

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Industri minyak dan gas bumi (migas) tetap menjadi salah satu sektor strategis yang berperan penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional Indonesia. Selain berfungsi sebagai sumber energi utama bagi berbagai sektor industri, sektor migas juga memberikan kontribusi signifikan terhadap penerimaan negara dan pembangunan ekonomi. Dalam upaya memperkuat ketahanan energi nasional, pemerintah melalui Satuan Kerja Khusus Pelaksana Kegiatan Usaha Hulu Minyak dan Gas Bumi (SKK Migas) menetapkan target produksi sebesar 1 juta barel minyak per hari (BOPD) dan 12 miliar standar kaki kubik gas per hari (BSCFD) pada tahun 2030. Target tersebut mendorong peningkatan aktivitas eksplorasi dan eksploitasi migas yang berdampak pada meningkatnya kebutuhan terhadap berbagai jasa penunjang industri, seperti penyediaan tenaga kerja profesional, jasa mekanikal dan elektrikal, konsultasi teknis, serta layanan pendukung operasional lainnya. Dalam struktur industri hulu minyak dan gas bumi, kegiatan eksplorasi dan eksploitasi yang dilakukan oleh Kontraktor Kontrak Kerja Sama (KKKS) tidak dapat berjalan tanpa dukungan dari perusahaan-perusahaan penyedia jasa penunjang atau kontraktor pendukung. Perusahaan seperti PT Spartan Eragon Asia berperan sebagai mitra strategis yang menyediakan tenaga kerja profesional, layanan mechanical/electrical, serta dukungan operasional lainnya yang dibutuhkan KKKS dalam menjalankan proyek-proyek hulu maupun hilir migas. Kehadiran kontraktor pendukung semacam ini memungkinkan KKKS untuk fokus pada kegiatan inti eksplorasi dan produksi, sementara aspek operasional penunjang dikelola oleh pihak ketiga yang telah memiliki kompetensi dan sertifikasi sesuai standar industri.

Peran kontraktor pendukung seperti PT Spartan Eragon Asia juga sangat erat kaitannya dengan upaya pemenuhan target produksi nasional yang ditetapkan oleh SKK Migas. Untuk dapat berpartisipasi dalam proyek-proyek KKKS, kontraktor pendukung wajib terdaftar dalam Centralized Integrated Vendor Database (CIVD)

dan memenuhi berbagai persyaratan administrasi, teknis, serta keselamatan kerja yang ketat. Dengan demikian, keberadaan kontraktor pendukung tidak hanya berfungsi sebagai penyedia sumber daya, tetapi juga sebagai bagian dari ekosistem rantai pasok industri migas yang turut menjaga kelangsungan dan efisiensi operasional proyek-proyek strategis nasional. Kondisi tersebut menciptakan peluang bisnis yang besar bagi perusahaan penyedia jasa penunjang migas, namun di sisi lain juga meningkatkan tingkat persaingan antarvendor yang terlibat dalam industri tersebut.

PT Spartan Eragon Asia (SEA) merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang penyediaan jasa outsourcing dan mechanical/electrical yang mendukung berbagai proyek Kontraktor Kontrak Kerja Sama (KKKS) di Indonesia. Sebagai perusahaan yang beroperasi dalam industri dengan tingkat regulasi dan standar keselamatan yang tinggi, PT Spartan Eragon Asia dituntut untuk mampu mempertahankan daya saing melalui strategi bisnis yang efektif dan berkelanjutan. Persaingan yang semakin ketat terlihat dari banyaknya vendor yang terdaftar dalam *Centralized Integrated Vendor Database (CIVD)*, sehingga perusahaan harus mampu mengidentifikasi peluang bisnis yang potensial, memahami kebutuhan klien, serta memenuhi berbagai persyaratan administrasi dan teknis yang ditetapkan oleh pihak pemberi kerja. Dalam kondisi tersebut, peran Divisi *Business Development* menjadi sangat penting karena berfungsi sebagai garda terdepan perusahaan dalam melakukan pemetaan pasar, analisis peluang tender, pengembangan hubungan bisnis, serta penyusunan strategi untuk meningkatkan peluang perusahaan memperoleh proyek.

Menurut Kotler dan Keller (2022), pemasaran merupakan proses sosial dan manajerial yang memungkinkan individu maupun organisasi memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, komunikasi, serta pertukaran nilai. Dalam konteks industri migas, pemasaran tidak hanya berfokus pada aktivitas promosi, tetapi juga mencakup kemampuan perusahaan dalam membangun kredibilitas, memberikan layanan yang berkualitas, serta memenuhi kebutuhan pelanggan secara konsisten. Aktivitas pemasaran yang dijalankan oleh PT Spartan

Eragon Asia termasuk dalam kategori *Business-to-Business* (B2B), yaitu pemasaran yang dilakukan antarorganisasi dengan nilai transaksi yang relatif besar dan proses pengambilan keputusan yang kompleks. Rumefi (2023) menjelaskan bahwa strategi komunikasi pemasaran B2B yang efektif mencakup pendekatan langsung kepada pengambil keputusan perusahaan, pengelolaan hubungan bisnis jangka panjang, serta pemanfaatan berbagai saluran komunikasi formal untuk membangun kepercayaan klien. Kotler dan Keller (2022) menjelaskan bahwa pemasaran B2B umumnya melibatkan banyak pihak dalam proses evaluasi dan pengambilan keputusan, sehingga perusahaan harus mampu menunjukkan kompetensi, pengalaman, serta keunggulan yang dimiliki agar dapat memperoleh kepercayaan dari calon klien. Kondisi pemasaran B2B di industri migas memiliki karakteristik yang berbeda dibandingkan pemasaran B2C pada umumnya. Proses pengambilan keputusan dalam pemasaran B2B di sektor ini melibatkan banyak pihak (multiple decision makers), mulai dari tim teknis, tim pengadaan, hingga manajemen KKKS yang melakukan evaluasi terhadap vendor secara berjenjang. Nilai transaksi yang relatif besar serta durasi kontrak yang panjang menjadikan setiap keputusan kerja sama membutuhkan pertimbangan yang matang, sehingga siklus penjualan (sales cycle) dalam B2B migas cenderung lebih panjang dibandingkan sektor lain.

Selain itu, pemasaran B2B pada industri ini sangat bergantung pada mekanisme tender yang bersifat formal dan terstandarisasi melalui sistem CIVD SKK Migas. Hal ini berbeda dengan pemasaran B2B pada sektor lain yang masih dapat mengandalkan pendekatan personal selling atau direct marketing secara lebih fleksibel. Dalam konteks PT Spartan Eragon Asia, kondisi B2B marketing tercermin dari bagaimana perusahaan harus secara konsisten memantau peluang tender, menjaga kelengkapan dokumen administrasi dan legalitas, serta membangun rekam jejak (track record) yang kredibel agar dapat terus dipertimbangkan sebagai mitra oleh KKKS-KKKS besar seperti Husky-CNOOC Madura Limited, Medco E&P, dan Pertamina EP. Dengan demikian, keberhasilan pemasaran B2B di industri migas sangat ditentukan oleh kombinasi

antara kredibilitas perusahaan, kelengkapan administrasi, dan kemampuan menjaga hubungan jangka panjang dengan klien.

Selain itu, keberhasilan perusahaan dalam memenangkan persaingan juga dipengaruhi oleh kemampuannya dalam menciptakan keunggulan kompetitif. Pada industri jasa penunjang migas, keunggulan tersebut dapat diwujudkan melalui kualitas layanan yang konsisten, kepatuhan terhadap standar keselamatan kerja, kemampuan sumber daya manusia yang kompeten, serta kelengkapan dokumen administrasi yang menjadi persyaratan dalam proses pengadaan barang dan jasa.

Dalam praktiknya, proses pengadaan barang dan jasa di sektor migas umumnya dilakukan melalui mekanisme tender yang mengedepankan prinsip transparansi, akuntabilitas, efektivitas, dan persaingan usaha yang sehat. Menurut Sutedi (2012), sistem tender merupakan mekanisme pemilihan penyedia barang dan jasa yang dirancang untuk memberikan kesempatan yang sama kepada seluruh peserta melalui proses yang objektif dan dapat dipertanggungjawabkan. Oleh karena itu, perusahaan perlu mempersiapkan berbagai dokumen legal, administratif, dan teknis secara cermat agar dapat memenuhi seluruh persyaratan yang ditetapkan oleh pengguna jasa.

Dalam membangun hubungan bisnis jangka panjang, perusahaan juga perlu menerapkan konsep *relationship marketing*. Tjiptono dan Chandra (2020) menjelaskan bahwa *relationship marketing* merupakan upaya perusahaan dalam membangun, mempertahankan, dan meningkatkan hubungan yang saling menguntungkan dengan pelanggan. Pada industri migas yang memiliki karakteristik proyek jangka panjang dan melibatkan nilai kontrak yang besar, hubungan yang baik antara vendor dan klien menjadi salah satu faktor penting dalam menjaga keberlanjutan bisnis perusahaan. Oleh karena itu, komunikasi bisnis yang profesional, pelayanan yang berkualitas, serta kemampuan perusahaan dalam memenuhi ekspektasi klien menjadi aspek yang sangat penting dalam mendukung keberhasilan aktivitas pemasaran dan pengembangan bisnis.

Selain mempertimbangkan peluang pembelajaran yang ditawarkan oleh perusahaan, pelaksanaan praktik kerja magang ini juga merupakan bagian dari pemenuhan kewajiban akademik yang ditetapkan oleh Universitas Multimedia Nusantara melalui *Professional Skill Enhancement Program (PROSTEP)*. Program ini dirancang untuk memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengintegrasikan teori yang diperoleh selama perkuliahan dengan praktik nyata di dunia kerja. Melalui program magang ini, penulis memilih untuk bergabung sebagai *Tender Administration Intern* pada Divisi *Business Development* PT Spartan Eragon Asia guna memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai proses identifikasi peluang tender, pemetaan pasar, pengelolaan administrasi tender, pengecekan legalitas perusahaan, serta strategi komunikasi bisnis yang diterapkan dalam industri migas. Penulis meyakini bahwa pengalaman tersebut dapat menjadi sarana untuk mengaplikasikan berbagai konsep manajemen pemasaran, pengembangan bisnis, dan manajemen strategis yang telah dipelajari selama perkuliahan sekaligus memperluas wawasan mengenai dinamika industri energi nasional.

Melalui pelaksanaan praktik kerja magang ini, penulis berharap dapat mengembangkan kemampuan analitis, komunikasi bisnis, administrasi, serta pemecahan masalah yang dibutuhkan dalam dunia kerja profesional. Selain memberikan pengalaman praktis yang berharga, kegiatan magang ini juga diharapkan mampu memperkuat pemahaman penulis mengenai implementasi teori pemasaran strategis dalam lingkungan bisnis yang kompetitif dan dinamis. Dengan demikian, seluruh rangkaian kegiatan praktik kerja magang di PT Spartan Eragon Asia diharapkan dapat menjadi bekal yang bermanfaat bagi penulis dalam mempersiapkan diri menghadapi tantangan karier di masa yang akan datang.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Kerja magang ini dilakukan sebagai kesempatan bagi penulis untuk merasakan langsung bagaimana dunia kerja yang sesungguhnya. Melalui program magang, mahasiswa tidak hanya sekadar mengenal lingkungan kerja dari luar, tetapi juga terlibat secara aktif dalam proses dan kegiatan operasional yang berlangsung di

dalam perusahaan. Pengalaman ini menjadi jembatan penting antara dunia akademik dan dunia profesional, di mana mahasiswa dapat mengaplikasikan pengetahuan yang telah diperoleh selama masa perkuliahan ke dalam situasi nyata yang penuh dinamika dan tantangan. Melalui magang, mahasiswa tidak hanya mempelajari teori di bangku perkuliahan, tetapi juga dapat melihat, memahami, dan merasakan bagaimana fungsi-fungsi bisnis dijalankan secara nyata di lingkungan profesional yang kompetitif.

Berbagai konsep yang selama ini hanya dikenal dalam bentuk teori, seperti strategi pemasaran, analisis pasar, pengelolaan hubungan dengan klien, hingga proses pengambilan keputusan bisnis, menjadi lebih konkret dan bermakna ketika dipraktikkan langsung di lapangan. Dengan demikian, magang memberikan nilai tambah yang signifikan bagi pengembangan kompetensi mahasiswa secara menyeluruh, baik dari sisi pengetahuan, keterampilan teknis, maupun kemampuan interpersonal.

Pelaksanaan magang di PT Spartan Eragon Asia, khususnya pada Divisi *Business Development*, bertujuan untuk memberikan pengalaman nyata kepada penulis dalam bidang pemasaran strategis dan pengembangan bisnis di sektor industri energi. Dengan mengikuti kegiatan magang ini, penulis dapat memahami secara langsung peran krusial seorang praktisi *Business Development* dalam mengidentifikasi peluang pasar, melakukan pemetaan proyek-proyek strategis nasional, serta mendukung kegiatan operasional perusahaan dalam memenangkan persaingan di industri penunjang migas. Proses ini memberikan wawasan mendalam mengenai bagaimana sebuah perusahaan di sektor energi merancang dan mengeksekusi strategi bisnisnya agar tetap relevan dan berdaya saing di tengah perubahan pasar yang terus berkembang.

Selain memperoleh pemahaman tentang strategi bisnis, penulis juga bertujuan untuk mengembangkan kemampuan analitis dalam membaca tren industri, menyusun proposal bisnis, serta membangun relasi profesional dengan berbagai pemangku kepentingan. Kemampuan-kemampuan tersebut merupakan

kompetensi inti yang dibutuhkan oleh seorang profesional di bidang *Business Development* dan hanya dapat diasah secara optimal melalui pengalaman langsung di lingkungan kerja yang nyata. Keterlibatan aktif dalam berbagai proyek dan aktivitas perusahaan selama masa magang diharapkan dapat memperluas jaringan profesional penulis sekaligus meningkatkan kepercayaan diri dalam menghadapi tantangan dunia kerja pascakuliah.

Selain itu, kerja magang menjadi salah satu syarat akademik wajib dalam menyelesaikan kurikulum pendidikan pada Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis, Universitas Multimedia Nusantara. Melalui pelaksanaan magang ini, penulis diharapkan mampu mengintegrasikan seluruh ilmu yang telah dipelajari selama perkuliahan ke dalam bentuk pengalaman kerja yang nyata, serta menghasilkan laporan magang yang dapat menjadi kontribusi akademis bagi pengembangan ilmu manajemen, khususnya dalam bidang *Business Development* di sektor energi dan industri penunjang migas di Indonesia.

Adapun tujuan dari pelaksanaan kerja magang ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui secara langsung tugas dan peran divisi *Business Development* dalam mendukung pertumbuhan bisnis PT Spartan Eragon Asia (SEA).
2. Memperoleh pengalaman kerja nyata di bidang pemasaran *Business-to-Business* (B2B) pada sektor industri minyak, gas, dan petrokimia.
3. Menerapkan ilmu manajemen pemasaran dan analisis bisnis yang telah dipelajari selama perkuliahan ke dalam praktik kerja di dunia industri.
4. Melatih kemampuan komunikasi persuasif, negosiasi, dan koordinasi lintas fungsi dalam lingkungan profesional yang menuntut ketelitian tinggi.
5. Memahami sistem kerja dan alur administrasi pemasaran, mulai dari tahap identifikasi tender hingga proses manajemen hubungan klien.
6. Membentuk sikap disiplin, tanggung jawab, dan profesionalisme sebagai persiapan menghadapi tantangan karier di masa depan.
7. Memenuhi salah satu syarat akademik dalam menyelesaikan kurikulum pendidikan di Program Studi Manajemen.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Penjelasan mengenai waktu dan prosedur pelaksanaan kerja magang yang dilaksanakan oleh mahasiswa dimaksudkan untuk memberikan suatu gambaran mengenai jadwal operasional serta tahapan-tahapan sistematis yang dilalui penulis selama menjalankan praktik kerja/magang di PT Spartan Eragon Asia.

Penulis melaksanakan praktik kerja magang di PT Spartan Eragon Asia terhitung dengan total 640 jam, dimulai dari tanggal 1 Februari – 30 Juni 2026 dengan sistem *Work From Office (WFO)* selama 5 hari kerja dalam satu pekan. Berikut waktu pelaksanaan praktik kerja magang penulis:

Tabel 1. 1 Waktu Pelaksanaan Magang

Nama Perusahaan	PT Spartan Eragon Asia
Alamat Perusahaan	Wijaya Grand Centre, Jl. Wijaya II No.38 Blok G, RT.6/RW.1, Pulo, Kebayoran Baru, South Jakarta City, Jakarta 12160, Indonesia
Tlp/Fax	(021)-72797011/(021)-72797277
Posisi Magang	Tender Administration Intern
Waktu Pelaksanaan	640 jam (Terhitung dari 1 Februari – 30 Juni 2026)
Waktu Kerja	Senin – Jumat, Pukul 08.00-19.00

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Prosedur pelaksanaan kerja magang di PT Spartan Eragon Asia dirancang secara terstruktur dan sistematis guna memastikan efektivitas proses pembelajaran serta kontribusi penulis yang optimal terhadap perusahaan. Adapun tahapan prosedur tersebut adalah sebagai berikut.

1. Persiapan Dokumen: Tahap awal pelaksanaan magang dimulai dengan mempersiapkan seluruh dokumen administratif yang dipersyaratkan. Dokumen tersebut mencakup *Curriculum Vitae* (CV) yang memuat latar belakang akademik dan kompetensi yang relevan, serta surat pengantar resmi dari universitas sebagai bukti formal status kemahasiswaan aktif.
2. Pengajuan Permohonan: Permohonan magang diajukan secara resmi kepada Departemen *Human Resources* PT Spartan Eragon Asia melalui jalur korespondensi formal. Pengajuan ini disertai dengan seluruh kelengkapan dokumen yang telah disiapkan pada tahap sebelumnya, sebagai bentuk keseriusan dan kesiapan penulis dalam mengikuti program magang.
3. Penerimaan Magang: Setelah melalui proses seleksi yang diselenggarakan oleh pihak perusahaan, penulis dinyatakan diterima sebagai peserta magang di PT Spartan Eragon Asia dan resmi bergabung dengan Divisi *Business Development*.
4. Pelaksanaan Tugas: Selama masa magang berlangsung, penulis melaksanakan tugas-tugas yang diberikan oleh supervisor lapangan sesuai dengan arahan yang telah ditetapkan. Setiap kegiatan dan pekerjaan yang dilaksanakan didokumentasikan secara sistematis sebagai bahan utama dalam penyusunan laporan magang.
5. Penyusunan Laporan Magang: Laporan magang disusun secara terstruktur dan sistematis berdasarkan dokumentasi kegiatan yang telah dikumpulkan sepanjang pelaksanaan magang. Proses penulisan dilakukan secara bertahap dengan memperhatikan kaidah penulisan ilmiah, dan selanjutnya direvisi sesuai dengan arahan serta masukan dari dosen pembimbing hingga laporan dinyatakan memenuhi standar yang dipersyaratkan.
6. Bimbingan dan Evaluasi: Selama pelaksanaan magang, penulis secara berkala mendapatkan bimbingan dari supervisor lapangan maupun dosen pembimbing akademik guna memantau perkembangan dan memastikan kegiatan magang berjalan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.
7. Penyusunan Laporan Magang: Laporan magang disusun secara terstruktur dan sistematis berdasarkan dokumentasi kegiatan yang telah dikumpulkan

sepanjang pelaksanaan magang. Proses penulisan dilakukan secara bertahap dengan memperhatikan kaidah penulisan ilmiah, dan selanjutnya direvisi sesuai dengan arahan serta masukan dari dosen pembimbing hingga laporan dinyatakan memenuhi standar yang dipersyaratkan.

