

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

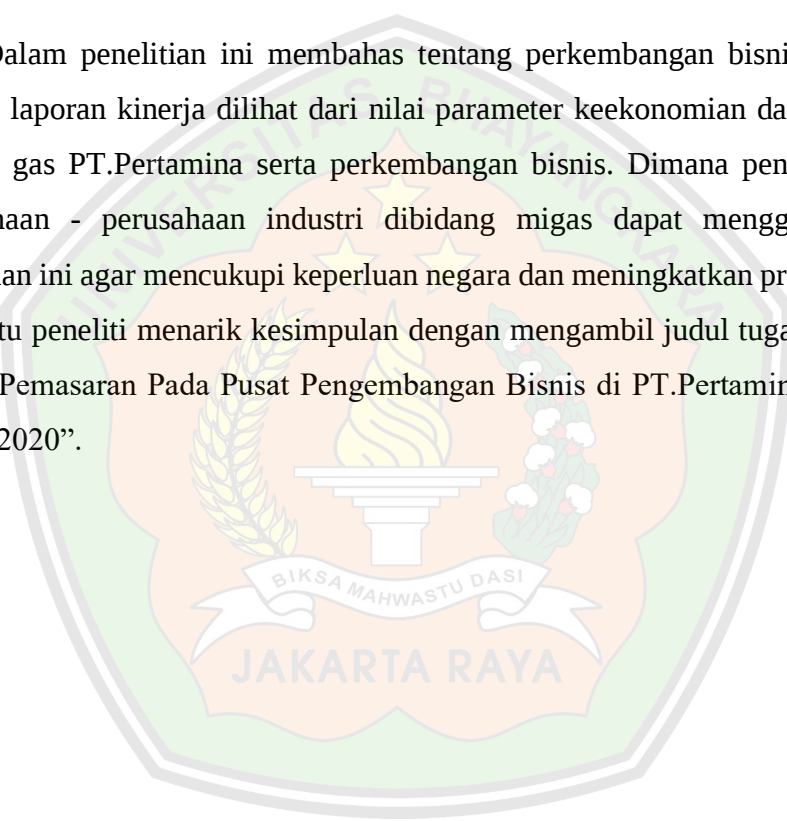
Minyak Bumi atau biasa disebut bahan bakar fosil merupakan bahan bakar untuk pembakaran utama yang paling banyak digunakan oleh masyarakat Dunia saat ini. Rivalitas usaha Hilir BBM di Indonesia dipadati oleh beberapa pemeran tinggi, seperti Pertamina, Shell, Total, Petronas serta energi terbarukan Vivo. Dengan lebih banyak pelaku hilir dalam pendistribusian dan penjualan BBM, kondisi akan lebih kompetitif, namun konsumen akan diuntungkan.

PT.Pertamina (Persero) menjadi peran pertama pertama yang berkualitas pada perkembangan energi migas terbaharukan melalui beberapa anak-anak perusahaan. PT.Pertamina retail pada peran pertama yaitu sebagai (BUMN) pada aktivitas penjualan migas . menghadapi lingkungan yang sangat beragam dan tidak pasti, perusahaan perlu mengantisipasi perkembangan. Harapan perusahaan meliputi rencana atau rencana strategis perusahaan yang dibutuhkan dan diyakini mampu menangani perubahan lingkungan pemasaran. PT.Pertamina terus berusaha mencapai rencana jangka panjang guna agar perusahaan menjadi ritel global yang berkelas dengan memberikan nilai dari diversifikasi Bisnis Ritel bahan bakar dan Non bahan bakar melalui produk dan jasa yang terintegrasi. PT.Pertamina diharapkan dapat membuat strategis pemasaran yang menjangkau seluruh lapisan masyarakat Indonesia yang menjadikan salah satu bisnis perusahaan minyak internasional.

Semakin majunya perkembangan zaman maka kebutuhan minyak dan gas bumi semakin meningkat. Bagi negara industri, mereka berusaha melakukan berbagai ekspansi untuk menguasai sumber migas guna menggerakkan roda perindustriannya. Setiap negara akhirnya memanfaatkan sumber daya fosil dengan sebaik-baiknya. Hasil bumi yang apabila digunakan dengan non stop berakibat dapat habis. Karena hasil bumi merupakan hasil dari alam yang alami dan sudah ada terlebih dahulu .

Bisnis migas pada perindustrian sangat bermanfaat dan menguntungkan bagi perusahaan-perusahaan dalam perekonomian migas suatu negara tersebut. Semakin banyak perusahaan yang berkebang dan perusahaan harus dapat bertahan dalam menghadapi segala tekanan yang ada, baik dari eksternal maupun dari internal perusahaan. Perhatikan praktik bisnis selama pemboran sumur, agar praktik bisnis tersebut berjalan dengan aman, efektif, efisien, sesuai rencana, dan menjaga sumur dalam produksi yang baik. Dengan adanya kegiatan prospek bisnis pemboran pada sumur minyak dapat memudahkan perekonomian bisnis migas bagi perusahaan-perusahaan dibidang perindustrian migas.

Dalam penelitian ini membahas tentang perkembangan bisnis yang berisi tentang laporan kinerja dilihat dari nilai parameter keekonomian dan penerimaan oil dan gas PT.Pertamina serta perkembangan bisnis. Dimana peneliti berharap perusahaan - perusahaan industri dibidang migas dapat menggunakan hasil penelitian ini agar mencukupi keperluan negara dan meningkatkan produksi migas. untuk itu peneliti menarik kesimpulan dengan mengambil judul tugas akhir yaitu, “Studi Pemasaran Pada Pusat Pengembangan Bisnis di PT.Pertamina EP Periode 2019 - 2020”.



1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat diidentifikasi masalahnya adalah sebagai berikut :

1. Terjadinya fluktuatif nilai *Refinery Performance Oil* dan Gas di PT.Pertamina dari tahun 2019-2020.
2. Terjadinya ketidakstabilan bisnis pertamina yang cenderung menurun dalam beberapa waktu.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan Identifikasi masalah di atas rumusan-rumusan masalah meliputi sebagai berikut :

1. Perkembangan bisnis migas dalam dunia pemasaran dalam negeri oleh PT.Pertamina.
2. Rencana strategi oleh PT.Pertamina dalam meningkatkan penjualan BBM Industri di masa depan.

1.4 Batasan Masalah

Berdasarkan Subbab batasan masalah, penulis hanya membatasi masalah mengenai hal apa yang dilakukan untuk meningkatkan produksi bahan bakar untuk perkembangan bisnis pada pemasaran.

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai penulis dalam penelitian ini adalah :

1. Mengidentifikasi pengembangan bisnis migas pertamina dalam Dunia pemasaran dalam negeri.
2. Strategi yang dilakukan oleh PT.Pertamina untuk meningkatkan penjualan BBM Industri di masa yang akan datang.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun Manfaat Penelitian ini dilakukan adalah bagi para pihak :
Manfaat dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagi Mahasiswa
 - Mendapatkan kesempatan dalam menyelesaikan hasil akhir sebagai syarat penulisan skripsi untuk menyelesaikan program stars satu (S1).
 - Mendapatkan pelajaran-pelajaran hidup berharga yang didapat saat menulis tugas akhir.
 - Mendapatkan pengalaman dan ilmu baru yang di dapat saat pelaksanaan tugas akhir.
2. Bagi Perusahaan
 - Sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi perusahaan.
 - Perusahaan dapat mengetahui tindakan-tindakan prioritas dalam meningkatkan produksi BBM dalam pengembangan bisnis di pemasaran.
3. Bagi Perguruan Tinggi
 - Untuk tambahan referensi mengenai industri migas di Indonesia tentang proses dan perkembangan teknologi saat ini.

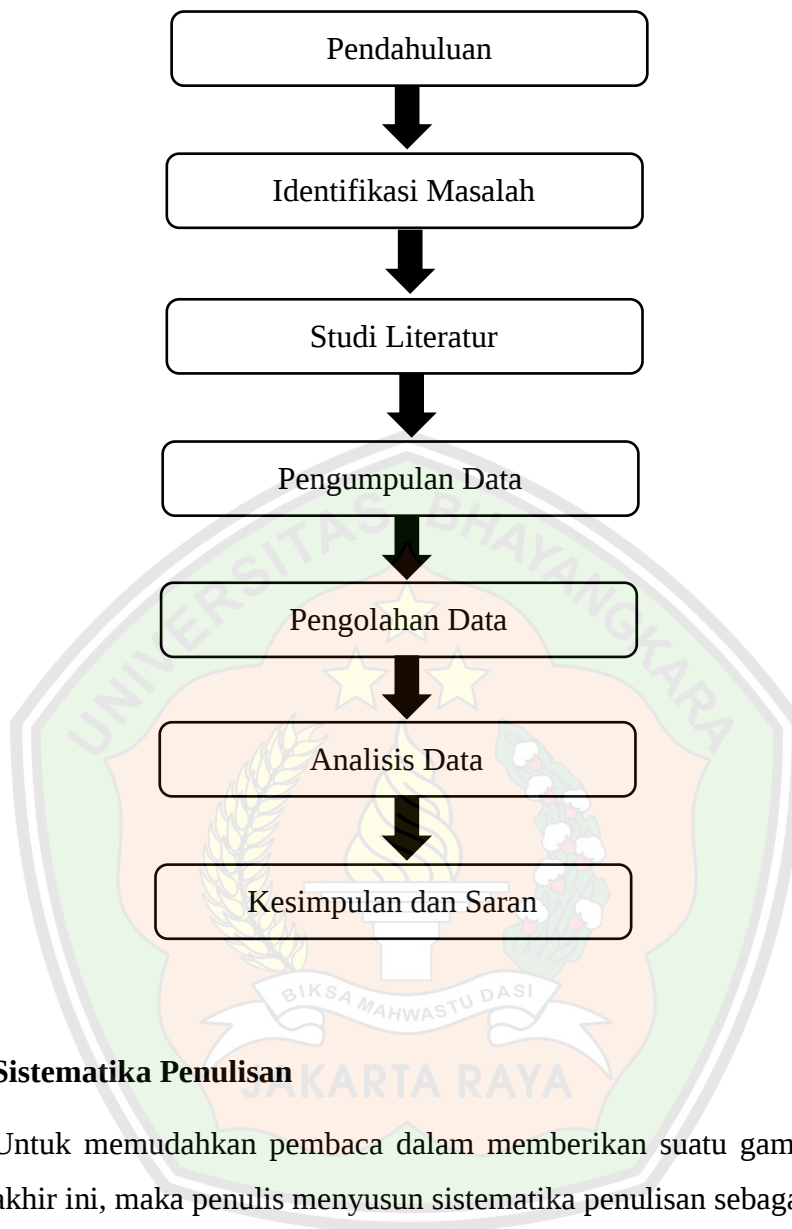
1.7 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan kurang lebih Tiga bulan tepatnya pada awal tahun 2022 yaitu meliputi persiapan dan pelaksanaan. Adapun seluruh rangkaian penelitian ini bertempat di Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

1.8 Metode Penelitian

Untuk mendapatkan hasil yang baik pada penelitian ini harus direncanakan sebaik mungkin, karena metodologi yang menggambarkan jalannya proses penelitian tersebut harus merancang secermat mungkin.

Berikut bagan aliran metode Penelitian :



1.9 Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pembaca dalam memberikan suatu gambaran tentang tugas akhir ini, maka penulis menyusun sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini penulis mengemukakan latar belakang, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, batasan masalah dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini penulis menyajikan landasan teori yang berisikan teori-teori dan pemikiran yang digunakan sebagai landasan serta pemecahan masalah.

BAB III : METODELOGI PENELITIAN

Pada bab ini penulis menulis tentang bagaimana menganalisa data. Oleh karena itu pada bagian ini menguraikan tentang lokasi penelitian, teknik pengumpulan data, dan analisa data.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis membahas tentang hasil penelitian dan pengolahan atau perhitungan data menggunakan metode Refinery Operational Performance (ROF) dan analisa terhadap hasil-hasil yang telah diperoleh pada bab-bab sebelumnya.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini penulis menulis kesimpulan atas hasil pembahasan, analisis data serta saran - saran yang bisa diberikan berdasarkan pembahasan yang dibuat.

