

**TUGAS AKHIR PROGRAM MAGISTER (TAPM)**

**EVALUASI ATAS SKEMA KERJASAMA PENJUALAN  
BAHAN BAKAR MINYAK (BBM) SOLAR DI STASIUN PENGISIAN  
BAHAN BAKAR UMUM *TRANSPORTABLE* (SPBUT) MILIK  
PT. PERTAMINA RETAIL**



**UNIVERSITAS TERBUKA**

**TAPM Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh  
Gelar Magister Manajemen Bidang Minat  
Manajemen Keuangan**

**Disusun Oleh :**

**RAKSA WARHANA**

**NIM. 500636172**

**PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS TERBUKA  
JAKARTA**

**2017**

**UNIVERSITAS TERBUKA  
PROGRAM PASCASARJANA  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN KEUANGAN**

**PERNYATAAN**

TAPM yang berjudul “ Evaluasi Atas Skema Kerjasama Penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) Solar Di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) Milik PT. Pertamina Retail ” adalah hasil karya sendiri, dan seluruh sumber yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar. Apabila di kemudian hari ternyata ditemukan adanya penjiplakan (plagiat), maka saya bersedia menerima sanksi akademik.

Jakarta, 08 Mei 2017

Yang Menyatakan



(Raksa Wardhana)

NIM: 500636172

Evaluasi Atas Skema Kerjasama Penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) Solar Di  
Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) Milik  
PT. Pertamina Retail

Raksa Wardhana  
[r.wardhana.rw@gmail.com](mailto:r.wardhana.rw@gmail.com)  
Program Pascasarjana Universitas Terbuka  
*Abstrak*

. Penjualan BBM solar secara kredit yang dilakukan PT. Pertamina Retail melalui SPBUT miliknya kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK yang dimiliki oleh PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin menimbulkan *over outstanding* piutang yang menimbulkan *cost of money* bagi PT. Pertamina Retail. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus atas *outstanding* piutang PT. Pertamina Retail kepada *sister company* yaitu PT. Pertamina Patra Niaga yang merupakan sesama anak perusahaan PT Pertamina (Persero) dan PT. Elnusa Petrofin yang merupakan anak perusahaan PT. Elnusa. Hasil penelitian menemukan perjanjian kerjasama penjualan BBM solar secara kredit kepada PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin menimbulkan *cost of money* sehingga net margin atas penjualan BBM solar kepada PT. Pertamina Patra Niaga dari untung sebesar Rp 3,91 milyar menjadi rugi sebesar Rp 1,59 milyar karena harus menanggung *cost of money* sebesar Rp 1,59 milyar. Sedangkan penjualan BBM solar kepada PT. Elnusa Petrofin pada tahun 2013 dari untung sebesar Rp 2,03 milyar menjadi untung sebesar Rp 0,692 milyar karena harus menanggung *cost of money* sebesar Rp 1,34 milyar. Tetapi setelah merubah skema perjanjian kerjasama yaitu BBM solar dari skema lama menjadi skema baru yaitu BBM solar milik PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin sedangkan PT. Pertamina Retail hanya bertugas menyimpan dan menyalurkannya kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin, atas pekerjaan tersebut PT. Pertamina retail mendapatkan *handling fee* senilai *gross margin* yang di dapat jika BBM solar milik PT. Pertamina Retail. Hasil penelitian diketahui bahwa perjanjian kerjasama skema baru menguntungkan PT. Pertamina Retail karena *cost of money* atas penjualan BBM solar kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK menjadi lebih kecil dibandingkan dengan menggunakan perjanjian kerjasama skema lama dan dikarenakan BBM solar milik PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin maka biaya *losses* BBM solar yang sebelumnya menjadi beban PT. Pertamina Retail dialihkan menjadi beban PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin. Berdasarkan hasil penelitian tersebut penulis menyimpulkan bahwa perubahan perjanjian kerjasama antara PT. Pertamina Retail dengan PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin dari skema lama menjadi skema baru menguntungkan bagi PT. Pertamina Retail.

Kata Kunci: Management Piutang, Modal Kerja

## PERSETUJUAN TAPM

Judul TAPM : Evaluasi Atas Skema Kerjasama Penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) Solar Di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Trasnportable* (SPBUT) Milik PT. Pertamina Retail.

Penyusun TAPM : Raksa Wardhana, SE.Ak

NIM : 500636172

Program Studi : MM Keuangan Online

Hari/Tanggal : Sabtu, 22 Juli 2017

Menyetujui:

Pembimbing II

Dr. Yumiati, M.Si.  
NIP. 196507311991032001

Pembimbing I

Dr. Said Kelana Asnawi, M.M.

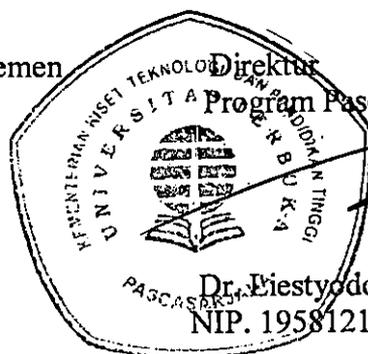
Penguji Ahli

Dr. Mahyus Ekananda Sitompul, MM, MSE

Mengetahui,

Ketua Bidang Ilmu Ekonomi dan Manajemen  
Program Pascasarjana

Mohamad Nasoha SE., MSc.  
NIP. 197811112005011001



Direktur  
Program Pascasarjana

Dr. Eiestyodono B. Irianto, M.Si  
NIP. 195812151986011009

**UNIVERSITAS TERBUKA  
PRGOGRAM PASCASARJANA  
PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN**

**PENGESAHAN**

Nama : Raksa Wardhana,SE. Ak  
 NIM : 500636172  
 Program Studi : MM Keuangan Online  
 Judul TAPM : Evaluasi Atas Skema Kerjasama Penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) Solar Di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Trasnportable* (SPBUT) Milik PT. Pertamina Retail.

Telah dipertahankan di hadapan Panitia Penguji tugas Akhir Program Magister (TAPM) Magister Manajemen Program Pascasarjana Universitas Terbuka pada:

Hari/Tanggal : Sabtu, 17 Juni 2017

Waktu : 09:30 - 11:00

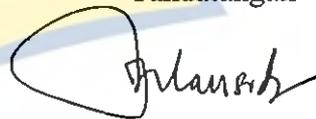
Dan telah dinyatakan LULUS

**PANITIA PENGUJI TAPM**

Ketua komisi Penguji

Drs. Irlan Soelaeman, M. Ed

Tandatangan



.....

Penguji Ahli

Dr. Mahyus Ekananda Sitompul, MM., MSE



.....

Pembimbing I

Dr. Said Kelana Asnawi, MM



.....

Pembimbing II

Dr. Yumiati, M.Si



.....

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan Rahmat serta Karunia-Nya kepada penulis sehingga berhasil menyelesaikan Tugas Akhir Program Magister (TAPM) yang berjudul “ **Evaluasi Atas Skema Kerjasama Penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) Solar Di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum Transportable (SPBUT) Milik PT. Pertamina Retail** ” .

Penulis menyadari bahwa Karya Tulis ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun selalu penulis harapkan demi kesempurnaan Karya Tulis ini.

Akhir kata, Penulis sampaikan terimakasih kepada semua pihak yang telah berperan serta dalam penyusunan Tugas Akhir Program Magister (TAPM) ini dari awal sampai akhir. Semoga Allah SWT senantiasa meridhai segala usaha kita. Aamiin

Jakarta, 22 Juli 2017



Raksa Wardhana

**RIWAYAT HIDUP**

Nama : Raksa Wardhana

NIM : 500636172

Program Studi : Magister Management Keuangan Fully Online

Tempat / Tanggal Lahir : Cimahi, 13 Januari 1977

Riwayat Pendidikan : Lulus SD di SD WR Supratman Cimahi pada tahun 1989

Lulus SMP di SMP 1 Cimahi pada tahun 1992

Lulus SMA di SMA 3 Bandung pada tahun 1995

Lulus S1 di Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia pada tahun 2001

Riwayat Pekerjaan : Tahun 2002 s/d 2004 sebagai Staf Pajak di PT. Kanebo Indonesia Textile Mills

Tahun 2004 s/d 2006 sebagai Staf Pajak di PT. Cipta Krida Bahari

Tahun 2006 s/d saat ini sebagai Senior Auditor Operation Support di PT. Pertamina Retail

## DAFTAR ISI

	Halaman
Abstrak.....	i
Lembar Persetujuan.....	ii
Lembar Pengesahan.....	iii
Kata Pengantar.....	iv
Riwayat Hidup.....	v
Daftar Isi.....	vi
 <b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar belakang Permasalahan.....	1
B. Rumusan Masalah.....	15
C. Identifikasi Masalah.....	15
D. Batasan Masalah.....	16
E. Tujuan Penelitian.....	16
F. Manfaat Penelitian.....	17
 <b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. PT. Pertamina Retail.....	18
B. Kajian Teori.....	24
C. Penelitian Terdahulu.....	31
D. Kerangka Berpikir.....	33
E. Operasional Variabel.....	35

**BAB III METODE PENELITIAN**

A. Desain Penelitian.....	37
B. Instrumen Penelitian.....	37
C. Prosedur Pengumpulan Data.....	39
D. Metode Analisis Data.....	40

**BAB IV TEMUAN DAN PEMBAHASAN**

A. Temuan.....	43
B. Pembahasan Kerjasama Penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) Solar Kepada PT. Pertamina Patra Niaga.....	44
C. Pembahasan Kerjasama Penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) Solar Kepada PT. Elnusa Petrofin.....	70

**BAB V KESEIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan.....	105
B. Saran.....	105

DAFTAR PUSTAKA.....	vii
---------------------	-----

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Permasalahan

PT. Pertamina Retail adalah anak perusahaan PT Pertamina (Persero), bisnis utamanya adalah menjual Bahan Bakar Minyak (BBM), Bahan Bakar Khusus (BBK) dan Bahan Bakar Gas (BBG) di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU), Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) dan Stasiun Bahan Bakar Gas (SPBG).

Bahan Bakar Minyak (BBM) adalah BBM jenis Premium dan BBM jenis Solar dimana harga jual atas bahan bakar tersebut mendapat subsidi dari pemerintah, Bahan Bakar Khusus (BBK) yaitu BBK Jenis Pertamina, BBK jenis Pertamina Plus atau BBK jenis Pertamina Dex dimana harga jual atas bahan bakar tersebut tidak mendapatkan subsidi dari pemerintah dan Bahan Bakar Gas (BBG) adalah semua bahan bakar yang berjenis gas.

Penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) dan Bahan Bakar Khusus (BBK) di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) mayoritas dilakukan secara tunai. Penjualan secara kredit di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) hanya untuk kendaraan operasional PT Pertamina (Persero) yaitu dengan mengeluarkan *voucher*. Atas dasar *voucher* tersebut supir yang membawa mobil operasional milik PT. Pertamina (Persero) diperbolehkan oleh *operator* SPBU untuk mengisi Bahan Bakar Khusus (BBK) di seluruh SPBU yang dikelola PT. Pertamina Retail. Atas penjualan secara kredit yang dilakukan PT. Pertamina Retail kepada mobil operasional milik PT. Pertamina (Persero) dikenakan *management fee* untuk

menutupi biaya pencetakan *voucher*, *cost of money* dan biaya administrasi lainnya. Adapun bentuk SPBU dapat dilihat pada gambar 1.1 di bawah ini.



Gambar 1.1  
Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU)

Penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) dan Bahan Bakar Khusus (BBK) di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) semuanya dilakukan secara kredit dan hanya untuk mengisi kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK yang dimiliki oleh PT. Pertamina Patra Niaga (anak perusahaan PT. Pertamina (Persero)) dan PT. Elnusa Petrofin (cucu perusahaan PT. Pertamina (Persero)) sehingga semua penjualan di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) mengakibatkan timbulnya piutang. Adapun bentuk SPBUT dapat dilihat pada gambar 1.2 dan bentuk mobil tangki pengangkut BBM/BBK dapat dilihat pada gambar 1.3 di bawah ini.

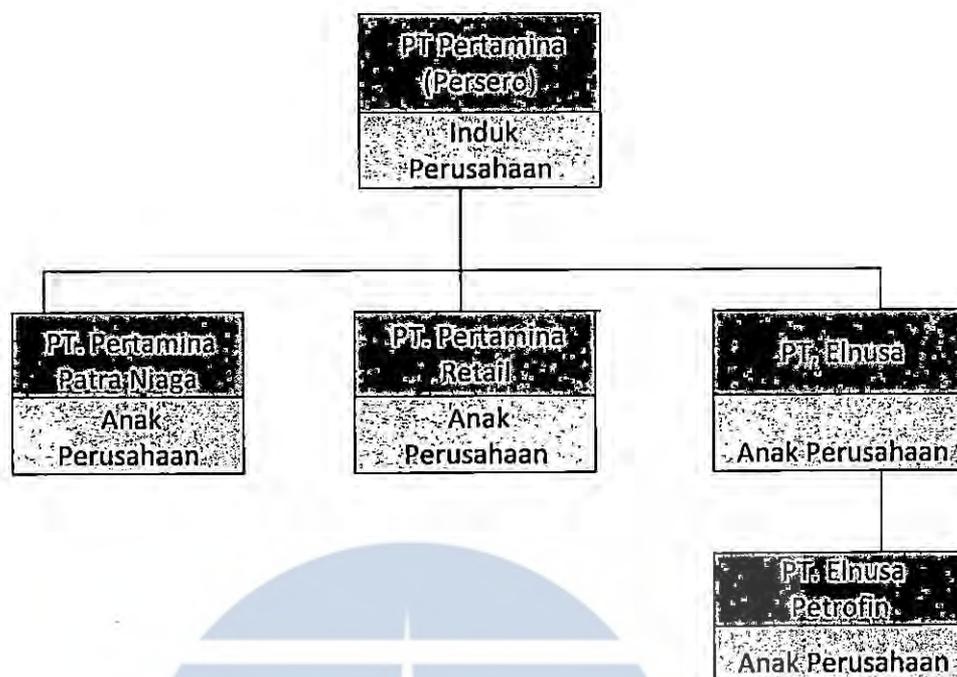


Gambar 1.2  
SPBU Transportable (SPBUT) Milik PT. Pertamina Retail



Gambar 1.3  
Mobil Tangki Pengangkut BBM/BBK Milik PT Pertamina (Persero)

Adapun hubungan antara PT. Pertamina (Persero), PT. Pertamina Retail, PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin dapat dilihat dari bagan 1.1 di bawah ini



Bagan 1.1  
Hubungan Antara PT. Pertamina (Persero), PT. Pertamina Retail, PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin

Sumber : Diolah oleh penulis

Penjualan secara kredit kepada *sister company* yaitu PT. Elnusa Petrofin dilakukan berdasarkan kontrak kerjasama No. 107/DIR-PR/XI/2012 antara PT. Pertamina Retail (Pihak Pertama) dan PT. Elnusa Petrofin (Pihak Kedua) tanggal 13 November 2012 dimana dalam kontrak kerjasama dinyatakan bahwa : pengisian BBM jenis solar (BBM solar) untuk kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin diperbolehkan mengisi secara kredit di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail dengan *Term of Payment* (TOP) selama 14 hari kalender. Adapun *Limit credit* atas penjualan kredit disepakati sebesar Rp 18 milyar dan PT. Pertamina Retail berhak menghentikan pengisian BBM (pemblokiran) jika

*limit credit* sudah melebihi Rp 18 milyar. Namun di dalam kontrak kerjasama tidak ada pasal yang mengatur pengenaan denda keterlambatan jika PT. Elnusa Petrofin terlambat membayar tagihan pengisian BBM solar atas kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK miliknya

Untuk penjualan Bahan Bakar Gas (BBG) di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Gas (SPBG) hanya sedikit yang dilakukan secara tunai yaitu penjualan Bahan Bakar Gas (BBG) kepada angkutan umum atau kendaraan pribadi yang menggunakan Bahan Bakar Gas (BBG). Sedangkan mayoritas penjualan Bahan Bakar Gas (BBG) dilakukan secara kredit kepada perusahaan pengelola Bis Transjakarta sehingga hampir semua penjualan yang dilakukan di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Gas (SPBG) mengakibatkan timbulnya piutang. Adapun bentuk Stasiun Pengisian Bahan Bakar Gas (SPBG) dapat dilihat pada gambar 1.4 di bawah ini.



Gambar 1.4  
Stasiun Pengisian Bahan Bakar Gas (SPBG) Milik PT. Pertamina Retail

Dalam SE- 10/PJ51/1993, tanggal 01 April 1993 , tentang Pengeanaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas Bahan Bakar Minyak (BBM) disebutkan bahwa bagi pengusaha yang dalam kegiatannya hanya semata-mata menyerahkan produk BBM (premium, solar, minyak tanah, minyak diesel, minyak bakar, avtur avigas) melalui SPBU tidak perlu dikukuhkan menjadi Pengusaha Kena Pajak (PKP) karena produk yang dijual yaitu premium, solar, minyak tanah dan lainnya di dalam harga jualnya sudah termasuk PPN. PPN atas pembelian BBM yang dibayarkan oleh SPBU kepada PT.Pertamina (Persero) dianggap sebagai biaya sehingga atas penjualan BBM melalui SPBU tidak lagi memungut PPN kepada konsumen karena harga sudah termasuk PPN atau lebih dikenal oleh pengusaha SPBU dengan sebutan PPN final. Dikarenakan tidak perlu memungut PPN lagi maka penjualan BBM di SPBU tidak terdapat PPN Masukan dan PPN Keluaran.

Atas dasar SE- 10/PJ51/1993, tanggal 01 April 1993 mengenai Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas Bahan Bakar Minyak (BBM) maka penjualan BBM dan BBK yang dilakukan PT. Pertamina Retail melalui Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU), Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Trasportable* (SPBUT) dan Stasiun Pengisian Bahan Bakar Gas (SPBG) kepada seluruh konsumen termasuk kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK yang dimiliki PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin tidak dapat dikeluarkan PPN Keluaran. Disebabkan SE- 10/PJ51/1993, tanggal 01 April 1993 tersebut maka PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin tidak bisa mengkreditkan PPN Masukan atas

pembelian BBM solar untuk kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK yang dibeli melalui SPBUT milik PT. Pertamina Retail.

Selain menjual Bahan Bakar Minyak (BBM), Bahan Bakar Khusus (BBK) dan Bahan Bakar Gas (BBG) di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) , Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) dan Stasiun Pengisian Bahan Bakar Gas (SPBG), PT. Pertamina Retail juga memiliki bisnis lainya yaitu bisnis *Non Fuel Retail* (NFR) dan bisnis *Bright Store/cafe*.

Bisnis *Non Fuel Retail* (NFR) terdiri dari bisnis penyewaan ruangan *tenant*, bisnis penyewaan ruangan Anjungan Tunai Mandiri (ATM), bisnis penyewaan ruangan iklan dan bisnis penyewaan ruangan *booth* di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) dan Stasiun Pengisian Bahan Bakar Gas (SPBG) yang dikelola PT. Pertamina Retail. Adapun bentuk bisnis *Non Fuel Retail* (NFR) yaitu bisnis penyewaan ruangan *tenant* dan bisnis penyewaan ruangan ATM dapat dilihat pada gambar 1.5 dan gambar 1.6 di bawah ini.



Gambar 1.5  
Bisnis Non Fuel Retail (NFR)  
Penyewaan Ruang Tenant



Gambar 1.6  
Bisnis Non Fuel Retail (NFR)  
Penyewaan Ruangan ATM

Sedangkan bisnis Bright terdiri dari *Bright Store*, *Bright café*, *Bright Olimart* dan *Bright wash* yang dioperasikan di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) dan Stasiun Pengisian Bahan Bakar Gas (SPBG) milik PT. Pertamina Retail maupun di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) dan Stasiun Pengisian Bahan Bakar Gas (SPBG) yang dimiliki pengusaha swasta.

*Bright Store* merupakan toko yang menjual kebutuhan berupa makanan ringan, minuman, pulsa dan lainnya kepada masyarakat yang berlokasi di areal SPBU/SPBG. Bisnis *Bright Store* yang dijalankan PT. Pertamina Retail di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) milik pengusaha swasta dengan cara menyewa ruangan / tempat kepada pengusaha swasta. Adapun bentuk *Bright store* dapat dilihat pada gambar 1.7 di bawah ini.



Gambar 1.7  
Bisnis Bright Store

*Bright Café* merupakan *café* yang menawarkan berbagai produk serta makanan dan minuman berkualitas premium dengan harga terjangkau. Adapun bentuk *Bright Café* dapat dilihat pada gambar 1.8 di bawah ini.



Gambar 1.8  
Bisnis Bright Café

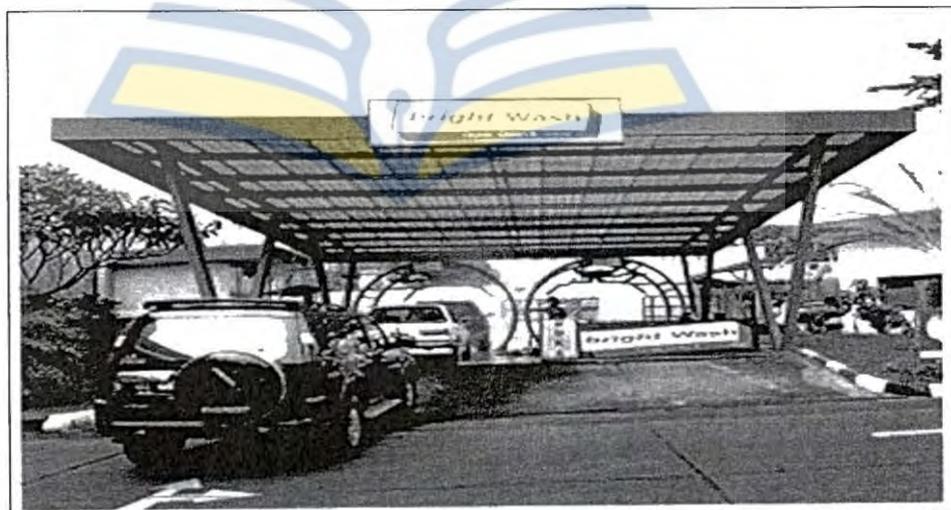
*Bright Olimart* merupakan *service points* yang memberikan pelayanan antara lain ganti oli, servis berat/ringan, *tyre service (spooring*.

*balancing*, nitrogen), *spare-part* (aki, filter, ban, aksesoris, dll). Adapun bentuk *Bright Olimart* dapat dilihat pada gambar 1.9 di bawah ini.



Gambar 1.9  
Bisnis Olimart

*Bright Wash* merupakan *service points* yang memberikan pelayanan pencucian mobil dan motor. Adapun bentuk *Bright Wash* dapat dilihat pada gambar 1.10 di bawah ini.



Gambar 1.10  
Bisnis Bright Wash

Ada berbagai cara yang dapat diterapkan oleh PT. Pertamina Retail untuk meningkatkan penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM), Bahan Bakar Khusus (BBK) dan Bahan Bakar Gas (BBG) melalui Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU), Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) dan Stasiun Pengisian Bahan Bakar Gas (SPBG) yang dimilikinya. Tentunya bagi PT. Pertamina Retail peningkatan penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) dan Bahan Bakar Khusus (BBK) merupakan keharusan untuk mendukung perkembangan dan pertumbuhan perusahaan. Peningkatan penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM), Bahan Bakar Khusus (BBK) dan Bahan Bakar Gas (BBG) dapat dicapai dengan penjualan cash atau pun dengan mencari pelanggan-pelanggan baru terutama pelanggan deposit atau pelanggan kredit yang bonafid dan secara bisnis menguntungkan bagi PT. Pertamina Retail.

Pemberian fasilitas kredit yang dilakukan oleh PT. Pertamina Retail telah terbukti membantu meningkatkan penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM), Bahan Bakar Khusus (BBK) dan Bahan Bakar Gas (BBG). Namun demikian dampak yang harus dijaga dari penjualan kredit adalah tingkat ketertagihan piutang. Perlunya menjadi tingkat ketertagihan piutang adalah agar piutang yang timbul akibat penjualan secara kredit tersebut tidak menyebabkan terganggunya *cash flow* perusahaan atau menyebabkan timbulnya piutang tak tertagih (*bad debt*).

Berdasarkan laporan keuangan PT. Pertamina Retail periode 31 Maret 2013 diketahui *outstanding* piutang PT. Pertamina Retail sudah mencapai Rp ± 195,8 milyar dimana Rp ± 179,60 milyar (91,7%) adalah piutang penjualan Fungsi SPBU & SPBG, Rp ± 9,80 milyar (5%) adalah piutang Fungsi NFR dan

Rp ± 6,40 milyar (3,3%) adalah piutang Fungsi Bright. Rincian piutang PT. Pertamina Retail periode 31 Maret 2013 dapat dilihat pada tabel 1.1 di bawah ini:

Tabel 1.1  
PT. Pertamina Retail  
Outstanding Piutang Per Unit Bisnis Periode 31Maret 2013

No	Fungsi	Total Piutang (MilyarRp)	Prosentase (%)
1	SPBU & SPBG	179,60	91,7%
2	NFR	9,80	5,0%
3	Bright Store	6,40	3,3%
<b>Total</b>		<b>195,80</b>	<b>100%</b>

Dari tabel 1.1 tersebut di atas dapat diketahui piutang terbesar berasal dari Fungsi SPBU & SPBG yaitu Rp ± 179,60 milyar (91,7%).

Hasil analisis terhadap piutang Fungsi SPBU/SPBG diketahui bahwa dari *Outstanding* piutang Fungsi SPBU/SPBG periode 31 Maret 2013 senilai Rp ± 179,60 milyar (91,7%) ditemukan bahwa mayoritas piutang yaitu senilai Rp 117 milyar (65%) adalah piutang atas penyaluran BBM solar di Stasiun Pengisian Bahan Bakar *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK yang dimiliki oleh PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin (sister company).

Adapun rincian dari piutang *sister company* senilai Rp 117 milyar (65%) adalah piutang PT. Pertamina Patra Niaga senilai Rp 88,8 milyar (49%) dan piutang PT. Elnusa Petrofin senilai Rp Rp 28,2 milyar (16%). Rincian piutang Fungsi SPBU/SPBG selengkapnya dapat dilihat pada tabel 1.2 di bawah ini.

Tabel 1.2  
PT. Pertamina Retail  
Outstanding Piutang Unit Bisnis SPBU & SPBG Periode 31 Maret 2013

N o	Unit Bisnis	Nama Pelanggan	Jumlah (Milyar Rp)	Prosentase (%)	Keterangan
1	SPBU	PT. Pertamina (Persero)	Rp 22,00	12%	Affiliated
2	SPBUT	PT. Pertamina Patra Niaga	Rp 88,80	49%	Sister Company
3	SPBUT	PT. Elnusa Petrofin	Rp 28,20	16%	Sister Company
4	SPBU &SPBG	Lain - lain	Rp 28,40	16%	Non Affiliated
5	SPBU& SPBG	EDC	Rp 12,20	7%	Non Affiliated
<b>Total</b>			<b>Rp 179,60</b>	<b>100%</b>	

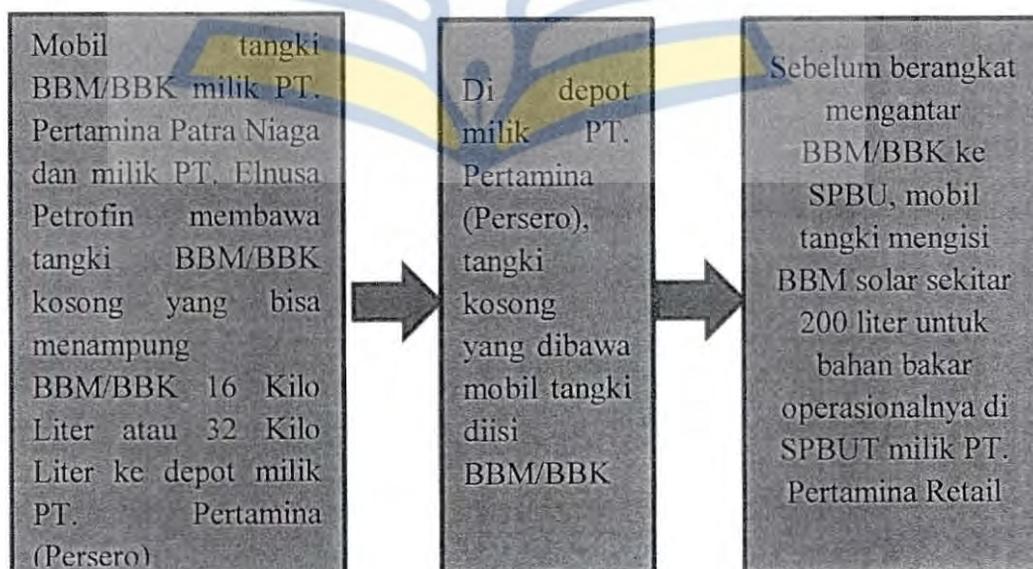
Dari tabel 1.2 tersebut di atas dapat diketahui piutang penjualan BBM solar kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK yang dimiliki oleh PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin (*sister company*) yang dijual melalui Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) perlu ditangani secara khusus karena berdasarkan perjanjian kerjasama antara PT. Pertamina Retail dengan PT. Pertamina Patra Niaga No. 111/DIR-PR/XII/2012 tanggal 03 Desember 2012 dinyatakan bahwa *credit limit* untuk PT. Pertamina Patra Niaga adalah sebesar Rp 27,6 milyar dan berdasarkan perjanjian kerjasama antara PT. Pertamina Retail dengan PT. Elnusa Petrofin No. 107/DIR-PR/XI/2012 tanggal 13 November 2012 dinyatakan bahwa *credit limit* untuk PT. Elnusa Petrofin adalah sebesar Rp 18 milyar sehingga telah terjadi *over credit limit* terhadap pelanggan PT. Pertamina Patra Niaga sebesar 222% dan terhadap pelanggan PT. Elnusa Petrofin sebesar 57% . Rincian *over credit limit* penyaluran BBM solar kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut

BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin dapat dilihat pada tabel 1.3 di bawah ini.

Tabel 1.3  
PT. Pertamina Retail  
Outstanding Piutang Sister Company Periode 31 Maret 2013

N o	Nama Pelanggan	Credit Limit (Milyar Rp)	Jumlah (Milyar Rp)	Prosentase Over Credit Limit (%)
1	PT. Pertamina Patra Niaga	Rp 27,60	Rp 88,80	222%
2	PT. Elnusa Petrofin	Rp 18,00	Rp 28,20	57%
	<b>Total</b>		<b>Rp 117,00</b>	<b>278%</b>

Sedangkan alur bisnis proses pembelian BBM solar yang dilakukan kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail dapat dilihat pada bagan 1.2 di bawah ini.



Bagan 1.2  
Alur Bisnis Proses Penyaluran BBM Solar Di SPBUT

## B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan tersebut, maka penulis dapat merumuskan masalah yang paling utama untuk diselesaikan pada evaluasi atas penjualan BBM solar di Stasiun Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail adalah *over outstanding* piutang penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan milik PT. Elnusa Petrofin melalui Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail.

## C. Identifikasi Masalah

Adapun indentifikasi masalah atas evaluasi sistem *credit management* di PT. Pertamina Retail atas penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) yang dijual PT. Pertamina Retail kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan milik PT. Elnusa Petrofin yang menimbulkan *over outstanding piutang* adalah sebagai berikut:

1. Skema kerjasama penjualan BBM solar di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan milik PT. Elnusa Petrofin saat ini (skema lama) menimbulkan *over credit limit* piutang pada periode 31 Maret 2013 sebesar Rp 61,2 milyar atau 222% untuk PT. Pertamina Patra Niaga dan sebesar Rp 10,2 milyar atau 57% untuk PT. Elnusa Petrofin.

2. Skema kerjasama baru yang diusulkan agar penjualan BBM solar di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan milik PT. Elnusa Petrofin menguntungkan bagi PT. Pertamina Retail dikarenakan BBM solar milik PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin sedangkan PT. Pertamina Retail hanya menyimpan dan menyalurkan BBM solar tersebut kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin atas jasa penyimpanan BBM solar tersebut PT. Pertamina Retail mendapatkan *gross margin* yang sama dengan skema lama yaitu ketika BBM solar milik PT. Pertamina Retail sehingga piutang kepada PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin menjadi kecil karena hanya atas jasa penyaluran BBM solar saja.

#### **D. Batasan Masalah**

Agar penelitian ini tidak menyimpang dari identifikasi masalah dan perumusan masalah maka penulis menetapkan batasan masalah dalam penelitian ini adalah evaluasi atas penjualan BBM solar di Stasiun Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan milik PT. Elnusa Petrofin.

#### **E. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan identifikasi masalah, perumusan masalah dan batasan masalah di atas, dapat dirincikan tujuan penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah penjualan BBM solar yang dilakukan PT. Pertamina Retail saat ini (skema lama) kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan milik PT. Elnusa Petrofin menguntungkan.
2. Untuk mengetahui jika skema kerjasama penjualan BBM solar yang dilakukan PT. Pertamina Retail saat ini kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan milik PT. Elnusa Petrofin tidak menguntungkan bagi PT. Pertamina Retail maka skema kerjasama maka skema kerjasama seperti apa yang menguntungkan (skema baru).

#### **F. Manfaat Penelitian**

Hasil dari penelitian ini, Penulis berharap dapat bermanfaat baik bagi akademis maupun praktis, dengan uraian sebagai berikut :

1. Akademis
  - a. Penulis berharap penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan untuk memperluas wawasan dan ilmu pengetahuan serta sebagai tambahan kajian berkenaan dengan *credit management* dan modal kerja di perpustakaan Universitas Terbuka.
  - b. Bagi peneliti yang lain, dapat dijadikan referensi dan acuan apabila ingin meneliti dalam kajian yang sama.
2. Praktis
  - a. Penulis berharap hasil dari penelitian ini dapat menjadi masukan bagi PT. Pertamina Retail dalam memberikan fasilitas kredit kepada pelanggannya.

- b. Bagi perusahaan lain, dapat dijadikan referensi dalam memberikan fasilitas kredit pada pelanggannya.



## BAB II TINJAUAN PUSTAKA

### A. PT. Pertamina Retail

#### 1. Gambaran umum PT. Pertamina Retail

PT Pertamina Retail merupakan Anak Perusahaan PT Pertamina (Persero) yang bergerak dibidang usaha retail, yang dibentuk untuk menghadapi perubahan pasar retail khususnya SPBU di tanah air menuju pasar bebas. Pembentukan PT Pertamina Retail ini didasarkan pada amanat yang tercantum dalam RJPP PT Pertamina (Persero). Pembentukan PT. Pertamina Retail adalah berdasarkan peralihan dari PT Pertajaya Lubrindo yang sebelumnya bergerak di bidang bisnis pelumas. Oleh karena itu kehadiran PT Pertamina Retail menjadi salah satu pembawa citra PT Pertamina (Persero) dalam pasar retail yang semakin kompetitif, khususnya pasar SPBU di masa depan, sehingga diharapkan dapat bersikap profesional dan memberikan perspektif baru dalam usaha retail.

#### 2. Landasan hukum dan referensi

##### a. Landasan hukum

Landasan Hukum yang menjadi dasar usaha dari PT Pertamina Retail :

- 1) UU No. 40/2007 : Tentang Perseroan Terbatas.
- 2) Kpts - 036/F00000/2006-SO dan Kpts - 205/F00000/2008-SO : Tentang, Penunjukkan PT Pertamina Retail untuk mengelola SPBU PT Pertamina (Persero)

- 3) UU No. 1/1970 : Tentang Keselamatan Kerja.
- 4) UU No. 3/1992 : Tentang Jaminan Sosial Tenaga Kerja.
- 5) UU No. 13/2003 : Tentang Ketenagakerjaan.
- 6) UU No. 23/1992 : Tentang Kesehatan.
- 7) UU No. 23/1997 : Tentang Pengelolaan Lingkungan Hidup.
- 8) Kpts. No. 060/H00000/2002-20 : Tentang Pedoman Pelaksanaan Rencana Pengembangan, Pengendalian dan Pertanggung Jawaban Anak Perusahaan Pertamina.
- 9) Permen ESDM No.19 tahun 2010 Tentang Pemanfaatan Gas Bumi Untuk Bahan Bakar Yang Digunakan Untuk Transportasi

b. Referensi

Adapun referensi yang menjadi dasar usaha dari PT Pertamina Retail adalah:

- 1) Kepmen BUMN No. KEP-102/MBU/2002 tentang Penyusunan Rencana Jangka Panjang Perusahaan BUMN.
- 2) Kepmen BUMN No. KEP-100/MBU/2002 tentang Penilaian Tingkat Kesehatan Badan Usaha Milik Negara (BUMN).
- 3) Kepmen BUMN No. KEP-117/M-BUMN/2002 tentang Penerapan Praktek Good Corporate Governance (GCG).

3. Visi, misi, dan tata nilai

a. Visi :

Menjadi Perusahaan Retail yang Profesional, Unggul dan Mandiri

b. Misi :

- 1) Mendukung usaha Pertamina dalam mempertahankan posisi Market Leader usaha retail milik Pertamina dan niaga BBM di pasar domestik.
- 2) Meningkatkan citra Pertamina melalui jaringan retail Pertamina.
- 3) Menjadi salah satu kontributor perolehan laba Pertamina.
- 4) Mengembangkan usaha retail Pertamina dan niaga BBM di pasar domestik dan internasional dengan optimalisasi jaringan retail.

c. Tata Nilai

Tata nilai yang akan ditanamkan kepada seluruh pekerja di PT Pertamina Retail adalah tata nilai yang disingkat dengan “PRIMA 6C”, yang berarti “tahan dalam situasi dan kondisi apapun” dengan uraian sebagai berikut :

1) PRIMA

PRIMA adalah :

- a) *Professional* yaitu bersikap sesuai dengan kapasitas profesi yang dimiliki.
- b) *Response* yaitu tanggap dan secara cepat bersikap dalam menghadapi situasi bisnis yang dinamis.
- c) *Integrity* yaitu mampu mewujudkan komitmen ke dalam tindakan nyata.
- d) *Mature* yaitu dewasa dan bijaksana dalam menghadapi masalah usaha.
- e) *Aggressive* yaitu aktif dan cepat menangkap peluang usaha.

2) 6C

6C adalah:

- a) *Clean* yaitu dikelola secara profesional, menghindari benturan, kepentingan, tidak menoleransi suap, menjunjung tinggi kepercayaan dan integritas.
- b) *Competitive* yaitu mampu berkompetisi dalam skala regional maupun internasional, mendorong pertumbuhan melalui investasi, membangun budaya sadar biaya dan menghargai kinerjanya.
- c) *Confident* yaitu berperan dalam pembangunan ekonomi nasional, menjadi pelopor dalam reformasi BUMN dan membangun kebanggaan bangsa.
- d) *Customer Focused* yaitu berorientasi pada kepentingan pelanggan dan berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.
- e) *Commercial* yaitu menciptakan nilai tambah dengan orientasi komersial, mengambil keputusan berdasarkan prinsip-prinsip bisnis yang sehat.
- f) *Capable* yaitu dikelola oleh pemimpin dan pekerja yang profesional dan memiliki talenta dan penguasaan teknis tinggi, berkomitmen dalam membangun kemampuan riset dan pengembangan.

d. Good corporate governance

Perseroan menjadikan penerapan *Good Corporate Governance* (GCG) sebagai landasan operasional kegiatan usaha secara konsisten disetiap jenjang organisasi. Dalam rangka mencapai kondisi ideal penerapan GCG, Perseroan berkomitmen untuk senantiasa meningkatkan penerapan prinsip-prinsip sebagai berikut :

- 1) *Transparansi* yaitu keterbukaan dalam melaksanakan proses pengambilan keputusan dan keterbukaan dalam mengemukakan informasi materil dan relevan mengenai perusahaan.

- 2) Kemandirian yaitu suatu keadaan dimana perusahaan dikelola secara profesional tanpa benturan kepentingan dan pengaruh/ tekanan dari pihak manapun yang tidak sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan prinsip-prinsip korporasi yang sehat.
- 3) Akuntabilitas yaitu kejelasan fungsi, pelaksanaan dan pertanggungjawaban organisasi sehingga pengelolaan perusahaan terlaksana secara efektif.
- 4) Pertanggungjawaban yaitu kesesuaian dalam pengelolaan perusahaan terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku dan prinsip-prinsip korporasi yang sehat.
- 5) Kewajaran (*Fairness*) yaitu keadilan dan kesetaraan di dalam memenuhi hak-hak stakeholder yang timbul berdasarkan perjanjian dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

e. Tujuan dan sasaran perusahaan

- 1) Meningkatkan nilai perusahaan berfokus pada karakteristik industri melalui kegiatan pengelolaan retail milik Pertamina dan pengembangan usaha retail lainnya secara profesional dengan memperhatikan kaidah-kaidah bisnis yang berlaku.
- 2) Mewujudkan tanggung jawab perusahaan kepada stakeholder yang ditandai dengan meningkatnya deviden.
- 3) Menciptakan reputasi yang baik kepada stakeholder melalui kualitas pelayanan dan produk.

- 4) Memberikan pelayanan prima melalui Sistem Informasi Manajemen dan efektivitas implementasinya dalam menciptakan nilai tambah berupa informasi yang dapat dimanfaatkan oleh seluruh stakeholders.
- 5) Meningkatkan produktivitas dan komitmen personil yang dapat diukur melalui Kinerja Korporat hingga Kinerja Individu.

## B. Kajian Teori

### 1. Pengertian kredit

Kasmir (2014) berpendapat bahwa istilah kredit berasal dari bahasa latin yaitu "*credere*" yang artinya percaya. Maksudnya pemberi kredit percaya kepada penerima kredit bahwa kredit yang diberikan pasti akan dikembalikan sesuai perjanjian.

Fahmi (2014) berpendapat bahwa istilah kredit berasal dari bahasa latin yaitu "*credere*", yang artinya kepercayaan atau "*credo*" yang artinya saya percaya. Kredit dan kepercayaan (*trust*) adalah seperti sekeping mata uang logam yang tidak dapat dipisahkan

Rivai (2013) bahwa istilah kredit berasal dari bahasa latin, *credo*, yang berarti *I believe, I trust*, saya percaya atau saya menaruh kepercayaan.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa pemberi kredit memberi kepercayaan kepada penerima kredit bahwa penerima kredit akan mengembalikan kreditnya sesuai dengan waktu dan jumlah yang disepakati dalam perjanjian kredit.

### 2. Unsur – unsur kredit

Kasmir (2014) menyatakan bahwa terdapat 5 unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit yaitu:

a. Kepercayaan

Kepercayaan merupakan keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan (baik berupa uang, barang atau jasa) benar-benar akan diterima kembali oleh pemberi kredit di masa yang akan datang sesuai dengan waktu kredit. Oleh sebab itu sebelum memberikan kredit harus dilakukan penelitian dan penyelidikan terhadap kondisi penerima kredit baik interen maupun eksteren. Penelitian dan penyelidikan penerima kredit baik sekarang maupun masa lalu, untuk menilai kesungguhan dan etikat baik penerima kredit terhadap pemberi kredit.

b. Kesepakatan

Selain unsur percaya di dalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara pemberi kredit dengan penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam perjanjian yang mencantumkan hak dan kewajiban masing-masing pihak. Kesepakatan ini kemudian dituangkan dalam akad kredit dan ditandatangani oleh kedua belah pihak baik pemberi atau penerima kredit.

c. Jangka waktu

Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu di mana jangka waktu tersebut mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut bisa untuk jangka pendek (di bawah 1 tahun), jangka menengah (1 sampai 3) atau jangka panjang (di atas 3 tahun). Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian ansuran kredit yang sudah disepakati pemberi dan penerima kredit.

d. Risiko

Karena ada tenggang waktu, maka pengembalian kredit menimbulkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu kredit. Semakin panjang suatu jangka waktu kredit, maka semakin besar juga risikonya.

e. Balas jasa

Bagi bank/pemberi kredit balas jasa merupakan keuntungan atau pendapatan atas pemberian suatu kredit.

3. Penilaian kredit

Fahmi (2014) berpendapat bahwa terdapat 5 prinsip atau dikenal lima C (5C) dalam menilai kelayakan pemberian kredit dari pemberi kredit kepada penerima kredit yaitu:

a. *Character* (Karakteristik)

Ini menyangkut dengan sisi psikologis calon penerima kredit itu sendiri, yaitu karakteristik atau sifat yang dimiliki penerima kredit seperti latar belakang keluarganya, hobi, cara hidup yang dijalani dan kebiasaan – kebiasaannya.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Kemampuan seorang pebisnis mengelola usahanya, terutama pada masa – masa sulit sehingga akan terlihat kemampuan membayar.

c. *Capital* (Modal)

Ini menyangkut dengan kemampuan modal yang dimiliki oleh seseorang pada saat melaksanakan bisnisnya tersebut.

d. *Colleteral* (Jaminan)

Jaminan adalah barang atau sesuatu yang dapat dijadikan jaminan pada saat seseorang akan melakukan peminjaman dana dalam bentuk kredit ke sebuah perbankan atau leasing.

e. *Condition of economy* (Kondisi perekonomian)

Kondisi perekonomian yang pernah berlangsung di suatu Negara seperti tingkat pertumbuhan ekonomi yang tengah terjadi, angka inflasi, jumlah pengangguran, daya beli, penerapan kebijakan moneter sekarang dan yang akan datang, dan iklim dunia usaha yaitu regulasi pemerintah, serta situasi ekonomi internasional yang tengah berkembang adalah bagian penting untuk dilakukan analisis dan dijadikan bahan pertimbangan.

4. Penjualan kredit

Mulyadi (2013) menyatakan bahwa penjualan kredit adalah penjualan yang dilaksanakan dengan cara perusahaan mengirim barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Soemarso (2013) menyatakan bahwa penjualan kredit merupakan transaksi antar dua perusahaan dengan pembeli untuk meyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan perusahaan kepada individu atau perusahaan lainnya, dimana pembayarannya tidak dilakukan pada waktu penyerahan barang/jasa tetapi dilakukan pada waktu yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli.

## 5. Piutang

Soemarso (2013) menyatakan bahwa piutang adalah penjualan barang atau jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan, di mana perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain. Dengan adanya hak klaim ini perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak siapa yang berpiutang.

Mulyadi (2013) menyatakan bahwa piutang adalah Klaim Kepada pihak lain atas uang, barang, atau jasa yang dapat diterima dalam jangka waktu satu tahun, atau dalam satu siklus kegiatan perusahaan.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa piutang adalah hak klaim yang dimiliki oleh perusahaan atas penjualan barang/jasa yang dilakukan kepada individu atau perusahaan lainnya dimana hak klaim tersebut dapat diterima sesuai waktu dan jumlah yang disepakati dalam perjanjian.

Mulyadi (2013) menyatakan bahwa prosedur penerimaan kas dari piutang harus dilakukan dengan prosedur sebagai berikut:

- a. Bagian piutang memberikan daftar piutang yang sudah saatnya ditagih kepada bagian penagihan.
- b. Bagian penagihan mengirimkan penagih, yang merupakan karyawan perusahaan untuk melakukan penagihan kepada debitur.
- c. Bagian penagihan menerima cek atas nama dan surat pemberitahuan dari debitur.
- d. Bagian penagihan menyerahkan cek kepada bagian kasa.
  - 1) Bagian penagihan menyerahkan surat pemberitahuan kepada bagian piutang untuk kepentingan posting ke dalam kartu piutang.

- 2) Bagian kas mengirimkan kuitansi sebagai tanda penerimaan kas kepada debitur.
- e. Bagian kas menyetorkan cek ke bank setelah cek atas cek tersebut dilakukan oleh pejabat yang berwenang debitur.

Mulyadi (2013) menyatakan bahwa terdapat dokumen yang digunakan dalam sistem penerimaan kas dari piutang yaitu:

- a. Surat pemberitahuan yang menerima kas dari piutang .surat pemberitahuan ini digunakan sebagai dokumen sumber pemberitahuan biasanya berupa tembusan bukti kas keluar.
  - b. Daftar surat pemberitahuan dikirimkan ke fungsi kas untuk kepentingan pembuatan bukti setor bank dan dipakai oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen pendukung bukti setor dalam pencatatan penerimaan kas ke dalam jurnal penerimaan kas.
  - c. Bukti setor bank diserahkan oleh fungsi kas sebagai fungsi akuntansi dan dipakai oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penerimaan kas dan piutang ke dalam jurnal penerimaan kas.
  - d. Kuintansi sebagai dokumen bukti penerimaan kas yang dibuat oleh perusahaan bagi para debitur yang telah melakukan pembayaran utang
6. Pengendalian piutang

Penjualan secara kredit yang dilakukan oleh suatu perusahaan agar tidak menimbulkan piutang tak tertagih maka diperlukan pengendalian.

Hery (2013) menyatakan bahwa pengendalian adalah seperangkat dan prosedur yang dibuat untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari

segala bentuk tindakan penyalahgunaan dan menjamin terjadinya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.

Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa untuk memastikan piutang tidak menjadi piutang tak tertagih dibutuhkan suatu perangkat dan prosedur yang dibuat untuk memastikan tidak terjadinya piutang tak tertagih.

#### 7. Piutang tak tertagih

Penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan selain bermanfaat karena akan meningkatkan penjualan dan pendapatan usaha, tetapi jika penjualan secara kredit tidak dikelola dengan baik akan menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih timbul karena adanya resiko piutang yang tidak dapat terbayar oleh debitur perusahaan karena berbagai alasan, misalnya pailit/bangkrut, *force major*, karakteristik pelanggan sehingga semakin banyak piutang usaha yang diberikan maka semakin banyak pula resiko jumlah piutang yang tak tertagih.

Hery (2013) menyatakan bahwa piutang tak tertagih timbul akibat adanya pelanggan yang tidak bisa membayar, disebabkan menurunnya omzet penjualan sebagai akibat dari lesunya perekonomian dan kebangkrutan dialami debitur.

Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa piutang tak tertagih dikarenakan penjualan kredit yang tidak dikelola dengan baik

sehingga ketika individu/perusahaan yang menerima kredit mengalami penurunan omzet atau mengalami kebangkrutan maka piutang tersebut tidak dapat dibayarkan ke pemberi piutang.

## 8. Biaya modal

Untuk mendanai kegiatan bisnisnya perusahaan membutuhkan modal dan atas modal yang digunakan tersebut ada biayanya atau yang dikenal dengan nama biaya modal.

Matjito dan Hartono (2011) menyatakan bahwa biaya modal adalah biaya riil yang harus dikeluarkan oleh perusahaan untuk memperoleh dana baik yang berasal dari hutang, saham preferen, saham biasa, maupun laba ditahan untuk mendanai suatu investasi atau operasi perusahaan.

## C. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian tentang penjualan kredit yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya adalah sebagai berikut:

1. Ross, Westerfield, Jaffe, Jordan (2016), mengelola arus kas jangka pendek melibatkan minimalisasi biaya. Dua biaya utama membawa biaya (bunga dan biaya terkait yang dikeluarkan investasi yang berlebihan pada jangka pendek aset seperti kas) dan biaya kekurangan (biaya kehabisan aset jangka pendek). Tujuan dari mengelola keuangan jangka pendek dan perencanaan keuangan jangka pendek adalah untuk menemukan optimal *trade-off* antara biaya tersebut.
2. Lumenmpouw, Ilat dan Wangkar (2015), hasil penelitian dan pembahasan menunjukkan sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Sinar Pure

Foods International Bitung dapat disimpulkan bahwa unsur-unsur sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Sinar Pure Foods International Bitung cukup memadai, terdapat pemisahan fungsi dan sistem otorisasi yang diterapkan untuk mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan atau kecurangan, sistem otorisasi dokumen bukti transaksi penjualan kredit dilakukan oleh lebih dari satu fungsi memungkinkan terjadi pemeriksaan, sehingga diperoleh keyakinan memadai bahwa transaksi telah benar-benar lunas pembayarannya dan adanya auditor internal dan eksternal memungkinkan kesalahan atau kecurangan yang terjadi dapat segera diketahui.

3. Niadan Abriandi (2015), hasil penelitian menunjukkan Sistem penjualan kredit pada perusahaan sudah baik. Hal ini bisa dilihat dari struktur organisasinya sudah jelas, sudah adanya pemisahan fungsi pada aktivitas penjualan kredit, setiap transaksi penjualan kredit dicatat dengan baik dan didokumentasikan dengan menggunakan dokumen-dokumen sebagai bukti dalam menjalankan aktivitas-aktivitas penjualan kredit.
4. Habibie (2013), hasil pengujian menunjukkan bahwa secara keseluruhan pengendalian intern piutang usaha sudah efektif, dimana manajemen perusahaan sudah menerapkan konsep dan prinsip-prinsip pengendalian intern yang baik.
5. Supriadi dan Puspitasari (2012), penelitian ini untuk mengetahui pengaruh modal kerja terhadap penjualan dan pengaruh modal kerja terhadap profitabilitas perusahaan dengan periode 2004 sampai dengan tahun 2009 di PT Indocement Tungal Prakarsa Tbk. Hasil penelitian ini diketahui

modal kerja bersih PT Indocement Tungal Prakarsa Tbk berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap penjualan dan profitabilitas.

Penelitian yang saya lakukan mempunyai kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh lima (5) penelitian terdahulu yaitu penjualan dengan sistem kredit di perusahaan dan pengaruhnya terhadap modal kerja .

Perbedaan penelitian yang dilakukan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu adalah :

1. Produk yang dijual, di mana produk yang dijual oleh perusahaan yang diteliti oleh Amelia dan Abriandi (2015), Habibie (2013), serta Supriadi dan Puspitasari (2012) bukan produk BBM/BBK. Sedangkan produk yang dijual oleh perusahaan yang diteliti adalah BBM/BBK.
2. Margin perusahaan, dimana harga jual yang diteliti oleh Amelia dan Abriandi (2015), Habibie (2013), serta Supriadi. dan Puspitasari (2012) tidak ada campur tangan dari pemerintah sedangkan harga jual atas produk BBM/BBK yang dijual di perusahaan yang diteliti ada campur tangan pemerintah.

#### **D. Kerangka Berpikir**

Penjualan kredit BBM solar melalui SPBUT kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK yang dimiliki oleh PT. Pertamina Patra Niaga dan yang dimiliki oleh PT. Elnusa Petrofin harus dilakukan oleh PT. Pertamina Retail untuk meningkatkan penjualan. Peningkatan penjualan melalui penjualan secara kredit produk BBM solar kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK yang dimiliki oleh PT. Pertamina Patra

Niaga dan yang dimiliki oleh PT. Elnusa Petrofin secara langsung akan membantu perkembangan dan pertumbuhan PT. Pertamina Retail.

Agar penjualan produk BBM/BBK secara kredit yang dilakukan oleh PT. Pertamina Retail kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK yang dimiliki oleh PT. Pertamina Patra Niaga dan yang dimiliki oleh PT. Elnusa Petrofin dapat efektif, efisien dan menguntungkan maka diperlukan analisis yang baik mengenai syarat pelanggan yang diperbolehkan mendapatkan kredit dan berapa *Term of Payment* (TOP) yang boleh diberikan.

Dengan Gross Margin penjualan BBM solar seniai Rp 325 per liter atau *Net Margin* sekitar  $\pm 0,6\%$  dari harga jual dan *Term of Payment* (TOP) 14 hari atas pembelian BBM solar dari PT Pertamina (Persero), TOP atas penjualan BBM solar lebih dari 14 hari maka secara *cost of money* tidak menguntungkan bagi PT. Pertamina Retail. Hal ini dikarenakan jika PT. Pertamina Retail memberikan *Term of Payment* (TOP) lebih dari 14 hari kalender atas penjualan BBM/BBK kepada pelanggan sedangkan *Term of Payment* (TOP) yang diperoleh PT. Pertamina Retail atas pembelian BBM/BBK dari PT Pertamina (Persero) adalah 14 hari kalender maka kelebihan jangka waktu *Term of Payment* (TOP) yang diberikan PT. Pertamina Retail kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK yang dimiliki oleh PT. Pertamina Patra Niaga dan yang dimiliki oleh PT. Elnusa Petrofin akan menimbulkan *cost of money* bagi PT. Pertamina Retail.

Jadi dengan *net margin*  $\pm 0,6\%$  dari harga jual dan *Term of Payment* (TOP) pembelian atas BBM/BBK kepada PT. Pertamina (Persero) adalah 14 hari kalender, maka penjualan terbaik adalah *cash*. Dan jika kendaraan operasional

mobil tangki pengangkut BBM/BBK yang dimiliki oleh PT. Pertamina Patra Niaga dan yang dimiliki oleh PT. Elnusa Petrofin ingin berlangganan maka sistem penjualannya adalah deposit atau kredit dengan *Term of Payment* (TOP) kurang dari atau sama dengan 14 hari kalender.

#### E. Operasionalisasi Variabel

Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan :

1. Penjualan kredit adalah penjualan BBM/BBK yang dilakukan PT. Pertamina Retail kepada konsumen, baik konsumen korporasi maupun konsumen perseorangan.
2. Penjualan deposit adalah penjualan BBM/BBK yang dilakukan oleh PT. Pertamina Retail kepada konsumen, dimana konsumen memasukan dana terlebih dahulu (deposit) ke rekening PT. Pertamina Retail.
3. Pelanggan kredit adalah pelanggan yang membeli BBM/BBK kepada PT. Pertamina Retail secara kredit.
4. Pelanggan deposit adalah pelanggan yang membeli BBM/BBK kepada PT. Pertamina Retail dengan cara pelanggan memasukan dana terlebih dahulu (deposit) ke rekening PT. Pertamina Retail.
5. Mobil Tangki adalah mobil yang mengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina (Persero).
6. *Handling Fee* adalah imbalan yang diterima PT. Pertamina Retail atas pengelolaan atas Bahan Bakar Minyak (BBM) solar milik PT. Pertamina Patra Niaga dan BBM solar milik PT. Elnusa Petrofin.

7. *Losses/gain* adalah selisih kurang/lebih Bahan Bakar Minyak (BBM) atau Bahan Bakar Khusus (BBK).



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### **A. Desain Penelitian**

Dalam penelitian ini pendekatan yang dilakukan adalah melalui pendekatan kualitatif dengan studi kasus skema kerjasama penjualan BBM solar dari SPBUT milik PT. Pertamina Retail kepada mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin. Menurut Moleong (2013), data yang dikumpulkan dalam penelitian kualitatif bukan berupa angka-angka, melainkan data tersebut berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, dokumen pribadi, catatan memo, dan dokumen resmi lainnya. Sehingga yang menjadi tujuan dari penelitian kualitatif ini adalah ingin menggambarkan realita empirik di balik fenomena secara mendalam, rinci dan tuntas. Oleh karena itu penggunaan pendekatan kualitatif dalam penelitian ini adalah dengan mencocokkan antara realita empirik dengan teori yang berlaku dengan menggunakan metode diskriptif.

#### **B. Instrumen Penelitian**

Sugiyono (2014) menyatakan bahwa dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri sehingga peneliti harus "divalidasi". Validasi terhadap peneliti, meliputi; pemahaman metode penelitian kualitatif, penguasaan wawasan terhadap bidang yang diteliti, kesiapan peneliti untuk memasuki objek penelitian -baik secara akademik maupun logiknya.

Sugiyono (2014) menyatakan bahwa dalam penelitian kualitatif masalah yang dicari dari obyek penelitian belum jelas dan pasti serta hasil yang diharapkan juga masih belum jelas. Rancangan penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan

akan berkembang setelah peneliti memasuki obyek penelitian. Selain itu dalam penelitian kualitatif, realitas diasumsikan bersifat holistik (menyeluruh), dinamis, tidak dapat dipisah-pisahkan ke dalam variable-variabel penelitian sehingga instrument penelitian belum dapat dikembangkan sebelum masalah yang diteliti jelas sama sekali.

Selanjutnya Nasution (2003) menyatakan bahwa dalam penelitian kualitatif, tidak ada pilihan lain selain menjadikan manusia (peneliti) sebagai instrumen penelitian utama. Hal ini dikarenakan dalam penelitian kualitatif segala sesuatunya belum mempunyai bentuk yang pasti baik mengenai masalah, fokus penelitian, prosedur penelitian, hipotesis yang digunakan, bahkan hasil yang diharapkan tidak dapat ditentukan secara pasti dan jelas sebelumnya. Segala sesuatunya masih perlu dikembangkan selama penelitian. Dalam kondisi serba tidak pasti dan tidak jelas maka tidak ada pilihan lain dan hanya peneliti itu sendiri sebagai alat satu-satunya yang dapat mencapainya.

Dalam penelitian ini, peneliti bertindak sebagai pengumpul data dan sebagai instrumen aktif dalam upaya mengumpulkan data-data di lapangan. Oleh karena itu, kehadiran peneliti secara langsung di lapangan sebagai tolak ukur keberhasilan untuk memahami kasus yang diteliti, sehingga keterlibatan peneliti secara langsung dan aktif dengan informan dan atau sumber data lainnya di sini mutlak diperlukan.

Sedangkan instrumen lainnya dalam penelitiannya ini adalah observasi secara langsung dan dokumentasi yang digunakan untuk menunjang keabsahan hasil penelitian, namun berfungsi sebagai instrument pendukung.

Observasi langsung dalam penelitian ini dilakukan dengan cara mencatat informasi yang berhubungan dengan evaluasi atas penjualan secara kredit BBM solar di Stasiun Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin. Selain itu observasi langsung dilakukan dengan cara mengamati dampak kerjasama penjualan secara kredit BBM solar di Stasiun Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin. Dengan observasi secara langsung, peneliti dapat mendapatkan bukti yang terkait dengan obyek penelitian.

Dokumentasi dalam penelitian ini dilakukan dengan cara melihat sumber buku, majalah ilmiah, dan dokumen-dokumen dari PT. Pertamina Retail yang terkait dengan skema kerjasama penjualan BBM solar dari SPBUT milik PT. Pertamina Retail kepada mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin, seperti Laporan Keuangan *Audited*, laporan penjualan SPBUT dan laporan piutang usaha dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2016.

Lokasi penelitian adalah tempat di mana penelitian akan dilakukan, beserta jalan dan kotanya. Dalam penelitian ini peneliti mengambil lokasi di PT. Pertamina Retail. Jalan Wahid Hasyim No. 100-102, Jakarta Pusat

### **C. Prosedur Pengumpulan Data**

Sugiyono (2014) menyatakan bahwa teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari

penelitian adalah mendapatkan data. Jika tidak mengetahui teknik penumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data sesuai standar yang ditetapkan.

Sugiyono (2014) menyatakan bahwa pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dapat dilakukan dalam berbagai *setting*, berbagai sumber, dan berbagai cara. Jika dilihat dari *setting*-nya, data dapat dikumpulkan pada setting alamiah (*natural setting*), pada laboratorium dengan metode eksperimen, di rumah dengan berbagai responden, pada suatu seminar, diskusi, di jalan dan lain-lain. Jika dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer, dan sumber sekunder.

Sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh dengan cara observasi langsung. Sedangkan sumber data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dengan cara dokumentasi.

Dalam penelitian ini subyek penelitiannya adalah skema kerjasama penjualan BBM solar dari SPBUT milik PT. Pertamina Retail kepada mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin. Sedangkan obyek penelitiannya adalah pasal-pasal dalam kontrak perjanjian kerjasama terutama pasal mengenai tata cara penagihan dan pembayaran, denda keterlambatan pembayaran dan kepemilikan BBM solar.

#### **D. Metode Analisis Data**

Sugiyono (2014) menyatakan bahwa analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data yang diperoleh ke dalam kategori, menjabarkan ke unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke

dalam pola, memilih mana data yang penting dan data yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh peneliti maupun orang lain. Data kualitatif merupakan data yang berbentuk kata, kalimat, gerak tubuh, ekspresi wajah, bagan, gambar dan foto.

Menurut Moleong (2013), analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data.

Nasution (2003) menyatakan bahwa melakukan analisis adalah pekerjaan yang sulit, memerlukan kerja keras. Analisis memerlukan daya kreatif serta kemampuan intelektual yang tinggi. Tidak ada cara tertentu yang dapat diikuti untuk mengadakan analisis, sehingga setiap peneliti harus mencari sendiri metode yang dirasakan cocok dengan sifat penelitiannya. Bahan yang sama bisa diklasifikasikan lain oleh peneliti yang berbeda.

Dalam penelitian ini digunakan pendekatan studi kasus atas skema kerjasama penjualan BBM solar melalui SPBUT milik PT. Pertamina Retail kepada mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin yang menyebabkan timbulnya *outstanding* piutang yang *melebihi limit credit*.

Sedangkan tahapan analisis data yang dilakukan peneliti dalam penelitian ini dilakukan dengan cara:

1. Pengumpulan data

Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi langsung dan dokumentasi. Pada tahapan ini data-data yang sudah terkumpul dibuatkan transkripnya, yakni dengan cara menyederhanakan informasi yang terkumpul dalam bentuk tulisan yang mudah dipahami. Setelah itu data-data yang terkumpul dipilih sesuai dengan fokus penelitian yaitu evaluasi atas atas skema kerjasama penjualan BBM solar melalui SPBUT milik PT. Pertamina Retail kepada mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin. Atas data-data yang terkumpul diberikan kode untuk memudahkan peneliti untuk mengkategorikan data-data tersebut.

## 2. Mereduksi data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal penting, dan membuang hal-hal yang tidak diperlukan dalam penelitian. Setelah data direduksi maka data akan memberikan gambaran yang lebih jelas, memudahkan peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencari data lainnya jika dibutuhkan.

## 3. Penyajian data

Data-data yang terkumpul dan telah direduksi kemudian ditafsirkan dan disajikan dalam uraian berbentuk teks atau naratif.

## 4. Penarikan kesimpulan

Pada tahap ini, peneliti menarik kesimpulan dari analisis data yang sudah dilakukan. Menurut Sugiyono (2014), kesimpulan dalam penelitian kualitatif diharapkan adalah temuan baru yang sebelumnya belum ada. Temuan tersebut dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih belum jelas sehingga diteliti agar menjadi jelas.

## BAB IV

### TEMUAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini peneliti akan memaparkan temuan dan pembahasannya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah penjualan BBM solar yang dilakukan PT. Pertamina Retail saat ini (skema lama) kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan milik PT. Elnusa Petrofin menguntungkan. Dan untuk mengetahui jika skema kerjasama penjualan BBM solar yang dilakukan PT. Pertamina Retail saat ini kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan milik PT. Elnusa Petrofin tidak menguntungkan bagi PT. Pertamina Retail maka skema kerjasama maka skema kerjasama seperti apa yang menguntungkan (skema baru).

#### A. TEMUAN

Peraturan Menteri ESDM No. 12/2012 mengatur Tentang Pengendalian Penggunaan BBM, terhitung mulai 1 September 2012, pembatasan konsumsi solar untuk kendaraan tertentu diberlakukan akibatnya kendaraan operasional mobil tangka pengangkut BBM/BBK yang dimiliki oleh PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin kesulitan membeli solar di SPBU karena kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK yang dimiliki oleh kedua perusahaan tersebut dilarang membeli solar bersubsidi sedangkan masih jarang SPBU yang menyediakan bahan bakar jenis solar yang tidak bersubsidi.

Untuk mencari solusi atas Peraturan Menteri ESDM No. 12/2012 yang mengatur Tentang Pengendalian Penggunaan Bahan Bakar Minyak (BBM),

terhitung mulai 01 September 2012 tersebut maka PT. Pertamina Retail sebagai anak perusahaan PT. Pertamina (Persero) membuat Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) kecil dan bisa dipindah-pindah yang disebut Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) di depot – depot milik PT. Pertamina (Persero) sehingga kendaraan operasional mobil tangka pengangkut BBM/BBK yang dimiliki oleh PT. Pertamina Patra Niaga dan yang dimiliki oleh PT. Elnusa Petrofin sebelum menjalankan aktivitas mengangkut BBM/BBK dari depot –depot PT Pertamina (Persero) ke seluruh Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) yang dituju dapat mengisi dahulu di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Trasportable* (SPBUT) yang dikelola PT. Pertamina Retail.

#### **B. Pembahasan Kerjasama penjualan BBM Solar kepada PT. Pertamina Patra Niaga**

Peraturan Menteri ESDM No. 12/2012 mengatur Tentang Pengendalian Penggunaan BBM, terhitung mulai 1 September 2012, pembatasan konsumsi solar untuk kendaraan tertentu diberlakukan sehingga kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga kesulitan untuk mengisi Bahan Bakar Minyak (BBM) solar non subsidi dikarenakan Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) yang ada hanya menjual solar subsidi atau menjual substitusi BBM solar yaitu Bahan Bakar Khusus (BBK) jenis Pertamina Dex. Jika kendaraan pengangkut BBM/BBK yang dimiliki PT. Pertamina Patra Niaga menggunakan Bahan Bakar Khusus (BBK) jenis Pertamina Dex dimana harga Bahan Bakar Khusus (BBK) jenis Pertamina Dex cukup mahal maka

PT. Pertamina Patra akan mengalami kenaikan biaya pengangkutan dan pada akhirnya akan mengurangi jumlah keuntungan yang diperoleh.

1. Dampak kerjasama penjualan Bahan Bakar Minyak solar (BBM solar) dengan skema lama bagi PT. Pertamina Retail, PT. Pertamina Patra Niaga dan PT Pertamina (Persero)

Hasil evaluasi yang telah dilakukan atas dampak kerjasama penjualan Bahan Bakar Minyak solar (BBM solar) dengan skema lama bagi PT. Pertamina Retail, PT. Pertamina Patra Niaga dan PT Pertamina (Persero) adalah sebagai berikut:

- a. Dampak kerjasama penjualan Bahan Bakar Minyak solar (BBM solar) dengan skema lama bagi PT. Pertamina Retail

Perjanjian Jual beli Bahan Bakar Minyak (BBM) Untuk Mobil Tangki No. 111/DIR-PR/XII/2012 antara PT. Pertamina Retail (Pihak Pertama) dan PT. Pertamina Patra Niaga (Pihak Kedua) yang disepakati pada tanggal 03 Desember 2012 dalam pelaksanaannya mengalami kendala bagi PT. Pertamina Retail diantaranya :

- 1) Outstanding Piutang PT. Pertamina Patra Niaga tahun 2013 melebihi *limit credit* yang disepakati yaitu Rp. 27 milyar sehingga menguras *cash flow* karena pembelian BBM solar yang dilakukan PT. Pertamina Retail ke PT Pertamina (Persero) diberi TOP 14 hari kalender atau sebesar Rp. 27 milyar akibatnya jika *outstanding* piutang PT. Pertamina Patra Niaga melebihi *limit credit* yaitu Rp. 27 milyar maka kelebihan *limit credit* tersebut akan ditanggung dari *cash flow* PT. Pertamina Retail. Dan PT. Pertamina Retail tidak bisa melakukan penghentian pengisian Bahan Bakar Minyak (BBM) atau pemblokiran sesuai dengan pasal 6 ayat 5 kepada PT. Pertamina Patra Niaga dikarenakan selain PT. Pertamina Patra Niaga adalah *sister company*,

dan jika PT. Pertamina Retail melaksanakan penghentian pengisian Bahan Bakar Minyak (BBM) atau pemblokiran maka kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga tidak bisa mendistribusikan Bahan Bakar Minyak (BBM) dan Bahan Bakar Khusus (BBK) ke seluruh Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU). Hal ini dapat mengakibatkan *stock* Bahan Bakar Minyak (BBM) dan *stock* Bahan Bakar Khusus (BBK) di seluruh seluruh Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) akan kosong dan konsumen tidak bisa membeli Bahan Bakar Minyak (BBM) dan Bahan Bakar Khusus (BBK) dan pada akhirnya akan jadi masalah nasional.

Tabel 4.1  
PT. Pertamina Retail  
Over Limit Credit Outstanding Piutang  
PT. Pertamina Patra Niaga Tahun 2013

No	Bulan	Outstanding Piutang (Milyar Rp)	Limit Credit (Milyar Rp)	Over Limit Credit (Milyar Rp)	Over Limit Credit (%)
		A	B	C=A-B	D=C/B*100 %
1	Januari	Rp 66,40	Rp 27,60	Rp 38,80	141%
2	Februari	Rp 68,20	Rp 27,60	Rp 40,60	147%
3	Maret	Rp 88,80	Rp 27,60	Rp 61,20	222%
4	April	Rp 98,00	Rp 27,60	Rp 70,40	255%
5	Mei	Rp 124,40	Rp 27,60	Rp 96,80	351%
6	Juni	Rp 53,00	Rp 27,60	Rp 25,40	92%
7	Juli	Rp 79,80	Rp 27,60	Rp 52,20	189%
8	Agustus	Rp 223,60	Rp 27,60	Rp 196,00	710%
9	September	Rp 89,00	Rp 27,60	Rp 61,40	222%
10	Oktober	Rp 141,20	Rp 27,60	Rp 113,60	412%
11	November	Rp 197,60	Rp 27,60	Rp 170,00	616%
12	Desember	Rp 171,00	Rp 27,60	Rp 143,40	520%

2) PT. Pertamina Retail harus menanggung *cost of money* dikarenakan *outstanding* piutang PT. Pertamina Patra Niaga sudah melewati perkiraan piutang yang disepakati (limit credit) dan PT. Pertamina Retail juga tidak bisa menagihkan denda keterlambatan pembayaran pemakaian Bahan Bakar Minyak solar (BBM solar) untuk kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga karena tidak ada pasal dalam kontrak kerjasama antara PT. Pertamina Retail dengan PT. Pertamina Patra Niaga yang menyatakan bahwa PT. Pertamina Retail dapat mengenakan denda keterlambatan jika PT. Pertamina Patra Niaga telat membayar tagihan atas pemakaian Bahan Bakar Minyak solar (BBM solar) untuk kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK miliknya. Adapun perhitungan kerugian *cost of money* yang ditanggung PT. Pertamina Retail adalah sebagai berikut:

a) Diketahui:

- (1) PT. Pertamina Retail mendapatkan *Term of Payment* (TOP) 14 hari kalender dari PT. Pertamina (Persero) atas pembelian Bahan Bakar Minyak solar (BBM solar) dan memberikan *Term of Payment* (TOP) kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK yang dimiliki PT. Pertamina Patra Niaga 14 hari kalender atas pembelian BBM solar dari PT. Pertamina Retail melalui Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) sehingga tidak ada selisih *Term of Payment* (TOP) yang di dapat PT. Pertamina Retail atas penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar ke kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina

Patra Niaga. Adapun rincian tidak adanya selisih antara *Term of Payment* (TOP) yang diberikan PT. Pertamina (Persero) kepada PT. Pertamina Retail dan *Term of Payment* (TOP) yang diberikan PT. Pertamina Retail kepada PT. Pertamina Patra Niaga dapat dilihat pada tabel 4.2 di bawah ini.

Tabel 4.2  
PT. Pertamina Retail  
Selisih TOP Antara PT. Pertamina Retail  
Dan PT. Pertamina Patra Niaga

No	TOP Pembelian BBM Solar ke PT. Pertamina (Persero)	TOP Penjualan BBM Solar ke PT. Pertamina Patra Niaga	Selisih TOP
1	14 Hari	14 Hari	0 Hari

- (2) Net margin penjualan BBM solar tunai sama dengan *net margin* penjualan BBM solar secara kredit kepada PT. Pertamina Patra Niaga. Dengan rincian sesuai dengan tebal 4.3 di bawah ini.

Tabel 4.3  
PT. Pertamina Retail  
Perbandingan Net Margin Penjualan Tunai Dibandingkan  
Net Margin Penjualan Kredit Kepada PT. Pertamina Patra Niaga

No	Net Margin Penjualan Tunai (%)	Net Margin Penjualan ke PT. Pertamina Patra Niaga (%)	Selisih Net Margin (%)
1	0,60%	0,60%	0%

- (3) Total penjualan BBM solar ke PT. Pertamina Patra Niaga tahun 2013 sebesar Rp 651,61 milyar sehingga di dapat *net margin* sebesar Rp 3,91 milyar. Adapun rincian net margin dari penjualan BBM solar ke PT. Pertamina Patra niaga dapat dilihat pada tabel 4.4 di bawah ini.

Tabel 4.4  
PT. Pertamina Retail  
Penjualan BBM Solar ke PT. Pertamina Patra Niaga Tahun 2013

No	Bulan	Total Penjualan (MilyarRp)	Net Margin (%)	Net Margin (Milyar Rp)
		A	B	C=AxB
1	Januari 2013	Rp 36,84	0,6%	Rp 0,22
2	Februari 2013	Rp 41,06	0,6%	Rp 0,25
3	Maret 2013	Rp 41,26	0,6%	Rp 0,25
4	April 2013	Rp 55,38	0,6%	Rp 0,33
5	Mei 2013	Rp 56,40	0,6%	Rp 0,34
6	Juni 2013	Rp 55,31	0,6%	Rp 0,33
7	Juli 2013	Rp 56,11	0,6%	Rp 0,34
8	Agustus 2013	Rp 56,90	0,6%	Rp 0,34
9	September 2013	Rp 59,06	0,6%	Rp 0,35
10	Oktober 2013	Rp 66,61	0,6%	Rp 0,40
11	November 2013	Rp 62,60	0,6%	Rp 0,38
12	Desember 2013	Rp 64,08	0,6%	Rp 0,38

- (4) *Over credit limit* outstanding piutang yang terjadi pada tabel 4.1 akan menguras *cash flow* yang selama ini uangnya digunakan untuk investasi atau disimpan di Bank (deposito) sehingga atas *cash flow* yang terkuras ada *cost of money* yang timbul.
- (5) Bunga deposito jika PT. Pertamina Retail menyimpan uang di Bank untuk tahun 2013 menurut data Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) adalah sekitar 6,25%.
- b) Dari data di atas maka dapat diketahui bahwa *cost of money* atas *over credit limit outstanding* piutang PT. Pertamina Patra Niaga untuk tahun 2013 adalah sebesar Rp 5,50 milyar sehingga *net margin* yang diperoleh PT. Pertamina Retail berubah dari untung sebesar Rp 3,91 milyar menjadi rugi sebesar Rp 1,59 milyar. Adapun rincian *cost of money* atas *over outstanding* piutang PT. Pertamina Patra Niaga dapat dilihat pada tabel 4.5 di bawah ini.

Tabel 4.5  
PT. Pertamina Retail  
Cost of Money atas Over Credit Limit Outstanding  
Piutang PT. Pertamina Patra Niaga Tahun 2013

No	Bulan	Net Margin (Milyar Rp)	Over Limit Credit (Milyar Rp)	Cost of Money Berdasarkan Bunga LPS Tahun 2013 Adalah 6,25% (Milyar Rp)	Net Margin Setelah Cost of Money (Milyar Rp)
		A	B	$C = (30/365) \times 6,25\% \times B$	$D = A - C$
1	Jan 2013	Rp 0,22	Rp 38,8	Rp 0,20	Rp 0,02
2	Feb 2013	Rp 0,25	Rp 40,6	Rp 0,21	Rp 0,04
3	Mar 2013	Rp 0,25	Rp 61,2	Rp 0,31	Rp (0,07)
4	Apr 2013	Rp 0,33	Rp 70,4	Rp 0,36	Rp (0,03)
5	Mei 2013	Rp 0,34	Rp 96,8	Rp 0,50	Rp (0,16)
6	Juni 2013	Rp 0,33	Rp 25,4	Rp 0,13	Rp 0,20
7	Juli 2013	Rp 0,34	Rp 52,2	Rp 0,27	Rp 0,07
8	Agust 2013	Rp 0,34	Rp 196	Rp 1,01	Rp (0,67)
9	Sept 2013	Rp 0,35	Rp 61,4	Rp 0,32	Rp (0,04)
10	Okt 2013	Rp 0,40	Rp 113,6	Rp 0,58	Rp (0,18)
11	Nov 2013	Rp 0,38	Rp 170	Rp 0,87	Rp (0,50)
12	Des 2013	Rp 0,38	Rp 143,4	Rp 0,74	Rp (0,35)
	<b>Total</b>	<b>Rp 3,91</b>		<b>Rp 5,50</b>	<b>Rp (1,59)</b>

Dari tabel 4.5 di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan Bahan Bakar Minyak solar (BBM solar) melalui Stasiun Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga yang dilakukan pada tahun 2013 telah menguras *cash flow* PT. Pertamina Retail dan mengakibatkan PT. Pertamina Retail seharusnya mendapatkan keuntungan *net margin* sebesar Rp 3,91 milyar berubah menjadi mendapatkan kerugian *net margin* sebesar Rp 1,59 milyar karena PT. Pertamina Retail harus menanggung *cost of money* sebesar Rp 5,50 milyar.

- b. Dampak kerjasama penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dengan skema lama bagi PT. Pertamina Patra Niaga

Perjanjian Jual beli Bahan Bakar Minyak (BBM) Untuk Mobil Tangki No. 111/DIR-PR/XII/2012 antara PT. Pertamina Retail (Pihak Pertama) dan PT. Pertamina Patra Niaga (Pihak Kedua) yang disepakati pada tanggal 03 Desember 2012 dalam pelaksanaannya mengalami kendala bagi PT. Pertamina Patra Niaga diantaranya :

- 1) PT. Pertamina Patra Niaga terganggu secara *cash flow* karena perbedaan *Term of Payment* (TOP) dimana PT. Pertamina Patra Niaga mendapatkan *Term of Payment* (TOP) 14 hari kalender dari PT. Pertamina Retail atas pembelian Bahan Bakar Minyak (BBM) solar untuk kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan menanggung *Term of Payment* (TOP) 30 hari kalender dari PT. Pertamina (Persero) atas jasa pengangkutan BBM/BBK dari depot milik PT Pertamina (Persero) ke SPBU – SPBU yang membeli BBM/BBK dari PT. Pertamina (Persero) sehingga PT. Pertamina Patra Niaga harus menanggung selisih kurang *Term of Payment* (TOP) selama 16 hari kalender. Adapun selisih kurang *Term of Payment* (TOP) dapat dilihat pada tabel 4.6 di bawah ini.

Tabel 4.6  
PT. Pertamina Patra Niaga  
Selisih TOP Pengangkutan BBM

No	TOP Pembelian BBM Solar dari PT. Pertamina Retail (Hari)	TOP Jasa Pengangkutan BBM/BBK dari PT Pertamina (Persero) (Hari)	Selisih TOP (Hari)
	A	B	C = A - B
1	14	30	16

- 2) PT. Pertamina Patra Niaga kehilangan peluang mengkreditkan PPN masukan sebesar Rp 59,24 milyar dari BBM solar yang dibeli di tahun 2013 dikarenakan PT. Pertamina Retail menurut undang-undang perpajakan tidak boleh mengeluarkan faktur pajak Pajak Pertambahan Nilai (PPN) keluaran. Simulasi biaya PPN masukan dapat dilihat dari tabel 4.7 di bawah ini.

Tabel 4.7  
PT. Pertamina Retail  
Perkiraan Kerugian Karena Tidak Dapat  
Menkreditkan PPN Masukan Selama Tahun 2013

No	Bulan	Realisasi PPN Masukan Skema Lama		
		Rerata Pemakaian Sebulan (Milyar Rp)	Harga Sebelum PPN 10% (Milyar Rp)	PPN 10% Yang Tidak Bisa Dikreditkan (Milyar Rp)
		A	$B = A \times (10/11)$	$C = B \times 10\%$
1	Januari 2013	Rp 36,84	Rp 33,49	Rp 3,35
2	Februari 2013	Rp 41,06	Rp 37,33	Rp 3,73
3	Maret 2013	Rp 41,26	Rp 37,51	Rp 3,75
4	April 2013	Rp 55,38	Rp 50,35	Rp 5,03
5	Mei 2013	Rp 56,40	Rp 51,27	Rp 5,13
6	Juni 2013	Rp 55,31	Rp 50,28	Rp 5,03
7	Juli 2013	Rp 56,11	Rp 51,01	Rp 5,10
8	Agustus 2013	Rp 56,90	Rp 51,73	Rp 5,17
9	September 2013	Rp 59,06	Rp 53,69	Rp 5,37
10	Oktober 2013	Rp 66,61	Rp 60,55	Rp 6,06
11	November 2013	Rp 62,60	Rp 56,91	Rp 5,69
12	Desember 2013	Rp 64,08	Rp 58,25	Rp 5,83
<b>Total</b>		<b>Rp 651,61</b>	<b>Rp 592,37</b>	<b>Rp 59,24</b>

Dari tabel 4.7 tersebut di atas maka dapat diketahui bahwa pembelian Bahan Bakar Minyak solar (BBM solar) melalui Stasiun Pengisian Bahan

Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail yang dilakukan PT. Pertamina Patra Niaga tahun 2013 untuk kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK yang dimilikinya mengganggu *cash flow* PT. Pertamina Patra Niaga. Atas perjanjian kerjasama pembelian Bahan Bakar Minyak (BBM) solar di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail mengakibatkan PT. Pertamina Patra Niaga kehilangan peluang mengkreditkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) masukan sebesar Rp 59,24 milyar dari Bahan Bakar Minyak solar (BBM solar) yang dibeli di tahun 2013 dikarenakan PT. Pertamina Retail menurut SE- 10/PJ51/1993, tanggal 01 April 1993 , tentang Pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas Bahan Bakar Minyak (BBM) tidak boleh mengeluarkan faktur pajak Pajak Pertambahan Nilai (PPN) keluaran atau biasa disebut pajak Pajak Pertambahan Nilai (PPN) final.

- c. Dampak kerjasama penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dengan skema lama bagi PT. Pertamina (Persero)

PT. Pertamina (Persero) sebagai induk perusahaan PT. Pertamina Retail dan PT. Pertamina Patra Niaga secara langsung memang tidak mendapat keuntungan atau kerugian atas kerjasama penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dari Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga. Namun secara tidak langsung PT Pertamina (Persero) sebagai induk perusahaan mendapatkan kerugian dikarenakan kerugian yang dialami kedua anak perusahaan tersebut, secara

laporan rugi laba konsolidasi akan mengurangi pencapaian laba PT Pertamina (Persero).

2. Rencana tindak lanjut penyelesaian permasalahan kerjasama penyaluran Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dari SPBUT milik PT. Pertamina Retail ke mobil tangki milik PT. Pertamina Patra Niaga (skema lama)

Disebabkan permasalahan kerjasama penyaluran Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dari Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga menimbulkan beberapa permasalahan maka PT. Pertamina (Persero) sebagai induk perusahaan dari PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Pertamina Retail membantu mencari solusi terbaik untuk mengatasi permasalahan outstanding piutang PT. Pertamina Patra Niaga tersebut.

Terdapat 2 (dua) pilihan solusi untuk mengatasi permasalahan outstanding piutang yaitu :

- a. PT. Pertamina Retail diberikan tambahan *Term of Payment* (TOP) dari PT Pertamina (Persero) khusus penyaluran Bahan Bakar Minyak (BBM) solar melalui Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) miliknya kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga yang sebelumnya *Term of Payment* (TOP) adalah 14 hari kalender menjadi 30 hari kalender.
- b. PT. Pertamina Patra Niaga membeli Bahan Bakar Minyak (BBM) solar ke PT Pertamina (Persero) dengan *Term of Payment* (TOP) 30 hari kalender sedangkan PT. Pertamina Retail hanya menyediakan Stasiun Pengisian Bahan

Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) untuk menyimpan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar milik PT. Pertamina Patra Niaga serta memberikan jasa pengisian Bahan Bakar Minyak (BBM) solar kepada mobil tangki milik PT. Pertamina Patra Niaga, atas jasa penyimpanan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dan jasa pengisian Bahan Bakar Minyak (BBM) solar tersebut maka PT. Pertamina Retail mendapatkan *handling fee*.

Hasil evaluasi dan kesepakatan bersama antara PT. Pertamina Retail, PT. Pertamina Patra Niaga dan PT Pertamina (Persero) disepakati solusi no 2 (dua) yaitu PT. Pertamina Retail hanya menyediakan Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) untuk menyimpan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar milik PT. Pertamina Patra Niaga serta memberikan jasa pengisian Bahan Bakar Minyak (BBM) solar kepada mobil tangki milik PT. Pertamina Patra Niaga, atas jasa penyimpanan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dan jasa pengisian Bahan Bakar Minyak (BBM) solar tersebut maka PT. Pertamina Retail mendapatkan *handling fee*.

Kesepakatan skema kerjasama tersebut di atas dituangkan pada Perjanjian Kerjasama Pengelolaan NPSO untuk mobil tangki melalui Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) antara PT. Pertamina Retail dengan PT. Pertamina Patra Niaga Nomor. 180/DIR-PR/VI/2014 tanggal 18 Juni 2014. Perjanjian kerjasama skema baru antara PT. Pertamina Retail dengan PT. Pertamina Patra Niaga dibuat dengan melakukan perubahan beberapa pasal dalam perjanjian kerjasama skema lama yang diharapkan perubahan tersebut dalam membuat perjanjian kerjasama skema baru menjadi menguntungkan bagi PT. Pertamina Retail dan PT. Pertamina Patra Niaga.

Adapun pasal yang banyak mengalami perubahan adalah pasal yang mengatur mengenai ruang lingkup perjanjian, pasal yang mengatur tata cara penagihan dan pembayaran serta pasal sanksi. Adapun perubahan mendasar adalah sebagai berikut:

- a. Perubahan di pasal ruang lingkup pekerjaan antara perjanjian kerjasama penyaluran Bahan Bakar Minyak solar (BBM solar) dari Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga. Adapun perubahan di pasal ruang lingkup pekerjaan antara perjanjian kerjasama dari skema sebelumnya (lama) menjadi skema baru dapat dilihat pada tabel 4.8 di bawah ini.

Tabel 4.8  
PT. Pertamina Retail  
Perubahan Ruang Lingkup Pekerjaan

Pasal	Skema Lama	Skema Baru
	<p>Ayat1</p> <p>Pihak Pertama bersedia melayani pengisian Bahan Bakar Minyak (BBM) jenis solar untuk kebutuhan bahan bakar Mobil Tangki milik dan/atau yang dikelola oleh Pihak Kedua di SPBUT yang dikelola Pihak Pertama yang berada di seluruh wilayah Indonesia sebagaimana</p>	<p>Ayat1</p> <p>Pihak Kedua akan menyediakan dan memasok BBMNPISO di SPBUT untuk memenuhi kebutuhan bahan bakar Mobil Tangki dan/atau pelanggan Pihak Kedua sesuai yang ditetapkan oleh Pihak Kedua</p>

Ruang Lingkup Perjanjian	tercantum dalam lampiran A yang menjadi satu kesatuan tak terpisahkan dalam PERJANJIAN ini berikut perubahan-perubahannya di kemudian hari	
	Ayat2 Atas pengisian BBM sebagaimana tersebut ayat 1 Pasal ini oleh Pihak Kedua menyetujui untuk membayar kepada Pihak Pertama sejumlah biaya pemakaian BBM.	Ayat2 Pihak Pertama akan melayani pengisian BBM NPSO untuk Mobil Tangki dan/atau pelanggan Pihak Kedua di SPBUT

- b. Perubahan di pasal tata cara penagihan dan pembayaran antara perjanjian kerjasama penyaluran Bahan Bakar Minyak solar (BBM solar) dari Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga. Adapun perubahan di pasal tata cara penagihan dan pembayaran dari skema sebelumnya (lama) menjadi skema baru dapat dilihat pada tabel 4.9 di bawah ini.

Tabel 4.9  
PT. Pertamina Retail  
Perubahan Pasal yang Mengatur Tata Cara Penagihan dan Pembayaran

Pasal	Skema Lama	Skema Baru
	Ayat2 Pihak Pertama akan	Ayat1 Pihak Pertama akan melakukan

<p>Tata Cara Penagihan Dan Pembayaran</p>	<p>menyampaikan tagihan atas pemakaian BBM oleh Pihak Kedua untuk periode pengisian 3 (tiga) harian dan Pihak Kedua wajib melakukan pembayaran terhadap pemakaian BBM tersebut dengan jangka waktu pembayaran 7 (tujuh) hari kalender setelah tagihan (invoice) diterima.</p>	<p>penagihan Handling Fee kepada Pihak Kedua yang dilakukan dalam 2 (dua) periode tagihan dengan rincian sebagai berikut:</p> <p>a. Pemakaian tanggal 1 sampai dengan tanggal 14, akan ditagihkan setiap tanggal 15.</p> <p>b. Pemakaian tanggal 15 sampai dengan akhir bulan, akan ditagihkan setiap tanggal 1 bulan berikutnya</p>
	<p>Ayat3</p> <p>Pihak Kedua wajib melakukan pembayaran berdasarkan tagihan sebagaimana dimaksud dengan cara transfer ke rekening Pihak Pertama</p>	<p>Ayat2</p> <p>Pihak Kedua wajib melakukan pembayaran Handling Fee kepada Pihak Pertama atas periode pemakaian sebagaimana tersebut dalam ayat 1 pasal ini selambat-lambatnya dalam 24 (dua puluh empat) hari kalender setelah asli tagihan / (invoice) diterima serta dinyatakan benar dan lengkap oleh Pihak Kedua</p>

- c. Perubahan di pasal pengenaan sanksi antara perjanjian kerjasama penyaluran Bahan Bakar Minyak solar (BBM solar) dari Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dari skema sebelumnya (lama) menjadi skema baru dapat dilihat pada tabel 4.10 di bawah ini.

Tabel 4.10  
PT. Pertamina Retail  
Perubahan Pasal yang Mengatur Sanksi

Pasal	Skema Lama	Skema Baru
Sanksi	<p>Apabila Pihak Kedua terlambat atau lalai untuk memenuhi kewajiban membayar atas pemakaian BBM dalam tenggang waktu dan tanggal jatuh tempo sebagaimana yang ditetapkan dan/atau telah melampaui limit kredit yaitu Rp 27.600.000.000,- maka Pihak Pertama akan melakukan penghentian pengisian BBM (pemblokiran) setelah mengirimkan surat peringatan tertulis kepada Pihak Kedua</p>	<p>Apabila Pihak Kedua terlambat atau lalai memenuhi kewajiban membayar tagihan Handling Feed dalam tenggang waktu sebagaimana ditetapkan perjanjian ini, maka untuk tiap hari keterlambatan Pihak Kedua diwajibkan membayar denda sebesar 10/00 (satu permil) dari jumlah tagihan yang terlambat di bayar sampai sebanyak - banyaknya 5% (lima persen) dari jumlah tagihan yang terlambat di bayar</p>

3. Simulasi dampak perubahan perjanjian kerjasama skema lama menjadi skema baru bagi PT. Pertamina Retail, PT. Pertamina Patra Niaga dan PT Pertamina (Persero)

Alasan PT Pertamina (Persero) memilih solusi no 2 dan PT. Pertamina Retail dan PT. Pertamina Patra Niaga menyetujui perubahan perjanjian kerjasama dengan menggunakan solusi no 2 dikarenakan hasil simulasi yang dilakukan terhadap solusi no 2 diketahui solusi no 2 memberikan keuntungan lebih baik bagi PT. Pertamina Retail, PT. Pertamina Patra Niaga dan PT Pertamina (Persero). Adapun simulasi keuntungan perubahan perjanjian kerjasama skema baru yakni solusi no 2 dibandingkan skema lama adalah sebagai berikut:

- a. Simulasi dampak perubahan skema lama menjadi skema baru bagi PT. Pertamina Retail

Bagi PT. Pertamina Retail *gross margin* yang diterima PT. Pertamina Retail tetap sama hanya diganti nama menjadi *handling fee* yaitu senilai Rp 325 per liter sehingga *net margin* pun tetap sama yaitu sekitar 0,6% dari harga jual. Hal tersebut terlihat pada tabel 4.11 di bawah ini.

Tabel 4.11  
PT. Pertamina Retail  
Gross Margin / Net Margin  
Skema Lama dan Skema Baru

No	Skema Lama		Skema Baru		Selisih	
	Gross Margin (Rp)	Net Margin (%)	Gross Margin (Rp)	Net Margin (%)	Gross Margin (Rp)	Net Margin (%)
	A	B	C	D	E = A - C	F = B - D
1	325	0,6	325	0,6	0	0

Walau secara *gross margin* dan *net margin* sama, terdapat kelebihan skema baru dibandingkan skema lama terutama adalah sebagai berikut:

- 1) PT. Pertamina Retail tidak menanggung biaya *losses* Bahan BBM solar karena BBM solar yang tersimpan di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail adalah BBM solar milik PT. Pertamina Patra Niaga sehingga biaya *losses* BBM solar menjadi tanggung jawab PT. Pertamina Patra Niaga. Dengan kondisi tersebut PT. Pertamina Retail walaupun mendapat *net margin* yang sama yaitu sekitar 0,6%, PT. Pertamina Retail mendapatkan tambahan pendapatan dari biaya *losses* yang menjadi tanggung jawab (beban) PT. Pertamina Patra Niaga. Rincian potensi biaya *losses* yang dapat dipindah ke PT. Pertamina Patra Niaga dapat dilihat pada tabel 4.12 di bawah ini.

Tabel 4.12  
PT. Pertamina Retail  
Biaya Losses BBM Solar Tahun 2013

No.	Bulan	Total Losses (Milyar Rp)
1	Januari 2013	Rp 0,074
2	Februari 2013	Rp 0,013
3	Maret 2013	Rp 0,048
4	April 2013	Rp 0,096
5	Mei 2013	Rp 0,105
6	Juni 2013	Rp 0,072
7	Juli 2013	Rp 0,101
8	Agustus 2013	Rp 0,091
9	September 2013	Rp 0,056
10	Oktober 2013	Rp 0,057
11	November 2013	Rp 0,059
12	Desember 2013	Rp 0,060
	<b>Total</b>	<b>Rp 0,832</b>

- 2) PT. Pertamina Retail diperkirakan menanggung *cost of money* yang lebih kecil pada perjanjian kerjasama skema baru dibandingkan perjanjian kerjasama skema lama dimana *cost of money* realisasi tahun 2013 dengan menggunakan perjanjian skema lama adalah sebesar Rp 5,5 milyar sedangkan perkiraan *cost of money* dengan skema baru maksimal hanya Rp 0,113 milyar sehingga ada keuntungan dari penghematan secara *cost of money* sebesar Rp 5,382 milyar. Adapun rincian perhitungan perbandingan *cost of money* perjanjian kerjasama antara PT. Pertamina Retail dengan PT. Pertamina Patra Niaga dengan menggunakan skema lama dengan skema baru dapat dilihat pada tabel 4.13 dan tabel 4.14 di bawah ini.

Tabel 4.13  
PT. Pertamina Retail  
Perkiraan Cost of Money Skema Baru  
Menggunakan Berdasarkan Data Tahun 2013

No	Bulan	Rerata Penjualan Per Hari (Liter)	Perkiraan Outstanding Piutang (Milyar Rp)	Cost of Money Berdasarkan Bunga BRS Tahun 2013 Adalah 6,25% (Milyar Rp)
		A	$B = A \times 10P \times \text{Net Margin}$	$C = 30/365 \times 6,25\% \times B$
1	Januari	111.377	Rp 1,46	Rp 0,008
2	Februari	134.844	Rp 1,71	Rp 0,009
3	Maret	109.997	Rp 1,39	Rp 0,007
4	April	142.916	Rp 1,81	Rp 0,009
5	Mei	146.722	Rp 1,86	Rp 0,010
6	Juni	148.683	Rp 1,88	Rp 0,010
7	Juli	177.451	Rp 2,25	Rp 0,012
8	Agustus	149.226	Rp 1,89	Rp 0,010
9	September	142.176	Rp 1,80	Rp 0,009
10	Oktober	145.183	Rp 1,84	Rp 0,009
11	November	162.851	Rp 2,06	Rp 0,011
12	Desember	165.368	Rp 2,10	Rp 0,011
<b>Total</b>				<b>Rp 0,113</b>

Tabel 4.14  
PT. Pertamina Retail  
Perbandingan Cost of Money Skema Lama Dengan Skema Baru

No	Bulan	Cost of Money Skema Lama (Milyar Rp)	Cost of Money Skema Baru (Milyar Rp)	Selisih
		A	B	C=A-B
1	Januari 2013	Rp 0,20	Rp 0,008	Rp 0,192
2	Februari 2013	Rp 0,21	Rp 0,009	Rp 0,200
3	Maret 2013	Rp 0,31	Rp 0,007	Rp 0,307
4	April 2013	Rp 0,36	Rp 0,009	Rp 0,352
5	Mei 2013	Rp 0,50	Rp 0,010	Rp 0,488
6	Juni 2013	Rp 0,13	Rp 0,010	Rp 0,121
7	Juli 2013	Rp 0,27	Rp 0,012	Rp 0,257
8	Agustus 2013	Rp 1,01	Rp 0,010	Rp 0,997
9	September 2013	Rp 0,32	Rp 0,009	Rp 0,306
10	Oktober 2013	Rp 0,58	Rp 0,009	Rp 0,574
11	November 2013	Rp 0,87	Rp 0,011	Rp 0,863
12	Desember 2013	Rp 0,74	Rp 0,011	Rp 0,726
	<b>Total</b>	<b>Rp 5,50</b>	<b>Rp 0,113</b>	<b>Rp 5,382</b>

- b. Simulasi dampak perubahan perjanjian kerjasama dari skema lama menjadi skema baru bagi PT. Pertamina Patra Niaga

Hasil evaluasi atas simulasi manfaat dan kerugian skema baru bagi PT. Pertamina Patra Niaga diketahui bahwa ada manfaat dan kerugiannya, tetapi secara umum manfaatnya lebih besar daripada kerugiannya. Adapun manfaat dan kerugiannya adalah sebagai berikut:

- 1) Manfaat skema baru bagi PT. Pertamina Patra Niaga adalah bisa mengkreditkan PPN masukan sebesar Rp 59,24 Milyar (data tahun 2013), dengan rincian seperti yang terdapat di tabel 4.7 halaman 44.

- 2) Kerugian yang diderita PT. Pertamina Patra Niaga adalah harus menanggung losses BBM solar sebesar Rp 0,832 Milyar (data tahun 2013), dengan rincian yang terdapat di tabel 4.12 halaman 53.
- c. Simulasi dampak perubahan perjanjian kerjasama dari skema lama menjadi skema baru bagi PT. Pertamina (Persero)

PT. Pertamina (Persero) sebagai induk perusahaan PT. Pertamina Retail dan PT. Pertamina Patra Niaga secara langsung memang tidak mempunyai keuntungan atau kerugian atas simulasi perubahan kerjasama penjualan BBM Solar antara PT. Pertamina Retail dan PT. Pertamina Patra Niaga dari skema lama menjadi skema baru. Namun secara tidak langsung PT Pertamina (Persero) sebagai induk perusahaan mendapatkan keuntungan dikarenakan keuntungan yang diperoleh oleh PT. Pertamina Retail dan PT. Pertamina Patra Niaga secara konsolidasi akan menambah keuntungan PT. Pertamina (Persero), sehingga akan menambah pencapaian laba PT Pertamina (Persero).

4. Realisasi dampak perubahan perjanjian kerjasama skema lama menjadi skema baru bagi PT. Pertamina Retail, PT. Pertamina Patra Niaga dan PT Pertamina (Persero)

Hasil evaluasi yang telah dilakukan diketahui dikarenakan ada revisi dari Peraturan Menteri ESDM No. 12/2012 mengatur Tentang Pengendalian Penggunaan BBM terhitung mulai 1 September 2012, dimana mulai April 2015 mobil tangki pengangkut BBM/BBK sudah diperbolehkan membeli Bahan Bakar Minyak solar (BBM solar) subsidi maka realisasi dampak perubahan perjanjian kerjasama skema lama menjadi skema baru hanya dapat disajikan mulai bulan Juli

2014 sampai dengan bulan Maret 2015. Adapun realisasi manfaat perubahan perjanjian kerjasama skema lama menjadi skema baru bagi PT. Pertamina Retail, PT. Pertamina Patra Niaga dan PT Pertamina (Persero) adalah sebagai berikut:

- a. Realisasi dampak perubahan perjanjian kerjasama skema lama menjadi skema baru bagi PT. Pertamina Retail

Hasil analisis yang dilakukan terhadap bagi PT. Pertamina Retail untuk *gross margin* dan *net margin* realisasinya sama dengan rencana perubahan skema yaitu *gross margin* yang diterima PT. Pertamina Retail tetap sama hanya diganti nama menjadi *handling fee* yaitu senilai Rp 325 per liter sehingga *net margin* pun tetap sama yaitu sekitar 0,6% dari harga jual, sehingga dengan realisasi penjualan periode 01 Juli 2014 sampai dengan Maret 2015 sebesar Rp 511,26 milyar maka *net margin* yang peroleh adalah Rp 511,26 milyar dikalikan 0,6% atau sebesar Rp 3,07 milyar. Adapun realisasi manfaat paling besar atas perubahan skema kerjasama adalah sebagai berikut:

- 1) Realisasi *cost of money* perjanjian kerjasama skema baru periode Juli 2014 sampai dengan Maret 2015 (selama 9 bulan) diketahui lebih kecil dari hasil simulasi dan skema lama. Realisasi *cost of money* perjanjian kerjasama skema baru adalah sebesar Rp 0,106 milyar sedangkan simulasi perjanjian kerjasama skema baru sebesar Rp 0,113 milyar (selama 9 bulan) dan realisasi perjanjian kerjasama skema lama adalah sebesar Rp 4,13 milyar (selama 9 bulan), sehingga realisasi *cost of money* perjanjian kerjasama skema baru lebih besar sebesar Rp 0,021 milyar dibandingkan simulasi perjanjian kerjasama skema baru dan lebih kecil sebesar Rp 4,109 milyar dibandingkan realisasi

perjanjian kerjasama skema lama. Adapun rincian perbandingan realisasi *cost of money* menggunakan perjanjian skema lama, simulasi *cost of money* dengan perjanjian skema baru dan realisasi *cost of money* dengan menggunakan perjanjian skema baru dapat dilihat dari tabel 4.15, tabel 4.16 dan tabel 4.17 di bawah ini:

Tabel 4.15  
PT. Pertamina Retail  
Realisasi Cost of Money Skema Baru Dari Juli 2014 s.d. Maret 2015

No	Bulan	Outstanding Piutang (Milyar Rp)	Cost of Money Tahun 2014 Menurut LPS Adalah 7,5% (Milyar Rp)
		A	$B = (30/365) \times 7,5\% \times A$
1	Juli 2014	Rp 1,58	Rp 0,010
2	Agustus 2014	Rp 1,78	Rp 0,011
3	September 2014	Rp 1,84	Rp 0,011
4	Oktober 2014	Rp 2,04	Rp 0,013
5	November 2014	Rp 1,97	Rp 0,012
6	Desember 2014	Rp 2,02	Rp 0,012
7	Januari 2015	Rp 2,00	Rp 0,012
8	Februari 2015	Rp 1,86	Rp 0,011
9	Maret 2015	Rp 2,05	Rp 0,013
	<b>Total</b>	<b>Rp 17,14</b>	<b>Rp 0,106</b>

Tabel 4.16  
PT. Pertamina Retail  
Perbandingan Cost of Money Antara Realisasi Skema Lama  
Dibandingkan Realisasi Skema Baru Selama 9 Bulan

No	Realisasi Cost of Money Skema Lama Setahun (Milyar Rp)	Realisasi Cost of Money Skema Lama 9 Bulan (Milyar Rp)	Realisasi Cost of Money Skema Baru 9 Bulan (Milyar Rp)	Selisih
	A	$B = 9/12$	C	$D = B - C$
1	Rp 5,50	Rp 4,13	Rp 0,106	Rp 4,019

Tabel 4.17  
PT. Pertamina Retail  
Perbandingan Cost of Money Antara Simulasi Skema Baru  
Dibandingkan Realisasi Skema Baru Selama 9 Bulan

No	Realisasi Cost of Money Skema Baru Setahun (Milyar Rp)	Realisasi Cost of Money Skema Baru 9 Bulan (Milyar Rp)	Realisasi Cost of Money Skema Baru 9 Bulan (Milyar Rp)	Selisih
	A	B = $\frac{9}{12}$	C	D = B - C
1	Rp 0,113	Rp 0,085	Rp 0,106	Rp 0,021

- 2) Hasil evaluasi terhadap realisasi biaya *losses* periode Juli 2014 sampai dengan Maret 2015 diketahui bahwa dengan perjanjian kerjasama skema baru dimana Bahan Bakar Minyak (BBM) solar milik PT. Pertamina Patra Niaga realisasi perjanjian kerjasama skema lama timbul biaya *losses* Bahan Bakar Minyak (BBM) solar sebesar Rp 0,832 milyar (data tahun 2013) tetapi berdasarkan realisasi perjanjian kerjasama skema baru biaya *losses* sebesar Rp 0,832 milyar berubah menjadi *gain* Bahan Bakar Minyak (BBM) solar sebesar Rp 2,65 milyar (data bulan Juli 2014 s.d. Maret 2015). Adapun rincian gain Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dapat dilihat pada tabel 4.18 di bawah ini.

Tabel 4.18  
PT. Pertamina Retail  
Realisasi Gain BBM Solar Periode Bulan Juli 2014 s.d. Maret 2015

No	Bulan	Total Gain (Milyar Rp)
1	Juli 2014	Rp 0,38
2	Agustus 2014	Rp 0,35
3	September 2014	Rp 0,29
4	Oktober 2014	Rp 0,33
5	November 2014	Rp 0,32
6	Desember 2014	Rp 0,31
7	Januari 2015	Rp 0,28
8	Februari 2015	Rp 0,20
9	Maret 2015	Rp 0,20
	<b>Total</b>	<b>Rp 2,65</b>

- b. Realisasi dampak perubahan perjanjian kerjasama skema lama menjadi skema baru bagi PT. Pertamina Patra Niaga

Hasil evaluasi yang dilakukan terhadap keuntungan perjanjian kerjasama skema baru periode Juli 2014 sampai dengan Maret 2015 (selama 9 bulan) bagi PT. Pertamina Patra Niaga diketahui bahwa keuntungan dan kerugian perjanjian kerjasama skema baru adalah sebagai berikut:

- 1) Realisasi keuntungan perjanjian kerjasama skema baru bagi PT. Pertamina Patra Niaga periode Juli 2014 sampai dengan Maret 2016 (selama 9 bulan) adalah bisa mengkreditkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) masukan sebesar Rp 46,48 milyar. Adapun rincian Pajak Pertambahan Nilai (PPN) masukan yang dapat dikreditkan oleh PT. Pertamina Patra Niaga sebesar Rp 46,48 milyar dapat dilihat pada tabel 4.19 di bawah ini

Tabel 4.19  
PT. Pertamina Retail  
Realisasi PPN Masukan Yang Dapat Dikreditkan  
Periode Bulan Juli 2014 s.d. Maret 2015

No	Bulan	Realisasi Skema Baru		
		Penjualan Sebulan (Milyar/Rp)	Harga Sebelum PPN 10% (Milyar/Rp)	PPN 10% Yang Bisa Dikreditkan (Milyar/Rp)
1	Juli 2014	Rp 65,52	Rp 59,56	Rp 5,96
2	Agustus 2014	Rp 68,58	Rp 62,35	Rp 6,23
3	September 2014	Rp 63,88	Rp 58,07	Rp 5,81
4	Oktober 2014	Rp 68,02	Rp 61,84	Rp 6,18
5	November 2014	Rp 59,94	Rp 54,49	Rp 5,45
6	Desember 2014	Rp 55,18	Rp 50,16	Rp 5,02
7	Januari 2015	Rp 47,45	Rp 43,13	Rp 4,31
8	Februari 2015	Rp 38,71	Rp 35,19	Rp 3,52
9	Maret 2015	Rp 43,98	Rp 39,99	Rp 4,00
	<b>Total</b>	<b>Rp 511,26</b>	<b>Rp 464,79</b>	<b>Rp 46,48</b>

- 2) Hasil evaluasi yang dilakukan terhadap realisasi biaya *losses* Bahan Bakar Minyak (BBM) solar periode Juli 2014 sampai dengan Maret 2015 (selama 9 bulan) dengan skema baru dimana Bahan Bakar Minyak (BBM) solar milik PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Pertamina Retail hanya menyediakan Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) untuk menyimpan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar milik PT. Pertamina Patra Niaga. Telah terjadi perubahan yang sebelumnya yaitu dengan perjanjian kerjasama menggunakan skema lama timbul biaya *losses* Bahan Bakar Minyak (BBM) solar sebesar Rp 0,832 milyar (data tahun 2013) berubah menjadi *gain* BBM solar sebesar Rp 2,65 milyar (data bulan Juli 2014 s.d. Maret 2015) dengan menggunakan perjanjian kerjasama skema baru.
- c. Realisasi dampak perubahan perjanjian kerjasama skema lama menjadi skema baru bagi PT. Pertamina (Persero)

Hasil evaluasi terhadap realisasi skema baru periode bulan Juli 2014 sampai dengan bulan Maret 2015 diketahui PT. Pertamina (Persero) sebagai induk perusahaan PT. Pertamina Retail dan PT. Pertamina Patra Niaga secara langsung memang tidak mempunyai keuntungan atau kerugian atas perubahan kerjasama penjualan BBM Solar antara PT. Pertamina Retail dan PT. Pertamina Patra Niaga dari skema lama menjadi skema baru. Namun secara tidak langsung PT Pertamina (Persero) sebagai induk perusahaan mendapatkan keuntungan dikarenakan keuntungan yang diperoleh oleh PT. Pertamina Retail dan PT. Pertamina Patra

Niaga secara konsolidasi akan menambah keuntungan PT. Pertamina (Persero), sehingga akan menambah pencapaian laba PT Pertamina (Persero).

### **C. Pembahasan Kerjasama penjualan BBM Solar kepada PT. Elnusa Petrofin**

Peraturan Menteri ESDM No. 12/2012 mengatur Tentang Pengendalian Penggunaan Bahan Bakar Minyak (BBM), terhitung mulai 1 September 2012, pembatasan konsumsi solar untuk kendaraan tertentu diberlakukan sehingga kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin kesulitan untuk mengisi Bahan Bakar Minyak (BBM) solar non subsidi dikarenakan Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) yang ada hanya menjual solar subsidi atau menjual substitusi Bahan Bakar Minyak (BBM) solar yaitu Bahan Bakar Khusus (BBK) jenis Pertamina Dex. Jika kendaraan operasional mobil tangka pengangkut BBM/BBK yang dimiliki PT. Elnusa Petrofin menggunakan Bahan Bakar Khusus (BBK) jenis Pertamina Dex dimana harga Bahan Bakar Khusus (BBK) jenis Pertamina Dex cukup mahal maka PT. Elnusa Petrofin akan mengalami kenaikan biaya pengangkutan dan pada akhirnya akan mengurangi jumlah keuntungan yang diperoleh.

Di lain sisi dengan diharuskannya oleh pemerintah semua kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin mengisi Bahan Bakar Minyak (BBM) solar non subsidi adalah peluang bagi PT. Pertamina Retail untuk meningkatkan penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM). Dikarenakan hubungan yang saling menguntungkan tersebut maka pada tanggal 13 November 2012 dibuatlah Perjanjian Jual beli Bahan Bakar Minyak (BBM) Untuk Mobil Tangki No. 107/DIR-PR/XI/2012 antara

PT. Pertamina Retail (Pihak Pertama) dan PT. Elnusa Petrofin (Pihak Kedua). Adapun pasal 6 mengenai penagihan dan pembayaran menjelaskan sebagai berikut :

1. Ayat 2, dinyatakan bahwa Pihak Pertama akan menyampaikan tagihan atas pemakaian BBM oleh Pihak Kedua untuk periode pengisian 3 (tiga) harian dan Pihak Kedua wajib melakukan pembayaran terhadap pemakaian BBM tersebut dengan jangka waktu pembayaran adalah 7 (tujuh) hari kalender setelah tagihan (invoice) diterima, dengan melampirkan kuitansi bermaterai cukup, Berita Acara Penyelesaian Pekerjaan yang ditandatangani Para Pihak, *Price List* BBM dan *Copy* kontrak.
2. Ayat 4, dinyatakan bahwa Pihak Kedua wajib melakukan pembayaran berdasarkan tagihan dengan cara transfer ke rekening Pihak Pertama.
3. Ayat 5, dinyatakan Pihak Kedua diberikan limit kredit yaitu sebesar Rp 18.000.000.000,- (Delapan Belas Milyar Rupiah).
4. Ayat 6, dinyatakan apabila Pihak Kedua terlambat atau lalai untuk memenuhi kewajiban membayar atas pemakaian BBM dalam tenggat waktu dan tanggal jatuh tempo sebagaimana yang ditetapkan dalam ayat 2, dan/atau ayat 3 pasal ini dan/atau telah melampaui limit kredit yang diberikan sebagaimana dimaksud dalam ayat pasal ini, maka Pihak Pertama akan melakukan penghentian pengisian BBM (pemblokiran) setelah mengirimkan surat peringatan tertulis kepada Pihak Kedua.
5. Ayat 7, dinyatakan apabila Para Pihak sepakat bahwa Pihak Kedua wajib melakukan pembayaran sesuai dengan tagihan sebagaimana tersebut diatas. Apabila ada perbedaan data dan harga akan dilakukan rekonsiliasi dimana

Berita Acara Rekonsiliasi tersebut akan dijadikan dasar koreksi pembayaran pada tagihan periode berikutnya.

1. Dampak kerjasama penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dengan skema lama bagi PT. Pertamina Retail, PT. Elnusa Petrofin dan PT Pertamina (Persero)

Hasil evaluasi yang telah dilakukan atas dampak kerjasama penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dengan skema lama bagi PT. Pertamina Retail, PT. Elnusa Petrofin dan PT Pertamina (Persero) adalah sebagai berikut:

- a. Dampak kerjasama penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dengan skema lama bagi PT. Pertamina Retail

Perjanjian Jual beli Bahan Bakar Minyak (BBM) Untuk Mobil Tangki No. 107/DIR-PR/XI/2012 antara PT. Pertamina Retail (Pihak Pertama) dan PT. Pertamina Elnusa Petrofin (Pihak Kedua) yang disepakati pada tanggal 13 November 2012 yaitu perjanjian kerjasama penyaluran Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dari Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail ke kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin dalam pelaksanaannya mengalami kendala bagi PT. Pertamina Retail diantaranya :

- 1) *Outstanding* Piutang PT. Pertamina Elnusa Petrofin tahun 2013 dan dari bulan Januari 2014 sampai dengan bulan November 2014 melebihi limit credit yang disepakati yaitu Rp. 18 milyar sehingga menguras *cash flow* PT. Pertamina Retail, selain itu PT. Pertamina Retail tidak bisa melakukan penghentian pengisian BBM (pemblokiran) sesuai dengan pasal 6 ayat 6 perjanjian

kerjasama kepada kendaraan operasioanl mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin. Tidak bisa dilakukan penghentian pengisian Bahan Bakar Minyak (BBM) atau pemblokiran ke kepada kendaraan operasioanl mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin sesuai dengan pasal 6 ayat 6 perjanjian kerjasama antara PT. Pertamina Retail dengan PT. Elnusa Petrofin, dikarenakan selain PT. Elnusa Petrofin adalah *sister company*, dan juga jika PT. Pertamina Retail melaksanakan penghentian pengisian Bahan Bakar Minyak (BBM) atau pemblokiran terhadap kendaraan operasioanl mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin, maka kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin tidak bisa mendistribusikan Bahan Bakar Minyak (BBM) dan Bahan Bakar Khusus (BBK) ke seluruh Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) baik yang dimiliki PT. Pertamina Retail maupun yang dimiliki pengusaha swasta. Hal ini dapat mengakibatkan *stock* Bahan Bakar Minyak (BBM) dan *stock* Bahan Bakar Khusus (BBK) di seluruh seluruh Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) akan kosong dan konsumen tidak bisa membeli Bahan Bakar Minyak (BBM) dan Bahan Bakar Khusus (BBK) di seluruh Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) dan pada akhirnya akan jadi masalah nasional.. Adapun rincian *over outstanding* piutang tahun 2013 dan dari bulan Januari 2014 sampai dengan bulan November 2014 yang melebihi *limit credit* yang disepakati yaitu Rp. 18 milyar dapat dilihat pada tabel 4.20 dan tabel 4.21 di bawah ini.

Tabel 4.20  
PT. Pertamina Retail  
Over Limit Credit Outstanding Piutang PT. Elnusa Petrofin Tahun 2013

No	Bulan	Outstanding Piutang (Milyar Rp)	Limit Credit (Milyar Rp)	Over Limit Credit (Milyar Rp)	Over Limit Credit (%)
		A	B	C=A-B	D= C/B*100 %
1	Januari	Rp 12,00	Rp 18,00	Rp (6,00)	(50%)
2	Februari	Rp 14,40	Rp 18,00	Rp (3,60)	(25%)
3	Maret	Rp 28,80	Rp 18,00	Rp 10,20	36%
4	April	Rp 45,60	Rp 18,00	Rp 27,60	61%
5	Mei	Rp 25,80	Rp 18,00	Rp 7,80	30%
6	Juni	Rp 36,00	Rp 18,00	Rp 18,00	50%
7	Juli	Rp 50,00	Rp 18,00	Rp 32,00	64%
8	Agustus	Rp 49,00	Rp 18,00	Rp 31,00	63%
9	September	Rp 41,60	Rp 18,00	Rp 23,60	57%
10	Oktober	Rp 56,60	Rp 18,00	Rp 38,60	68%
11	November	Rp 62,80	Rp 18,00	Rp 44,80	71%
12	Desember	Rp 54,80	Rp 18,00	Rp 36,80	67%

Tabel 4.21  
PT. Pertamina Retail  
Over Limit Credit Outstanding Piutang PT. Elnusa Petrofin s.d Desember 2014

No	Bulan	Outstanding Piutang (Milyar Rp)	Limit Credit (Milyar Rp)	Over Limit Credit (Milyar Rp)	Over Limit Credit (%)
		A	B	C=A-B	D= C/B*100 %
1	Januari	Rp 29,90	Rp 18,00	Rp 11,90	40%
2	Februari	Rp 32,00	Rp 18,00	Rp 14,00	44%
3	Maret	Rp 54,20	Rp 18,00	Rp 36,20	67%
4	April	Rp 57,90	Rp 18,00	Rp 39,90	69%
5	Mei	Rp 67,80	Rp 18,00	Rp 49,80	73%
6	Juni	Rp 55,50	Rp 18,00	Rp 37,50	68%
7	Juli	Rp 47,36	Rp 18,00	Rp 29,36	62%
8	Agustus	Rp 63,36	Rp 18,00	Rp 45,36	72%
9	September	Rp 52,86	Rp 18,00	Rp 34,86	66%
10	Oktober	Rp 27,56	Rp 18,00	Rp 9,56	35%
11	November	Rp 21,40	Rp 18,00	Rp 3,40	16%

2) PT. Pertamina Retail harus menanggung *cost of money* dikarenakan *outstanding* piutang PT. Elnusa Petrofin sudah melewati perkiraan piutang yang disepakati (limit credit) dan PT. Pertamina Retail juga tidak bisa menagihkan denda keterlambatan pembayaran pemakaian Bahan Bakar Minyak solar (BBM solar) untuk kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin karena tidak ada pasal dalam kontrak kerjasama antara PT. Pertamina Retail dengan PT. Elnusa Petrofin yang menyatakan bahwa PT. Pertamina Retail dapat mengenakan denda keterlambatan jika PT. Elnusa Petrofin telat membayar tagihan atas pemakaian Bahan Bakar Minyak solar (BBM solar) untuk kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK miliknya. Adapun perhitungan kerugian *cost of money* yang ditanggung PT. Pertamina Retail akibat *cost of money over outstanding* piutang PT. Elnusa Petrofin adalah sebagai berikut:

Diketahui:

- (1) PT. Pertamina Retail mendapatkan *Term of Payment* (TOP) 14 hari kalender dari PT. Pertamina (Persero) atas pembelian Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dan memberikan *Term of Payment* (TOP) 14 hari kalender kepada PT. Elnusa Petrofin atas pembelian Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dari Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum Transportable (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail ke kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin, sehingga tidak ada selisih *Term of Payment* (TOP) yang di dapat PT. Pertamina Retail atas penjualan BBM solar ke mobil tangki

milik PT. Elnusa Petrofin. Adapun rincian tidak adanya selisih *Term of Payment* (TOP) antara PT. Pertamina Retail dan PT. Elnusa Petrofin dapat dilihat pada tabel 4.22 di bawah ini.

Tabel 4.22  
PT. Pertamina Retail  
Selisih Pemberian TOP Antara PT Pertamina (Persero)  
PT. Pertamina Retail Dan PT. Elnua Petrofin

No	TOP Pembelian BBM Solar ke PT. Pertamina (Persero)	TOP Penjualan BBM Solar ke PT. Elnusa Petrofin	Selisih TOP
1	14 Hari	14 Hari	0 Hari

- (2) Net margin penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar tunai sama dengan *net margin* penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar secara kredit kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin, dengan rincian sesuai tabel 4.23 di bawah ini.

Tabel 4.23  
PT. Pertamina Retail  
Perbandingan Net Margin Penjualan

No	Net Margin Penjualan Tunai (%)	Net Margin Penjualan Kredit Ke PT. Elnusa Petrofin (%)	Selisih Net Margin
1	0,60%	0,60%	0%

- (3) *Net margin* penjualan ke PT. Elnusa Petrofin tahun 2013 adalah sebesar Rp 2,03 milyar dan *net margin* penjualan ke PT. Elnusa Petrofin periode Januari – November 2014 adalah sebesar Rp 2,17 , dengan rincian sesuai tabel 4.24 dan 4.25 di bawah ini.

Tabel 4.24  
PT. Pertamina Retail  
Net Margin Penjualan Ke PT. Elnusa Petrofin Tahun 2013

No	Bulan	Total Penjualan	Net Margin	Net Margin
		(Milyar Rp)	(%)	(Milyar Rp)
		A	B	C = A x B
1	Januari	Rp 6,59	0,6	Rp 0,04
2	Februari	Rp 10,45	0,6	Rp 0,06
3	Maret	Rp 7,77	0,6	Rp 0,05
4	April	Rp 24,00	0,6	Rp 0,14
5	Mei	Rp 25,14	0,6	Rp 0,15
6	Juni	Rp 28,01	0,6	Rp 0,17
7	Juli	Rp 30,39	0,6	Rp 0,18
8	Agustus	Rp 32,06	0,6	Rp 0,19
9	September	Rp 39,20	0,6	Rp 0,24
10	Oktober	Rp 44,73	0,6	Rp 0,27
11	November	Rp 44,00	0,6	Rp 0,26
12	Desember	Rp 46,22	0,6	Rp 0,28
	<b>Total</b>	<b>Rp 338,56</b>		<b>Rp 2,03</b>

Tabel 4.25  
PT. Pertamina Retail  
Net Margin Penjualan ke PT. Elnusa Petrofin  
Periode Januari – November 2014

No	Bulan	Total Penjualan	Net Margin	Net Margin
		(Milyar Rp)	(%)	(Milyar Rp)
		A	B	C = A x B
1	Januari	Rp 52,45	0,6	Rp 0,31
2	Februari	Rp 26,08	0,6	Rp 0,16
3	Maret	Rp 29,40	0,6	Rp 0,18
4	April	Rp 28,17	0,6	Rp 0,17
5	Mei	Rp 29,72	0,6	Rp 0,18
6	Juni	Rp 29,84	0,6	Rp 0,18
7	Juli	Rp 31,17	0,6	Rp 0,19
8	Agustus	Rp 30,46	0,6	Rp 0,18
9	September	Rp 29,98	0,6	Rp 0,18
10	Oktober	Rp 31,07	0,6	Rp 0,19
11	November	Rp 44,00	0,6	Rp 0,26
	<b>Total</b>	<b>Rp 362,34</b>		<b>Rp 2,17</b>

- (4) *Over credit limit outstanding* piutang akan menguras *cash flow* yang selama ini uangnya digunakan untuk investasi atau disimpan di Bank sehingga atas *cash flow* yang terkuras ada *cost of money*.
- (5) Bunga jika PT. Pertamina Retail menyimpan uang di Bank berdasarkan data Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) untuk tahun 2013 adalah sebesar  $\pm 6,25\%$  dan tahun 2014 adalah sebesar  $\pm 7,5\%$ .
- (6) *Cost of money* atas *over credit limit outstanding* piutang PT. Elnusa Petrofin untuk tahun 2013 adalah sebesar Rp 1,340 milyar dan *cost of money* atas *over limit credit limit outstanding* piutang PT. Elnusa Petrofin periode bulan Januari 2014 sampai dengan bulan November 2014 ( 11 bulan) adalah sebesar Rp 1,922 milyar, dengan rincian sesuai dengan tabel 4.26 dan 4.27 di bawah ini.

Tabel 4.26  
PT. Pertamina Retail  
Cost of Money Atas Over Credit Limit Outstanding  
Piutang PT. Elnusa Petrofin Tahun 2013

No	Bulan	Over Limit Credit (Milyar Rp)	Cost of Money Menurut LPS Tahun 2013 Adalah 6,25% (Milyar Rp)
		$C = A - B$	$D = (30/365) \times 6,25\% \times C$
1	Januari	Rp (6,00)	Rp (0,031)
2	Februari	Rp (3,60)	Rp (0,018)
3	Maret	Rp 10,20	Rp 0,052
4	April	Rp 27,60	Rp 0,142
5	Mei	Rp 7,80	Rp 0,040
6	Juni	Rp 18,00	Rp 0,092
7	Juli	Rp 32,00	Rp 0,164
8	Agustus	Rp 31,00	Rp 0,159
9	September	Rp 23,60	Rp 0,121
10	Oktober	Rp 38,60	Rp 0,198
11	November	Rp 44,80	Rp 0,230
12	Desember	Rp 36,80	Rp 0,189
		<b>Total</b>	<b>Rp 1,340</b>

Tabel 4.27  
 PT. Pertamina Retail  
 Cost of Money Atas Over Credit Limit Outstanding  
 Piutang PT. Elnusa Petrofin Bulan Januari – Nov 2014

No	Bulan	Over Limit Credit (Milyar Rp)	Cost of Money Menurut LPS Tahun 2014 Adalah 7,5% (Milyar Rp)
		$C=A \times B$	$D=(30/365) \times 7,5\% \times C$
1	Januari	Rp 11,90	Rp 0,073
2	Februari	Rp 14,00	Rp 0,086
3	Maret	Rp 36,20	Rp 0,223
4	April	Rp 39,90	Rp 0,246
5	Mei	Rp 49,80	Rp 0,307
6	Juni	Rp 37,50	Rp 0,231
7	Juli	Rp 29,36	Rp 0,181
8	Agustus	Rp 45,36	Rp 0,280
9	September	Rp 34,86	Rp 0,215
10	Oktober	Rp 9,56	Rp 0,059
11	November	Rp 3,40	Rp 0,021
		<b>Total</b>	<b>Rp 1,922</b>

b) Dari data *Term of Payment (TOP)*, *net margin*, *cost of money* atas *over limit credit outstanding* piutang menurut data LPS tahun 2013 dan tahun 2014 di atas dapat diketahui :

- (1) *Cost of money* atas *over credit limit outstanding* piutang PT. Elnusa Petrofin atas pembelian Bahan Bakar Minyak (BBM) solar untuk kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK yang dibeli melalui Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum Transportable (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail untuk tahun 2013 adalah sebesar Rp 1,340 milyar sehingga *net margin* yang diperoleh PT. Pertamina Retail dari untung Rp 2,03 milyar berkurang menjadi untung Rp 0,692 milyar, dengan rincian sesuai tabel 4.28 di bawah ini.

Tabel 4.28  
 PT. Pertamina Retail  
 Cost of Money atas Over Credit Limit Outstanding Piutang  
 PT. Elnusa Petrofin Tahun 2013 Setelah Dikurangi Cost of Money

No	Bulan	Net Margin (Milyar Rp)	Cost of Money Berdasarkan Bunga LPS Tahun 2013 Adalah 6,25% (Milyar Rp)	Net Margin Setelah Cost of Money (Milyar Rp)
		A	$B = (30/365) \times 6,25\% \times C$	$C = A - B$
1	Januari	Rp 0,04	Rp (0,031)	Rp 0,070
2	Februari	Rp 0,06	Rp (0,018)	Rp 0,081
3	Maret	Rp 0,05	Rp 0,052	Rp (0,006)
4	April	Rp 0,14	Rp 0,142	Rp 0,002
5	Mei	Rp 0,15	Rp 0,040	Rp 0,111
6	Juni	Rp 0,17	Rp 0,092	Rp 0,076
7	Juli	Rp 0,18	Rp 0,164	Rp 0,018
8	Agustus	Rp 0,19	Rp 0,159	Rp 0,033
9	September	Rp 0,24	Rp 0,121	Rp 0,114
10	Oktober	Rp 0,27	Rp 0,198	Rp 0,070
11	November	Rp 0,26	Rp 0,230	Rp 0,034
12	Desember	Rp 0,28	Rp 0,189	Rp 0,088
<b>Total</b>		<b>Rp 2,03</b>	<b>Rp 1,340</b>	<b>Rp 0,692</b>

- (2) *Cost of money* atas *over credit limit outstanding* piutang PT. Elnusa Petrofin atas pembelian Bahan Bakar Minyak (BBM) solar untuk kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK yang dibeli melalui Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum Transportable (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail periode Januari 2014 s.d. November 2014 adalah sebesar Rp 1,922 milyar sehingga *net margin* yang diperoleh PT. Pertamina Retail dari untung Rp 2,17 milyar berkurang menjadi untung Rp 0,252 milyar, dengan rincian sesuai tabel 4.29 di bawah ini.

Tabel 4.29  
 PT. Pertamina Retail  
 Cost of Money atas Over Credit Limit Outstanding  
 Piutang PT. Elnusa Petrofin Periode Januari 2014 s.d.  
 November 2014 Setelah Dikurangi Cost of Money

No	Bulan	Net Margin (Milyar Rp)	Cost of Money Berdasarkan Bunga LPS Tahun 2014 Adalah 7,5% (Milyar Rp)	Net Margin Setelah Cost of Money (Milyar Rp)
		A	$B = (30/365) \times 7,5\% \times C$	$C = A - B$
1	Januari	Rp 0,31	Rp 0,073	Rp 0,241
2	Februari	Rp 0,16	Rp 0,086	Rp 0,070
3	Maret	Rp 0,18	Rp 0,223	Rp (0,047)
4	April	Rp 0,17	Rp 0,246	Rp (0,077)
5	Mei	Rp 0,18	Rp 0,307	Rp (0,129)
6	Juni	Rp 0,18	Rp 0,231	Rp (0,052)
7	Juli	Rp 0,19	Rp 0,181	Rp 0,006
8	Agustus	Rp 0,18	Rp 0,280	Rp (0,097)
9	September	Rp 0,18	Rp 0,215	Rp (0,035)
10	Oktober	Rp 0,19	Rp 0,059	Rp 0,127
11	November	Rp 0,26	Rp 0,021	Rp 0,243
	<b>Total</b>	<b>Rp 2,17</b>	<b>Rp 1,922</b>	<b>Rp 0,252</b>

b. Dampak Kerjasama Penjualan BBM Solar Dengan Skema Lama Bagi PT. Elnusa Petrofin

Perjanjian Jual beli Bahan Bakar Minyak (BBM) Untuk Mobil Tangki No. 107/DIR-PR/XI/2012 antara PT. Pertamina Retail (Pihak Pertama) dan PT. Elnusa Petrofin (Pihak Kedua) yang disepakati pada tanggal 13 November 2012 dalam pelaksanaannya mengalami kendala bagi PT. Elnusa Petrofin diantaranya :

- 1) Dengan menggunakan kerjasama penjualan BBM solar skema lama maka PT. Elnusa Petrofin terganggu secara *cash flow* karena perbedaan *Term of Payment* (TOP) dimana PT. Elnusa Petrofin mendapatkan TOP 14 hari

kalender dari PT. Pertamina Retail atas pembelian Bahan Bakar Minyak (BBM) Solar dan menanggung TOP 30 hari kalender dari PT. Pertamina (Persero) atas jasa pengangkutan BBM/BBK dari depot milik PT Pertamina (Persero) ke SPBU – SPBU yang membeli BBM/BBK dari PT. Pertamina (Persero) sehingga PT. Elnusa Petrofin harus menanggung kekurangan TOP sebanyak 16 hari. Selisih TOP tersebut dapat dilihat dari tabel 4.30 di bawah ini.

Tabel 4.30  
PT. Elnusa Petrofin  
Selisih Term of Payment (TOP) Pengangkutan BBM

No	TOP Pembelian Solar dari PT. Pertamina Retail (Hari) A	TOP Jasa Pengangkutan BBM/BBK dari P Pertamina (Persero) (Hari) B	Selisih TOP (Hari) C = A - B
1	14	30	16

- 2) Dengan menggunakan kerjasama penjualan BBM solar skema lama maka PT. Elnusa Petrofin kehilangan peluang mengkreditkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) masukan sebesar Rp 30,78 milyar dari BBM solar yang dibeli di tahun 2013 dan kehilangan peluang mengkreditkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) masukan sebesar Rp 32,94 Milyar dari BBM solar yang dibeli periode Januari 2014 s.d. November 2014 dikarenakan PT. Pertamina Retail berdasarkan undang-undang perpajakan tidak boleh mengeluarkan faktur pajak PPN keluaran. Simulasi biaya PPN masukan dapat dilihat dari tabel 4.31 dan tabel 4.32 di bawah ini.

Tabel 4.31  
PT. Elnusa Petrofin  
Kerugian Tidak Dapat Menkreditkan PPN Masukan Tahun 2013

No	Bulan	Realisasi PPN Masukan Tahun 2013		
		Rerata Pemakaian Sebulan (Milyar Rp)	Harga Sebelum PPN 10% (Milyar Rp)	PPN 10% yang Dapat Dikreditkan (Milyar Rp)
		A	$B = A \times (10/11)$	$C = B \times 10\%$
1	Januari	Rp 6,59	Rp 5,99	Rp 0,60
2	Februari	Rp 10,45	Rp 9,50	Rp 0,95
3	Maret	Rp 7,77	Rp 7,06	Rp 0,71
4	April	Rp 24,00	Rp 21,82	Rp 2,18
5	Mei	Rp 25,14	Rp 22,85	Rp 2,29
6	Juni	Rp 28,01	Rp 25,46	Rp 2,55
7	Juli	Rp 30,39	Rp 27,63	Rp 2,76
8	Agustus	Rp 32,06	Rp 29,15	Rp 2,91
9	September	Rp 39,20	Rp 35,64	Rp 3,56
10	Oktober	Rp 44,73	Rp 40,66	Rp 4,07
11	November	Rp 44,00	Rp 40,00	Rp 4,00
12	Desember	Rp 46,22	Rp 42,02	Rp 30,78
	<b>Total</b>	<b>Rp 338,56</b>	<b>Rp 307,78</b>	<b>Rp 30,78</b>

Tabel 4.32  
PT. Elnusa Petrofin  
Kerugian Tidak Dapat Menkreditkan PPN Masukan Periode Jan - Nov 2014

No	Bulan	Realisasi PPN Masukan Tahun 2014		
		Rerata Pemakaian Sebulan (Milyar Rp)	Harga Sebelum PPN 10% (Milyar Rp)	PPN 10% yang Dapat Dikreditkan (Milyar Rp)
		A	$B = A \times (10/11)$	$C = B \times 10\%$
1	Januari	Rp 52,45	Rp 47,68	Rp 4,77
2	Februari	Rp 26,08	Rp 23,71	Rp 2,37
3	Maret	Rp 29,40	Rp 26,73	Rp 2,67
4	April	Rp 28,17	Rp 25,61	Rp 2,56
5	Mei	Rp 29,72	Rp 27,02	Rp 2,70
6	Juni	Rp 29,84	Rp 27,13	Rp 2,71
7	Juli	Rp 31,17	Rp 28,34	Rp 2,83
8	Agustus	Rp 30,46	Rp 27,69	Rp 2,77
9	September	Rp 29,98	Rp 27,25	Rp 2,73
10	Oktober	Rp 31,07	Rp 28,25	Rp 2,82
11	November	Rp 44,00	Rp 40,00	Rp 4,00
	<b>Total</b>	<b>Rp 362,34</b>	<b>Rp 329,40</b>	<b>Rp 32,94</b>

Dari tabel 4.31 dan tabel 4.32 tersebut di atas maka dapat diketahui bahwa pembelian Bahan Bakar Minyak (BBM) solar melalui Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail yang dilakukan PT. Elnusa Petrofin untuk kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK tahun 2013 dan periode Januari 2014 s.d. November 2014 mengganggu *cash flow* PT. Elnusa Petrofin dan PT. Elnusa Petrofin kehilangan peluang mengkreditkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) masukan sebesar Rp 30,78 Milyar dari Bahan Bakar Minyak (BBM) solar yang dibeli di tahun 2013 dan kehilangan peluang mengkreditkan PPN masukan periode Januari 2014 s.d. November 2014 sebesar Rp 32,94 Milyar dikarenakan PT. Pertamina Retail menurut undang-undang perpajakan tidak boleh mengeluarkan faktur pajak Pajak Pertambahan Nilai (PPN) keluaran, atau biasa disebut Pajak Pertambahan Nilai (PPN) final.

- c. Dampak perjanjian kerjasama penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dengan skema lama bagi PT. Pertamina (Persero)

PT. Pertamina (Persero) sebagai induk perusahaan PT. Pertamina Retail dan PT. Elnusa Petrofin secara langsung memang tidak mendapat keuntungan atau kerugian atas kerjasama penjualan BBM Solar antara PT. Pertamina Retail dan PT. Elnusa Petrofin dengan skema lama tersebut. Namun secara tidak langsung PT. Pertamina (Persero) sebagai induk perusahaan mendapatkan kerugian dikarenakan kerugian yang dialami kedua anak perusahaan tersebut, secara laporan rugi laba konsolidasi akan mengurangi pencapaian laba PT. Pertamina (Persero).

2. Rencana tindak lanjut penyelesaian permasalahan kerjasama penyaluran BBM solar dari SPBUT milik PT. Pertamina Retail ke mobil tangki milik PT. Elnusa Petrofin (skema lama)

Setelah melihat keberhasilan perubahan skema kerjasama penyaluran BBM solar ke mobil tangki milik PT. Pertamina Patra Niaga maka skema yang diterapkan di PT. Pertamina Patra Niaga diterapkan di PT. Elnusa Petrofin. Kesepakatan skema kerjasama tersebut di atas dituangkan pada Perjanjian Kerjasama Pengelolaan NPSO untuk mobil tangki melalui SPBUT antara PT. Pertamina Retail dengan PT. Elnusa Petrofin Nomor. 345/DIR-PR/XII/2014 tanggal 08 Desember 2014.

3. Simulasi dampak perubahan perjanjian kerjasama skema lama menjadi skema baru bagi PT. Pertamina Retail, PT. Elnusa Petrofin dan PT Pertamina (Persero)

Hasil simulasi manfaat perubahan perjanjian kerjasama skema lama menjadi skema baru bagi PT Pertamina (Persero), PT. Elnusa Petrofin dan PT. Pertamina Retail diketahui kondisi sebagai berikut:

- 1) Simulasi dampak perubahan skema lama menjadi skema baru bagi PT. Pertamina Retail

Bagi PT. Pertamina Retail *gross margin* yang diterima PT. Pertamina Retail tetap sama yaitu sebesar Rp 325 per liter, hanya diganti nama menjadi *handling fee* yaitu senilai Rp 325 per liter sehingga net margin pun tetap sama yaitu sekitar 0,6% dari harga jual, dengan kondisi sesuai dengan tabel 4.33 di bawah ini.

Tabel 4.33  
PT. Pertamina Retail  
Gross Margin / Net Margin Skema Lama Dan  
Skema Baru

No	Skema Lama		Skema Baru		Selisih	
	Gross Margin (Rp)	Net Margin (%)	Gross Margin (Rp)	Net Margin (Rp)	Gross Margin (Rp)	Net Margin (%)
	A	B	C	D	E=A-C	F=B-D
1	325	0,6	325	0,6	0	0

Walau secara *gross margin* dan *net margin* sama, terdapat kelebihan skema baru dibandingkan skema lama terutama adalah sebagai berikut:

- 1) PT. Pertamina Retail tidak menanggung biaya *losses* Bahan Bakar Minyak (BBM) solar, dikarenakan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar adalah milik PT. Elnusa Petrofin sehingga biaya *losses* Bahan Bakar Minyak (BBM) solar menjadi tanggung jawab PT. Elnusa Petrofin. Dari kondisi tersebut berarti selain mendapat *gross margin* yang sama yaitu sebesar RP 325 per liter serta mendapatkan *net margin* yang sama yaitu sekitar 0,6%, PT. Pertamina Retail mendapatkan tambahan pendapatan dari biaya *losses* yang tanggung jawabnya (bebannya) di alihkan kepada PT. Elnusa Petrofin. Jika kita lihat biaya *losses* periode Januari 2014 s.d. November 2014 adalah sebesar Rp 0,45 milyar maka keuntungan PT. Pertamina Retail karena tidak menanggung biaya *losses* Bahan Bakar Minyak (BBM) solar periode Januari 2014 s.d. November 2014 sebesar Rp 0,45 milyar . Adapun biaya *losses* yang tanggung jawabnya (bebannya) di alihkan kepada PT. Elnusa Petrofin dapat dilihat pada rincian sesuai tabel 4.34 di bawah ini.

Tabel 4.34  
PT. Pertamina Retail  
Biaya Losses BBM Solar Periode Jan – Nov 2014

No	Bulan	Total Losses (Milyar Rp)
1	Januari 2014	Rp 0,05
2	Februari 2014	Rp 0,03
3	Maret 2014	Rp 0,04
4	April 2014	Rp 0,05
5	Mei 2014	Rp 0,03
6	Juni 2014	Rp 0,04
7	Juli 2014	Rp 0,04
8	Agustus 2014	Rp 0,04
9	September 2014	Rp 0,05
10	Oktober 2014	Rp 0,03
11	November 2014	Rp 0,05
	<b>Total</b>	<b>Rp 0,45</b>

- 2) PT. Pertamina Retail diperkirakan menanggung *cost of money* yang lebih kecil dengan menggunakan perjanjian kerjasama skema baru dibandingkan dengan *cost of money* menggunakan perjanjian kerjasama skema lama, dimana *cost of money* realisasi periode Januari 2014 s.d. November 2014 dengan perjanjian kerjasama skema lama adalah sebesar Rp 1,922 milyar sedangkan perkiraan *cost of money* dengan perjanjian kerjasama skema baru maksimal hanya Rp 0,123 milyar sehingga ada keuntungan yang diperoleh PT. Pertamina Retail dari penghematan secara *cost of money* atas penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar kepada kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin dibandingkan periode Januari 2014 s.d. November 2014 sebesar Rp 2,16 milyar. Adapun rincian perhitungan perbandingan penghematan *cost of money* dapat dilihat pada tabel 4.35 dan tabel 4.36 di bawah ini:

Tabel 4.35  
PT. Pertamina Retail  
Perkiraan Cost of Money Skema Baru Berdasarkan  
Data Periode Januari 2014 s.d. November 2014

No	Bulan	Pererata Penjualan Per Hari (Liter)	Perkiraan Outstanding Piutang (Milyar Rp)	Cost of Money Berdasarkan Bunga LPS Tahun 2014 Adalah 7,5% (Milyar Rp)
		A	$B = A \times TOP$ $\times$ Net Margin	$C = 30/365 \times 6,25\% \times B$
1	Januari	1,69	Rp 1,46	Rp 0,009
2	Februari	0,90	Rp 1,71	Rp 0,011
3	Maret	0,95	Rp 1,39	Rp 0,009
4	April	0,94	Rp 1,81	Rp 0,011
5	Mei	0,96	Rp 1,86	Rp 0,011
6	Juni	0,99	Rp 1,88	Rp 0,012
7	Juli	1,01	Rp 2,25	Rp 0,014
8	Agustus	0,98	Rp 1,89	Rp 0,012
9	September	1,00	Rp 1,80	Rp 0,011
10	Oktober	1,00	Rp 1,84	Rp 0,011
11	November	1,47	Rp 2,06	Rp 0,013
	<b>Total</b>			<b>Rp 0,123</b>

Tabel 4.36  
PT. Pertamina Retail  
Perbandingan Cost of Money Skema Lama Dengan  
Simulasi Skema Baru Periode Januari 2014 s.d. November 2014

No	Bulan	Cost of Money Skema Lama (Milyar Rp)	Cost of Money Skema Baru (Milyar Rp)	Selisih (Milyar Rp)
		A	B	$C = A - B$
1	Januari	Rp 0,09	Rp 0,009	Rp 0,079
2	Februari	Rp 0,10	Rp 0,011	Rp 0,093
3	Maret	Rp 0,27	Rp 0,011	Rp 0,259
4	April	Rp 0,30	Rp 0,012	Rp 0,284
5	Mei	Rp 0,37	Rp 0,014	Rp 0,357
6	Juni	Rp 0,28	Rp 0,012	Rp 0,266
7	Juli	Rp 0,22	Rp 0,011	Rp 0,203
8	Agustus	Rp 0,34	Rp 0,012	Rp 0,324
9	September	Rp 0,26	Rp 0,011	Rp 0,247
10	Oktober	Rp 0,07	Rp 0,011	Rp 0,059
11	November	Rp 0,03	Rp 0,013	Rp 0,012
	<b>Total</b>	<b>Rp 2,31</b>	<b>Rp 0,123</b>	<b>Rp 2,184</b>

- b. Simulasi dampak perubahan perjanjian kerjasama skema lama menjadi skema baru bagi PT. Elnusa Petrofin

Hasil evaluasi atas simulasi manfaat dan kerugian skema baru bagi PT. Elnusa Petrofin diketahui bahwa ada keuntungan dan kerugiannya, tetapi secara umum keuntungan lebih besar daripada kerugiannya. Adapun keuntungan dan kerugiannya adalah sebagai berikut:

- 1) Manfaat skema baru bagi PT. Elnusa Petrofin adalah bisa mengkreditkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) masukan sebesar Rp 32,94 milyar (data periode Jan – Nov 2014), dengan rincian seperti yang terdapat pada tabel 4.32 di halaman 75.
  - 2) Kerugian yang diderita PT. Elnusa Petrofin adalah harus menanggung losses BBM solar sebesar Rp 0,45 milyar (data periode Jan – Nov 2014), dengan rincian seperti yang terdapat pada tabel 4.34 di halaman 79.
- c. Simulasi dampak perubahan skema lama menjadi skema baru bagi PT. Pertamina (Persero)

Bagi PT Pertamina (Persero) tidak ada keuntungan secara langsung akibat perubahan perjanjian kerjasama antara PT. Pertamina Retail dan PT. Elnusa Petrofin dari perjanjian kerjasama skema lama menjadi perjanjian kerjasama skema baru. PT Pertamina (Persero) hanya mendapatkan keuntungan secara tidak langsung karena PT. Pertamina Retail adalah anak perusahaan dan PT. Elnusa Petrofin merupakan cucu perusahaan PT Pertamina (Persero) maka jika keuntungan PT. Pertamina Retail dan PT. Elnusa Petrofin meningkat maka secara laporan konsolidasi akan meningkatkan keuntungan PT Pertamina (Persero).

4. Realisasi dampak perubahan perjanjian kerjasama dari skema lama menjadi skema baru bagi PT. Pertamina Retail, PT. Elnusa Petrofin dan PT Pertamina (Persero)

Hasil evaluasi yang telah dilakukan diketahui bahwa dikarenakan ada revisi atas Peraturan Menteri ESDM No. 12/2012 mengatur Tentang Pengendalian Penggunaan BBM terhitung mulai 1 September 2012, dimana mulai April 2015 kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK sudah diperbolehkan membeli Bahan Bakar Minyak (BBM) solar subsidi maka realisasi dampak perubahan skema lama menjadi skema baru hanya dapat disajikan mulai bulan Januari 2015 sampai dengan bulan Maret 2015. Adapun realisasi keuntungan perubahan skema lama menjadi skema baru bagi PT. Pertamina Retail, PT. Elnusa Petrofin dan PT Pertamina (Persero) adalah sebagai berikut:

- a. Realisasi dampak perubahan perjanjian kerjasama dari skema lama menjadi skema baru bagi PT. Pertamina Retail

Hasil analisis yang dilakukan terhadap perubahan skema kerjasama dari skema lama menjadi skema baru bagi PT. Pertamina Retail *gross margin* yang diterima PT. Pertamina Retail tetap sama hanya diganti nama menjadi *handling fee* yaitu senilai Rp 325 per liter sehingga *net margin* pun tetap sama yaitu sekitar 0,6% dari harga jual, maka dengan penjualan periode Januari 2015 sampai dengan Maret 2015 sebesar Rp 130,14 milyar maka *net margin* yang diperoleh adalah Rp 130,14 milyar dikali 0,6% atau sebesar Rp 0,78 milyar. Adapun realisasi keuntungan paling besar atas perubahan skema kerjasama adalah sebagai berikut:

- 1) Realisasi *cost of money* periode Januari 2015 sampai dengan Maret 2015 (3 bulan) diketahui bahwa realisasi *cost of money* skema baru sebesar Rp 0,047 milyar sedangkan simulasi skema baru sebesar Rp 0,031 milyar (3 bulan) dan realisasi skema lama sebesar Rp 0,481 milyar selama 3 bulan sehingga realisasi *cost of money* dengan menggunakan perjanjian kerjasama skema baru lebih besar sebesar Rp 0,016 milyar dibandingkan simulasi dengan menggunakan perjanjian kerjasama skema baru, tetapi lebih kecil sebesar Rp 0,434 milyar dibandingkan realisasi dengan menggunakan perjanjian kerjasama skema lama. Rincian perbandingan realisasi *cost of money* dapat dilihat dari tabel 4.37, tabel 4.38 dan tabel 4.39 di bawah ini.

Tabel 4.37  
PT. Pertamina Retail  
Realisasi Cost of Money Skema Baru Dari Januari 2015 s.d. Maret 2015

No	Bulan	Outstanding Piutang (Milyar Rp)	Cost of Money berdasarkan LPS Tahun 2015 adalah 7,75% (Milyar Rp)
		A	$B = (30/365) \times 7,75\% \times A$
1	Januari	Rp 1,68	Rp 0,011
2	Februari	Rp 3,16	Rp 0,020
3	Maret	Rp 2,59	Rp 0,016
	<b>Total</b>	<b>Rp 7,43</b>	<b>Rp 0,047</b>

Tabel 4.38  
PT. Pertamina Retail  
Perbandingan Cost of Money Antara Periode Januari s.d. Maret 2015

No	Realisasi Cost of Money Skema Lama Setahun (Milyar Rp)	Realisasi Cost of Money Skema Lama 3 Bulan (Milyar Rp)	Realisasi Cost of Money Skema Baru 3 Bulan (Milyar Rp)	Selisih (Milyar Rp)
	A	$B = A \times (3/12)$	C	$D = B - C$
1	Rp 1,922	Rp 0,481	Rp 0,047	Rp 0,434

Tabel 4.39  
PT. Pertamina Retail  
Perbandingan Cost of Money Antara Simulasi Skema Baru Dibandingkan  
Realisasi Skema Baru Selama 3 Bulan

No	Realisasi Cost of Money Skema Lama Setahun (Milyar Rp)	Realisasi Cost of Money Skema Lama 3 Bulan (Milyar Rp)	Realisasi Cost of Money Skema Baru 3 Bulan (Milyar Rp)	Selisih (Milyar Rp)
	A	$B = A \times (3/12)$	C	$D = B - C$
1	Rp 0,123	Rp 0,031	Rp 0,047	Rp ( 0,016)

- 2) Hasil evaluasi terhadap realisasi biaya *losses* dengan menggunakan perjanjian kerjasama skema baru atas penyaluran Bahan Bakar Minyak (BBM) solar ke kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin dari Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Trasnportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail periode Januari 2015 sampai dengan Maret 2015 (3 bulan) diketahui bahwa dengan perjanjian kerjasama skema baru dimana Bahan Bakar Minyak (BBM) solar milik PT. Elnusa Petrofin terjadi perubahan yang sebelumnya atas penyaluran Bahan Bakar Minyak (BBM) solar ke kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin timbul biaya *losses* Bahan Bakar Minyak (BBM) solar sebesar Rp 0,11 milyar (data tahun 2014 untuk 3 bulan), tetapi realisasi *losses* dengan menggunakan perjanjian kerjasama skema baru *losses* berubah menjadi *gain* Bahan Bakar Minyak (BBM) solar sebesar Rp 0,24 milyar (data bulan Januari 2014 s.d. Maret 2015). Adapun rincian *gain* Bahan Bakar Minyak (BBM) solar periode Januari 2014 s.d. Maret 2015 dengan menggunakan perjanjian kerjasama skema baru dapat dilihat pada tabel 4.40 di bawah ini.

Tabel 4.40  
PT. Pertamina Retail  
Realisasi Gain BBM Solar Periode Bulan Januari 2015 s.d. Maret 2015

No.	Bulan	Total Gain (Milyar Rp)
1	Januari	Rp 0,10
2	Februari	Rp 0,08
3	Maret	Rp 0,06
	Total	Rp 0,24

- b. Realisasi dampak perubahan skema lama menjadi skema baru bagi PT. Elnusa Petrofin

Hasil evaluasi yang dilakukan terhadap manfaat skema baru periode Januari 2015 sampai dengan Maret 2015 (3 bulan) bagi PT. Elnusa Petrofin diketahui keuntungan dan kerugian skema baru adalah sebagai berikut:

- 1) Realisasi keuntungan skema baru bagi PT. Elnusa Petrofin periode Januari 2015 sampai dengan Maret 2016 adalah bisa mengkreditkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) masukan sebesar Rp 11,83 Milyar , dengan rincian sesuai dengan tabel 4.41 di bawah ini.

Tabel 4.41  
PT. Pertamina Retail  
Realisasi PPN Masukan Yang Dapat Dikreditkan Periode  
Bulan Januari 2015 s.d. Maret 2015

No.	Bulan	Realisasi PPN Masukan Periode Januari 2015 s.d. Maret 2015		
		Rerata Pemakaian Sebulan (Milyar Rp)	Harga Sebelum PPN 10% (Milyar Rp)	PPN 10% yang Dapat Dikreditkan (Milyar Rp)
		A	$B = A \times (10/110)$	$C = B \times 10\%$
1	Januari	Rp 47,45	Rp 43,13	Rp 4,31
2	Februari	Rp 38,71	Rp 35,19	Rp 3,52
3	Maret	Rp 43,98	Rp 39,99	Rp 4,00
	Total	Rp 130,14	Rp 118,31	Rp 11,83

2) Hasil evaluasi yang dilakukan terhadap biaya *losses* Bahan Bakar Minyak (BBM) solar periode Januari 2015 sampai dengan Maret 2015 diketahui bahwa dengan skema baru dimana Bahan Bakar Minyak (BBM) solar milik PT. Elnusa Petrofin terjadi perubahan yang sebelumnya timbul biaya *losses* Bahan Bakar Minyak (BBM) solar sebesar Rp 0,11 milyar (data tahun 2014 untuk 3 bulan) menjadi *gain* Bahan Bakar Minyak (BBM) solar sebesar Rp 0,24 milyar (data bulan Januari 2015 s.d. Maret 2015).

c. Realisasi dampak perubahan skema lama menjadi skema baru bagi PT. Pertamina (Persero)

Bagi PT Pertamina (Persero) tidak ada keuntungan langsung atas perubahan perjanjian kerjasama dari skema lama menjadi skema baru. PT Pertamina (Persero) hanya mendapatkan keuntungan secara tidak langsung dikarenakan PT. Pertamina Retail adalah anak perusahaan dan PT. Elnusa Petrofin merupakan cucu perusahaan dari PT Pertamina (Persero) maka jika laba PT. Pertamina Retail dan PT. Elnusa Petrofin meningkat maka secara laporan konsolidasi akan meningkatkan laba PT Pertamina (Persero).

Dari pembahasan mengenai keuntungan dan kerugian perjanjian kerjasama penyaluran Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dari Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail ke kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga dan milik PT. Elnusa Petrofin dapat diringkaskan sebagai berikut:

1. Keuntungan dan kerugian perjanjian kerjasama penyaluran Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dari Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail ke kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga, adalah sebagai berikut:

- a. Berdasarkan evaluasi terhadap realisasi perjanjian kerjasama skema lama yaitu kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga membeli Bahan Bakar Minyak (BBM) solar di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail, diketahui bahwa PT. Pertamina Retail, PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Pertamina (Persero) lebih banyak mengalami kerugian daripada keuntungan, dengan rincian sesuai dengan tabel 4.42 di bawah ini.

Tabel 4.42  
PT. Pertamina Retail  
Realisasi Keuntungan Dan Kerugian Skema Lama

No	Nama Perusahaan	Keuntungan	Kerugian
1.	PT. Pertamina Retail	Net Margin sebesar Rp 3,91 milyar (data tahun 2013)	Menanggung cost of money sebesar Rp 5,5 milyar (data tahun 2013)
2.	PT. Pertamina Patra Niaga	Tidak ada yang signifikan	Hilangnya potensi melakukan kredit Pajak Pertambahan Nilai (PPN) masukan sebesar

			Rp 59,24 milyar (data tahun 2013)
3.	PT. Pertamina (Persero)	Tidak ada yang signifikan	PT. Pertamina Retail dan PT. Pertamina Patra Niaga merupakan anak perusahaan PT. Pertamina (Persero) sehingga kerugian anak perusahaan, akan mengurangi kinerja laporan keuangan konsolidasi PT. Pertamina (Persero)

- b. Berdasarkan simulasi dengan menggunakan perjanjian kerjasama skema baru yaitu PT. Pertamina Patra Niaga menyimpan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar miliknya di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* milik PT. Pertamina Retail. PT. Pertamina Retail berkewajiban menyalurkan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar ke kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga, atas jasa menyimpan dan menyalurkan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar tersebut PT. Pertamina Retail mendapatkan *handling fee*. Hasil simulasi diketahui bahwa PT. Pertamina Retail, PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Pertamina (Persero) lebih banyak mengalami keuntungan daripada kerugian, dengan rincian sesuai dengan tabel 4.43 di bawah ini.

Tabel 4.43  
PT. Pertamina Retail  
Simulasi Keuntungan Dan Kerugian Skema Baru

No	Nama Perusahaan	Keuntungan	Kerugian
1.	PT. Pertamina Retail	<p>1. Tidak menanggung biaya losses BBM solar sebesar Rp 0,832 milyar (data tahun 2013)</p> <p>2. Net Margin sebesar Rp 3,91 milyar (data tahun 2013)</p>	Menanggung cost of money sebesar Rp 5,5 milyar (data tahun 2013)
2.	PT. Pertamina Patra Niaga	Dapat melakukan kredit Pajak Pertambahan Nilai (PPN) masukan sebesar Rp 59,24 milyar (data tahun 2013)	Menanggung biaya losses BBM solar sebesar Rp 0,832 milyar (data tahun 2013)
3.	PT. Pertamina (Persero)	PT. Pertamina Patra Niaga merupakan anak perusahaan PT. Pertamina (Persero) sehingga keuntungan anak perusahaan, akan memperbaiki kinerja laporan keuangan	Tidak ada yang signifikan

		konsolidasi PT. Pertamina (Persero)	
--	--	--	--

- c. Berdasarkan realisasi dengan menggunakan perjanjian kerjasama skema baru yaitu PT. Pertamina Patra Niaga menyimpan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar miliknya di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* milik PT. Pertamina Retail. PT. Pertamina Retail berkewajiban menyalurkan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar ke kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Pertamina Patra Niaga, atas jasa menyimpan dan menyalurkan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar tersebut PT. Pertamina Retail mendapatkan *handling fee*. Hasil simulasi diketahui bahwa PT. Pertamina Retail, PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Pertamina (Persero) lebih banyak mengalami keuntungan daripada kerugian, dengan rincian sesuai dengan tabel 4.44 di bawah ini.

Tabel 4.44  
PT. Pertamina Retail  
Realisasi Keuntungan Dan Kerugian Skema Baru

No	Nama Perusahaan	Keuntungan	Kerugian
1.	PT. Pertamina Retail	1. Tidak menanggung biaya losses BBM solar sebesar Rp 0,832 milyar (data Juli 2014 s.d. Maret 2015) walau realisasi skema baru	Menanggung cost of money sebesar Rp 0,106 milyar (data Juli 2014 s.d Maret

		<p>berubah menjadi gain sebesar Rp milyar</p> <p>2. Net Margin sebesar Rp 3,07 milyar (data Juli 2014 s.d. Maret 2015)</p>	2015)
2.	PT. Pertamina Patra Niaga	<p>1. Dapat melakukan kredit Pajak Pertambahan Nilai (PPN) masukan sebesar Rp 46,48 milyar (data Juli 2014 s.d. Maret 2015)</p> <p>2. Mendapatkan realisasi gain BBM solar sebesar Rp 2,65 milyar</p>	Tidak ada yang signifikan
3.	PT. Pertamina (Persero)	<p>PT. Pertamina Patra Niaga merupakan anak perusahaan PT. Pertamina (Persero) sehingga keuntungan anak perusahaan, akan memperbaiki kinerja laporan keuangan konsolidasi PT. Pertamina (Persero)</p>	Tidak ada yang signifikan

2. Keuntungan dan kerugian perjanjian kerjasama penyaluran Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dari Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail ke kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin, adalah sebagai berikut:

- a. Berdasarkan evaluasi terhadap realisasi perjanjian kerjasama skema lama yaitu kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin membeli Bahan Bakar Minyak (BBM) solar di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail, diketahui bahwa PT. Pertamina Retail, PT. Elnusa Petrofin dan PT. Pertamina (Persero) lebih banyak mengalami kerugian daripada keuntungan, dengan rincian sesuai dengan tabel 4.45 di bawah ini.

Tabel 4.45  
PT. Pertamina Retail  
Realisasi Keuntungan Dan Kerugian Skema Lama

No	Nama Perusahaan	Keuntungan	Kerugian
1.	PT. Pertamina Retail	Net margin sebesar Rp 2,17 milyar (data Januari s.d November 2014)	Menanggung cost of money sebesar Rp 1,922 milyar (data Januari s.d November 2014)
2.	PT. Elnusa	Tidak ada yang	Hilangnya potensi

	Petrofin	signifikan	melakukan kredit Pajak Pertambahan Nilai (PPN) masukan sebesar Rp 32,94 milyar (data Januari s.d. November 2014)
3.	PT. Pertamina (Persero)	Tidak ada yang signifikan	PT. Pertamina Retail dan PT. Elnusa Petrofin merupakan anak dan cucu perusahaan PT. Pertamina (Persero) sehingga kerugian anak perusahaan, akan mengurangi kinerja laporan keuangan konsolidasi PT. Pertamina (Persero)

- b. Berdasarkan simulasi dengan menggunakan perjanjian kerjasama skema baru yaitu PT. Elnusa Petrofin menyimpan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar miliknya di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail. PT. Pertamina Retail berkewajiban menyalurkan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar ke kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin, atas jasa menyimpan dan menyalurkan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar tersebut PT. Pertamina Retail mendapatkan *handling fee*. Hasil simulasi diketahui bahwa PT. Pertamina Retail, PT. Elnusa Petrofin dan

PT. Pertamina (Persero) lebih banyak mengalami keuntungan daripada kerugian, dengan rincian sesuai dengan tabel 4.46 di bawah ini.

Tabel 4.46  
PT. Pertamina Retail  
Simulasi Keuntungan Dan Kerugian Skema Baru

No	Nama Perusahaan	Keuntungan	Kerugian
1.	PT. Pertamina Retail	1. Tidak menanggung biaya losses BBM solar sebesar Rp 0,45 milyar (data Januari s.d. November 2014) 2. Net Margin sebesar Rp 2,17 milyar (data tahun 2013)	Menanggung cost of money sebesar Rp 0,123 milyar ( data Januari s.d. November 2014)
2.	PT. Elnusa Petrofin	Dapat melakukan kredit Pajak Pertambahan Nilai (PPN) masukan sebesar Rp 32,94 milyar (data Januari s.d. November 2014)	Menanggung biaya losses BBM solar sebesar Rp 0,45 milyar (data Januari s.d. November 2014)
3.	PT. Pertamina (Persero)	PT. Pertamina Retail dan PT. Elnusa Petrofin merupakan anak dan cucu perusahaan PT. Pertamina (Persero)	Tidak ada yang signifikan

		sehingga keuntungan anak perusahaan, akan memperbaiki kinerja laporan keuangan konsolidasi PT. Pertamina (Persero)	
--	--	--	--

- c. Berdasarkan realisasi dengan menggunakan perjanjian kerjasama skema baru yaitu PT. Elnusa Petrofin menyimpan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar miliknya di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* milik PT. Pertamina Retail. PT. Pertamina Retail berkewajiban menyalurkan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar ke kendaraan operasional mobil tangki pengangkut BBM/BBK milik PT. Elnusa Petrofin, atas jasa menyimpan dan menyalurkan Bahan Bakar Minyak (BBM) solar tersebut PT. Pertamina Retail mendapatkan *handling fee*. Hasil simulasi diketahui bahwa PT. Pertamina Retail, PT. Elnusa Petrofin dan PT. Pertamina (Persero) lebih banyak mengalami keuntungan daripada kerugian, dengan rincian sesuai dengan tabel 4.47 di bawah ini.

Tabel 4.47  
PT. Pertamina Retail  
Realisasi Keuntungan Dan Kerugian Skema Baru

No	Nama Perusahaan	Keuntungan	Kerugian
1.	PT. Pertamina Retail	1. Tidak menanggung biaya losses BBM solar sebesar Rp 0,45 milyar (data	Menanggung cost of money sebesar

		<p>Januari s.d. November 2014) walau realisasi skema baru berubah menjadi gain sebesar Rp 0,24 milyar (data Januari s.d. Maret 2015)</p> <p>2. Net Margin sebesar Rp 0,78 milyar (data Januari s.d. Maret 2015)</p>	<p>Rp 0,047 milyar ( data Januari s.d Maret 2015)</p>
2.	PT. Elnusa Petrofin	<p>1. Dapat melakukan kredit Pajak Pertambahan Nilai (PPN) masukan sebesar Rp 11,83 milyar (data Januari s.d. Maret 2015)</p> <p>2. Mendapatkan realisasi gain BBM solar sebesar Rp 0,24 milyar (data Januari s.d. Maret 2015)</p>	<p>Tidak ada yang signifikan</p>
3.	PT. Pertamina (Persero)	<p>PT. Pertamina Retail dan PT. Elnusa Petrofin merupakan anak dan cucu perusahaan PT. Pertamina (Persero) sehingga keuntungan anak perusahaan, akan memperbaiki kinerja laporan keuangan konsolidasi PT. Pertamina (Persero)</p>	<p>Tidak ada yang signifikan</p>

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Dari hasil temuan dan pembahasan kerjasama penyaluran Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dari Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail ke mobil tangki milik PT. Pertamina Patra Niaga dan mobil tangki milik PT. Elnusa Petrofin diketahui bahwa :

1. Perjanjian kerjasama dengan menggunakan skema lama menyebabkan *over outstanding limit credit* piutang yang menimbulkan *cost of money* sehingga mengurangi keuntungan yang diperoleh PT. Pertamina Retail.
2. Perubahan perjanjian kerjasama dari skema lama menjadi skema baru menguntungkan bagi PT. Pertamina Retail karena *cost of money* menjadi lebih kecil dan biaya losses yang sebelumnya menjadi beban PT. Pertamina Retail dapat dialihkan menjadi beban PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin.

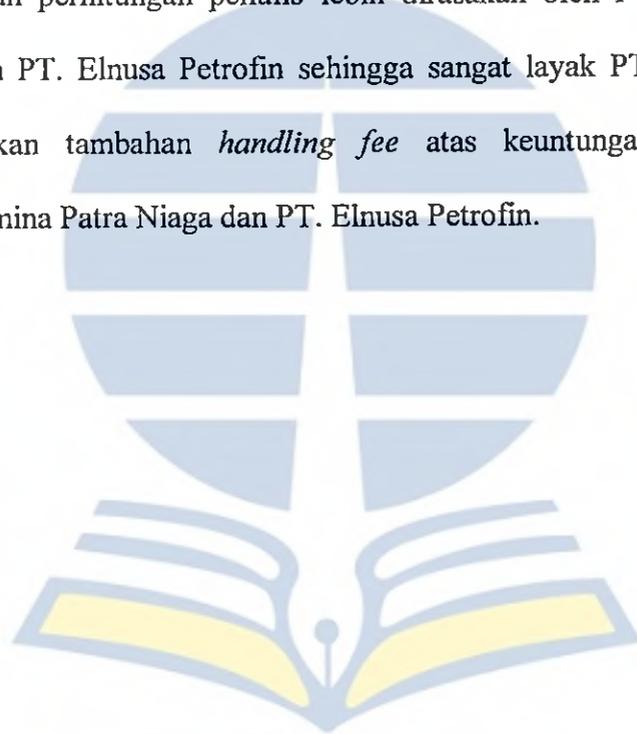
#### B. Saran

Dari hasil temuan, pembahasan dan kesimpulan kerjasama penyaluran Bahan Bakar Minyak (BBM) solar dari Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum *Transportable* (SPBUT) milik PT. Pertamina Retail ke mobil tangki milik PT. Pertamina Patra Niaga dan mobil tangki milik PT. Elnusa Petrofin maka penulis menyarankan:

1. PT. Pertamina Retail harus lebih berhati-hati dalam membuat kerjasama terutama pentingnya mencantumkan denda keterlambatan jika pelanggan telat membayar sesuai waktu yang disepakati sehingga jika terjadi keterlambatan

pembayaran dari pelanggan, *cost of money* dari keterlambatan pelanggan tersebut dapat ditutupi dengan denda keterlambatan pembayaran yang dikenakan ke pelanggan.

2. PT. Pertamina Retail agar mempertimbangkan meminta bantuan PT. Pertamina (Persero) untuk kenaikan *handling fee* jika suatu saat kerjasama penyaluran BBM solar di SPBUT milik PT. Pertamina Retail akan dilanjutkan kembali karena keuntungan perubahan skema lama menjadi skema baru berdasarkan perhitungan penulis lebih dirasakan oleh PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin sehingga sangat layak PT. Pertamina Retail mendapatkan tambahan *handling fee* atas keuntungan yang diperoleh PT. Pertamina Patra Niaga dan PT. Elnusa Petrofin.



## Daftar Pustaka:

1. Fahmi, I.(2014). *Manajemen Keuangan Perusahaan dan Pasar Modal*. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media.
2. Fungsi Keuangan. (2013). *Laporan Keuangan Audited PT. Pertamina Retail Tahun 2013*. Jakarta. PT. Pertamina Retail.
3. Fungsi Keuangan. (2014). *Laporan Keuangan Audited PT. Pertamina Retail Tahun 2014*. Jakarta. PT. Pertamina Retail.
4. Fungsi Keuangan. (2015). *Laporan Keuangan Audited PT. Pertamina Retail Tahun 2015*. Jakarta. PT. Pertamina Retail.
5. Fungsi Keuangan. (2016). *Laporan Keuangan Audited PT. Pertamina Retail Tahun 2016*. Jakarta. PT. Pertamina Retail.
6. Fungsi Keuangan. (2013). *Laporan Penjualan SPBUT PT. Pertamina Retail Tahun 2013*. Jakarta. PT. Pertamina Retail.
7. Fungsi Keuangan. (2014). *Laporan Penjualan SPBUT PT. Pertamina Retail Tahun 2014*. Jakarta. PT. Pertamina Retail.
8. Fungsi Keuangan. (2015). *Laporan Penjualan SPBUT PT. Pertamina Retail Tahun 2015*. Jakarta. PT. Pertamina Retail.
9. Fungsi Keuangan. (2016). *Laporan Penjualan SPBUT PT. Pertamina Retail Tahun 2016*. Jakarta. PT. Pertamina Retail.
10. Fungsi Keuangan. (2013). *Laporan Piutang Usaha PT. Pertamina Retail Tahun 2013*. Jakarta. PT. Pertamina Retail.
11. Fungsi Keuangan. (2014). *Laporan Piutang Usaha PT. Pertamina Retail Tahun 2014*. Jakarta. PT. Pertamina Retail.
12. Fungsi Keuangan. (2015). *Laporan Piutang Usaha PT. Pertamina Retail Tahun 2015*. Jakarta. PT. Pertamina Retail.
13. Fungsi Keuangan. (2016). *Laporan Piutang Usaha PT. Pertamina Retail Tahun 2016*. Jakarta. PT. Pertamina Retail.
14. Habibie, N.(2013). *Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada PT. Adira Finance Cabang Manado*. Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi.
15. Harjito dan Martono (2011). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta : Penerbit EKONISIA.
16. Hery. (2013). *Akuntansi Keuangan Menengah*.Yogyakarta: CPAS
17. Kasmir.(2014). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta:PT. RajaGrafindo Persada.
18. Lumenmpouw, Ilat dan Wangkar. (2015). *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Pada PT. Sinar Pure Foods International*. Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi.
19. Moleong, L.J. (2013). *Metode Penelitian Kualitatif. Edisi Revisi*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.

20. Mulyadi. (2013). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
21. Nasution. (2003). *Metode Naturalistik Kualitatif*. Bandung : Tarsito.
22. Nia, A.R. dan Abriandi. (2015). *Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada PT Astrido Toyota*. Jurnal Bisnis dan Komunikasi.
23. Rivai, V. (2013). *Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Rajawali Pers
24. Ross, Westerfield, Jaffe, Jordan. (2016). *Corporate Finance*. New York: McGraw-Hill Education
25. S.R. Soemarso. (2013). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat.
26. Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
27. Supriadi dan Puspitasari, R. (2012). *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan dan Profitabilitas Perusahaan Pada PT Indocement Tunggul Prakarsa Tbk*. Jurnal Ilmiah Kesatuan

