

BAB II

DESKRIPSI PERUSAHAAN

2.1. Sejarah Perusahaan

Chevron didirikan pada tahun 1879 di Pico Canyon, California. Saat ini, *Chevron Corporation* yang berkantor pusat di San Ramon, California, Amerika Serikat adalah salah satu perusahaan energi dan aktif di lebih dari 180 negara.

Chevron pertama kali didirikan di Indonesia pada awal tahun 1924. *Standard Oil Company of California* (Socal) dan *Texas Oil Company* (Texaco) membentuk sebuah perusahaan patungan di daerah Sumatera, bernama *N.V. Nederlandsche Pacific Petroleum Maatschappij* atau NPPM. Pada tahun 1944, ahli geologi NPPM, Richard H. Hopper dan Toru Oki bersama timnya menemukan sumur minyak terbesar di Asia Tenggara, Minas. Sumur ini awalnya bernama Minas No. 1. Minas terkenal dengan jenis minyak *Sumatera Light Crude* (SLC) yang baik dan memiliki kadar belerang rendah.

Pada masa awal 1950-an, NPPM berubah nama menjadi *Caltex Pacific Oil Company* (CPOC), dan mulai melakukan ekspor minyak dari Minas, melalui Perawang. Sumur minyak barupun ditemukan di Duri, Bengkalis, dan Petapahan. Nama Caltex pun berubah kembali di awal 1960-an menjadi *Caltex Pacific Company* (CPC).

Pada tahun 2005, Caltex, sebagai anak perusahaan Chevron dan Texaco Inc. diakuisisi oleh Chevron bersama dengan Texaco dan Unocal. Maka, resmi nama PT Caltex Pacific Indonesia berubah menjadi PT Chevron Pacific Indonesia.

Chevron Geothermal and Power Operations adalah bagian dari Chevron yang dulunya dikelola oleh Amoseas Indonesia dan Unocal, yang beroperasi di daerah Darajat, Kabupaten Garut, dan di Gunung Salak, Kabupaten Sukabumi di Jawa Barat, serta di Tiwi dan Makban (keduanya di negara Filipina).

Di dalam struktur Chevron IndoAsia Business Unit (IBU), ada tiga bagian Chevron ini dikenal dengan inisial daerah operasinya, yaitu SMO (*Sumatera Operations*) untuk Chevron Pacific Indonesia, KLO (*Kalimantan Operations*) untuk Chevron Indonesia, dan GPO (*Geothermal and Power Operations*) untuk *Chevron Geothermal and Power Operations*. GPO mempunyai tiga Unit kerja di Indonesia:

- a. *North Duri Cogen* (NDC) berlokasi di Duri – Riau
- b. *Chevron Geothermal Indonesia* (CGI) berlokasi di Garut – Jawa Barat
- c. *Chevron Geothermal Salak* (CGS) berlokasi di Gn. Salak Sukabumi – Jawa Barat

Untuk penulisan tesis ini, perusahaan yang dipakai sebagai tempat penelitian adalah *Chevron Geothermal Salak*.

2.2. Lingkup dan Bidang Usaha

Chevron Geothermal Salak adalah anak perusahaan *Chevron Corporation* yang bergerak dibidang Pembangkit Listrik Tenaga Panas Bumi (PLTP). Terdapat enam pembangkit listrik tenaga panas bumi dengan total kapasitas sebesar 377 MW.

Tiga dari enam pembangkit dimiliki oleh Perusahaan Listrik Negara (PLN) dibawah koodinasi PT. Indonesia Power (PTIP). Total produksi pembangkit PTIP adalah sebesar 180 MW. Uap panas dikirim melalui pipa-pipa uap panas dari lapangan panas bumi yang dikelola oleh *Chevron Geothermal Salak (CGS)*. Tiga pembangkit yang lainnya dikelola oleh CGS. Pembangkit yang dikelola oleh CGS mempunyai total produksi sebesar 197 MW.

Energi listrik dari PTIP maupun CGS dijual ke Pemerintah Indonesia melalui P3B (Penyaluran dan Pusat Pengatur Beban) dan disalurkan ke jaringan Jawa-Bali.

2.3. Sumber Daya

Pada tahun 2012, sumber daya manusia di lapangan CGS mencapai 172 pegawai. Jumlah ini belum termasuk sumber daya manusia yang berkantor di Jakarta yang berjumlah 179 pegawai. Ada dua departemen besar dalam struktur organisasi CGS yaitu:

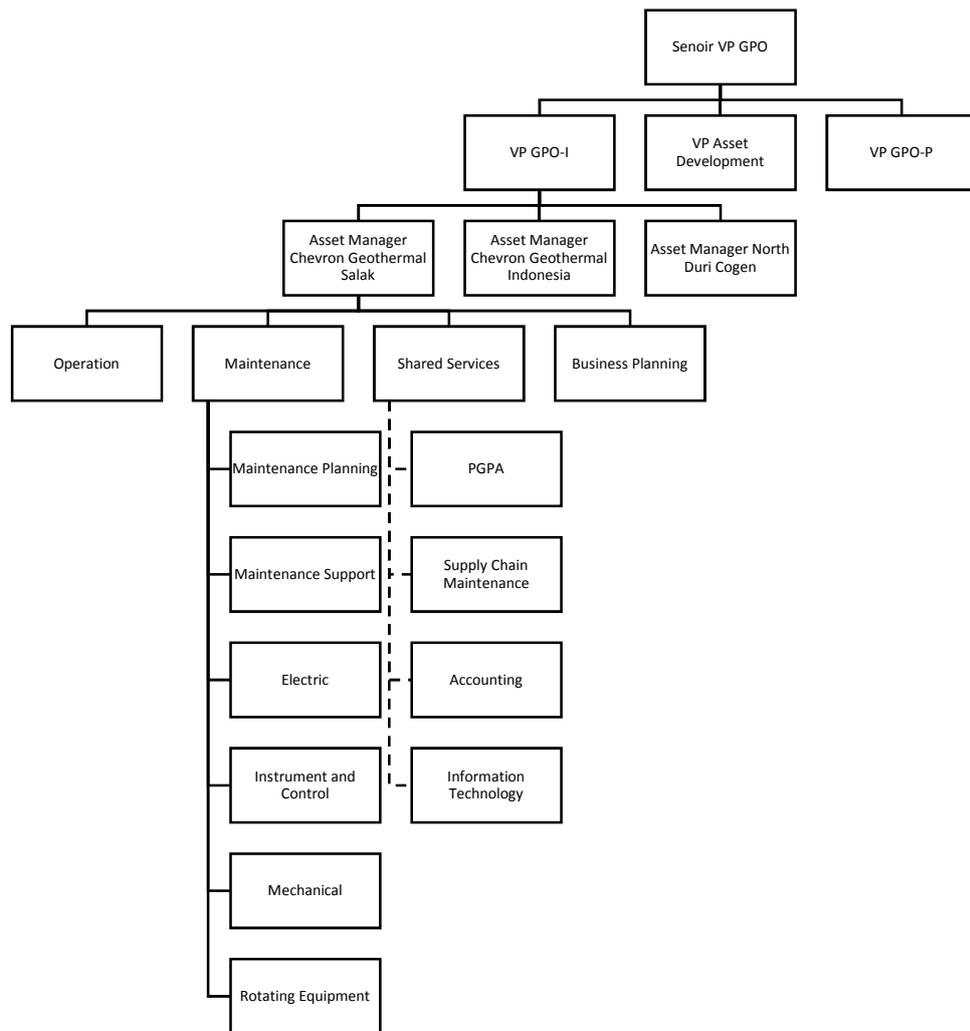
- a. Operasi (*Operations*) dan
- b. Pengembangan Aset (*Asset Development*).

Chevron memakai layanan bersama (*Shared Services*) untuk semua kegiatan diluar kegiatan operasi seperti:

- a. *Accounting*
- b. *HRD*
- c. *SCM*
- d. *Security*

e. *Public Relations*

f. *Legal*



Sumber: *Chevron Geothermal Salak*

Gambar 2.1. Struktur Organisasi CGS

Pegawai Chevron mendorong kesuksesan bisnis dan menciptakan landasan untuk mencapai strategi perusahaan. Karyawan adalah bagian paling penting dari nilai proposisi Chevron. Untuk mempertahankan keunggulan kompetitif, Chevron

harus berhasil mengembangkan kedua bakat saat ini dan masa depan - lingkungan bisnis yang kompetitif menuntut kinerja dan kompetisi terus meningkatkan fokus mereka pada menarik, mempertahankan dan mengembangkan orang.

Proses pengembangan bakat membantu menciptakan pemimpin dinamis dan karyawan yang terampil yang diperlukan untuk memenuhi dan melampaui tujuan bisnis. Bila dilakukan dengan tepat, individu yang tepat ditantang untuk tumbuh, belajar dan memperluas kontribusi mereka kepada perusahaan. Akibatnya, pengembangan bakat menciptakan kapasitas yang lebih besar untuk memberikan keberhasilan perusahaan dengan mengisi peran kunci dengan karyawan yang telah jelas menunjukkan pengetahuan yang tepat, keterampilan, pengalaman dan perilaku.

Efektivitas dan efisiensi dari kegiatan pembelajaran dan pengembangan dipertimbangkan secara matang untuk memastikan bahwa biaya dan waktu yang dihabiskan akan memberikan pengembalian investasi yang tinggi bagi perusahaan. *On-the-job Training* dan pengalaman belajar lainnya (misalnya proyek atau tugas) harus menjadi pusat bagi semua karyawan yang membutuhkan pengembangan keterampilan. Ini penting bahwa pembinaan dan *mentoring* di tempat dan diarahkan pada kebutuhan pengembangan keterampilan. Kelas pelatihan direncanakan dengan baik dan memiliki garis yang jelas terlihat dengan kebutuhan keterampilan yang diperlukan.

Chevron mempunyai kontrak untuk eksploitasi panas bumi ini mulai tahun 1982 dan berakhir hingga tahun 2040.

2.4. Tantangan Bisnis

Chevron Geothermal and Power mempunyai target untuk meningkatkan produksi dari total 1,273 MW (Indonesia dan Philipine) menjadi 2,020 MW pada tahun 2020. Secara aktif *Chevron Geothermal and Power* mengikuti tender yang dilakukan oleh pemerintah Indonesia.

Tantangan bisnis pengembangan panas bumi adalah sebagai berikut:

a. Lokasi

Sebagian besar—bahkan hampir semua—area prospek panas bumi di Indonesia berada di dalam Kawasan Hutan Konservasi dan infrastruktur yang sangat minim sehingga perlu waktu yang cukup lama untuk menyiapkan konsep dan sinkronisasi dengan Kementerian Kehutanan.

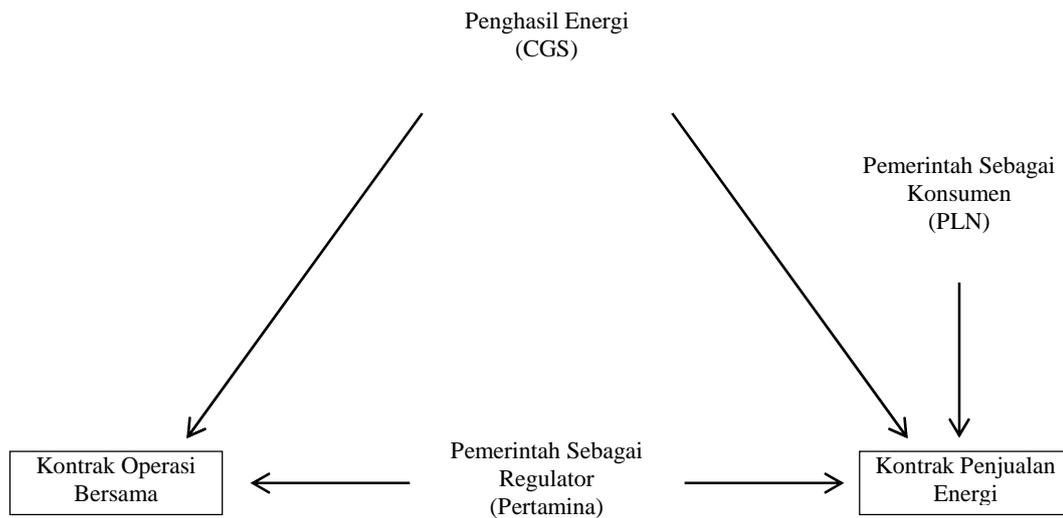
b. Teknologi

Teknologi pemanfaatan panas bumi di Indonesia sudah dimulai sejak tahun 1926. Namun untuk pemanfaatan energi panas bumi dengan siklus biner masih merupakan teknologi yang bisa dibilang teknologi baru di Indonesia. Oleh karena itu pemilihan teknologi dan kelayakan proyek dari segi keuangan sangat dibutuhkan untuk mengukur kemungkinan pemanfaatan energi panas bumi dengan siklus biner.

2.5. Proses/Kegiatan Fungsi Bisnis

Terdapat enam buah pembangkit listrik tenaga panas bumi di Gunung Salak. Produk akhir bisnis ini adalah energi listrik yang disalurkan ke jaringan Jawa-Bali. Total produksi energi listrik di Gunung Salak adalah sebesar 377 MW.

Hasil produksi dijual ke PLN dan kemudian disalurkan ke jaringan listrik Jawa-Bali.



Sumber: *Chevron Geothermal Salak*

Gambar 2.2. Proses Bisnis Penjualan Listrik

Didalam kontrak operasi bersama antara Pertamina dan CGS terdapat perjanjian mengenai masa kontrak, area kontrak, hak dan kewajiban. Sedangkan dalam kontrak penjualan energi antara Pertamina, PLN dan CGS terdapat perjanjian mengenai energi yang dihasilkan, harga energi dan besaran dan jadwal produksi.