



Erma Melina Sarahwati
Senior Manager Commercial



Hasil Pekerjaan Akan Membangun Reputasi Profesional

Sebagai pimpinan di Fungsi Commercial, Erma Melina Sarahwati, atau yang biasa disapa Erma ini, bertanggung jawab terhadap seluruh proses komersialisasi. Mulai dari perencanaan hingga negosiasi, hingga implementasi kontrak minyak, kondensat dan gas, LNG ataupun LPG dari wilayah kerja PT Pertamina Hulu Indonesia (PHI) Regional 3 Kalimantan. Fungsi ini juga memastikan target *lifting* dan alokasi pendapatan Perusahaan sesuai dengan Kontrak Bagi Hasil dan kontrak penjualan.

Fungsi Commercial, menurut Erma, harus mampu mengoptimalkan kinerja bisnis dan mencapai target penjualan yang ditetapkan. Hal pertama yang mendasar adalah bagaimana menjaga kepuasan dan kepercayaan pelanggan. "Bisnis migas, terutama LNG, sangat bergantung pada kepercayaan dan hubungan baik dengan pelanggan. PHI, sebagai produsen, dan pihak penjual senantiasa berupaya menemukan solusi yang saling menguntungkan jika terdapat tantangan atau kendala," terangnya.

Hal berikutnya yang tak kalah penting adalah kerja sama yang baik dengan seluruh pemangku kepentingan terkait, baik internal maupun eksternal, sehingga persetujuan dan implementasi kontrak dapat berjalan lancar.

Aktivitas Fungsi Commercial bertujuan memastikan investasi pengembangan lapangan dapat menghasilkan pendapatan sesuai rencana keekonomian pengembangan lapangan, sehingga mendukung profitabilitas dan keberlanjutan (*sustainability*) Perusahaan. Segala kegiatan yang dijalankan harus tetap memperhatikan aspek kepatuhan terhadap regulasi dan kebijakan komersialisasi. "Keseluruhan proses penjualan dilakukan melalui proses *due diligence*, tender, atau penunjukan yang transparan sesuai prosedur dan kepatuhan yang ada. Jadi, dalam semua proses tersebut, Fungsi Compliance dan Legal juga selalu dilibatkan," tutur Erma.

Berjuang di Tengah Kondisi Pasar yang Dinamis

Kondisi pasar minyak, kondensat, LNG, dan LPG dunia sangat dinamis. Karena itu, Fungsi Commercial selalu mengikuti perkembangan pasar dengan memanfaatkan berbagai *market intelligence*. Langkah ini bertujuan memastikan perencanaan strategi, negosiasi, penentuan *timing* dan *pricing* mendapatkan hasil yang optimal.

Erma menyampaikan, data dan analisis pasar menjadi acuan Fungsi Commercial dalam mengidentifikasi peluang baru dan mengelola risiko. Pihaknya menggunakan beberapa *market intelligence* dan memiliki *database* terkait evolusi harga dan *supply-demand* semua produk, serta harga produk akhir seperti *ammonia* dan *methanol*. Data tersebut dimanfaatkan untuk membuat perkiraan harga 5-10 tahun ke depan. Untuk mengurangi risiko fluktuasi harga komoditas ini, Erma menerapkan strategi portofolio produk migas sekaligus portofolio harga penjualan

yang meliputi *fixed price*, indeksasi harga minyak, gas, dan produk turunannya.

Selain mengikuti perkembangan pasar, Fungsi Commercial terlibat aktif dalam inisiatif pengembangan bisnis dan diversifikasi portofolio PHI-Regional 3 Kalimantan. Erma mencontohkan, fungsinya terlibat aktif dalam proyek pembangunan pipa South Mahakam-Sepingga yang berhasil meningkatkan fleksibilitas maupun nilai penjualan gas dan meningkatkan pasokan gas ke kilang. Proyek ini berkontribusi terhadap efisiensi biaya produksi kilang melalui pengurangan penggunaan LPG.

Inisiasi pengembangan bisnis lainnya adalah pengembangan modifikasi *LPG Cooler* di Kilang Bontang. Inisiasi tersebut dapat memperpanjang umur kilang Bontang, meningkatkan produksi LPG dengan nilai komersial yang lebih tinggi, dan dapat membantu pasokan LNG domestik sehingga mengurangi impor LPG.

Fungsi Commercial juga terlibat aktif dalam inisiatif *borderless* melalui pembangunan koneksi pipa dari WK Pertamina EP di Kalimantan ke sistem Kalimantan Timur. Inisiatif ini berhasil membuka peluang komersialisasi produksi dari *stranded asset* ke sistem Kalimantan Timur yang terhubung dengan pembeli domestik maupun kilang LNG.

Erma menyadari bahwa pencapaian tujuan dari fungsinya tidak akan berjalan optimal tanpa adanya kompetensi tim yang baik. "Kita terus membangun kerja sama dan kompetensi tim agar pekerjaan dapat diselesaikan dengan baik, sekaligus kompetensi individu maupun tim dapat terus berkembang," tambahnya.

Menurut Erma, sebagai anak usaha termuda di Subholding Upstream, PHI-Regional 3 Kalimantan telah menjadi *center of excellence* baik di bidang komersial, operasi, pengembangan, *project*, dan *safety*. PHI-Regional 3 Kalimantan berhasil mengembangkan diversifikasi sumber daya manusia dengan berbagai keunggulan kompetensi, baik yang berasal dari Pertamina maupun eks Kontraktor Kontrak Kerja Sama (KKKS).

Erma berpesan agar PHI-Regional 3 Kalimantan tidak senantiasa merasa puas dengan apa yang telah dicapai oleh Perusahaan. "Teruslah berinovasi dan menemukan hal dan cara baru, karena *everything is impossible until someone has done it!* Bekerjalah dengan profesional dan lakukan yang terbaik karena hasil pekerjaan kita akan membangun reputasi profesional kita," pungkasnya. (*)