

**STRATEGI LAYANAN SERTIFIKASI PADA
PUSAT PENGEMBANGAN SUMBER DAYA
MANUSIA MINYAK DAN GAS BUMI CEPU
SELAMA KONDISI COVID-19**



TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program D3 Manajemen K. Rembang pada Program Studi Di Luar Kampus Utama (PSDKU) Sekolah Vokasi Universitas Diponegoro

Disusun oleh:

NOLA ANGGRAINI INTAMI PUTRI

NIM. 40010918060021

PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN K. REMBANG

PROGRAM STUDI DI LUAR KAMPUS UTAMA

SEKOLAH VOKASI UNIVERSITAS DIPONEGORO

SEMARANG

2021

HALAMAN PENGESAHAN

Nama : Nola Anggraini Intami Putri

NIM : 40010918060021

Program Studi : D3 Manajemen K. Rembang

Judul : **STRATEGI LAYANAN SERTIFIKASI PADA PUSAT
PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA MINYAK
DAN GAS BUMI CEPU SELAMA KONDISI COVID-19**

Tugas Akhir ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program D3 Manajemen K. Rembang pada Program Studi Di luar Kampus Utama (PSDKU) Sekolah Vokasi Universitas Diponegoro.

Disetujui oleh:

Tanggal: 22 Juni 2021

Pembimbing



Drs. R. Djoko Sampurno, M.M
NIP. 195905081987031001

Tanggal: 22 Juni 2021

Penguji



Dra. Rini Nugraheni, M.M
NIP. 195612031984032001

Disahkan oleh:

Tanggal: 24 Juni 2021

**Ketua Program Studi
D3 Manajemen PSDKU Kampus
Rembang**



Dr. Andriyani, S.E., M.M.
NIP. 197804042006042002

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto :

“Either you run the day, or the day runs you”- Jim Rohn

“Strive not to be success, but rather to be of value”- Albert Einstein

Persembahan :

1. Tugas Akhir ini saya persembahkan kepada keluarga, terutama ibu dan bapak yang telah memberikan dukungan serta *support* yang sangat besar.
2. Kepada teman sejawat, Priya Kurnia dan Vania Nitya yang telah menjadi *support system* saya selama 3 tahun mengenyam pendidikan perkuliahan.
3. Persembahan terakhir saya tujukan kepada teman sejawat saya, yaitu Fify Aulia, Salma, Aldilla dan Candra Baitul yang sudah menemani saya dan memberikan *support*.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, yang telah mencurahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir yang berjudul “Strategi Layanan Sertifikasi Pada Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi Cepu Selama Kondisi Covid-19”. Laporan Tugas Akhir merupakan syarat kelulusan Diploma III Manajemen Perusahaan PSDKU Rembang Universitas Diponegoro.

Selama penyusunan Tugas Akhir, peneliti mendapatkan begitu banyak bantuan dan bimbingan dari banyak pihak. Oleh karena itu, dengan terselesaikannya Tugas Akhir ini, peneliti ingin mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Prof Dr. Ir. Budiyo, M. Si. selaku Dekan Sekolah Vokasi Universitas Diponegoro
2. Bapak Dr. Redyanto Noor, M.Hum. selaku Ketua Lembaga PSDKU
3. Bapak Dr. Eng. Munadi, S.T., M.T. selaku Sekretaris Lembaga PSDKU
4. Ibu Dr. Andriyani, S.E, M.M., selaku Kepala Program Studi D3 Manajemen
5. Bapak Drs. R. Djoko Sampurno, M.M., selaku Dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membantu peneliti dalam menyusun Tugas Akhir
6. Ibu Annisa Yasmin, S.M., M.M., selaku co-dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membantu peneliti dalam menyusun laporan Tugas Akhir

7. Keluarga, khususnya kedua orang tua yang telah memberikan dukungan moral dan materi sehingga laporan ini dapat terselesaikan dengan lancar
8. Semua pihak yang telah membantu peneliti selama penyusunan Tugas Akhir yang tidak dapat peneliti sebutkan satu-persatu

Peneliti tidak dapat memberikan suatu balas jasa apapun selain doa. Peneliti menyadari akan keterbatasan ilmu yang peneliti miliki, sehingga dalam penelitian Tugas Akhir ini jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan dimasa mendatang dan kebaikan bagi semua pihak. Akhir kata, semoga laporan Tugas Akhir ini bermanfaat bagi pembaca dan khususnya bagi peneliti. Amin.

Semarang, 11 Juni 2021

Peneliti



Nola Anggraini Intami Putri

NIM. 40010918060021

ABSTRAK

Penelitian ini membahas tentang strategi layanan sertifikasi yang dilakukan oleh PPSDM MIGAS Cepu selama pandemi Covid-19. Fokus dari penelitian ini pada implementasi strategi promosi dan proses. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah strategi promosi dan proses yang dilakukan oleh PPSDM MIGAS Cepu dapat berjalan dengan maksimal atau tidak.

Penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat kualitatif. Informasi dicari melalui sumber-sumber yang telah ditentukan dan diolah secara deskriptif. Pada pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, observasi, studi pustaka dan dokumentasi.

Penelitian ini menunjukkan terdapat perubahan pelaksanaan pada strategi promosi dan proses. Perubahan ini merupakan bagian dari strategi yang dilakukan oleh PPSDM MIGAS Cepu untuk mencapai target pada saat pandemi Covid-19. Target berhasil dicapai dengan terpenuhinya jumlah peserta sertifikasi pada tahun 2020.

Kata kunci : Jasa, Covid-19, Promosi, Proses.

ABSTRACT

This study discussed the strategy for the PPSDM MIGAS Cepu certification service during the Covid-19 pandemic. The focus of this study is on the implementation of promotion and process strategy. This study aims to find out whether the promotion and process strategy carried out by PPSDM MIGAS Cepu can run optimally or not.

The study is qualitative. Information sought through sources that has been determined and processed descriptively. The data collection was done by interview, observation, literature study and documentation techniques.

The results of this study indicate that there are changes in the implementation of the promotion and process strategy. This change is a strategy carried out by PPSDM MIGAS Cepu to achieve the target during the Covid-19 pandemic. The target was successfully achieved with the fulfillment of the amount of certification participants in 2020.

Keywords: Service, Covid-19, Promotion, Proces.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Ruang Lingkup Penelitian.....	2
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	3
1.5 Metode Penelitian.....	4
1.6 Sistematika Penulisan.....	6
BAB II PROFIL PERUSAHAAN.....	8
2.1 Sejarah Singkat.....	8
2.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	12
2.3 Struktur Organisasi.....	13
2.4 Deskripsi Pekerjaan.....	17
2.5 Jaringan Usaha Kegiatan.....	21
2.6 Kinerja Usaha Terkini.....	23
2.7 Lokasi Perusahaan.....	27
BAB III PEMBAHASAN.....	28
3.1 Proses.....	28
3.2 Promosi.....	31
BAB IV PENUTUP.....	36
4.1 Kesimpulan.....	36
4.2 Saran.....	37
DAFTAR PUSTAKA.....	39
DAFTAR LAMPIRAN.....	40

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi PPSDM MIGAS Cepu Tahun 2020	16
Gambar 2.2 Peta Lokasi PPSDM MIGAS Cepu	27

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Dokumentasi kegiatan BIMTEK peserta sertifikasi.....	40
Lampiran 2 Dokumentasi kegiatan wawancara peserta ujian sertifikasi.....	40
Lampiran 3 Dokumentasi kegiatan ujian praktik sertifikasi kompetensi	41

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Negara Indonesia merupakan negara yang kaya akan sumber dayanya, baik sumber daya alam maupun sumber daya manusia. Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi atau PPSDM MIGAS, merupakan instansi pemerintah pusat yang berada dibawah naungan Kementrian Energi Sumber Daya Mineral. PPSDM MIGAS mempunyai tugas untuk mengembangkan SDM Indonesia terutama pada sektor minyak dan gas bumi serta bertanggung jawab secara langsung kepada Kepala Badan Diklat Energi dan Sumber Daya Mineral. Sebagai satu-satunya instansi pemerintah yang bertugas mengembangkan sumber daya manusia di subsektor minyak dan gas bumi, PPSDM MIGAS harus memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen. Implementasi dari kegiatan pengembangan sumber daya manusia ini bisa dilihat dari beberapa layanan yang dimiliki oleh PPSDM MIGAS, yaitu salah satunya adalah layanan sertifikasi kompetensi

Seperti yang kita ketahui saat ini, bahwa hampir semua negara didunia sedang terdampak virus Covid-19. Dilansir dari jurnal *Wellness And Healthy Magazine*, *Coronavirus disease* merupakan virus RNA strain tunggal positif, berkapsul dan tidak bersegmen. Virus tersebut sangat berbahaya karena mampu menginfeksi saluran pernafasan. Munculnya pandemi Covid-19,

membuat pemerintah membuat kebijakan dan peraturan baru, yang mana salah satu isi dari kebijakan tersebut adalah himbauan kepada masyarakat agar melakukan *social distancing* hingga larangan untuk keluar rumah.

Adanya pandemi Covid-19 sangat berpengaruh terhadap sektor jasa. Dilansir dari detiknews, semenjak pandemi Covid-19 hampir seluruh sektor jasa mengalami perlambatan. Terdapat tiga sektor jasa yaitu transportasi, penyediaan akomodasi dan jasa perdagangan yang mengalami perlambatan pertumbuhan sangat tinggi secara berturut-turut sebesar 1,27% 1,6% dan 1.95% (yoy). PPSDM MIGAS sebagai lembaga yang bergerak dalam sektor jasa tentu ikut merasakan pengaruh buruk dengan adanya pandemi Covid-19. Sudah saatnya perusahaan mulai menyusun strategi-strategi yang dapat beradaptasi dengan kondisi saat ini. Tujuan disusunnya strategi ini adalah untuk membangkitkan sektor jasa agar mampu menjalankan tugas seperti semestinya.

1.2 Ruang Lingkup Penelitian

Tujuan dari disusunnya ruang lingkup adalah agar pembahasan dari penelitian tetap fokus, terarah dan sesuai yang diharapkan. Adapun ruang lingkup tersebut yaitu implementasi strategi layanan sertifikasi PPSDM MIGAS selama pandemi Covid-19.

1.3 Tujuan Penelitian

Setelah disusun ruang lingkup penelitian, maka langkah selanjutnya adalah menetapkan tujuan. Adapun tujuan penelitian pada Tugas Akhir ini adalah :

1. Untuk mengetahui strategi yang dilakukan oleh PPSDM MIGAS selama pandemi Covid-19.
2. Untuk mengetahui apakah strategi yang dilakukan selama pandemi Covid-19 berhasil atau tidak.

1.4 Manfaat Penelitian

Pada penyusunan Tugas Akhir ini, diharapkan mampu membawa manfaat bagi pembaca. Manfaat penelitian disusun menjadi dua macam, yaitu :

1. Manfaat teoritis :
 - a. Memberikan sumbangan ilmu kepada PPSDM MIGAS Cepu terutama pada ilmu manajemen pemasaran.
 - b. Mampu mengetahui bagaimana strategi layanan sertifikasi yang dilakukan oleh PPSDM MIGAS selama pandemi.
2. Manfaat praktis :
 - a. Menjadikan penelitian sebagai referensi bagi perusahaan lain untuk meniru strategi yang dilakukan oleh PPSDM MIGAS.
 - b. Mampu menjadi referensi bagi mahasiswa untuk mengimplementasikan strategi tersebut di dunia kerja.

1.5 Metode Penelitian

Pada penyusunan Tugas Akhir, kegiatan pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan jenis penelitian kualitatif. Data yang dihasilkan pada penelitian kualitatif adalah data deskriptif. Data deskriptif bisa berupa penelitian, ucapan serta perilaku yang dapat diamati dari subjek itu sendiri. Terdapat empat teknik pengumpulan data yang berhasil dilakukan, antara lain sebagai berikut :

1. Teknik Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data berupa percakapan yang dilakukan secara langsung dengan maksud untuk mendapatkan informasi. Moleong (2010) menjelaskan bahwa harus ada dua pihak yang melakukan percakapan, yang mana pihak tersebut biasa disebut dengan pewawancara atau *interviewer* dan terwawancara atau *interview*. *Interviewer* adalah pihak yang akan mengajukan pertanyaan, sedangkan *interview* merupakan pihak yang memberikan jawaban atas pertanyaan yang disampaikan oleh *interviewer*. Sebelum melakukan wawancara, pewawancara harus menyiapkan pertanyaan yang nantinya akan ditanyakan kepada terwawancara. Pertanyaan ini tersebut akan ditanyakan secara langsung dengan secara tatap muka antara pewawancara dengan terwawancara.

Teknik wawancara bertujuan untuk menggali informasi. Informasi tersebut bisa berupa data maupun keterangan dari subyek penelitian.

2. Teknik Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan melakukan pengamatan secara langsung. Pengamatan yang dilakukan seputar fenomena yang terjadi di lapangan secara riil tanpa menggunakan bantuan alat apapun selain indera penglihatan. Gulo (2002) menjelaskan definisi dari observasi, yang merupakan kegiatan mencari informasi dan mencatatnya secara apa adanya atau secara riil sesuai yang ada di lapangan.

3. Studi Pustaka

Teknik studi pustaka merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara membaca, mempelajari, menelaah buku, catatan, literatur yang berhubungan dengan objek yang sedang diteliti atau dibahas. Tujuan dari studi pustaka adalah untuk memecahkan kasus atau objek penelitian. Penelitian dengan metode ini dilakukan di perpustakaan PPSDM MIGAS Cepu, yang menyediakan literatur-literatur, majalah ilmiah, kumpulan buku diklat dan lain sebagainya.

4. Dokumentasi

Teknik dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data terakhir. Metode dokumentasi merupakan usaha dalam menggali informasi berupa data, baik dari hasil foto kegiatan, catatan, majalah, transkrip, notulen dan lain sebagainya. Dokumen tersebut sebagai pelengkap data-data sebelumnya (wawancara dan observasi) yang telah dikumpulkan oleh peneliti sebagai hasil penelitian. Metode

dokumentasi digunakan untuk menguji dan menafsirkan (Moleong, 2010). Hal-hal yang didokumentasikan pada penelitian ini yaitu prosedur atau skema ujian sertifikasi mulai dari *interview* sampai ujian praktik.

1.6 Sistematika Penulisan

Pada Tugas Akhir ini, sistematika penulisan disusun dengan membaginya menjadi 4 (empat) bab, yaitu sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab pendahuluan berisi uraian tentang Latar Belakang, Ruang Lingkup Penelitian, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Metode Penelitian serta Sistematika Penulisan. Tujuan dari penyusunan pada bab ini adalah agar pembaca mampu memahami topik yang dibahas secara garis besar dalam penelitian Tugas Akhir.

BAB II GAMBARAN UMUM

Pada bab gambaran umum akan menjelaskan tentang profil singkat dari instansi (PPSDM MIGAS Cepu). Sub bab yang akan dibahas yaitu Sejarah Singkat, Visi dan Misi Perusahaan, Struktur Organisasi, Deskripsi Kerja, Jaringan Usaha Kegiatan, Kinerja Usaha Terkini dan Lokasi Perusahaan.

BAB III PEMBAHASAN

Pada bab pembahasan, akan membahas tentang poin atau masalah dari penelitian.

BAB IV PENUTUP

Pada bab penutup, menjelaskan tentang kesimpulan dan saran yang telah dirangkum dari bab sebelumnya.

BAB II

PROFIL PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat

Sumber minyak di Indonesia cukup banyak yang tersebar di beberapa daerah. Salah satunya berada di daerah Cepu, Kabupaten Blora, Jawa Tengah yang pertama kali ditemukan oleh seorang insinyur dari Belanda bernama Andrian Stoop pada tahun 1886. Daerah Cepu berlokasi di perbatasan antara Jawa Tengah dan Jawa Timur. Menilik sejarah PPSDM MIGAS (Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi) dulu bernama Pusat Pendidikan dan Pelatihan Minyak dan Gas Bumi ini telah mengalami beberapa pergantian nama sejak ditemukannya minyak di Cepu sampai dengan sekarang. Sejarah berdirinya PPSDM MIGAS di mulai pada awal abad XIX yang sempat diberi nama DPM (*Dordtsche Petroleum Maarschappij*). Dengan berjalannya waktu, tempat ini mengalami perubahan nama, hingga pada tahun 2016 sampai dengan sekarang berubah nama menjadi PPSDM MIGAS (Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi). Perjalanan sejarah kilang minyak Cepu dapat diuraikan menjadi 3 (tiga) periode , yaitu :

1. Periode Zaman Hindia Belanda (Tahun 1886 – 1942)

Penemuan sumur minyak bumi di Jawa berawal dari Mr. Andrian Stoop yang melakukan perjalanan menyusuri sungai Bengawan Solo pada bulan Januari 1893. Konsesi minyak di Cepu akhirnya dipilih daerah

Ngareng sebagai tempat pabrik penyulingan minyak dan pengeboran dilakukan pada bulan Juli 1893 yang pada akhirnya daerah tersebut dikenal dengan nama Kilang Cepu.

2. Periode Zaman Jepang (Tahun 1942 – 1945)

Pada tanggal 1 Maret 1942 Jepang mendarat di Pulau Jawa. Lapangan minyak Cepu masih dapat beroperasi secara maksimal seperti biasa pada saat itu, Jepang pernah melakukan pengeboran baru dilapangan minyak Kawengan, Ledok, Nglobo dan Semanggi.

3. Periode Zaman Kemerdekaan RI (Tahun 1945 – Sekarang)

Pada zaman kemerdekaan, kilang minyak cepu mengalami beberapa perkembangan yaitu sebagai berikut :

a. Periode 1945- 1950

Tanggal 15 Agustus 1945 Jepang menyerah kepada Sekutu. Pemerintah kemudian mendirikan perusahaan Tambang Minyak Nasional (PTMN) berdasarkan maklumat Menteri Kemakmuran No. 5 Pada Desember 1949 dan menjelang tahun 1950, kilang minyak Cepu dan lapangan Kawengan diserahkan untuk diusahakan kembali oleh BPM yaitu perusahaan milik Belanda.

b. Periode 1950-1961

Kilang Cepu dan Lapangan minyak Kawengan dikuasai oleh BPM, sedangkan lapangan minyak lainnya seperti Ledok, Nglobo, Semanggi tetap dipertahankan oleh

pemerintah Indonesia dan pelaksanakannya dilakukan oleh ASM (Administrasi Sumber Minyak), pada tahun 1951 diserahkan kepada pemerintah RI. Pada tahun 1951 didirikan PTMRI (Perusahaan Tambang Minyak Republik Indonesia), akan tetapi kemudian diganti dengan tambang minyak Nglobo CA (Combie Anexis) pada tahun 1957.

c. Periode 1961 – 1966

Tahun 1961, tambang minyak Nglobo CA diganti PN PERMIGAN (Perusahaan Minyak dan Gas Nasional) dan pemurnian minyak di lapangan minyak Ledok dan Nglobo dihentikan. Pada tahun 1962, Kilang Cepu dan lapangan minyak Kawengan dibeli oleh pemerintah RI dari Shell dan diserahkan ke PN PERMIGAN.

d. Periode 1966 - 1978

Pada tanggal 4 Januari 1966, kilang Cepu dan lapangan minyak Kawengan dan PN PERMIGAS dijadikan Pusat Pendidikan dan Pelatihan Lapangan Perindustrian Minyak dan Gas Bumi (PUSDIK MIGAS), kemudian pada tanggal 7 Februari 1967 berdiri Akademi Minyak dan Gas (AKAMIGAS) Cepu angkatan 1.

e. Periode 1978 - 1984

Berdasarkan SK menteri pertambangan dan energi No. 646 tanggal 26 Desember 1977 PUSDIKLAT MIGAS

merupakan bagian LEMIGAS (Lembaga Minyak dan Gas Bumi) diubah Pusat Pengembangan Teknologi Minyak dan Gas Bumi Lembaga Minyak dan Gas Bumi (PPTMGB LEMIGAS) berdasarkan SK Presiden No. 15 tanggal 15 Maret 1984 pasal 107, LEMIGAS Cepu ditetapkan Pusat Pengembangan Tenaga Perminyakan dan Gas Bumi (PPT MIGAS)

f. Periode 1984 – 2001

Berdasarkan SK Menteri Pertambangan dan Energi No. 0177/1987 tanggal 5 maret 1987, dimana wilayah PPT MIGAS yang dimanfaatkan oleh diklat operasional. Laboratorium lapangan produksi diserahkan ke PERTAMINA EP ASSET 4 Field Cepu, sehingga kilang cepu mengoperasikan pengolahan *crude oil* milik PERTAMINA EP ASSET 4 Field Cepu. Kedudukan PPT MIGAS dibawah direktorat Jendral Minyak dan Gas Bumi, departemen pertambangan dan energi, yang merupakan pelaksana teknis MIGAS di bidang pengembangan tenaga perminyakan dan Gas Bumi. Keberadaan PPT MIGAS ditetapkan berdasarkan Kepres No. 15/1984 tanggal 18 Maret 1984 dan struktur organisasinya ditetapkan berdasarkan surat keputusan menteri Pertambangan dan energi No. 1092 tanggal 15 November 1984.

g. Periode 2001 – 2016

Tahun 2001 PPT MIGAS Cepu diubah menjadi PUSDIKLAT MIGAS Cepu (Pusat Pendidikan dan Pelatihan Minyak dan Gas Bumi) karena adanya perubahan struktur di lingkungan pemerintahan yang berdasarkan SK Menteri ESDM (Energi dan Sumber Daya Mineral) No. 150 Tahun 2001 dan telah diubah Peraturan Menteri ESDM No. 13 tahun 2016 pada tanggal 13 Mei 2016.

h. Periode 2016 – Sekarang

Sesuai dengan Peraturan Menteri ESDM RI Nomor 13 Tahun 2016 Tanggal 13 Tahun 2016 tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral, maka PUSDKILAT MIGAS berganti nama menjadi Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi atau PPSDM MIGAS Cepu.

2.2 Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi :

Menjadi pusat pengembangan sumber daya manusia di subsektor minyak dan gas bumi yang unggul, berkarakter, dan diakui internasional.

b. Misi :

1. Menyiapkan sumber daya manusia di subsektor minyak dan gas bumi yang terampil, ahli, profesional, bermartabat tinggi, berkarakter dan mampu bersaing di pasar global di subsektor minyak dan gas bumi.
2. Menyelenggarakan dan mengembangkan program pelatihan dengan metode pembelajaran serta sarana dan prasarana yang berkualitas.
3. Menyelenggarakan pelayanan dan mengembangkan uji sertifikasi kompetensi.
4. Mengembangkan jejaring untuk dapat bersinergi dengan lembaga pendidikan, industri, masyarakat, dan pemerintah dalam menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan

2.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah suatu gambar yang menggambarkan tipe organisasi, perdepartemenan organisasi kedudukan, dan jenis wewenang pejabat, bidang dan hubungan pekerjaan, garis perintah dan tanggungjawab, rentang kendali dan sistem pimpinan organisasi. Definisi lain struktur organisasi adalah kerangka kerja formal organisasi yang dengan kerangka kerja itu tugas-tugas pekerjaan dibagi-bagi, dikelompokkan, dan dikoordinasikan. Struktur organisasi dibagi menjadi beberapa macam atau bentuk yang berbeda-beda. Setiap bentuk

struktur organisasi memiliki kelemahan dan kelebihan masing-masing. Terdapat lima jenis bentuk struktur utama organisasi yang dibedakan sebagai berikut :

1. Organisasi Lini (*Line Organization*)

Bentuk organisasi lini diciptakan oleh Henry Fayol. Pada tipe organisasi ini, terdapat garis wewenang kekuasaan yang menghubungkan langsung secara vertikal dari atasan ke bawahan. Salah satu ciri-ciri dari bentuk organisasi ini adalah karyawan masih sedikit, koordinasi antara atasan dan bawahan bersifat langsung melalui satu garis wewenang, terdapat pimpinan dan bawahan hanya sebagai pelaksana bukan perencana.

2. Organisasi Lini dan Staf (*Line and Staff Organization*)

Bentuk organisasi ini merupakan kombinasi dari organisasi lini dan organisasi fungsional. Pada bentuk organisasi ini, asas kesatuan komando tetap dipertahankan dan pelimpahan wewenang berlangsung secara vertikal dari pucuk pimpinan kepada pimpinan dibawahnya. Terdapat staf yang memiliki tugas membantu pimpinan dengan memberikan saran, data, informasi dan pelayanan sebagai bahan pertimbangan untuk menetapkan keputusan. Salah satu ciri dari struktur organisasi ini adalah hubungan atasan dan bawahan tidak terkoordinasi secara langsung, tetapi melalui middle manager, jumlah staf dan karyawan cukup banyak, organisasi atau perusahaan tergolong besar.

3. Organisasi Fungsional

Bentuk organisasi fungsional diciptakan oleh F.W. Taylor yang disusun berdasarkan sifat dan macam pekerjaan yang harus dilakukan. Pada struktur organisasi ini, membagi bawahan untuk memiliki *middle manager* dalam satu bagian atau bidang. Pembagian tugas atau kerja didasarkan pada spesialisasi yang mendalam dan setiap pejabat hanya mengerjakan tugas berdasarkan atau sesuai dengan spesialisasinya. Ciri-ciri dari struktur organisasi ini adalah organisasi atau perusahaan lebih besar daripada struktur organisasi lini, terdapat beberapa karyawan yang memiliki keahlian khusus atau berkompeten pada suatu bidang tertentu, memiliki tugas khusus.

4. Organisasi Lini, Staf dan Fungsional

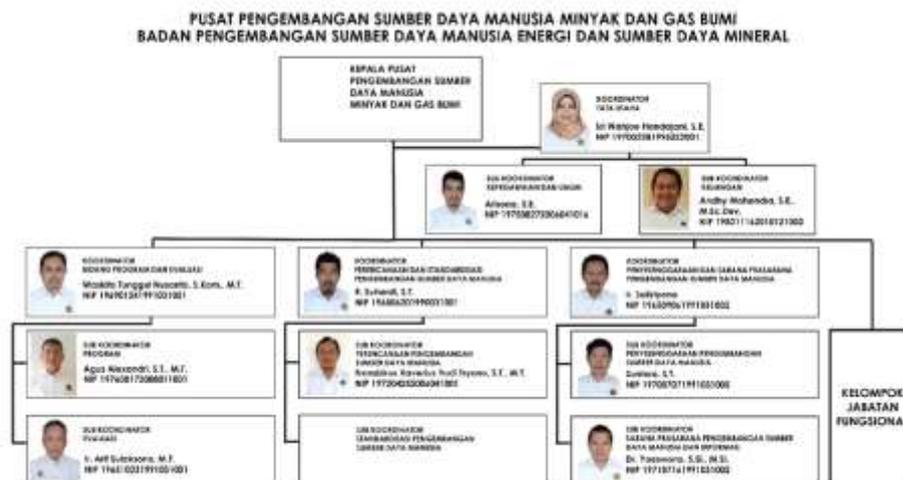
Bentuk organisasi ini merupakan hasil kombinasi dari organisasi lini, lini dan staf, dan fungsional. Pada dewan komisaris diterapkan tipe organisasi lini dan staf, sedangkan pada tingkat *middle manager* diterapkan tipe organisasi fungsional.

5. Organisasi Komite

Organisasi komite merupakan suatu organisasi yang masing-masing anggota mempunyai wewenang yang sama dan pimpinannya kolektif. Pada organisasi ini mengutamakan pimpinan, artinya pimpinan dan komite bersifat manajerial. Komite dapat juga bersifat formal atau informal, komite-komite tersebut dapat dibentuk sebagai suatu bagian dari struktur organisasi formal dengan tugas-tugas dan

wewenang dibagikan secara khusus. Organisasi ini terdiri dari *Executive Committe*, sebagai pucuk pimpinan organisasi dimanan memiliki anggota yang diberikan kewenangan lini yang kuat dan *Staff Committe*, yaitu personil yang mempunyai batasan terbatas dengan wewenang staf.

Struktur organisasi di PPSDM MIGAS mengacu pada Peraturan Menteri ESDM yang terbaru, yaitu Peraturan Menteri ESDM No. 13 Tahun 2016 Tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian ESDM. Sejak ditetapkannya peraturan tersebut, PPSDM MIGAS dipimpin oleh satu orang Kepala dan dibantu oleh tiga Kepala Bidang dan satu Kepala Bagian Tata Usaha serta kelompok fungsional. Bentuk organisasi pada PPSDM MIGAS adalah struktur organisasi fungsional. Berikut bagan struktur organisasi PPSDM MIGAS:



Sumber : PPSDM MIGAS Cepu

Gambar 2.1 Struktur Organisasi PPSDM MIGAS Cepu Tahun 2020

2.4 Deskripsi Pekerjaan

1. Koordinator Tata Usaha

Mempunyai tugas melaksanakan urusan kepegawaian, kerumahtanggaan, ketatausahaan, dan keuangan Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi. Koordinator tata usaha menyelenggarakan fungsi sebagai berikut :

- A. Pelaksanaan urusan ketatausahaan, perlengkapan, kerumahtanggaan, kepegawaian, organisasi, tata laksana, pelaksanaan manajemen perubahan, hukum, hubungan masyarakat, serta keprotokolan.
- B. Pelaksanaan urusan keuangan dan administrasi barang milik negara.

Koordinator Tata Usaha dibagi menjadi 2, yang terdiri atas :

1. Sub Koordinator Kepegawaian dan Umum

Mempunyai tugas melakukan urusan ketatausahaan, kearsipan, perlengkapan, kerumahtanggaan, kepegawaian, organisasi, tata laksana, pelaksanaan manajemen perubahan, hukum, hubungan masyarakat, serta keprotokolan.

2. Sub Koordinator Keuangan

Mempunyai tugas melakukan urusan keuangan dan administrasi barang milik negara.

2. Koordinator Bidang Program dan Evaluasi

Mempunyai tugas melaksanakan penyiapan penyusunan rencana, program, anggaran, pelaporan, dan pelaksanaan kerja sama, evaluasi dan akuntabilitas kinerja di bidang pengembangan sumber daya manusia subsektor minyak dan gas bumi. Koordinator bidang program dan evaluasi menyelenggarakan fungsi sebagai berikut:

- A. Penyiapan bahan penyusunan pengelolaan rencana, program, anggaran, pelaporan, dan pelaksanaan kerja sama di bidang pengembangan sumber daya manusia subsektor minyak dan gas bumi.
- B. Penyiapan bahan evaluasi, dan akuntabilitas kinerja di bidang pengembangan sumber daya manusia subsektor minyak dan gas bumi.

Koordinator Program dan Evaluasi dibagi menjadi 2, yang terdiri atas :

1. Sub Koordinator Program

Mempunyai tugas melakukan penyiapan bahan penyusunan pengelolaan rencana, program, anggaran, pelaporan, dan pelaksanaan kerja sama di bidang pengembangan sumber daya manusia subsektor minyak dan gas bumi.

2. Sub Koordinator Evaluasi

Mempunyai tugas melakukan persiapan bahan evaluasi, dan akuntabilitas kinerja di bidang pengembangan sumber daya manusia subsektor minyak dan gas bumi.

3. Koordinator Perencanaan dan Standarisasi Pengembangan Sumber Daya Manusia.

Mempunyai tugas melaksanakan persiapan perencanaan pengembangan, penyusunan pedoman, norma, standar, prosedur dan kriteria pengembangan sumber daya manusia di bidang pengembangan sumber daya manusia subsektor minyak dan gas bumi. Koordinator perencanaan dan standarisasi pengembangan sumber daya manusia menyelenggarakan fungsi sebagai berikut :

- A. Persiapan bahan perencanaan penyusunan standar kompetensi jabatan di bidang pengembangan sumber daya manusia subsektor minyak dan gas bumi.
- B. Persiapan bahan penyusunan pedoman, norma, standar, prosedur dan kriteria pengembangan sumber daya manusia serta pelayanan sertifikasi kompetensi tenaga subsektor minyak dan gas bumi.

Koordinator Perencanaan dan Standarisasi Pengembangan Sumber Daya Manusia dibagi menjadi 2, yang terdiri atas :

1. Sub Koordinator Perencanaan Pengembangan Sumber Daya Manusia.

Mempunyai tugas melakukan penyiapan bahan rencana penyusunan standar kompetensi jabatan dan pengembangan sumber daya manusia subsektor minyak dan gas bumi.

2. Sub Koordinator Standarisasi Pengembangan Sumber Daya Manusia.

Mempunyai tugas melakukan penyiapan bahan penyusunan pedoman, norma, standar, prosedur dan kriteria pengembangan sumber daya manusia serta pelayanan sertifikasi kompetensi tenaga subsektor minyak dan gas bumi.

4. Koordinator Penyelenggaraan dan Sarana Prasarana Pengembangan Sumber Daya Manusia.

Mempunyai tugas penyelenggaraan dan pemantauan serta pengelolaan sarana dan prasarana teknis pengembangan sumber daya manusia di bidang pengembangan sumber daya manusia subsektor minyak dan gas bumi. Koordinator penyelenggaraan dan sarana prasarana pengembangan sumber daya manusia menyelenggarakan fungsi sebagai berikut. :

A. Penyiapan penyelenggaraan dan pemantauan di bidang pengembangan sumber daya manusia subsektor minyak dan gas bumi.

B. Penyiapan pengelolaan dan pelayanan jasa sarana prasarana teknis pengembangan sumber daya manusia dan informasi subsektor minyak dan gas bumi.

Koordinator Sarana dan Prasarana Teknis dibagi menjadi 2, yang terdiri atas :

1. Sub Koordinator Penyelenggaraan Pengembangan Sumber Daya Manusia.

Mempunyai tugas melakukan penyiapan penyelenggaraan, pemantauan, pendidikan dan pelatihan serta pengembangan sumber daya manusia subsektor minyak dan gas bumi.

2. Sub Koordinator Sarana Prasarana Pengembangan Sumber Daya Manusia dan Informasi

Mempunyai tugas melakukan penyiapan pengelolaan dan pelayanan jasa sarana prasarana teknis pengembangan sumber daya manusia dan informasi subsektor minyak dan gas bumi.

2.5 Jaringan Usaha Kegiatan

Jaringan usaha kegiatan adalah suatu bentuk kegiatan yang dijalin oleh perusahaan dengan tujuan memperluas pasar sasaran. Salah satu bentuk dari jaringan usaha kegiatan adalah kerjasama yang berupa sinergi antara perusahaan dengan perusahaan lain. Adapun jaringan usaha kegiatan yang dimiliki oleh PPSDM MIGAS Cepu diantaranya yaitu :

1. Kerja Sama dengan Politeknik Negeri Sriwijaya

Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi (PPSDM MIGAS) Cepu Blora, tandatangani kerjasama dengan

Politeknik Negeri Sriwijaya (Polstri) Palembang pada hari Kamis (21/03/2019). Kerja sama yang ditandatangani di gedung Polstri Palembang tersebut sebagai bentuk sinergi antara dua instansi tersebut, yang meliputi pengembangan sumber daya manusia, pemanfaatan sarana fasilitas, dan penelitian bersama yang sesuai dengan tugas fungsi kedua belah pihak.

2. PT. Supreme Energy Rantau Dedap Kembali Percayakan Peningkatan SDM-Nya Ke PPSDM MIGAS

Senin, 13 Januari 2020 PPSDM MIGAS menerima kunjungan dari PT. Supreme Energy dalam rangka kerja sama pelatihan untuk yang kedua kalinya. Kali ini, turut hadir mewakili PT. Supreme Energy adalah Hardinal Aslam, Ari Fikri dan Miquelito Abrasaldo dan diterima oleh Kepala Sub Bagian Program Agus Alexandri beserta jajarannya. Rapat yang dilaksanakan di Ruang Rapat Patra 1 ini membahas tentang pengembangan Sumber Daya Manusia untuk karyawan PT. Supereme Energy yang beroperasi di Rantau Dedap Sumatera Selatan.

3. PPSDM MIGAS Beri Pelatihan dan Sertifikasi Online Medco E&P Natuna

Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi (PPSDM MIGAS) Cepu, Kabupaten Blora, Jawa Tengah, selalu meningkatkan inovasi ditengah pandemi dengan melakukan penyempurnaan dalam melaksanakan pelatihan dan sertifikasi secara online.

4. Kerjasama dengan PT. Freeport Indonesia

Program kerja sama PPSDM MIGAS dengan PT Freeport Indonesia saat ini tengah berjalan. Pelatihan dan Uji Sertifikasi Tenaga Teknik Khusus Inspektur Pesawat Angkat bagi 42 karyawan PT Freeport Indonesia tengah berlangsung in-house di Timika Papua selama 5 hari untuk masing-masing *batch*nya. Total pelaksanaan kegiatan untuk kedua batch dimulai tanggal 25 November sampai 03 Desember 2019. Setiap batch berdurasi 3 hari pelatihan dan 2 hari ujian.

2.6 Kinerja Usaha Terkini

Kinerja usaha terkini adalah suatu capaian kerja yang diperoleh perusahaan pada waktu tertentu. Adapun kinerja usaha terkini dari PPSDM MIGAS Cepu yaitu :

1. Layanan Pendidikan dan Pelatihan

Jumlah diklat yang telah diselenggarakan PPSDM MIGAS pada Tahun 2019 adalah sebagai berikut :

A. Diklat Aparatur

Pada Tahun Anggaran 2019 telah dilaksanakan Diklat Aparatur sebanyak 32 kali dengan jumlah peserta sebanyak 1.136 Orang , dengan rincian sebagai berikut :

- a. Diklat Aparatur yang dibiayai dengan anggaran Rupiah Murni (RM) dengan MAK 1919.966.062 sebanyak 5 kali dengan jumlah peserta 99 Orang.
- b. Diklat Aparatur yang dibiayai dengan anggaran RM dengan MAK 1919.966.063 N, diklat ini adalah diklat internal yang digunakan khusus untuk peningkatan Pegawai PPSDM MIGAS. Sebanyak 27 kali penyelenggaraan dengan jumlah peserta 1.037 Orang.

B. Diklat Masyarakat

Pada Tahun Anggaran 2019 telah dilaksanakan Diklat Masyarakat yang dibiayai dengan Anggaran RM dengan MAK 1919.004 sebanyak 5 kali dengan jumlah peserta sebanyak 100 Orang.

C. Diklat Teknis Industri MIGAS

Pada Tahun Anggaran 2019 telah dilaksanakan Diklat Teknis industri MIGAS yang dibiayai dengan Anggaran Balai Layanan Umum (BLU) sebanyak 415 kali (393 diklat, bimtek 5 kali, latsar propensi jateng 17 kali) dengan jumlah peserta sebanyak 5.185 Orang.

2. Layanan Internal / Overhead

A. Evaluasi Widyaiswara

Berdasarkan dari hasil laporan evaluasi Widyaiswara sampai dengan akhir bulan Desember 2019 dapat dijelaskan sebagai berikut :

- a. 19 Widyaiswara memperoleh penilaian dalam kategori sangat baik dan 4 Widyaiswara memperoleh penilaian dalam kategori baik.
- b. 1 Widyaiswara memperoleh penilaian dalam kategori cukup.
- c. 2 Widyaiswara tugas belajar.
- d. 1 Widyaiswara purna tugas.

B. Penerbitan lembar publikasi Karya Ilmiah

Penerbitan Lembar Publikasi Karya Ilmiah yang meliputi :

- a. Edisi pertama untuk lembar publikasi ilmiah adalah volume 9 No. 1 Tahun 2019.
- b. Edisi pertama untuk lembar publikasi ilmiah adalah volume 9 No. 2 Tahun 2019.
- c. Edisi pertama untuk Jurnal Nasional MIGASzoom adalah volume 1 No. 1 Tahun 2019.
- d. Edisi pertama untuk Jurnal Nasional MIGASzoom adalah volume 1 No. 2 Tahun 2019.

C. Penerbitan Buletin PPSDM MIGAS

Penerbitan Buletin PPSDM MIGAS, terdiri dari :

- a. Edisi Januari – Maret 2019 (Terbitan I)
- b. Edisi April – Juni 2019 (Terbitan II)
- c. Edisi Juli – September 2019 (Terbitan 3)
- d. Edisi Keempat tahun 2019 diterbitkan pada bulan Desember 2019.

D. Karya Tulis Ilmiah

Pada Tahun Anggaran 2019 telah dilakukan kegiatan Penelitian yang menghasilkan 10 judul karya tulis ilmiah yaitu sebagai berikut :

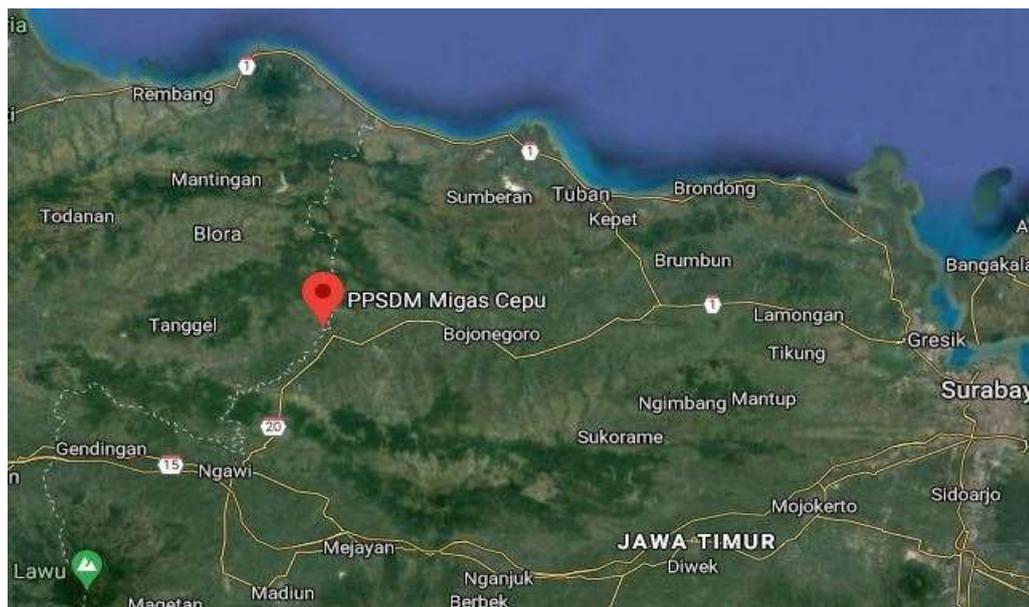
- a. Potensi Penghematan Energi Pada Gedung PPSDM MIGAS.
- b. Implementasi Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia Bidang Pengeboran Darat pada Pendidikan dan Pelatihan Pengeboran Panas Bumi di PPSDM MIGAS.
- c. Evaluasi dan Upaya Peningkatan Kinerja Poliklinik dalam rangka mendukung PPSDM MIGAS sebagai Badan Layanan Umum.

E. Penyertaan Seminar/Workshop/Pelatihan

Sampai dengan bulan Desember 2019, pegawai yang telah ditugaskan untuk mengikuti seminar, lokakarya, workshop, OJT di dalam negeri, sebanyak 1.845 orang.

2.7 Lokasi Perusahaan

Pusat Pengembangan Sumber Daya Manusia Minyak dan Gas Bumi berlokasi di Jalan Sorogo 1, Kelurahan Karangboyo, Kecamatan Cepu, Kabupaten Blora, Provinsi Jawa Tengah dengan areal sarana dan prasarana pendidikan dan pelatihan seluas 120 hektar. Berikut merupakan gambar peta lokasi PPSDM MIGAS Cepu :



Sumber : PPSDM MIGAS Cepu

Gambar 2.2 Peta Lokasi PPSDM MIGAS Cepu

BAB III

PEMBAHASAN

Sebuah instansi dan perusahaan bisa dikatakan berhasil apabila berhasil mencapai tujuannya. Adapun usaha yang dapat dilakukan oleh perusahaan dalam mencapai tujuannya, yaitu dengan mengerahkan kegiatan usahanya guna menghasilkan produk yang berkualitas dan dapat menjadi sebuah kebutuhan bagi konsumen. Sebuah produk tidak hanya berbentuk barang, namun bisa juga berupa layanan atau jasa. Selama pandemi Covid-19, PPSDM MIGAS berusaha menyusun strategi-strategi agar tetap bisa menjalankan tugasnya dengan maksimal serta mampu mencapai tujuan perusahaan, yaitu salah satunya mencapai target peserta sertifikasi. Terdapat dua strategi utama yang digunakan selama pandemi Covid-19. Strategi tersebut merupakan strategi promosi dan strategi proses.

3.1 Proses

Definisi proses menurut Payne (2006) merupakan faktor utama yang ada dalam bauran pemasaran yang digunakan untuk memberikan jasa kepada konsumen. Salah satu bentuk kegiatan proses adalah pelayanan yang diberikan oleh perusahaan kepada konsumen. Pada kondisi pandemi Covid-19, pemerintah menghimbau agar segala aktivitas yang dilakukan secara langsung untuk dibatasi. Adanya himbauan tersebut, sangatlah berpengaruh terhadap jasa sertifikasi PPSDM MIGAS, mengingat pelayanan sertifikasi harus dilakukan

secara langsung. Maka, PPSDM MIGAS menyusun strategi proses dengan cara mengubah pelayanan sertifikasi selama pandemi Covid.

A. Pelayanan sebelum Covid-19

1. Peserta melakukan pendaftaran dan mengunggah dokumen persyaratan yang diperlukan via website :
<https://portal.MIGAScepu.id/sertifikasi/>
2. Peserta melakukan pembayaran menggunakan virtual account yang tertera pada saat pendaftaran.
3. Hari pertama, di isi dengan kegiatan BIMTEK atau bimbingan teknis. Kegiatan ini merupakan pengenalan singkat tentang peralatan-peralatan yang akan digunakan ketika ujian praktek nantinya. Kegiatan BIMTEK dilaksanakan di Tempat Uji Kompetensi milik PPSDM MIGAS Cepu.
4. Hari kedua, di isi dengan ujian tertulis. Ujian tertulis dilaksanakan di gedung sertifikasi PPSDM MIGAS, dengan menggunakan computer milik PPSM MIGAS. Situs ujian tertulis dapat di akses melalui :
<http://uts.PPSDMMIGAS.id/login/index.php>
5. Hari ketiga, di isi dengan ujian wawancara dan praktek. Ujian wawancara dan praktek dilaksanakan di Tempat Uji Kompetensi milik PPSDM MIGAS yang dilakukan secara langsung antara peserta dengan penguji.

6. Penyerahan sertifikasi yang dilakukan setelah tiga hari (hari libur tidak dihitung) peserta melaksanakan uji sertifikasi. Hasil ujian akan diumumkan di :
<https://portal.MIGAScepu.id/sertifikasi/pengumuman>.

B. Pelayanan selama Covid-19

1. Peserta melakukan pendaftaran dan mengunggah dokumen persyaratan yang diperlukan melalui website resmi PPSDM MIGAS
<https://portal.MIGAScepu.id/sertifikasi/>
2. Peserta melakukan pembayaran menggunakan virtual account yang tertera pada saat pendaftaran.
3. Admin PPSDM MIGAS akan membuat group whatsapp satu hari sebelum pelaksanaan ujian. Hal ini digunakan untuk memudahkan koordinasi dengan peserta sertifikasi. Melalui group whatsapp ini, admin akan menjelaskan tata cara atau prosedur ujian online.
4. Hari pertama, diisi dengan kegiatan BIMTEK yang dilaksanakan melalui aplikasi Zoom, Ms. Teams dan Webex.
5. Hari kedua, diisi dengan ujian tertulis secara online yang dapat diakses melalui
<http://uts.ppsdmmigas.id/login/index.php>

6. Hari ketiga, di isi dengan ujian wawancara dan praktek. Pelaksanaan ujian wawancara dilakukan antara peserta dengan penguji secara online melalui aplikasi Zoom/Ms. Teams/Webex. Sedangkan ujian praktek, dilaksanakan di tempat uji kompetensi perusahaan peserta. Peserta akan diuji dengan cara mengoperasikan alat, sesuai perintah penguji. Ujian praktek ini dilihat dan diamati secara langsung oleh penguji melalui aplikasi Zoom/Ms. Teams/Webex.
7. Penyerahan sertifikasi yang dilakukan setelah tiga hari (hari libur tidak dihitung) peserta melaksanakan uji sertifikasi. Hasil ujian akan diumumkan di : <https://portal.MIGAScepu.id/sertifikasi/pengumuman>.

3.2 Promosi

Definisi promosi menurut Tjiptono (2008) yaitu suatu bentuk komunikasi pemasaran, dimana perusahaan berusaha menyebarkan informasi untuk meningkatkan pasar sasaran dan produknya. Kegiatan ini dilakukan agar konsumen bersedia menerima, membeli, loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan. Sebuah produk meskipun memiliki nilai manfaat yang tinggi, namun jika produk tersebut tidak dikenal konsumen, maka bisa dikatakan bahwa strategi promosi yang

dilakukan oleh pemasar gagal. Maka dari itu, diperlukan keseimbangan antara kualitas produk dan pemasarannya.

Pada strategi promosi, terdapat istilah bauran pemasaran. Menurut Kotler & Amstrong (2006) bauran pemasaran juga bisa disebut sebagai bauran komunikasi pemasaran (*marketing communication mix*) perusahaan, yang merupakan paduan spesifik dari iklan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, penjualan personal, dan sarana pemasaran langsung yang digunakan perusahaan untuk mengkomunikasikan nilai pelanggan secara persuasif dan membangun hubungan pelanggan.

Disaat terjadi pandemi Covid-19, PPSDM MIGAS Cepu hanya mampu mengaplikasikan kegiatan promosinya dengan menggunakan model *sales promotion* dan *personal selling*.

1. Kegiatan pemasaran menggunakan *personal selling*

Personal selling merupakan kegiatan promosi yang dilakukan dengan cara merayu seseorang melalui *persuasive communication*. *Persuasive communication* adalah usaha pemasar dalam merayu konsumen agar membeli produk yang ditawarkan. Pada *personal selling*, komunikasi berjalan dua arah, yaitu dari pemasar dan konsumen.

Implementasi *personal selling* PPSDM MIGAS dapat dilihat dari program *roadshow*. Program ini merupakan

program dinas atau perjalanan luar kota yang bertujuan untuk menemui calon konsumen. Sebelum bertemu dengan konsumen, pihak pemasar akan membuat janji terlebih dahulu melalui telepon maupun email. Segmentasi dari kegiatan *roadshow* adalah seluruh perusahaan minyak dan gas. Terdapat beberapa perusahaan yang sering didatangi oleh pemasar, diantaranya yaitu : PERTAMINA, Chonoco Philip, Medco dan Exxon Mobile. Setelah bertemu, pemasar akan mulai melakukan *persuasive communication* dengan berbagai cara, salah satunya yaitu memberikan informasi kepada calon konsumen terkait persyaratan yang harus dipenuhi ketika mengikuti sertifikasi, *range* harga pada program sertifikasi, menjelaskan tentang *feed back* serta manfaat yang akan didapat oleh calon konsumen jika mengikuti sertifikasi di PPSDM MIGAS Cepu dan lain sebagainya. Inti dari program *roadshow* ini adalah pemasar meyakinkan calon konsumen untuk menggunakan jasa sertifikasi PPSDM MIGAS.

Namun, terdapat perubahan pelaksanaan *personal selling* disaat pandemi-19. Munculnya kebijakan-kebijakan yang menghimbau agar masyarakat tetap dirumah saja dan menjaga jarak, membuat *personal selling* tidak dapat dilakukan seperti semestinya. Dari yang awalnya *personal selling* dilakukan secara tatap muka melalui program *roadshow*, sekarang diubah

menjadi via online. Pemasar akan menghubungi calon konsumen melalui telepon, mengirim pesan melalui email serta mengadakan meeting melalui aplikasi zoom yang dapat diakses oleh 100 orang. Meskipun secara online, namun *personal selling* tetap bisa dilakukan oleh pemasar.

2. Kegiatan pemasaran menggunakan *sales promotion*

Sales promotion merupakan usaha memperkenalkan produk yang dilakukan secara langsung dengan menggunakan pendekatan kepada konsumen. Kreativitas dari tim marketing sangat dibutuhkan agar *sales promotion* dapat dilakukan secara efektif. Kegiatan ini tidak dapat dilakukan secara bertahap dan teratur. *Sales promotion* merupakan merupakan usaha promosi berupa persuasi dengan tujuan agar mampu menstimulus transaksi oleh konsumen (Marius P, 1999).

Sebelum adanya Covid-19, PPPSDM MIGAS mengimplementasikan *sales promotion* melalui kegiatan penyelenggaraan pameran, yaitu dengan berpartisipasi dalam acara *One Hour Univeristy* di Jakarta, menjadi partisipan acara wisuda Politeknik Energi Mineral AkaMIGAS ke-48, partisipan kegiatan *Job Fair* PEMKAB Tuban, pameran gas Indonesia *Summit & Exhibition* di JCC, pameran IPA *Convention & Exhibition* ke-43 di JCC.

Namun, disaat pandemi *sales promotion* dilakukan melalui kegiatan webinar. Meskipun *sales promotion* dapat dilakukan tanpa harus tatap muka, maka tidak mustahil jika kegiatan ini dapat dioptimalkan meskipun terjadi pandemi, karena dengan kondisi saat ini banyak masyarakat yang bekerja secara daring. Sehingga, segala aktivitas yang berhubungan dengan media online akan semakin sering dan intens untuk dilakukan.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Setelah pembahasan pada bab empat berhasil diselesaikan, maka bisa di simpulkan bahwa selama terjadi pandemi Covid-19 terdapat dua strategi utama yang dilakukan oleh PPSDM MIGAS. Strategi tersebut merupakan strategi promosi dan strategi proses. Pada saat pandemi, promosi yang dilakukan oleh PPSDM MIGAS Cepu sangat dibatasi, yang mana PPSDM MIGAS hanya mampu mengimplementasikan 2 macam promosi, yaitu *sales promotion* dan *personal selling*. Segala bentuk kegiatan promosi dilakukan secara online, mulai dari menelfon konsumen, mengadakan meeting melalui aplikasi zoom hingga menyelenggarakan webinar.

Strategi lain yang mengalami perubahan adalah strategi proses, yaitu pada prosedur atau layanan yang diberikan oleh PPSDM MIGAS kepada peserta sertifikasi. Sebelum terjadi pandemi, prosedur ujian sertifikasi di PPSDM MIGAS dilakukan secara offline. Pada saat pandemi, prosedur ujian sertifikasi dilakukan secara online, mulai dari pendaftaran yang dilakukan melalui website, hingga ujian sertifikasi.

Terdapatnya perubahan-perubahan ini, tentu membuahkan hasil yang bagus bagi PPSDM MIGAS. Strategi yang digunakan oleh PPSDM MIGAS Cepu

selama pandemi Covid-19 berhasil dan dapat diterapkan secara maksimal. Hal ini dapat dibuktikan dengan terpenuhinya kuota peserta sertifikasi pada tahun 2020, yaitu sebesar 15.009 peserta.

4.2 Saran

Berdasarkan pemaparan bab diatas, terdapat beberapa saran untuk pengembangan PPSDM MIGAS Cepu kedepannya. Adapun saran-saran tersebut adalah :

1. Pada strategi promosi yang dilakukan oleh PPSDM MIGAS Cepu, sebaiknya dilengkapi dengan menggunakan media *advertensi*. Mengingat PPSDM MIGAS belum pernah menggunakan media tersebut dalam memasarkan produknya.
2. Promosi melalui media sosial sangat penting saat ini. Sebaiknya pihak marketing lebih kreatif lagi dalam mengelola media sosial, terutama Instagram. Tidak hanya mengatur *feeds*, namun lebih baik dioptimalkan lagi dengan cara melakukan siaran langsung atau *live* yang membahas layanan-layanan yang ada di PPSDM MIGAS, maupun *live* model webinar dengan mengundang narasumber.
3. Ketika melakukan observasi terhadap layanan sertifikasi, prosedur pada antrian yang dilakukan oleh peserta masih rancu dan belum bisa berjalan secara efektif dan efisien. Peserta yang datang lebih awal, mendapat bagian ujian paling akhir karena satu dan lain hal. Sebaiknya, pihak

PPSDM memberikan nomor atrean kepada peserta agar pelaksanaannya lebih terstruktur dan kondusif.

4. Sebaiknya tim marketing lebih kreatif dalam meningkatkan kegiatan promosi terhadap layanan PPSDM MIGAS. Tidak hanya fokus memasarkan produknya kepada masyarakat yang bekerja di subsektor MIGAS saja, namun tim marketing juga harus membuat masyarakat awam tau bahwa terdapat layanan yang mereka perlukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, S. (2018). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Gulo, W. (2002). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Grasindo Indonesia.
- J, P., & James H, D. (2007). *Marketing Management*. New York: McGraw-Hill Irwin.
- Kotler, P. (2011). *Manajemen Pemasaran di Indonesia : analisis, perencanaan, implementasi dan pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kotler, P. (2002). *Manajemen Pemasaran, Jilid 1*. Jakarta: Prehallindo.
- Kotler, P. (2002). *Marketing Management, 11 edition. ed.* Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall.
- Kotler, P. (2008). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Prenhallindo.
- Kotler, P. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2006). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2013). *Prinsip-prinsip Pemasaran, Edisi ke-12*. Jakarta: Erlangga.
- Marius P, A. (1999). *Dasar-dasar Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Moleong, L. J. (2010). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Payne, A. (2006). *Service Marketing Pemasaran Jasa*. Yogyakarta.
- Swasta, B. (2008). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Swastha, B. (2009). *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: BPF.
- Tjiptono. (2008). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: ANDI.
- Tjiptono, F. (2011). *Pemasaran Jasa*. Malang: Bayumedia.
- Tjiptono, F. (2012). *Pemasaran Jasa*. Jakarta: Erlangga.
- Yuliana. (2020). Corona virus diseases (Covid-19); Sebuah tinjauan literatur. *WELLNESS AND HEALTHY MAGAZINE*, 187-192.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Dokumentasi kegiatan BIMTEK peserta sertifikasi



Lampiran 2 Dokumentasi kegiatan wawancara peserta ujian sertifikasi



Lampiran 3 Dokumentasi kegiatan ujian praktik sertifikasi kompetensi