu, sehingga ban belakangnya kembali lepas. Berbagai cara perbaikan dilakukan namun tak mem-



Dalam satu tim ada strategi, persiapan, kerjasama, pemilihan ban, pemilihan pelumas, semuanya merupakan satu kesatuan yang terstruktur.

buahkan hasil. “Begitu sampai di dongkrak-dongkraknya patah, *diganjel* batu *pas* dicabut olihnya ada dimana-mana dan saya masih harus jalan 40 kilometer,” tutur pria kelahiran Jakarta, 22 Oktober 1978 itu. Dengan susah payah, akhirnya Rifat sampai di garis *finish*. Mobilnya akhirnya didorong sampai finish dan dinyatakan menang di posisi tiga.

“Banyak hal yang terjadi dan *its memorable*. *Insyallah* itu yang akan dikenang masyarakat Indonesia dan akan menjadi hal yang sangat positif sekali dengan perjuangan yang tiada henti. Karena buat kami, di olahraga sportifitas adalah nomor satu. Dan yang paling penting, bagaimana caranya Indonesia, bendera merah putih, lagu kebangsaan, Pertamina, tampil menjadi Indonesia Keren! Indonesia bisa dihargai di mata dunia,” tegas Rifat.



Reli ini dan Pengaruhnya

Selama ini kiblat balap Indonesia adalah Asia dan Eropa sementara Amerika dilupakan begitu saja padahal memiliki *power influence* di berbagai hal.

“Saat sampai disana, Indonesia itu bukan siapa-siapa, *who is that Rifat kid?* Itu siapa Rifat? *Hehe*. Tapi saya bisa membuktikan diri, saya punya *tagline* di depan mobil saya, Indonesia Keren. Saya bisa membuktikan Indonesia Keren, karena kita mampu berprestasi, mampu bersaing dengan mereka yang sudah besar namanya di sana,” ungkap lulusan Deakin University, Melbourne, Australia.

Masyarakat Indonesia mungkin tidak asing dengan nama-nama **Ken Block, King of Gym Khana** dengan publikasi 200 - 300 juta di *youtube*. Ada juga David Higgins, juara nasional Inggris berkali-kali. Selain itu juga ada peserta dari Polandia, Belgia, dan lain-lain. “Kita dari yang bukan siapa-siapa bisa membuktikan bahwa

Indonesia adalah sesuatu. *Alhamdulillah* sekali rekan-rekan pers semuanya mau mendukung aksi kami di Amerika. Karena memang ini adalah sesuatu yang baru,”ucap Rifat.

Rifat menegaskan, Indonesia adalah *trend setter* bukan *follower!* Sebagai *trend setter* tugas bangsa ini berat, dan menarik tantangannya karena belum banyak yang tahu Indonesia seperti apa. “Begitu kita kenalkan ke publik *Alhamdulillah* positif reponsnya. Saya sebagai *driver* sangat merasa dihargai sekali, kita merasa termotivasi dan menjadi modal kita menuju seri berikutnya,”katanya.

Bisa Nyetir Kenceng Doang itu nggak Cukup

Bagi seorang Rifat yang sudah bertahun-tahun menghantam ganasnya medan reli dunia, makna kemenangan itu tidak hanya sekadar bisa *nyetir kenceng* saja lantas bisa menang. Lebih dari itu. Menurutnya, kerja tim yang solid dan strategi yang matang adalah yang paling penting.

“Kalau hanya bisa *nyetir kenceng*, terus menang, kita beli aja mobil yang paling mahal dan *kenceng* dan kita menang. Tapi *kan* di belakang kita semua ada strategi, ada persiapan tim, kerja sama *driver navigator*. Kemudian apa yang akan kita laksanakan, pemilihan ban, pemilihan pelumas, semua hal itu menjadi satu kesatuan yang terstruktur,” ungapnya.

Menurutnya dengan kerja sama tim yang solid, masalah berat di lapangan seperti persaingan mental bisa dicairkan, dan dengan izin Tuhan kita jadi pemenang. Tapi jika bicara kendaraan, bagi Rifat yang paling penting adalah mesin. Performa mesin dalam menunjang lancarnya kompetisi itu adalah yang paling penting.

“Kalau ban pecah kita masih bisa jalan kalau transmisi rusak masih ada pilihan beberapa pilihan beberapa gigi lagi, tapi kalau mesin rusak *“game over”*. Jadi pemilihan pelumas harus yang benar. Jadi saya merekomendasikan ketika saya di Amerika, *Fastron Techno* bekerja sangat baik,” kata Rifat.



Paling Konsisten di Tiga Generasi

Rifat lahir dari pasangan Helmy dan Ria Sungkar yang merupakan pasangan pereli di era tahun 70-an. Darah otomotif memang kentara di dalam dirinya. Hal tersebut dimulai dari kakeknya, S. Gondokoesoemo yang merupakan importir terbesar kendaraan Amerika di era 50-an. Regenerasi keluarganya terus berkembang dengan beragam prestasi yang diraih anggota keluarganya dengan meraih beberapa *title* juara nasional di era 70, 80 dan 90-an.

Rifat merupakan generasi ketiga dalam keluarga yang secara konsisten meraih kemenangan di kejuaraan-kejuaraan reli tingkat nasional maupun internasional. Peran kedua orang tua tentunya tidak bisa ditampik dalam laju perkembangan karier Rifat yang kian meroket. Rifat mengaku banyak hal dipelajari dari kedua orang tuanya yang sudah hampir 40 tahun berkecimpung di dunia otomotif. Namun demikian, ia

Rifat dan navigatornya Marshal Clarke merayakan kemenangannya meraih posisi 3 Oregon Train Rally (OTR) Championship, di Amerika.

mengaku semuanya kembali ke pribadi masing-masing.

“Apa yang sudah mereka punya adalah bekal hidup saya. Tinggal sekarang bagaimana saya berkecimpung di dunia olahraga dengan teknologi jaman sekarang. Bagaimana mengaplikasikannya tergantung dari ke pribadiannya sendiri,” kata Rifat.

Penggemar pereli legendaris asal Spanyol, Carlos Sainz Cenamor akan terus menerjuni balap sampai kapan pun, “*Nggak* ada batas waktu bagi saya buat menekuni ini. Yang jelas, kalau setelah saya tidak ada generasin penerusnya, itu adalah salah saya,”ujarnya. Karena itu, di sela-sela kesibukannya sebagai pembalap ia juga melakukan beberapa persiapan untuk diteruskan kepada generasi-generasi selanjutnya. Ia sadar bahwa Indonesia membutuhkan generasi-generasi yang berprestasi, sebab hal itu merupakan sarana pembuktian bangsa.

Life Begins at...

Setiap orang memiliki pencapaian dan standar sukses yang berbeda. Ada orang yang mengaku menikmati hidup dan merasa sukses pada usia 20, 30, 40, 50 dan lain sebagainya.

Ada mitos yang melekat di banyak kepala masyarakat Indonesia. Umumnya di usia dibawah 30 tahun sebagai masa pencarian. Dan masa setelahnya, yakni 30 tahun ke atas adalah masa pertanggung jawaban dari semua pilihan itu. Tak sedikit orang yang begitu ambisius dan gelisah dalam mengejar target dengan berbagai rencana panjangnya. Namun tak sedikit pula yang kebingungan di persimpangan jalan, karena terlalu banyak rencana.

Namun bagi Rifat, semuanya seolah sederhana, lugas dan cukup realistis. "Jadi jangan pernah tanya kapan ini harus mulai? Kalau saya, *pikirin* kita besok jadi apa? Jangan *pikirin* 10 tahun lagi, karena 10 tahun itu seperti membangun rumah dengan bata yang kecil-kecil. Besok itu batu bata kecil-kecil kita, kalau kita *nggak* pernah *pikirin*, kita *nggak* pernah bangun rumahnya seperti apa. Jadi semua bisa dipersiapkan oleh diri kita sendiri," tegas Rifat.

Kepada para pebalap muda Indonesia Rifat berpesan tentang tiga hal yang ia pegang teguh. Ada tiga hal dipegang teguh pria ini. Kemauan, komitmen dan konsisten. "Kalau kita mau kita mesti *commit* dan konsisten,"kata Rifat. Menurutnya ketiga elemen itu adalah elemen dasar dimana seorang pebalap itu layak disebut sebagai pemenang sejati. 



Foto : Oki Novriansyah





PDSI Onshore Drilling Area Sumbagsel :

MAKSIMALKAN 200 HARI KERJA



MENCAPAI “200 Hari Kerja” suatu target yang tidak main-main dan perlu perjuangan berat untuk mencapainya. Untuk memantapkan target tersebut maka *level top management* hingga para pekerja khususnya di unit-unit wilayah kerja harus bekerja keras dan konsisten. Itulah kunci keberhasilan mengejar target yang telah dicanangkan oleh PT Pertamina Drilling Services Indonesia (PDSI).

Dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Tahunan Tahun Buku 2012 dipaparkan pendapatan operasi PDSI di tahun 2012 mencapai 244 juta dolar AS, meningkat 32% dibanding tahun sebelumnya. Salah satu faktor yang menyebabkan peningkatan angka laba tersebut, yaitu pada 2012 PDSI didukung oleh beberapa *rig* baru yang mulai beroperasi.

PDSI Onshore Drilling Area Sumbagsel salah satu wilayah kerja PDSI yang turut berkontribusi dengan *rig* mekanikal andalannya. Berdasarkan hasil *record* di tahun 2012, Rig N.110 M1 yang bekerja di panas bumi merupakan penyumbang laba terbesar bagi PDSI sebesar 15 persen dari profit total keseluruhan 35 unit Rig PDSI dan beberapa unit *rig* kemitraan yang beroperasi di empat drilling area Sumatera hingga Sulawesi.

Seperti diakui Manager Area PDSI Onshore Drilling Area Sumbagsel, L. Djoko Widiarso,

kinerja yang tengah dilakukan oleh PDSI Onshore Drilling Area Sumbagsel di tahun 2013 harus mewujudkan program yang telah dicanangkan, yaitu mencapai “200 Hari Kerja Operasi”.

“Kita akan berusaha semaksimal mungkin untuk mewujudkan target yang sudah dicanangkan oleh PDSI Pusat,” tegas Djoko.

Di Area Sumbagsel tersedia 10 unit *rig*, yaitu satu unit *rig* untuk *drilling geothermal* dan sisanya untuk migas.

Dari 10 unit *rig* tersebut, yang menjadi unggulan PDSI Onshore Drilling Area Sumbagsel terletak pada *rig-rig* berkapasitas besar, khususnya untuk *rig drilling* 1000 Horse Power (HP) sampai dengan 1500 HP. “Kita akan mengoptimalkan namun tidak mengesampingkan *rig-rig* kecil yang kerja ulang. Kita berusaha semaksimal mungkin *rig-rig drilling* bekerja secara maksimal,” lanjut Djoko.

Dari semua *rig* yang dimiliki oleh PDSI, kebutuhan operasi *rig* mencakup wilayah kerja Pertamina EP dan Pertamina Geothermal Energy (PGE). Keinginan PDSI untuk berpartner bisnis dengan perusahaan migas lainnya memang ada. Namun menurut Djoko, jumlah *rig-rig* yang mereka miliki masih belum maksimal karena kebutuhan *rig* untuk pengeboran wilayah kerja Pertamina saja masih belum terpenuhi semua.

Hal lain yang menjadi fokus utama PDSI Onshore Drilling Area Sumbagsel adalah menjamin pengerjaan *drilling* yang tepat waktu tanpa mengabaikan *Health Safety Environment*.

Untuk rencana ke depan, PDSI Onshore Drilling Area Sumbagsel memegang komitmen penuh menjalankan apa yang sudah dicanangkan dari PDSI Pusat dimana *rig-rig* yang khususnya berada di area Sumatera Selatan bisa *utilize* dengan baik dan bisa melaksanakan program kerjanya dengan mencapai 200 Hari Kerja Operasi.

“Kami melakukan sosialisasi ke pekerja-pekerja dan sudah melakukan kiat-kiat proses pengadaan supaya operasional kita tidak terkendala. Program *maintenance*-nya kita juga selalu pantau,” ungkap Djoko.

Lebih dari itu, untuk meningkatkan kinerjanya, PDSI Onshore Drilling Area Sumbagsel juga tengah merambah ke kegiatan *drilling Coalbed Methane* (CBM) untuk Pertamina Hulu Energi (PHE). Dua sumur di Pagar Dewa Daerah Batu Raja, Sumatera Selatan dikerjakan dengan menggunakan *rig* PDSI. Sedangkan untuk wilayah *Offshore*, PDSI baru mulai kerja sama dengan KS Drilling di wilayah PHE West Madura *Offshore* yang pengelolaannya dilakukan oleh PDSI Pusat. Upaya yang dilakukan ini, sejalan dengan visinya menjadi perusahaan penyedia jasa pemboran dengan reputasi internasional. ■







Foto : Dok. Pertamina

NEW MARKET, NEW CHALLENGES



jalur yang sama, yang mana pelumas untuk *auxiliary engine* Medripal 330 sudah diisi pada 31 Januari 2013.

Disaksikan oleh Pertamina *Officer* dari fungsi Lubricants dan Shipping dan manajemen dari SLOC di pabrik pelumas di Sharlu, ketiga *grade* pelumas tersebut dimasukkan ke dalam 2 truk tanki untuk dibawa ke Kalba Port, dimana sudah menunggu *luba barge* yang akan membawa dan memompakan pelumas ke VLCC. Kapal MT. Dewi Maeswara dengan muatan *crude oil* telah jangkar di pelabuhan Fujairah untuk menerima 57.000 liter pelumas yang dipompakan dalam waktu sekitar 5 jam.

Suplai Pelumas ke kapal VLCC menjadi terobosan bisnis bagi unit bisnis Lubricants. Sekurang-kurangnya ada dua hal penting dari sisi proses bisnis Pelumas di *Overseas*. Yaitu, konsumennya berupa kapal sangat besar (VLCC) dan operasional bisnis dilakukan di luar negeri.

Ini adalah konsumen *giant account* dan strategis. Karena selama ini Pertamina belum pernah melayani kapal sekelas VLCC. Pertamina memang sudah sangat berpengalaman melayani konsumen yang membutuhkan pelumas kapal di seluruh area pelabuhan Indonesia. Bahkan kapal-kapal baru Pertamina yang dibangun di Korea dan China yang mengantarkan BBM di tanah air dapat dilayani dengan sangat baik. “Tetapi berapa bobot mati kapal itu dan apakah ada yang sekelas VLCC?” Begitu pertanyaan mengemuka ketika Pertamina Lubricants mengajukan proposal penggunaan pelumas Pertamina menggantikan pelumas merek lain yang sudah 2 tahun melumasi mesin kapal VLCC. “Bagaimana kalau kapalnya rusak disebabkan oleh *oli* Pertamina?” atau “Kami tidak punya masalah dengan oli (*global brand*) saat ini”. Masih ada beberapa pertanyaan kritis lainnya.

Terhenyak, terdiam dan terpukul. Begitu perasaan pertama yang diperoleh saat itu. Apa yang dikatakan memang logis. Kapal berharga mahal, jadwal kapal yang sudah teratur, puas dengan harga dan kualitas oli, dan lain-lain, merupakan pendapat dari sisi konsumen. Sebagai pebisnis maka meyakinkan konsumen

Pertamina Lubricants kembali melakukan terobosan bisnis terbarunya, dengan menyuplai pelumas Medripal 570 sebanyak 40.000 liter untuk mesin utama kapal VLCC (*Very Large Crude Carrier*) MT. Dewi Maeswara di Fujairah Port, United Arab Emiratet (UAE) pada 28 April 2013. Selain itu, sebanyak 12.000 liter pelumas Medripal 307 dan 5.000 liter Medripal 330 juga dipompakan ke kapal VLCC tersebut. MT. Dewi Maeswara merupakan kapal *carter* Pertamina untuk mengangkut minyak mentah dari Rastanura Arab Saudi ke RU IV Cilacap Indonesia yang memiliki ukuran +/- 300.000 DWT. Pertamina masih punya satu kapal VLCC MT. Arenza dengan



Foto : Dok. Pertamina

atas kualitas produk, harga dan servis juga menjadi keharusan. Karakteristik konsumen pelumas *marine* memang membutuhkan proses bisnis yang tersusun dengan baik serta memberikan keyakinan kepada pemilik dan manajemen kapal. Kita harus lihai juga dalam menyakinkan pihak-pihak terkait.

Dalam teori negosiasi yang telah banyak ditulis oleh para ahlinya, keberhasilan dalam meyakinkan konsumen adalah kemampuan menetapkan tujuan utama. Produsen dan konsumen masing-masing memiliki kepentingan dalam mencapai tujuannya. Pada tahap awal akan terlihat perbedaan antar dua pihak. Tentu saja semua pihak akan mencoba bertahan dengan kriteria masing-masing. Itulah perlunya dilakukan lobi-lobi dalam mempertemukan atau mengurangi perbedaan. Semakin banyak pengetahuan dan

pengalaman yang dimiliki, maka akan semakin mudah negosiasi itu dilakukan. Apatah lagi, kalau kita memiliki jejaring (*networking*) yang luas, sehingga *gap* semakin kecil dan semakin memudahkan dalam mencapai kesepakatan

Dalam konteks ini, kita melakukan beberapa kali pertemuan formal dan non formal dengan Owner & Ship Management, Pertamina Shipping, Management Sharlu dan tentu saja para *expert* dari Pelumas Pertamina. Pada intinya kita ingin menyampaikan kemampuan Pertamina dalam menyuplai pelumas di Fujairah. Keinginan kita adalah pelumas Pertamina dapat digunakan oleh kapal VLCC, maka kita mampu menggambarkan bawa konsumen akan memperoleh benefit melebihi yang diperoleh selama ini, baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang. Konsumen pun diyakini nyaman menggunakan



Pengisian perdana pelumas Pertamina untuk VLCC MT Arenza di Fujairah -UAE, Januari 2013

Pelumas Pertamina, baik dari aspek kualitas, harga, servis dan layanan lainnya.

Di samping itu masih ada *mutual benefit immaterial* yang diperoleh, yaitu ikut membangun kompetensi Indonesia dan merek di pasar internasional. Pengalaman mengelola bisnis *overseas* selama ini, memberi pembelajaran bahwa merek Indonesia dan atau Pertamina masih perlu penguatan di pasar internasional. Ini akan mempengaruhi persepsi konsumen yang berdampak kepada harga, *brand image*, dan lain-lain. Kalau merek tersebut kuat, maka menjadikan produk atau jasa lain akan ikut terangkat. Sebagai contoh menarik ketika berdiskusi harga di Valencia Spanyol, harga pelumas Fastron dihargai hanya 0.7 kali dari harga pelumas negara tetangga. Alasannya sangat simpel, yaitu *brand awareness*.

Kemampuan melakukan operasional ekselen pun menjadi faktor penting dalam melakukan bisnis di luar negeri. Dalam kasus suplai untuk VLCC, produksi pelumas dengan menggunakan konsep *contract manufacturing* LOBP dan suplai dari pelabuhan Fujairah. Faktor lain adalah saat ini Pertamina belum memiliki representatif di Dubai, UAE sehingga pelaksanaan produksi dan suplai perlu di menjej secara sistematika yang rapih.

Pekerjaan tahap awal adalah mencari LOBP (*Lube Oil Blending Plant*) di Dubai yang bisa memproduksi pelumas Pertamina dengan formulasi dan kualitas yang sama baiknya dengan produksi dari LOBP Pertamina. Serta bisa membawanya dari pabrik ke pelabuhan Fujairah serta mengisinya ke kapal VLCC. Ini merupakan pekerjaan yang paling kompleks karena menyangkut material pelumas, tahapan

blending & produksi, pengecekan kualitas yang sesuai dengan ketentuan Pertamina. Dari beberapa kandidat yang ada, maka kita memilih Sharjah Lubricants Oil Co. sebagai mitra. Mereka mampu memenuhi kriteria sejak produksi hingga mengirim ke VLCC, termasuk formulasi harga, pola pembayaran, kontrak dengan *lube barge* hingga penggunaan *independent surveyor*.

Salah satu pertanyaan penting dari *Owner* dan *Ship Management* VLCC adalah seberapa yakin Pertamina kalau pelumas yang diproduksi sesuai dengan formulasi Pertamina sejak di *blending* hingga diangkut oleh *lube barge* hingga dipompakan ke VLCC. Dalam menjawab keraguan ini, kita memberikan garansi kualitas dengan melakukan pengambilan sampel oleh *independent surveyor* (Intertek) saat di-*blending*, dimasukkan dalam truk tanki dan di *lube barge*. Di samping itu pada tahap membangun kepercayaan konsumen, Pertamina akan mengirim staf teknis saat produksi dan suplai untuk menjamin semua proses berjalan sesuai dengan SOP Pertamina. Ini semua dilakukan demi membangun kepercayaan dari konsumen yang masih tetap saja meragukan kemampuan Pertamina melayani konsumen VLCC.

Dalam persepsi konsumen bahwa rata-rata kita melayani kapal dengan bobot mati dibawah 100.000 dan berlayar di dalam wilayah Nusantara, sehingga kalau bermasalah masih bisa ditangani. Sementara VLCC tidak. Walaupun secara teknis tidak ada bedanya antara kapal kecil dan besar, selama oli yang digunakan sesuai dengan karakter mesinnya. Pelumas Medripal series memiliki pengakuan (*approval*) dari beberapa OEM (*Original Engine Maker*) seperti Wartsila, MAN, dan lain-lain. *Approval* dari OEM menjadi unsur penting dalam bisnis pelumas segmen marine. Oleh karena ini syarat awal diterima atau tidaknya oleh konsumen, selain unsur harga dan layanan lainnya.

Sebenarnya operasi bisnis di Singapura sejak 2011 dengan mensuplai Pelumas dari LOBP non milik di Singapura telah memberi pelajaran kepada kita, bagaimana mengelola bisnis pelumas marine. Membuat perjanjian dengan

“

PENGALAMAN MENGELOLA
BISNIS OVERSEAS MEMBUKTIKAN
PERTAMINA MASIH PERLU
PENGUATAN DI PASAR
INTERNASIONAL. INI AKAN
MEMPENGARUHI PERSEPSI
KONSUMEN YANG BERDAMPAK
KEPADA HARGA, BRAND IMAGE,
DAN LAIN-LAIN.

LOBP, *country distributor* dan konsumen. Operasi ini berjalan dengan baik hingga saat ini. Sekarang, tambahan pengalaman bisnis datang dari Fujairah. Oleh karenanya, dengan terciptanya proses bisnis yang baik di luar negeri dan dilakukan di pabrik non Pertamina, ternyata kita pun bisa beroperasi sama baiknya dengan di dalam negeri.

Akhirnya, saat yang bersejarah pun datang. Setelah proses bisnis yang relatif panjang sekitar 6 bulan. Pada 30 Januari 2013 pelumas Pertamina untuk *auxiliary engine* berhasil dipompakan ke VLCC MT. Arenza. Dan puncaknya, pada 28 April 2013 mesin-mesin VLCC MT. Dewi Maeswara dapat dilumasi oleh 57.000 liter Medripal 570, 307 dan 330 dari pelabuhan Fujairah. Sungguh menjadi satu pengalaman yang tak terhingga sebagai insan Pertamina untuk mengibarkan *brand* Pertamina di kancah bisnis Internasional.

●●●



Salah satu langkah strategis dalam ekspansi bisnis ke luar negeri adalah fleksibilitas dan sinergi bisnis dengan pasar internasional.

Penguatan Merek - Pasar

Kemampuan Pertamina menyuplai kapal VLCC menjadi langkah maju dalam memantapkan bisnis pelumas di luar negeri dan dalam negeri, sehingga Pertamina bisa lebih cepat menjadi *global brand*. Tidak ada keraguan lagi, dari sisi produk dan operasi Pertamina mampu melayani kapal ukuran kecil, sedang, besar, atau bahkan super besar. Kemampuan ini bisa dikembangkan di beberapa negara lain. Khusus untuk pelayanan di Fujairah sudah ada kontak dengan beberapa pengusaha dan agen Perkapalan untuk dijajaki penggunaan pelumas Pertamina. Eskalasi dalam bentuk forum bisnis dan pameran juga dimanfaatkan dalam mengembangkan pasar pelumas marine.

Pengalaman bisnis Internasional di segmen pelumas marine melengkapi kemampuan di segmen otomotif yang sudah dilakukan. Ini juga sebagai tindak lanjut kebijakan Direktur M&T

agar dilakukan intensifikasi dan ekstensifikasi penguasaan di pasar *eksisting*. Beberapa perluasan pasar dilakukan dengan ikut tender seperti di Yaman, Myanmar, Bangladesh. Saat ini juga sedang dilakukan kajian untuk masuk di pelumas *mining* di Australia. Peluang bisnis di luar negeri masih besar, tetapi tantangan juga semakin keras yang menuntut adaptasi bisnis Pertamina di kancah pasar pelumas Internasional. Menghadapi perilaku konsumen yang beragam membutuhkan fleksibilitas di pasar. Ini menuntut kesamaan sikap bisnis bersama di pasar.

Sebuah langkah strategis yang perlu dilakukan adalah mensinergikan bisnis Pertamina di luar negeri. Baik kala masuk bersama-sama di sebuah negara atau saat bisnis itu sudah beroperasi. Agresivitas di Hulu akan membantu penguatan bisnis di Hilir. Ini akan saling menguatkan. *Insya Allah, Pertamina Bisa.* 



VALUE OPTIMIZATION ROSNEFT DENGAN MENGAKUISISI TNK-BP

DENGAN semangat *resource nationalism*, Rosneft, *National Oil Company* (NOC) Rusia membeli 100 persen kepemilikan TNK-BP dari BP dan AAR. Rosneft pun menjadi *public listed oil company* terbesar di dunia dalam hal produksi menggantikan Exxon Mobil.

Rosneft adalah salah satu NOC milik Rusia, yang cukup mirip dengan Pertamina karena memiliki *integrated business* dari *upstream* sampai dengan *downstream*. NOC ini telah *go public* yang sahamnya diperdagangkan di bursa Moscow dan London. Namun, Pemerintah Rusia masih tetap menguasai kepemilikan sebesar 75%. Saat ini, Rosneft memproduksi sekitar 2,4 juta barel minyak per hari dan termasuk dalam 10 besar peringkat dunia *publicly listed oil & gas companies* (perusahaan migas yang sahamnya diperdagangkan di bursa).

Sebagai NOC, Rosneft mendapat perintah dari pemerintah Rusia untuk mengonsolidasi aset-aset lapangan produksi di Rusia yang sudah *mature*, yang dianggap mampu untuk melakukan pengelolaannya sendiri. Hal ini sesuai dengan semangat *resource nationalism* yang melanda banyak negara produsen migas di dunia, melalui mekanisme *business to business* yang didukung oleh pemerintah, baik dengan pihak swasta maupun perusahaan asing di Rusia.

Salah satu langkah fenomenal Rosneft adalah membeli keseluruhan saham BP yang ada di TNK-BP. Dan pada 21 Maret 2013, telah terjadi penyelesaian (*closing*) deal akuisisi terbesar kedua dalam sejarah bisnis perminyakan setelah *mega merger* pada tahun

1999 antara 2 IOC utama di Amerika Serikat Exxon dan Mobil Oil. Rosneft, *National Oil Company* (NOC) Rusia membeli 50% kepemilikan TNK-BP, perusahaan minyak ke-3 terbesar di Rusia, dari BP, *sebuah IOC yang termasuk jajaran Super Majors* dengan nilai sebesar hampir 28 miliar dolar AS.

Ketertarikan Rosneft terhadap TNK-BP bukanlah tanpa alasan. TNK BP merupakan perusahaan migas terbesar ke-3 di Rusia. Di TNK-BP, BP memiliki 50% saham sementara 50% lainnya dikuasai oleh AAR (*Alfa Access Renewal*) yang merupakan konsorsium oligarki pebisnis swasta Rusia.

TNK BP dinilai sebagai perusahaan yang sangat *profitable dan sehat secara cashflow*, karena menguasai lapangan-lapangan migas *brownfield* yang menjadi *cash cow* perusahaan. Namun demikian, seperti pada berbagai bisnis yang melibatkan oligarki bisnis di Rusia, hubungan antar pemegang saham di perusahaan ini kerap diwarnai *dispute*. Padahal, kontribusi TNK-BP terhadap BP sangat signifikan. Dengan tingkat produksi TNK BP 1,4 juta boe (*barrel oil equivalent*) per hari saat ini, TNK BP memberikan kontribusi seperempat dari total produksi BP di seluruh dunia.

Di lain kesempatan, Rosneft juga menyepakati pembelian 50% saham milik AAR di TNK-BP. Secara total Rosneft melakukan pembelian 100% terhadap kepemilikan di TNK BP sebesar 55 miliar dolar AS.



Rosneft

- Russian NOC, 75% owned by Russian Government
- Public listed in Moscow & London

BP

- One of the Super majors (top 5)

BP

- 50/50 Joint venture between BP and AAR, a group of Russian Oligarchs
- BP Russia's legacy assets, mature fields, contributing a quarter of BP's total production
- Highly profitable, yet ongoing dispute among shareholders

Proses Merger Akuisisi

Pada 22 Oktober 2012, Rosneft dan BP menandatangani pokok kesepakatan yang dituangkan dalam bentuk perjanjian jual beli definitif paling lambat 3 bulan kemudian. Dalam pokok-pokok kesepakatan tersebut, Rosneft akan melakukan pembelian kepemilikan BP pada TNK BP dengan nilai sebesar 27,7 miliar dolar AS. Dari jumlah tersebut, 16,6 miliar dolar AS akan dibayarkan dalam bentuk kas dan 12.84% saham Rosneft. Secara terpisah pemerintah Rusia menawarkan tambahan kepemilikan BP pada NOC Rusia tersebut melalui pembelian *treasury stock* sebesar 5,66% dengan harga premium 12% diatas harga pasar. Pada saat kesepakatan, BP sudah memiliki saham Rosneft sebesar 1,25% dari pembelian saham di publik. Sehingga pada saat efektifnya perjanjian, BP akan memegang kepemilikan sebesar 19,75% di Rosneft. Sesuai dengan hukum korporasi di Rusia, dengan presentase kepemilikan tersebut, BP berhak menempati 2 kursi, dari total 9 kursi, pada BOD (*Board of Director*) Rosneft.

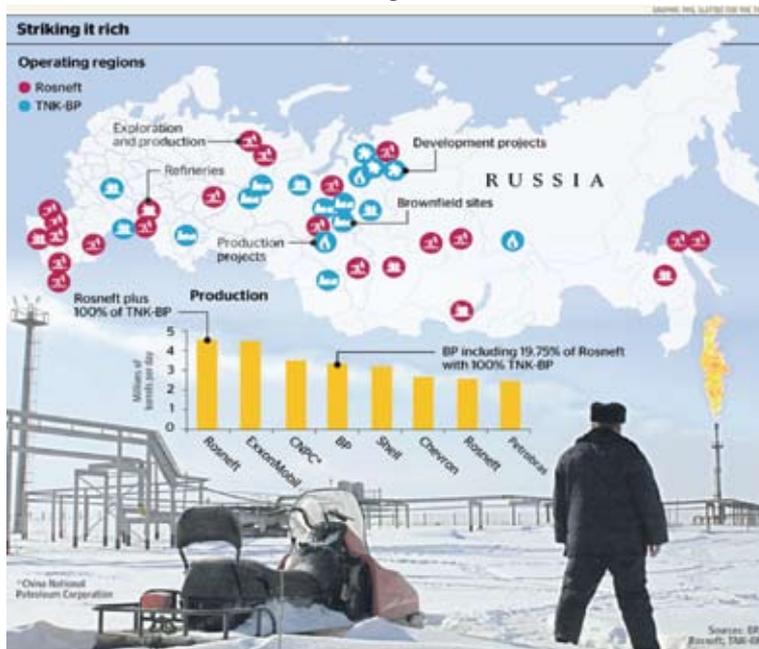
Transaksi mega merger & akuisisi ini melibatkan banyak *investment banks* ternama sebagai penasihat (*advisor*) di kedua belah pihak. BP di-*advise* oleh 5 *investment banks*, yaitu Morgan Stanley (sebagai *principal advisor*), UBS, Goldman Sachs, Lambert Energy Ltd, dan Renaissance Capital. Sedangkan Rosneft di-*advise* oleh 2 *investment banks*, yaitu Bank of America Merrill Lynch dan Citigroup.

Pada hari yang sama namun secara terpisah, Rosneft juga menyepakati pembelian 50% saham milik AAR di TNK-BP. Secara total Rosneft melakukan pembelian 100% terhadap kepemilikan di TNK BP sebesar 55 miliar dolar AS.

Pada saat penyelesaian transaksi pada tanggal 21 Maret 2013, BP menerima kas sekitar 12,3 miliar dolar AS dan 18.5% saham Rosneft melalui *equity swap* serta tambahan kepemilikan sebesar 5,7% atas *treasury stock* yang ditawarkan Pemerintah Rusia kepada BP dengan membayar harga premium.



Pasca Merger Akuisisi



Transaksi ini merupakan tonggak sejarah penting dalam bisnis perminyakan global. Dengan menguasai TNK BP 100%, Rosneft menjadi *public listed oil company* (perusahaan yang sahamnya diperdagangkan di bursa) terbesar di dunia dalam hal produksi menggantikan Exxon Mobil. Lompat secara signifikan dari posisi ke-10 sebelumnya, dengan tingkat produksi sebesar 4,1 juta boe per hari dan volume cadangan terbukti sebesar 20 miliar boe.

Melalui transaksi ini pemerintah Rusia berhasil melakukan konsolidasi kepemilikan atas lebih dari 60% aset-aset produksi migas di Rusia. Sedangkan BP, melalui kepemilikan 19,75% dari ekuitas Rosneft, akan mendapatkan akses potensi *upside* yang sangat besar di wilayah Arctic, di mana mereka masih tertinggal dibandingkan IOC utama lainnya. Melalui penjualan sahamnya di TNK-BP, BP juga mendapatkan dana segar untuk mengurangi tekanan terhadap kewajiban di neraca setelah tumpahan minyak Teluk Meksiko tahun 2010.



Transaksi ini bukan saja merupakan salah satu transaksi merger akuisisi terbesar di industri migas saat ini (kedua terbesar setelah merger Exxon dan Mobil Oil serta terbesar sejak dimulainya abad ini), namun juga merupakan transaksi merger akuisisi terbesar yang melibatkan Super Major IOC dan NOC.

Aspek paling menarik dari transaksi ini adalah kesediaan Rosneft dan pemerintah Rusia untuk melepaskan porsi signifikan kepemilikan atas Rosneft, yang merupakan salah satu NOC terbesar milik Rusia, termasuk pemberian hak untuk menempati 2 posisi *Board of Directors* kepada BP yang merupakan *Super Major* IOC. Melalui transaksi ini Rusia dan Rosneft berharap untuk mendapatkan keuntungan strategis melalui akses terhadap standar *corporate governance*, kultur manajemen dan bisnis serta penguasaan *high technology* milik BP guna mengoptimalkan perusahaan



**TRANSAKSI INI MERUPAKAN
TONGGAK SEJARAH PENTING
DALAM BISNIS PERMINYAKAN
GLOBAL. DENGAN MENGUASAI
TNK BP 100%, ROSNEFT MENJADI
PUBLIC LISTED OIL COMPANY
(PERUSAHAAN YANG SAHAMNYA
DIPERDAGANGKAN DI BURSA)
TERBESAR DI DUNIA DALAM HAL
PRODUKSI MENGGANTIKAN EXXON
MOBIL.**

aset-aset migas yang dimilikinya. Termasuk upaya pengembangan sumber daya migas di wilayah Arctic yang dipercaya menyimpan kandungan potensi sumberdaya migas yang sangat besar, namun memerlukan penguasaan teknologi yang sangat tinggi.

Hal ini sangat menarik karena sepanjang sejarah Rusia, secara konsisten menunjukkan sikap resistensi terhadap negara-negara Barat beserta institusi mereka, baik dalam hal politik, ideologi, maupun kultural. Sementara pada transaksi ini mereka bersikap sangat pragmatis untuk tujuan *value optimization* (maksimisasi nilai korporasi) melalui aplikasi pendekatan-pendekatan manajemen strategis, keuangan dan investasi yang sangat *sophisticated*. Tentunya, tanpa mengurangi upaya konsolidasi aset nasional dalam rangka *resource nationalism*. 



Proses peningkatan rasa urgensi tentang perlunya perubahan adalah langkah terberat untuk memimpin perubahan tetapi yang paling sering dilupakan.

Rasa urgensi jarang timbul karena keadaan alami. rasa urgensi harus dibuat dan diciptakan.

Dr. John P. Kotter

CREATE A SENSE OF URGENCY

Perubahan adalah sebuah keniscayaan. Namun, banyak orang yang menafikan perubahan. Padahal, seperti kata Kotter, perubahan itu perlu. Karena itu, harus ditumbuhkan *sense of urgency* (rasa urgensi) tentang perlunya perubahan.

Rasa urgensi adalah inti dari organisasi yang sukses dan harus dipertahankan dari waktu ke waktu. Hal ini

penting untuk membuat lompatan menantang ke arah yang baru. Rasa urgensi menjadi semakin penting karena sifat perubahan telah bergeser dari yang semula bersifat episodik menjadi terus menerus. Hal ini mengakibatkan adanya kebutuhan yang konstan untuk tetap fokus kepada isu-isu yang penting dan mendesak.

Dalam buku Dr. John P. Kotter yang menjadi *best seller*, *Leading of Change*, ia memberikan delapan langkah untuk memimpin perubahan.

Delapan Langkah Memimpin Perusahaan



Dari delapan langkah di atas, yang terberat dan paling sering dilupakan adalah proses peningkatan rasa urgensi tentang perlunya perubahan. Padahal, pemimpin yang memahami pentingnya rasa urgensi akan bisa mengukur "denyut nadi" perusahaan dan menentukan keadaan organisasi berdasarkan beberapa keadaan berikut ini.

Organisasi dalam keadaan puas.

Keadaan ini dapat terjadi, baik di saat organisasi Anda telah berhasil menguasai pasar ataupun di saat organisasi sedang menghadapi kebangkrutan. Ini adalah keadaan di mana orang gagal untuk bereaksi terhadap tanda-tanda bahwa tindakan harus segera diambil, dan mengatakan kepada diri

mereka sendiri atau satu sama lain bahwa "*everything is fine*". Kondisi ini merupakan hal yang terburuk bagi suatu organisasi. Dalam kondisi dunia yang bergerak dan berubah dengan cepat, rasa nyaman terhadap *status quo* dapat menimbulkan bencana secara harfiah.



PEMIMPIN YANG TAHU APA YANG MEREKA LAKUKAN, AKAN TERHUBUNG DENGAN NILAI-NILAI TERDALAM DARI KARYAWAN DAN MENGINSPIRASI MEREKA UNTUK MERAHAI KEBERHASILAN DAN KEJAYAAN.

Organisasi dengan rasa urgensi palsu.

Semua orang sibuk bekerja, bekerja, dan bekerja, tetapi hasil pekerjaan mereka tidak membantu bisnis untuk mencapai tujuan utamanya. Hal ini akan menyebabkan hasil yang tidak produktif, dan akhirnya, kelelahan. Banyak orang bingung dengan urgensi palsu. Rasa urgensi palsu memang memiliki aksi yang berenergi juga, tetapi di lain sisi juga memiliki aspek panik sehingga orang-orang didorong oleh kecemasan dan ketakutan. Orientasi yang salah ini akan mencegah orang untuk memanfaatkan peluang dan mengatasi masalah yang nyata.

Organisasi dengan rasa urgensi yang benar.

Semua orang jelas berfokus kepada isu-isu penting dan membuat kemajuan nyata setiap hari. Perilaku yang mendesak ini didorong oleh keyakinan bahwa dunia mengandung peluang yang besar sekaligus bahaya besar. Hal ini telah menginspirasi atau mendorong semua orang untuk bergerak dan mempunyai tekad kuat untuk menang sekarang, bukan didorong oleh rasa cemas akan kehilangan.

Secara umum, rasa urgensi jarang timbul karena keadaan alami. Rasa urgensi harus dibuat dan diciptakan. Dalam organisasi yang menangani perubahan episodik dengan baik dan inisiatif besar setiap lima tahun atau lebih, Anda masih akan dapat menemukan kurangnya kapasitas untuk menghadapi perubahan secara terus-menerus. Hal ini karena rasa urgensi cenderung runtuh setelah beberapa keberhasilan.



Bagaimana Menciptakan Rasa Urgensi?

Membantu orang lain merasakan tekad untuk bergerak dan menang, sekarang juga, itulah inti dari menciptakan rasa urgensi.

Dalam ketegesaan untuk membuat rencana dan mengambil tindakan, sebagian besar perusahaan telah mengabaikan langkah pertama ini. Dan memang hampir 50% dari perusahaan yang gagal untuk membuat perubahan telah membuat kesalahan di langkah awal. Pemimpin perusahaan seringkali meremehkan betapa sulitnya mendorong orang untuk keluar dari zona nyaman, dan kurang sabar untuk mengembangkan rasa urgensi yang tepat.

Biasanya dorongan untuk segera melakukan lompatan perubahan telah menghabiskan waktu yang sebenarnya diperlukan untuk menciptakan rasa urgensi di sejumlah besar karyawan.

Ada beberapa contoh perusahaan yang telah mencoba mencoba menciptakan rasa urgensi yang benar. Berikut adalah cara yang paling umum dilakukan oleh perusahaan yang gagal dan sukses dalam mewujudkan rasa urgensi yang benar.

Dijamin Gagal.

Permasalahan yang dipergunakan sebagai dasar inisiatif untuk melakukan perubahan, tidak didukung dengan fakta-fakta yang memadai. Sebuah kasus bisnis yang kuat namun hanya “menarik” secara teoritis, hanya akan menarik bagi pikiran/akal tetapi tidak sungguh-sungguh menarik/menggerakkan hati karyawan.

Dijamin Sukses.

“Bertujuan untuk jantung”. Pemimpin yang tahu apa yang mereka lakukan, akan terhubung dengan nilai-nilai terdalam dari karyawan dan menginspirasi mereka untuk meraih keberhasilan dan kejayaan. Pemimpin tersebut akan membuat sebuah kasus bisnis menjadi lebih hidup dari pengalaman manusia dengan melibatkan indra, membuat pesan yang sederhana dan imajinatif, dan menginspirasi orang-orang untuk mempunyai cita-cita.





Bagaimana Dengan Rasa Urgensi di Pertamina?

Seperti kita ketahui bersama, perubahan di Pertamina dipicu oleh penerapan Undang-Undang No. 22/2001 dengan menyamakan kedudukan Pertamina dengan perusahaan minyak lainnya. Penyelenggaraan kegiatan bisnis PSO tersebut akan diserahkan kepada mekanisme persaingan usaha yang wajar, sehat, dan transparan dengan penetapan harga sesuai yang berlaku di pasar.

Pada 17 September 2003 Pertamina berubah bentuk menjadi PT Pertamina (Persero) berdasarkan PP No. 31/2003. Undang-Undang tersebut antara lain juga mengharuskan pemisahan antara kegiatan usaha migas di sisi hilir dan hulu.

Masa transformasi Pertamina dimulai pada 10 Desember 2005, dimana PT Pertamina mengubah logo dari lambang kuda laut menjadi anak panah dengan tiga warna dasar hijau-biru-merah.

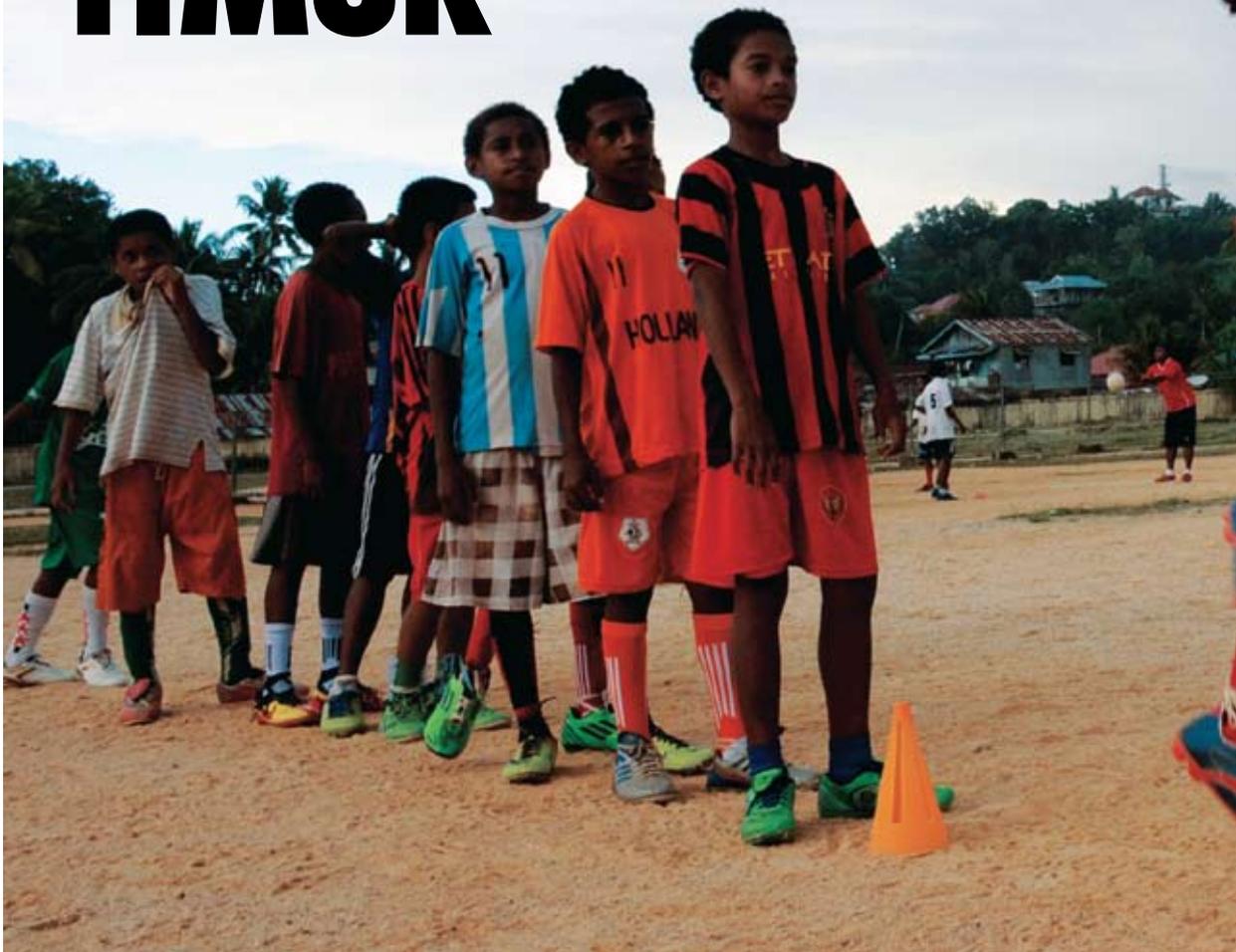
Selanjutnya pada 20 Juli 2006, Pertamina mencanangkan program transformasi perusahaan dengan 2 tema besar yakni fundamental dan bisnis. Untuk lebih memantapkan program transformasi itu, pada 10 Desember 2007 PT Pertamina mengubah visi perusahaan yaitu, "Menjadi Perusahaan Minyak Nasional Kelas Dunia". Menyikapi

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

Transformasi juga dilakukan di Direktorat SDM. Sejak dua tahun yang lalu, telah dijalankan *HR Transformation Journey* menuju *HR World Class 2014* dalam mendukung pencapaian visi Pertamina menjadi *World Class Company. New HR Service Delivery Model* serta berbagai *HR Initiatives* untuk mengubah pola kerja, *mindset* serta kapabilitas pekerja HR juga telah dijalankan.

Melihat fakta ini, kita semua pasti setuju bahwa Pertamina telah menerapkan 8 langkah untuk memimpin perubahan. Kemenangan-kemenangan kecil juga telah banyak diraih. Hanya sekarang kita harus berhati-hati agar perusahaan tidak berada dalam keadaan puas. Rasa urgensi harus terus dibuat dan diciptakan, karena rasa urgensi cenderung runtuh setelah beberapa keberhasilan. Itulah yang menjadi tugas pemimpin Pertamina sekarang dan generasi muda sebagai calon pemimpin Pertamina masa depan. 

SECERCAH ASA MUTIARA TIMUR





HARI sudah sore, ketika puluhan bocah berkumpul sebuah lahan kosong di dekat Pelabuhan Feri Rakyat, kota Sorong Papua. Lahan kosong ini dimanfaatkan Yopi MK, pekerja BAPPEDA kota Sorong, yang saat ini menjadi pelatih sekaligus manager sepakbola klub Limalas.

Di atas lahan kosong berpasir putih, anak-anak didik Joppy berlatih setiap sore dari pukul setengah empat hingga pukul enam. Lapangan tanpa rumput dan gawang tersebut, menjadi andalan para calon pemain bola berbakat dari tanah Papua. Gawang hanya dibuat dengan tanda berupa batu, sementara garis lapangan, hanya dikira-kira saja. *Tbh* dengan keterbatasan itu, dari lapangan ini telah lahir pemain bola pendukung Tim Nasional Boaz Salossa dan Titus Bonai.

Dalam kondisi keterbatasan, para siswa SSB Limalas yang berusia 9 hingga 17 tahun tetap semangat berlatih. Tak mengenal panas maupun hujan, meski harus berlatih bertelanjang kaki tanpa sepatu bola. Bagi Joppy, semangat tersebut yang menjadi modal *'mutiara-mutiara timur'* itu mengukir prestasi. Kini generasi selanjutnya Julius Josel Omkarsba, putra Joppy-pun telah bergabung di Pertamina Soccer School (PSS), milik Pertamina Foundation. Sekolah sepakbola gratis para pemain berbakat, yang lolos seleksi *talent scouting* PSS pada tahun 2012 lalu.



Perjuangan Joppi Omkarsba dan rekannya Kelly Wutoy mengasah bakat pemain bola dari Raja Ampat tak semudah yang dibayangkan. Mereka bekerja keras mencetak bibit pesepakbola asal Sorong, untuk menjadi pemain bola handal, meski dengan segala keterbatasan. “Bola dan alat latihan berasal dari kantong pribadi kami,” jelas Jopyy. Semua dilakukan karena prihatin dengan semangat anak yang tidak tersalurkan. “Semangat mereka patut diacungi jempol. Jarak puluhan kilometer dari rumah ke lapangan ini, tak menghalangi anak-anak berlatih di tempat kami, bahkan ada yang harus membantu orang tuanya dahulu menjadi pemulung, kemudian baru berlatih,” papar Kelly.

Dulu sebelum bernama Limalas, klub asuhan Jopyy dan Kelly yang berdiri tahun 1994 bernama ‘Boyseri FC’. Anggotanya hanya 25 anak. Mereka berlatih di dekat

bandara. “Kalau ada pesawat mau *landing* atau *take off* kita menyingkir dulu,” kenang Jopyy. Seiring waktu berjalan, banyak anak yang ikut berlatih, sehingga namanya berubah menjadi Limalas FC. Lapangan pun berpindah ke lahan kosong milik Pemda yang berada di sekitar pelabuhan. Lapangan bisa dipinjam, setelah Jopyy meminta izin kepada Pemda setempat. Dari 200 anak yang bergabung, beberapa diantaranya merupakan pemain bola perempuan. Mereka masuk dalam group galanita, yang kini beranggotakan 40 anak.

“Siapa lagi yang melirik dan melatih anak Papua kalau bukan kami. Minat mereka besar, tapi tidak tertangani dengan baik,” ujar sarjana Institut Sains Teknologi Indonesia, Bandung ini.

Jopyy sadar bakat alam saja tidak cukup, tapi perlu ada manajemen dan pembinaan yang teratur. Sehingga ia mengelola sekolah



bola Limalas secara professional meski tanpa dana sumbangan darimanapun. Dia pun menceritakan bagaimana susahnya membeli sepatu bola bagi siswa-siswi SSB binaannya.

Umumnya, mereka adalah anak buruh pelabuhan atau nelayan setempat, yang sudah jelas terukur segi kemampuannya. Mereka tak semuanya berdarah Papua. Ada juga anak suku Bugis-Makassar dan Jawa. “Jangankan membayar, membeli sepatu bola saja susah. Bahkan kostum yang mereka kenakan patungan antara manager dan pelatih lainnya,” ujar Kelly.

Kini beberapa anggota klub Limalas, sudah ada yang memperkuat klub sepakbola di kompetisi lokal maupun nasional. Mereka ada yang bermain seperti di Persiram Raja Ampat, Persifak Fak-Fak, Josel menjadi anggota PSS dan beberapa klub lainnya.

Melihat kenyataan itu, anak-anak klub Limalas semakin termotivasi.

Karena itulah, Pertamina Foundation memberikan bantuan peralatan sepak bola berupa bola, sepatu, kostum, dan lain-lain kepada klub Limalas. Bantuan diserahkan langsung oleh Direktur Pertamina Karen Agustiawan saat mengunjungi Sorong, pertengahan April lalu. Bahkan untuk memberikan motivasi kepada anak-anak, Karen menyempatkan diri bermain bersama anak-anak dari klub Limalas. “Semoga peralatan ini bisa menambah semangat anak-anak berlatih dan menggapai prestasi,” ujar Karen saat memberikan bantuan kepada klub Limalas dan klub bola lainnya dari Sorong. Anak-anak menerima bantuan tersebut dengan sukacita. “Kami akan memberikan yang terbaik, terima kasih Pertamina,” janji Wenda, salah seorang siswa Limalas. 



RENYAH BISNIS KERIPIK CEU TETE



RAGAM cemilan berbahan baku singkong, kian merajai pasaran. Berbagai rasa ditawarkan untuk merebut pelanggan. Cita rasa dan inovasi tampilan menjadi kunci sukses renyahnya bisnis panganan ringan.

Bandung, selain dikenal sebagai kota mode, kini juga dikenal dengan ragam cemilan keripik aneka jenis dan rasa. Keripik dengan beragam tingkat kepedasannya, tak lagi menjadi monopoli satu merek saja. Banyak merek bermunculan dan berlomba untuk merasakan renyahnya bisnis panganan ringan. Fenomena itu yang mendorong Ria Inggriani dan sang Ibu Diah Rodiah menekuni bisnis keripik singkong. “Supaya beda, kami buat keripik singkong jumbo,” ujar perempuan yang akrab disapa Inggri.

Sembari menawarkan sampel keripik jumbo kepada para pengunjung pameran Agrinex Expo, Mei lalu, keripik berlabel ‘CeU Tete’ itupun mendadak jadi favorit pengunjung. Dalam hitungan menit saja, keripik ‘CeU Tete’ yang dibandrol Rp 15 ribu per kemasan, berpindah tangan. Inggri dan Rodiah sedikit kewalahan melayani pembeli dari berbagai kalangan yang datang ke pameran. Tampilannya yang berbeda dengan keripik singkong pada umumnya, menjadi daya tarik pembeli untuk mencoba. “Keripiknya berlapis-lapis, tapi tetep renyah. Mirip keripik gimbal,” ujar Fika, salah satu pengunjung pameran.

Bagi Inggri, mengikuti pameran Agrinex Expo di Jakarta, merupakan berkah yang tak ternilai. Ibu tiga anak ini bisa mendapatkan fasilitas tersebut, setelah menjadi mitra binaan Pertamina. “Baru satu setengah bulan, saya sudah diajak pameran tiga kali,” jelasnya sumringah. Inggri pun menceritakan bisnis cemilan yang digelutinya bermula dari

jalan, dan kini telah merambah pameran. Ia tak perlu lagi memajang jualan di jalan, kini hanya tinggal menunggu sejumlah pesanan, yang mengalir tiada henti.

Jatuh bangun menjalankan bisnis makanan ringan, dialami perempuan tamatan SMA Al Hadi, Bandung. “Sukses bisnis keripik pedas di Bandung, membuat kami tertarik meramaikan pasar cemilan. Agar bisa diterima kami mencoba menawarkan keripik singkong jumbo,” jelasnya. Beberapa kali uji coba dilakukan hingga akhirnya Inggri dan sang ibu menemukan varian keripik singkong yang belum pernah ada di pasaran. “Kami buat keripik jumbo dengan ciri khas irisan tipis berukuran besar, digoreng bertumpuk tetapi tetap renyah 99 persen,” ujarnya berpormosi.

Awal tahun 2012, bisnis keluarga itu mulai digelar di pinggir jalan. “Kita bener-bener *ngelapak* di sekitar Gasibu. Sehari paling *banter* belanja singkong mentah 10 kilogram saja,” terang anak ke-3 dari empat bersaudara ini. Penghasilan yang diperoleh hanya cukup untuk kebutuhan hidup sehari-hari. “*Muterin* duitnya buat makan sama buat belanja

singkong, sehingga susah berkembang,” ujar Inggri. Masa-masa sulit sempat dialami, ketika dalam satu hari, sebungkus singkong tak laku dijual hingga terpaksa dibagikan gratis sebagai sampel kepada teman, tetangga dan kerabat sebagai promosi. Lambat laun, singkong jumbo ‘CeU Tete’ mulai dikenal, meski masih di seputaran Bandung. Untuk mengembangkan sayap bisnis ke wilayah lain, suntikan modal menjadi kendala. “Waktu itu sehari saya sudah bisa belanja singkong setengah kuintal. Tetapi *nggak* bisa memenuhi permintaan maupun pesanan, karena modalnya tipis”.

Lewat seorang teman, Inggri pun dianjurkan meminjam modal ke bank. Namun persyaratannya sulit dan juga prosesnya lama. Hingga suatu hari, temannya sesama pengusaha kecil menyarankan untuk mengajukan sebagai mitra binaan Pertamina. “Saya bersyukur permohonan sebagai mitra disetujui,” papar pengusaha makanan yang menjadi mitra binaan Pertamina Region III ini. Suntikan modal sebesar Rp 30 juta diterima pada awal Februari 2013. “*Nggak* berbelit-belit kok. Total sekitar satu setengah bulan dari proses pendaftaran,





verifikasi hingga pinjaman cair,” jelasnya.

Mendapatkan modal yang begitu besar, bukan berarti dengan mudahnya Inggri membelanjakan uang tersebut untuk kebutuhan lain. Ia sempat berpikir untuk memutar pinjaman tersebut untuk membuat usaha lain, tapi niat itu urung diwujudkan. “Setelah mendapat modal, kami diikutsertakan dalam seminar bisnis oleh Pertamina. *Mindset* kami dibuka, sebagai pengusaha harus melakukan apa dan diberikan tips trik sukses,” jelasnya panjang lebar. Sejak saat itu, Inggri pun mulai fokus pada bisnis keripik singkong yang dibuat dalam 4 varian rasa, seperti pedas, gurih, manis, dll. Untuk singkong pedas, Inggri juga mengemas dalam berbagai level kepedasan. “Ya...dibilang ikut-ikutan yang lain tidak masalah. Karena memang cemilan pedas dengan berbagai level sedang digandrungi anak muda,” papar pengusaha muda yang kini juga mulai membuka penjualan dengan sistem *reseller* di berbagai kota.

Dalam waktu tiga bulan, bisnisnya mulai berkembang. Setiap hari, minimal harus disiapkan *stock* keripik singkong matang 2 kuintal. Penjualan sudah merambah ke berbagai kota mulai dari Bandung, Jakarta, Semarang,

Makassar dan wilayah lainnya. Keikutsertaan dalam pameran mitra binaan, juga menjadi peluang Inggri melebarkan sayap bisnisnya ke berbagai kota. Selain itu, Inggri senantiasa diikutsertakan dalam berbagai kegiatan *sharing session* dengan pengusaha sukses, *training ESQ* bahkan sempat mendapatkan pelatihan langsung dari Menteri BUMN Dahlan Iskan.

Kini Inggri mulai merasakan renyahnya bisnis cemilan. Ia berniat mengembangkan usahanya, yang kian *moncer* setelah menjadi mitra binaan Pertamina. “Pinjaman yang saya dapatkan adalah amanat. Saya dipercaya Pertamina sebagai mitra binaan, sehingga saya *nggak* bisa main-main dalam berbisnis,” pungkasnya. ▀

Keripik Jumbo Ceu Tete

Diah Rodiah

Jl. A.H Nasution (Belakang Terminal Cicaeum)
Bandung

Tlp: (022) 91983139

HP: 082120231788

Email: grie_wonder@yahoo.com



CALL OF DUTY

TUGAS tetap tugas. Apapun rintangan yang dihadapi, insan Pertamina tidak pernah lelah mengabdikan untuk bangsa ini.

Judul ini sengaja saya pilih, guna menggambarkan bagaimana hebatnya dorongan melaksanakan pekerjaan secara *on time* dan tuntas. Sepertinya sudah menjadi panggilan jiwa saya, dimanapun saya ditugaskan, terutama diluar pulau Jawa dan daerah terpencil saya seperti tertantang dan sangat bersemangat untuk melakukan yang terbaik. *Do the best!*

Hingga tiba pada tanggal yang sangat penting dalam hidup saya, yaitu 18 Mei 2013. Pagi hari, suasana dan cuaca di Lapangan Udara LANUD Supadio Pontianak Kalimantan Barat terasa biasa saja, normal dan tidak ada sesuatu yang aneh. Hanya gerimis *tipis* dan cuaca juga sedikit mendung di wilayah seputaran LANUD Supadio.

Tim Pertamina terdiri dari saya, Sutiyono Wawanda dan Mas Yudha kepala penjualan Marketing Operation Kalimantan Barat bergegas menemui rekan-rekan TNI AD. Kami akan berangkat bersama menuju lokasi Bakti Sosial Pertamina – TNI AD di Desa Lubuk Sakau Kab Sekayam, Kalimantan Barat. Tepatnya di wilayah Sanggau, yang sengaja dipilih untuk kegiatan Bakti Sosial karena berbatasan langsung dengan Entikong Malaysia.

Tak disangka rekan TNI AD yang saya temui adalah Pak Djauhari, kawan lama yang kerap bersama saya menyisir wilayah operasi sekelompok orang yang menamakan dirinya gerakan kemerdekaan di Banda Aceh dan Sabang pada tahun 2000. Kawan lama yang sekarang sudah berpangkat Kolonel dan menjabat sebagai Asisten Operasi (Asops) Pangdam Tanjung Pura Kalimantan.

Hampir 13 tahun kami tidak bersua, mengingatkan masa liputan mengikuti patroli menggunakan helikopter jenis Bell milik Angkatan Darat di wilayah Banda Aceh hingga Sabang. Ternyata kami berangkat ke Sanggau menggunakan heli yang jenisnya sama.

Cuaca sedikit mendung ketika kami terbang menggunakan heli produksi Amerika Serikat

tahun 1965. Kondisi Bell masih terawat baik, walaupun usianya cukup “senior”, sehingga tak membuat kami khawatir. Penerbangan 10 menit kedepan diwarnai hujan rintik dan sedikit mendung. Menjelang 30 menit mengudara, warna langit semakin pucat, seperti kabut tebal menyelimuti heli. Sontak pilot kehilangan jarak pandang secara drastis. Horizon di depan hilang sama sekali, dan daratan dibawah juga tidak terlihat. Heli Bell seperti masuk dalam kantung putih yang nol visual. Rupanya cuaca semakin tidak bersahabat dan kian memburuk. Pilot senior Kapten Andung, tetap berusaha mempertahankan posisi heli di level ketinggian aman. Pak Djauhari juga kerap menengok ke bawah mencari daratan.

Setelah beberapa kali mencari lokasi pendaratan dan berkordinasi dengan 2 crew heli lain yang duduk di bagian belakang, mulai tampak daratan seperti ladang yang dikelilingi pepohonan. Saya sempat membatin dalam hati, bukannya rencana *rendezvous* berlokasi di lapangan bola desa Lubuk Sabuk ? kok lapangan bolanya tidak kelihatan. Dalam kondisi cuaca semakin buruk, heli sempat berputar - putar beberapa saat. Sontak saya menyadari bahwa pilot telah memutuskan mendarat darurat di ladang masyarakat yang nampak dibawah.

“

**CREW HELI DIBELAKANG
BERTERIAK “STOP.. STOP...TAHAN
SEBELAH KANAN...!” , CREW SATU
LAGI BERTERIAK, “STOP ...TAHAN
SEBELAH KIRI !”**

Crew heli dibelakang berteriak “Stop.. stop...tahan sebelah kanan...!”, *crew* satu lagi berteriak, “Stop ...tahan sebelah kiri!”. Rupanya hujan lebat menyebabkan pilot kesulitan menjaga posisi heli agar tidak menabrak pohon di sisi kiri dan kanan belakang rotor helikopter.

Setelah beberapa kami maju dan mundur, serta posisi menahan, pilot berhasil mendaratkan heli secara darurat di tengah ladang, yang hanya berjarak beberapa kaki dari pohon besar di sisi kanan rotor belakang helikopter. *Alhamdulillah* rasa syukur langsung menyelimuti para penumpang.



Tim Pertamina dan TNI AD bersiap menuju lokasi bakti sosial di Desa Lubuk Sakau Kab Sekayam, Kalimantan Barat.

Namun kondisi tidak berlangsung lama, hujan lebat dan putaran angin kencang menyerupai badai terus mendorong heli naik dan menjadi tidak stabil.

Dalam upaya pilot menstabilkan heli, para penumpang yang terdiri dari *crew* heli, Pak Djauhari dan Mas Yudha, bergegas turun, mengumpulkan beberapa kayu besar untuk alas heli mendarat, agar tidak amblas kedalam ladang tergenang air.

Sejenak posisi heli stabil, Asops memerintahkan saya dan sisa penumpang lain untuk segera turun melalui sisi kanan

helikopter menuju ke pematang ladang yang mendaki ke rumah penduduk. Saat itu juga saya turun dari heli dan berlari menuju jalur evakuasi yang telah diperintahkan.

Di tengah hujan lebat dan deru baling-baling heli, saya berhasil sampai kerumah penduduk yang ternyata dalam keadaan kosong. Kemana gerangan sang penghuni rumah sederhana di desa ini?

Sementara rekan-rekan di sekitar heli, sudah selesai mengumpulkan kayu dan heli diupayakan terbang sedikit untuk bergeser diatas blok-blok kayu yang telah disusun. Beberapa saat kemudian mesin heli mulai bisa bertahap dimatikan. Namun disayangkan, akibat beban heli yang cukup berat, susunan kayu tidak mampu menahan dan akhirnya kaki kaki heli amblas kedalam ladang tersebut.

Setelah deru mesin heli padam, warga satu persatu mulai bermunculan, dengan wajah bingung dan ketakutan. Ternyata masyarakat di sekitar desa termasuk pemilik rumah tempat saya berteduh, berlari keluar rumah bersama anak-anak karena khawatir helikopter akan jatuh dan menimpa rumah mereka.

Tugas tetap tugas. Selesai berkordinasi diputuskan tim untuk tetap bergerak menuju Sanggau, tempat kegiatan berlangsung. Dengan menyewa empat sepeda motor masyarakat setempat, kami berkendara menggunakan motor selama satu jam mencari jalan aspal untuk kemudian melanjutkan perjalanan dengan kendaraan roda empat.

Di tengah perjalanan, tiba-tiba melintas heli yang menyerupai heli kami tumpangi sebelumnya. Tapi kami tak begitu menghiraukan, karena kami harus segera tiba di lokasi. Setelah satu jam berkendara, kami berhasil sampai di lokasi pos kesehatan dan baksos, dimana tepat saat Direktur Utama Ibu Karen dan KASAD Pak Edhi Pramono, sedang meninjau ambulance 4x4 sumbangan Pertamina, dilanjutkan dengan *press conference* dengan para wartawan di lokasi. Setelah selesai, rombongan VVIP kembali ke lokasi Helipad menuju ke Pontianak dengan heli MI-17.

Dalam kondisi yang sempat bingung



Direktur Utama Pertamina Karen Agustiawan dan Kepala Staf TNI AD Pramono Edhi Wibowo berbincang dengan anggota TNI AD yang ikut berkontribusi dalam bakti kesehatan di Sanggau.

dan berpikir akan kembali ke Pontianak menggunakan jalan darat, Asops Pak Djauhari sudah tampak di lokasi helipad, dengan celana digulung, baju kaos dan sandal jepit. Beliau tidak lagi menggunakan seragam lengkap seperti saat berangkat dari Pontianak.

Muka ceria walau tampak lelah, Kolonel Djauhari mengajak saya dan penumpang Bell kembali ke Pontianak dengan menggunakan heli yang sempat mendarat darurat. Tidak disangka-sangka, helikopter yang kami lihat saat perjalanan darat, ternyata heli yang kami tumpangi. Heli bias beranjak dari ladang atas usaha *crew* heli dibantu masyarakat sekitar, hingga mampu untuk segera terbang kembali.

“Gimana Pak, sudah aman helinya”, tanya saya pada Kolonel Djauhari. “Aman Win, tadi factor cuaca saja, gimana kamu mau ikut kembali dengan heli lagi?”. Tanpa keraguan saya jawa, “Siap pak, kami akan kembali bersama Bapak”. “OK.. heli saya minta jemput ke lapangan bola”, respon pak Djauhari.

Dalam waktu yang tidak beberapa lama, terdengar deru heli dari kejauhan dan beberapa saat kemudian muncul heli Bell dari belakang pepohonan tinggi. Gagah dan tangguh setelah berhasil melewati kondisi cuaca buruk maupun pendaratan darurat. Sesaat setelah mendarat di tengah lapangan bola, nampak para *crew* heli bell sudah berganti kostum menjadi kaos, celana pendek dan sandal jepit, kecuali Kapten Andung dan Copilot yang masih menggunakan seragam lengkap.

Aba-aba dari *crew* kami sambut dengan segera bergegas menuju heli Bell. Dan *Alhamdulillah* kami bisa kembali dan mendarat dengan selamat tanpa kurang suatu apapun di LANUD Supadio Pontianak.

Berkat kuasa Allah SWT yang luar biasa dan rahmatNya, seluruh penumpang masih diberikan keselamatan, perlindungan dan umur untuk bisa menyelesaikan tugas dengan baik. ▀



N. Syamsuddin Ch. Haesy

MULUT

Sekali-sekali kita perlu bertanya: mengapa Tuhan memberi kita dua telinga, dua mata, dua lubang hidung, dan satu mulut dalam keseluruhan formasi wajah dan kepala kita? Pada masa kanak-kanak, seorang guru pernah memberi jawaban yang simpel, namun melekat hingga kini.

Dikatakannya, Tuhan memberi kita dua telinga agar kita banyak mendengar. Memberi kita dua mata agar kita bisa melihat dengan jelas dan fokus. Memberi dua lubang hidung, agar kita bisa menyerap oksigen dengan baik dan mengeluarkannya dengan baik pula. Tuhan memberi mulut dengan dua bibir, agar kita memahami untuk bicara efisien dan efektif.

Intinya adalah supaya manusia pandai menyimak dan mengendalikan diri, sehingga jelas apa yang dia pikirkan dan jelas pula apa yang dia harus ungkapkan. Mulut adalah bagian dari

keseluruhan indra yang sering dimaknai sebagai anasir wajah yang bisa memberi dampak positif dan sekaligus negatif.

Pepatah lama mengatakan: mulutmu harimaumu! Apa yang sudah diucapkan, sulit untuk ditarik kembali. Seringkali yang keluar dari mulut memang menjadi harimau yang menikam, laksana belati yang terhunus dan terhujam ke hati orang lain. Kemudian menyisakan luka yang panjang pada orang lain. Mulut tak pernah dipergunakan untuk mengomentari diri sendiri, karena yang melakukan fungsi itu lebih banyak hati, perasaan.

Bagi manusia, mulut sedemikian simbolik jadinya. Melalui mulut, keindahan kata menjadi bermakna. Melalui mulut pula, ungkapan hati dan perasaan terungkap. Melalui mulut dan mata, kasih sayang terungkapkan.

Dalam banyak hal, mulut menjadi simbol ekspresi dan refleksi yang akan menandai bagaimana manusia menjadi sungguh manusia. Keelokan akhlak, budi pekerti, dan akal budi mengalir pula melalui mulut. Dan banyak





sekali nilai-nilai pergaulan insani berhubungan dengan mulut.

Dalam perkembangan kehidupan insani, mulut sering juga disebut sebagai *l'energia principale*, salah satu instrumen manusia untuk mentransformasikan (minimal mengomunikasikan) energi utama yang terlahir dari paduan kecerdasan akal dan kehalusan perasaan. Terutama karena apa yang terlontar dari mulut berhubungan langsung dengan sensitivitas manusia dalam menyikapi berbagai hal.

Di sisi lain dalam konteks pemenuhan hajat hidup elemtener, mulut merupakan penyeleksi utama apa saja yang masuk ke dalam perut kita. Cara mengunyah santapan menentukan bagaimana kita akan memengaruhi pencernaan dan berdampak pada kesehatan.

Sebagai organ, mulut memang mempunyai anasir-anasir instrumen yang lengkap. Termasuk di dalamnya, lidah yang mempunyai ragam fungsi, khasnya untuk mengecap dan mengenali rasa. Karena itu pula, kebersihan mulut

selalu menjadi sangat penting.

Dari banyak referensi kita menemukan, banyak sekali penyakit (fisikal dan *psycal*) yang diderita manusia, terkait dengan mulut. Apa yang masuk melalui mulut haruslah sesuatu yang sungguh dapat diterima oleh organ di dalam perut. Bila tidak, organ-organ di dalam perut akan menolaknya. Ketika hal itu terjadi, dipastikan, manusia akan menderita sakit.

Secara filosofis, sering dikatakan, apa yang masuk melalui mulut menentukan bagaimana sosok manusianya. Mulut yang terbiasa dijejali oleh sesuatu yang dilarang Tuhan akan membentuk karakter buruk pada manusianya. Tak hanya sebatas bentuk dan ragamnya, melainkan cara memperoleh apa yang kita masukkan ke dalamnya.

Selaras dengan itu pula, dalam hal menilai pemimpin dan mereka yang berpotensi sebagai pemimpin, mulut ikut menentukan. Pemimpin yang baik, pasti mengelola mulutnya (secara multi tafsir) dengan baik. ■



Mongol Uji Reputasi Lewat Film

Mungkin kebanyakan orang Indonesia belum tahu ada aktor bernama **Mongol**. Tapi bagi penggemar *stand up comedy*, namanya lumayan dikenal. Pria berdarah Manado ini pun berhasil mencuri perhatian publik saat pemutaran perdana film *Mursala*, awal bulan April lalu.

Dalam film cinta dengan latar belakang adat Tapanuli tersebut, Mongol berperan sebagai Saha Tanjung. Ini merupakan film layar lebar ketiganya. Dan tidak lama lagi, ia pun siap syuting untuk film keempat. Sebenarnya, ia lebih tertarik menekuni *stand up comedy*. Selain waktu pentasnya sebentar, bayarnya pun setiap bulan bisa mencapai ratusan juta rupiah. Sementara, sekali main film, ia hanya mengantongi puluhan juta rupiah saja.

“Di sinilah ujiannya. Reputasi saya sebagai artis, baru akan teruji ketika main film. Apalagi wajah saya *gak* komersil seperti aktor lainnya,” jelas pria berkacamata ini.

Apa rahasianya sehingga ia sukses berperan sebagai orang Batak dalam film *Mursala* ini? “Saya ini lebih dari 8 tahun tinggal di kawasan orang Batak di Kramat Sentiong. Setiap hari saya terbiasa bicara bahasa Batak,” ujarnya membuka rahasia. ▀



Maya Hasan Jangan Takut Mencoba Hal Baru

Bicara tentang alat musik harpa, sebagian besar penikmat musik tanah air pasti langsung teringat sosok cantik dan jemari lentik **Maya Hasan** yang mengalir memetik dawai harpa dengan lembut. Maya mengakui, ketertarikannya memainkan alat musik tersebut berawal dari sebuah poster bergambar harpa. Tanpa pikir panjang, ia pun mencari guru untuk mempelajarinya. Keseriusannya ditunjukkan dengan melanjutkan kuliah ke negeri paman Sam, khusus mengambil jurusan *Harp Performance* di *Willamette university*, Oregon. “Saya serius ingin menjadi seorang *harpist* yang andal,” tutur Maya tersenyum.

Ia juga terdorong memetik harpa untuk hidupnya karena melihat empat kakaknya yang dapat memainkan hampir semua alat musik. “Kakak-kakak saya multi instrumentalis. Hampir semua alat musik dimainkan oleh mereka. Saya tidak mau kalah, saya coba yang mereka tidak bisa,” kenang Maya. Baginya, yang terpenting jangan pernah menyerah. Mencoba terus, walau awalnya semua orang ragu. “Pokoknya, jangan takut untuk mencoba hal baru,” ujar wanita yang sebelum bertemu dengan harpa, lebih dulu mencoba biola. 

Hanami DI UENO PARK

PEMANDANGAN mekarnya bunga Sakura selalu dinanti masyarakat Jepang, dengan tradisi *Hanami*. Ueno Park, salah satu spot *Hanami* favorit masyarakat Jepang dan wisatawan mancanegara.







Dari kejauhan, Sakura tampak seperti “*Cotton Candy*” yang menempel di ranting-ranting pohon.

Mekarnya bunga Sakura menjadi suguhan sangat indah saat saya menginjakkan kaki di Tokyo, Jepang. Bunga khas Jepang itu, memamerkan keindahannya saat masa peralihan dari musim dingin ke musim semi atau sekitar awal bulan Mei.

Bunga Sakura adalah bunga nasional Jepang, yang sangat dicintai masyarakatnya dan merupakan simbol dari berbagai fenomena kehidupan yang kerap kali diasosiasikan dengan perempuan, kehidupan, kematian. Sakura juga menjadi metafora untuk kehidupan yang tidak kekal. Karena itu, dalam menyambut mekarnya bunga Sakura, masyarakat Jepang melakukan tradisi yang disebut dengan *hanami* yaitu kegiatan menikmati keindahan bunga Sakura

dan hangatnya musim semi.

Menurut sejarah, *hanami* mulai dilakukan sejak zaman pemerintahan Kaisar Nara (710-794). Namun *hanami* kala itu diartikan sebagai kegiatan menikmati keindahan bunga ume/plum yang serupa dengan sakura. Baru pada periode Kaisar Heian (794-1185) *hanami* dilakukan untuk menikmati keindahan sakura.

Saat memasuki musim semi (*haru*), keindahan bunga Sakura bisa dilihat di sejumlah sudut taman di Tokyo. Salah satunya Ueno Park, yang menjadi kawasan paling ramai dikunjungi masyarakat Jepang dan turis mancanegara untuk ber-*hanami*. Bunga Sakura menyelimuti taman dan menghiasai ruas-ruas jalan serta tepi danau. Selain strategis, Ueno Park menjadi pilihan untuk *hanami*, karena disini masyarakat bisa bersantai, rekreasi, cuci mata sembari menikmati makanan khas kaki lima.



Berlomba mengabadikan Sakura di Ueno Park.

Saking penasarannya, saya menyempatkan mampir di Taman Ueno, yang menjadi salah satu spot favorit ber-*hanami*. Ueno Park, berada persis di sebelah stasiun Ueno. Di sekitar areal taman, terdapat sejumlah museum, yakni Tokyo National Museum, National Museum of Western Art, National Museum of Nature and Science, Ueno Zoo dan tempat-tempat rekreasi lainnya.

Taman ini dahulu merupakan area sebuah kuil yang dibangun oleh Jendral Tokugawa. Kuil yang dikenal dengan sebutan *K'ei-ji* oleh masyarakat Jepang ini, sebagai tempat penjagaan benteng Edo (Edo, adalah sebuah untuk Jepang di masa lalu). Konon Kuil tersebut dianggap membawa sial, sehingga dihancurkan. Pada masa Kaisar Taisho, area bekas kuil dijadikan Taman Ueno pada tahun 1942, dengan nama resmi Taman Ueno Koen Onshi yang artinya 'Hadiah dari Kaisar'.

Sejak pagi hari, Ueno Park sudah ramai

pengunjung, baik masyarakat Jepang dan wisatawan manca negara. Para pengunjung berkumpul bersama dalam kelompok-kelompok kecil, duduk beralaskan tikar dibawah rindangnya pohon-pohon Sakura untuk sekedar berbincang, bernyanyi bersama atau bahkan merebahkan badan dan menikmati indah dan nyamannya suasana. Beberapa orang lainnya, tampak berlomba mengabadikan bunga Sakura dengan kamera ponsel, *pocket*, hingga kamera kelas fotografer profesional.

Saya pun tak ingin ketinggalan merekam pemandangan indah dan langka ini. Perlu upaya ekstra agar bisa mendapatkan gambar yang indah untuk oleh-oleh di tanah air. Hari itu, jumlah pengunjung membludak, karena bertepatan dengan akhir pekan. Beberapa kali jepretan dengan *angle* yang sudah saya perhitungkan gagal, karena terhalang lalu lalang manusia. Namun setelah beberapa saat berkeliling, akhirnya saya bisa memotret



mekarnya bunga Sakura dan ragam kegiatan masyarakat di Taman Ueno.

Udara yang cukup dingin, sekitar 9 sampai 12 derajat celsius, kadang mengusik saya yang terbiasa dengan iklim tropis. Namun hal itu, tidak menyurutkan kegembiraan saya untuk menikmati keindahan Sakura yang dari kejauhan tampak seperti “cotton candy” yang menempel di ranting-ranting pohon.

Hal lain yang menarik selain keindahan bunga Sakura adalah berbagai jajanan kuliner khas Jepang yang nikmat, unik dan kreatif yang dijajakan di Ueno Park. Mulai dari berbagai daging dan *seafood* bakar,

Aneka jajanan khas Jepang, dijajakan pedagang kaki lima di sekitar Taman.

noodle, sampai dengan *banana chocolate fondue* bisa menjadi cemilan hangat saat menikmati keindahan Sakura. Harga jajanan tersebut berkisar antara 200 – 600 Yen per porsinya.

Selain Ueno Park, Tokyo juga memiliki banyak taman-taman lainnya untuk menikmati pemandangan bunga Sakura seperti Taman Chidorigafuchi, Yasukuni Shrine, Shinjuku Gyoen, Sumida Park, Inokashira Park dan Yoyogi Park. Mengingat bahwa masa mekarnya bunga Sakura hanya berlangsung selama dua minggu, maka tidak heran jika taman-taman tersebut selalu ramai dikunjungi para pengunjung yang ber-*hanami*. ♦



Hanami di pinggir danau ditemani burung camar.



Peta Ueno Park menunjukkan strategisnya taman yang dikelilingi museum, kebun binatang dan tempat rekreasi lainnya.

MENDUKUNG RIO DI *Monte Carlo*





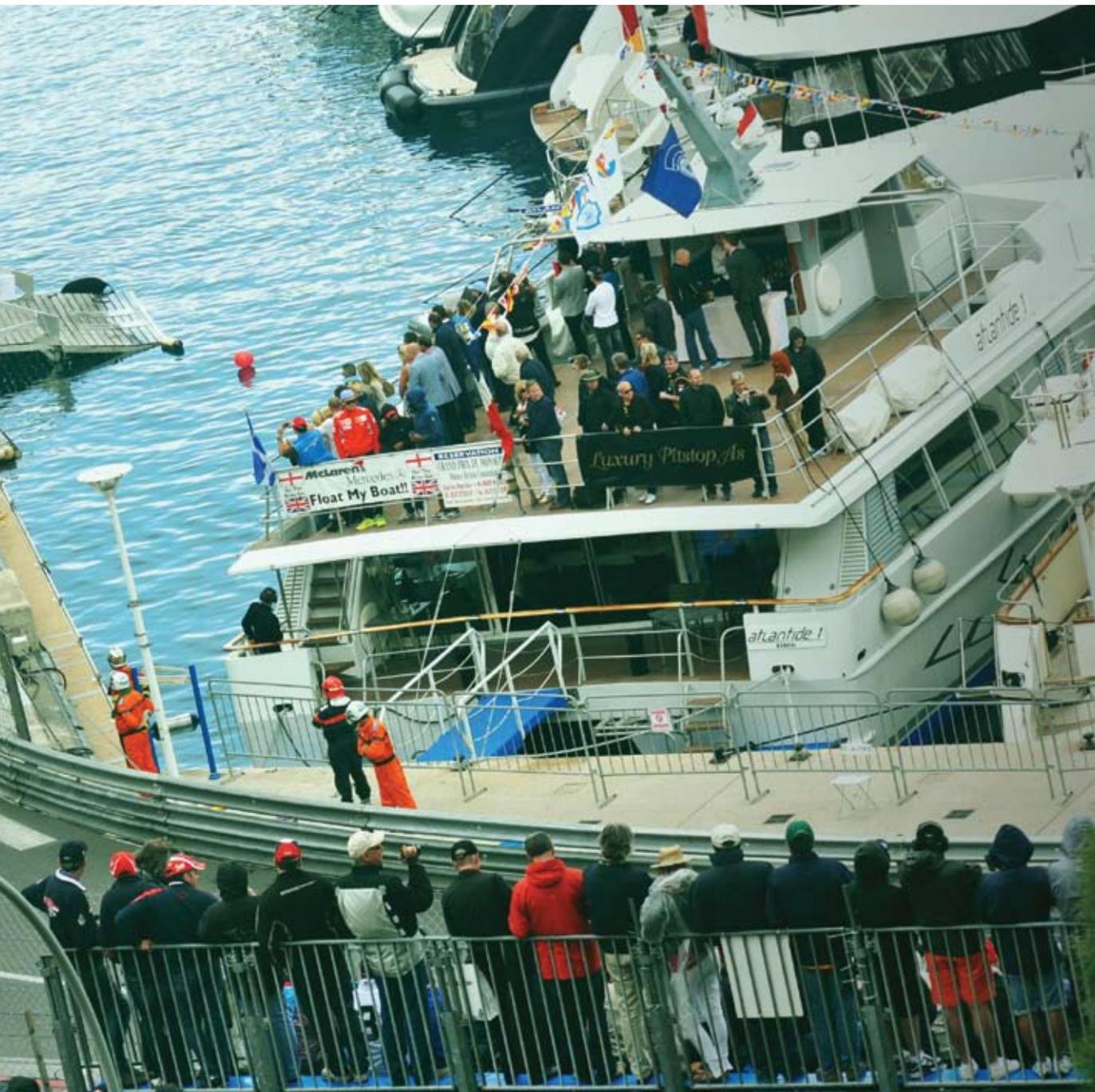
Laga pembalap Pertamina Rio Haryanto di Sirkuit de Monaco, terhenti di putaran ke-33, setelah mobilnya ditabrak, yang membuat pembalap muda itu terpaksa menabrak pagar pembatas.

Sirkuit di sepanjang jalan kota Monte Carlo dan La Condamine, dengan panjang lintasan 3.368 km itu, menjadi salah satu sirkuit favorit penonton yang datang dari berbagai negara. Tidak sekedar melihat balapan, tetapi juga menikmati indahnya ibukota Monaco dengan pemandangan pelabuhan dan hiruk pikuk penonton. Uniknya, sebagian besar penonton menyaksikan balapan ini di teras apartemen dan hotel, serta di *deck yacht* yang rapi terparkir disepanjang lintasan.

Sirkuit ini juga menjadi ajang *test skill* pembalap, yang harus tangguh melahap puluhan putaran lintasan dengan beberapa tanjakan, turunan, tikungan tajam dan sebuah jalur lurus pendek.

Tikungan Grand Hotel Hairpin merupakan tikungan terlambat dengan kecepatan 50km/jam, sementara tikungan tercepat di dalam terowongan. Disinilah *skill* pembalap diuji, jika tak bisa mengendalikan, kecelakaan beruntun pasti menghadang, seperti terjadi pada balapan Monaco tahun ini. 









SUDOKU MEI 2013

DILARANG!! MENGIRIM SOBEKAN / POTONGAN ASLI ENERGIA AKAN DI DISKUALIFIKASI !!!



Cara Mengisi : - Angka yang dipakai 1 - 9
 - Dalam satu kolom kecil, satu baris mendatar dan baris menurun tidak boleh ada angka yang sama.

Untuk masing - masing pemenang mendapatkan
 300 Ribu rupiah

Kirim jawaban beserta data diri lengkap ke REDAKSI :

Kantor Pusat Pertamina
 Gedung Perwira 2-4 Ruang 306
 Jl. Medan Merdeka Timur 1A,
 Jakarta - 10110
 atau email ke : bulletin@pertamina.com
 atau Fax ke : 021 381 5852

Pemenang Sudoku Edisi April 2013

1. Nila Rosita - HR Services RU V Balikpapan
2. Haryanto - Bojong Gede Bogor
3. Rojaya - Security Posko KP Pertamina

Jawaban Sudoku Edisi April 2013

1	2	3	5	4	6	8	7	9
5	7	4	2	9	8	6	3	1
6	8	9	1	7	3	2	4	5
9	6	2	3	1	4	7	5	8
8	4	5	9	6	7	3	1	2
7	3	1	8	2	5	4	9	6
4	5	6	7	8	9	1	2	3
3	1	7	6	5	2	9	8	4
2	9	8	4	3	1	5	6	7

Bagi para pemenang yang berdomisili di Jabodetabek, silakan datang ke redaksi dengan membawa identitas diri, mulai 28 Mei- 28 Juni 2013

Ini adalah wujud **komitmen** kami
untuk **melayani** dengan **sepenuh hati.**



pcc@pertamina.com

Hubungi Contact Pertamina 500-000*
untuk informasi atau keluhan seputar produk,
pelayanan dan bisnis. Hadir 24 jam setiap hari.

Suara Anda sangat berharga bagi kami.

*) awali dengan kode area setempat



realview

Available on the iPad
App Store

Google play

Dapatkan lebih banyak informasi bisnis migas dan energi melalui <http://www.pertamina.com/epaper> dan unduh **GRATIS Pertamina MAGZ** di **Application Store** dan **Google Play**.



www.pertamina.com

PERTAMINA
Semangat Terbarukan