

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertamina merupakan perusahaan yang bergerak di bidang energi yang ternama di Indonesia. Pertamina selalu berusaha meningkatkan pelayanannya kepada masyarakat, salah satu langkah yang di ambil oleh Pertamina di era ini dengan mengembangkan aplikasi yang mereka punya dengan nama MyPertamina. Aplikasi ini di perkenalkan sebagai strategi digitalisasi, Pertamina untuk mengikuti perkembangan teknologi dan memenuhi kebutuhan kosumen modern.

Di masa modern ini masyarakat sudah banyak menggunakan smartphone dan aplikasi untuk berbagai keperluan sehari-hari, termasuk dalam hal pembelian bahan bakar. Aplikasi MyPertamina sangat memungkinkan bagi konsumen untuk melakukan transaksi pembelian bahan bakar secara lebih cepat dan mudah, tanpa perlu antri terlalu lama di SPBU.

Aplikasi MyPertamina juga menawarkan berbagai program poin reward seperti *E-Voucher* dan *Merchandise* yang dapat menarik bagi konsumen untuk terus menerus menggunakan produk pertamina. Tetapi sebagian konsumen masih belum menggunakan aplikasi dikarenakan harus medownload terlebih dahulu aplikasi ini melalui play store, padahal melalui aplikasi ini, konsumen dapat dengan mudah melihat harga BBM terkini dan lokasi SPBU terdekat.

Di era modern ini, banyak pesaing dalam industri BBM mendorong Pertamina untuk berinovasi dan meningkatkan layanan pelanggan. Pertamina berupaya meningkatkan kesiapan dari aplikasi ini, seperti jaringan internet yang mendukung di setiap SPBU di masing-masing wilayah. Sebelum itu tentunya ada pelatihan yang dilakukan bagi karyawan SPBU, untuk memahami dan membantu konsumen dalam penggunaan aplikasi, guna meningkatkan keamanan data konsumen yang merupakan prioritas utama Pertamina.

Pertamina Patra Niaga Pemasaran Regional SUMBAGSEL yang merupakan bagian dari PT Pertamina (Persero) yang bergerak di bidang perdagangan BBM, pengelolaan BBM, pengelolaan armada/*fleet* dan pengelolaan depot. Untuk menjadi perusahaan trading logistic di bidang energi yang bersaing di pasar nasional serta, dilandaskan pada nilai perseroan. PT Pertamina Patra Niaga perlu meningkatkan penerapan aplikasi MyPertamina, untuk mencapai pelayanan public yang baik antara yang ada di luar sana.

Berdasarkan uraian di atas, Penulisan tertarik membahas bagaimana penerapan aplikasi MyPertamina di daerah SUMBAGSEL, yang terkhusus pada PT Pertamina Patra Niaga Pemasaran Regional SUMBAGSEL, dimana kegiatan ini berhubungan langsung dengan fungsi Retail guna memahami bagaimana penerapan aplikasi MyPertamina itu sendiri. Maka dari itu mengambil judul **“PENERAPAN PENGGUNAAN APLIKASI MYPERTAMINA DI PT PERTAMINA PATRA NIAGA PEMASARAN REGIONAL SUMBAGSEL”**

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana efisiensi dan efektivitas dalam pelayanan penggunaan aplikasi MyPertamina di PT Pertamina Patra Niaga Pemasaran Regional SUMBAGSEL.

1.3 Tujuan Magang

Kegiatan Praktek magang ini merupakan simulasi memasuki dunia kerja dengan tujuan mendapat pengalaman di suatu bidang pada sebuah perusahaan melalui proses pembelajaran langsung dalam rangka memantapkan keprofesionalan pada suatu bidang ilmu tertentu. Adapun tujuan dilaksanakan magang di PT Pertamina Patra Niaga Pemasaran Regional SUMBAGSEL antara lain:

Untuk mengetahui bagaimana efisiensi dan efektivitas dalam pelayanan penggunaan aplikasi MyPertamina di PT Pertamina Patra Niaga Pemasaran Regional SUMBAGSEL.

1.4 Manfaat Penulisan

Berdasarkan tujuan magang dan berbagai kegiatan yang dilakukan di tempat kerja, maka penulisan juga memperoleh manfaat yang tidak ditentukan secara langsung di bangku kuliah. Adapun manfaat yang dapat di peroleh selama magang antara lain:

- a) Bagi Akademisi

Laporan ini di harapkan dapat di jadikan sumber pengetahuan, rujukan, serta acuan bagi semua pihak yang ingin mendalami bagaimana pelayanan publik dan sistem teknologi informasi

b) Bagi Praktik

Hasil dari laporan ini diharapkan dapat dijadikan acuan oleh PT Pertamina Patra Niaga Pemasaran Regional SUMBAGSEL dalam mengembangkan aplikasi MyPertamina kedepannya.

1.5 Tempat dan Waktu Magang

Dalam menjalankan Kegiatan magang yang penulis laksanakan ini di PT Pertamina Patra Niaga Pemasaran Regional SUMBAGSEL bagian Ritel Marketing yang terletak pada Jalan Jendra A Yani No 1247 / Plaju – Palembang 30264 Sumatra Selatan. Kegiatan Magang ini dilakukan selama 40 (Empat Puluh) hari kerja atau 2 bulan.

1.6 Sistematis Penulisan

Agar lebih focus pada pokok yang telah di ajukan, maka penulisan menyusun sistematis sesuai dengan pembahasan. Adapun sistematis sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

Pada bagian ini penulisan menguraikan secara umum mengenai latar belakang, perumusan masalah, tujuan magang, manfaat

penulisan, tempat dan waktu magang dan sistematis penulisan.

BAB II Landasan Teori

Pada bagian ini berisikan tinjauan teori yang di dapatkan di bangku kuliah atau buku buku pedoman yang relevan dengan judul yang di angkat oleh penulis.

BAB III Gambaran Umum Instansi

Pada bagian ini berisikan tentang hal hal yang berkaitan dengan profit perusahaan, visi, misi perusahaan, struktur perusahaan serta kegiatan atau aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan.

BAB IV Pembahasan

Pada bagian ini berisikan laporan magang yang telah dilakukan selama kegiatan magang berlangsung.

BAB V Kesimpulan dan Saran

Pada bagian ini penulisan menyampaikan kesimpulan dari keseluruhan laporan magang dan saran yang diberikan penulisan yang dirasa penting oleh penulisan.