

LAMPIRAN 1

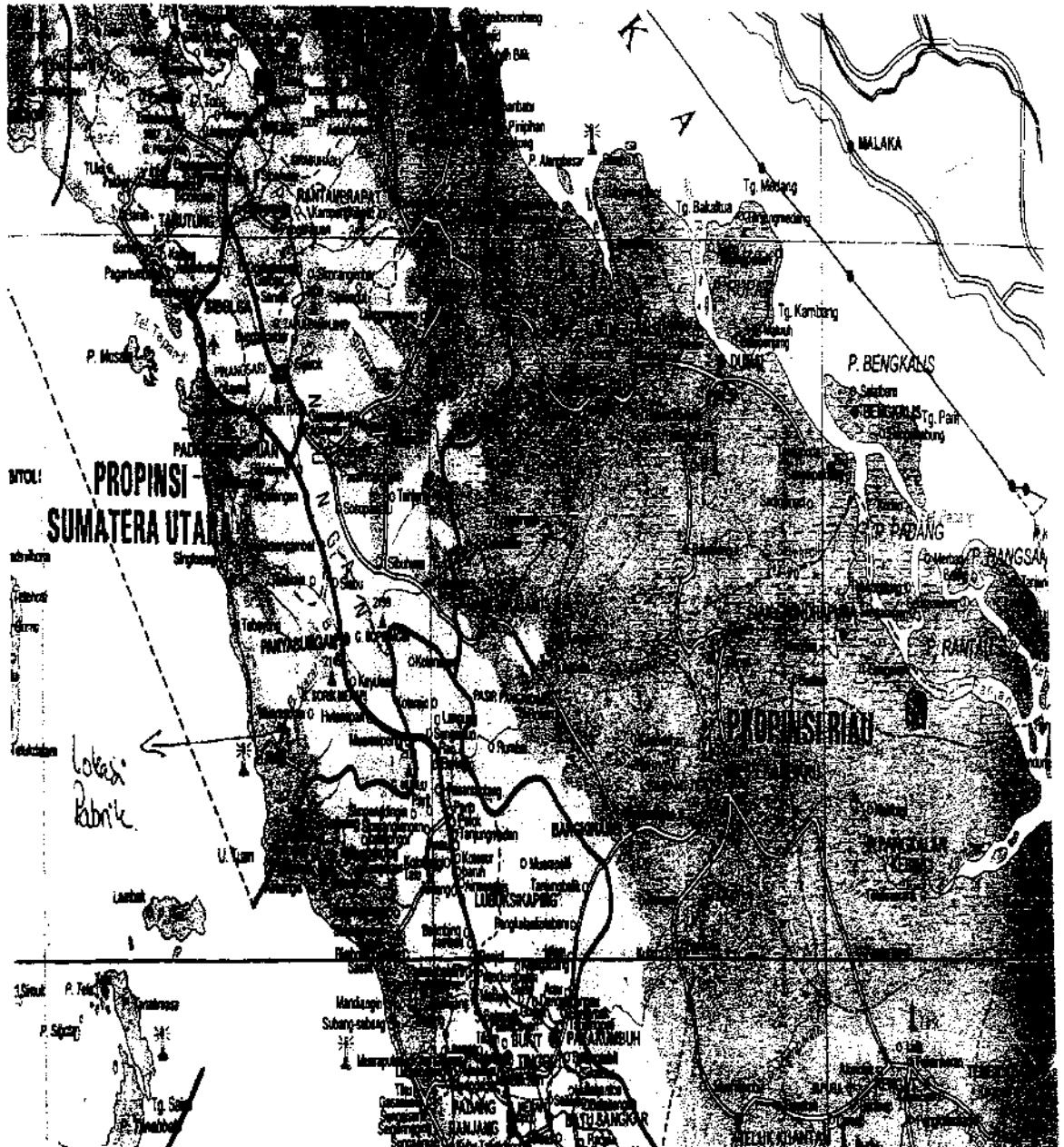
JADWAL KEGIATAN PELAKSANAAN PENYUSUNAN KARYA AKHIR

KEGIATAN		MAY 2007	JUNI 2007	JULI 2007	AGUST. 2007	SEPT. 2007	OKT. 2007
1	PERSIAPAN PERENCANAAN STRATEGIS						
	Penjajakan/Pemilihan Rencana Pendahuluan						
	Konsultasi dengan Koordinator Konsentrasi						
	Studi Pustaka, Data Pendukung						
	Penyusunan Kerangka Berpikir Proposal						
	Penyusunan Draft Proposal						
	Pengajuan Penyusunan Karya Akhir (dan Calon Komisi Pembimbing)						
	Konsultasi dengan Komisi Pembimbing 1-2-3 dst						
	Perbaikan Proposal 1-2-3 dst						
	Persiapan Seminar dan Pendaftaran Seminar Proposal Perencanaan Strategis						
2	SEMINAR PROPOSAL PERENCANAAN STRATEGIS						
	Pelaksanaan Seminar						
3	Perbaikan Akhir Proposal dan Konsultasi						
	PELAKSANAAN PERENCANAAN STRATEGIS (PENGUMPULAN DATA)						
	Pengumpulan/Analisis Data						
	Studi Pustaka (lanjutan)						
4	Konsultasi 1-2-3 dst						
	PENYUSUNAN KARYA AKHIR						
	Draft 1-2-3 dst						
	Konsultasi 1-2-3 dst, kemudian Perbaikan 1-2-3 dst						
5	Pengesahan draft Karya Akhir untuk Ujian Sidang						
	Persiapan Ujian Sidang dan Pendaftaran Ujian Sidang						
	UJIAN SIDANG KARYA AKHIR						
6	Pelaksanaan Ujian						
	Perbaikan Akhir Karya Akhir 1 - 2 dan Konsultasi 1 - 2						
PENGEDAHAN DAN PENTYERAHAN KARYA AKHIR							

LAMPIRAN 2

Peta Lokasi Daerah Operasi (Target Pasar Geografis)

PT. Petro Andalan Nusantara

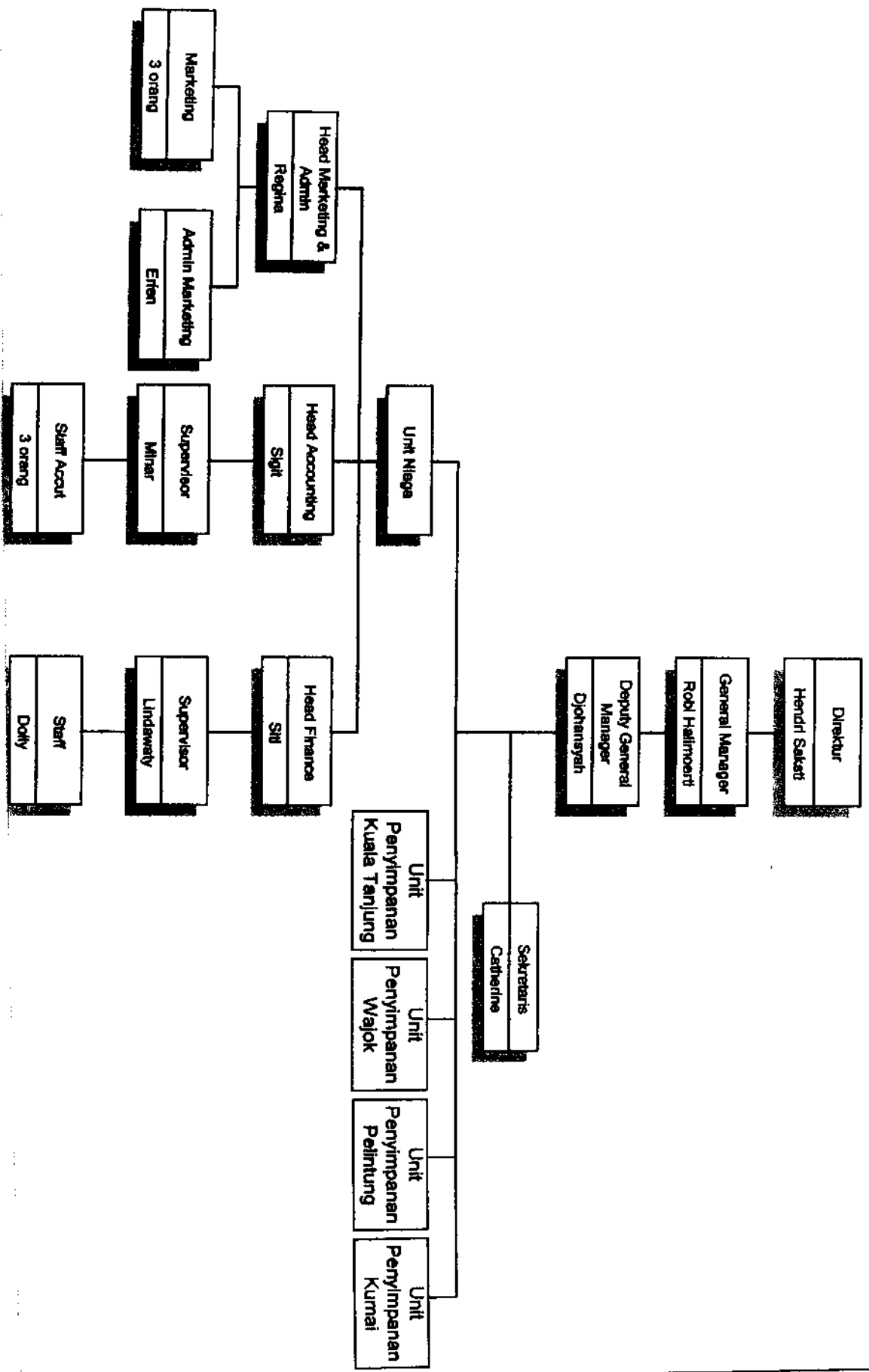


LAMPIRAN 3

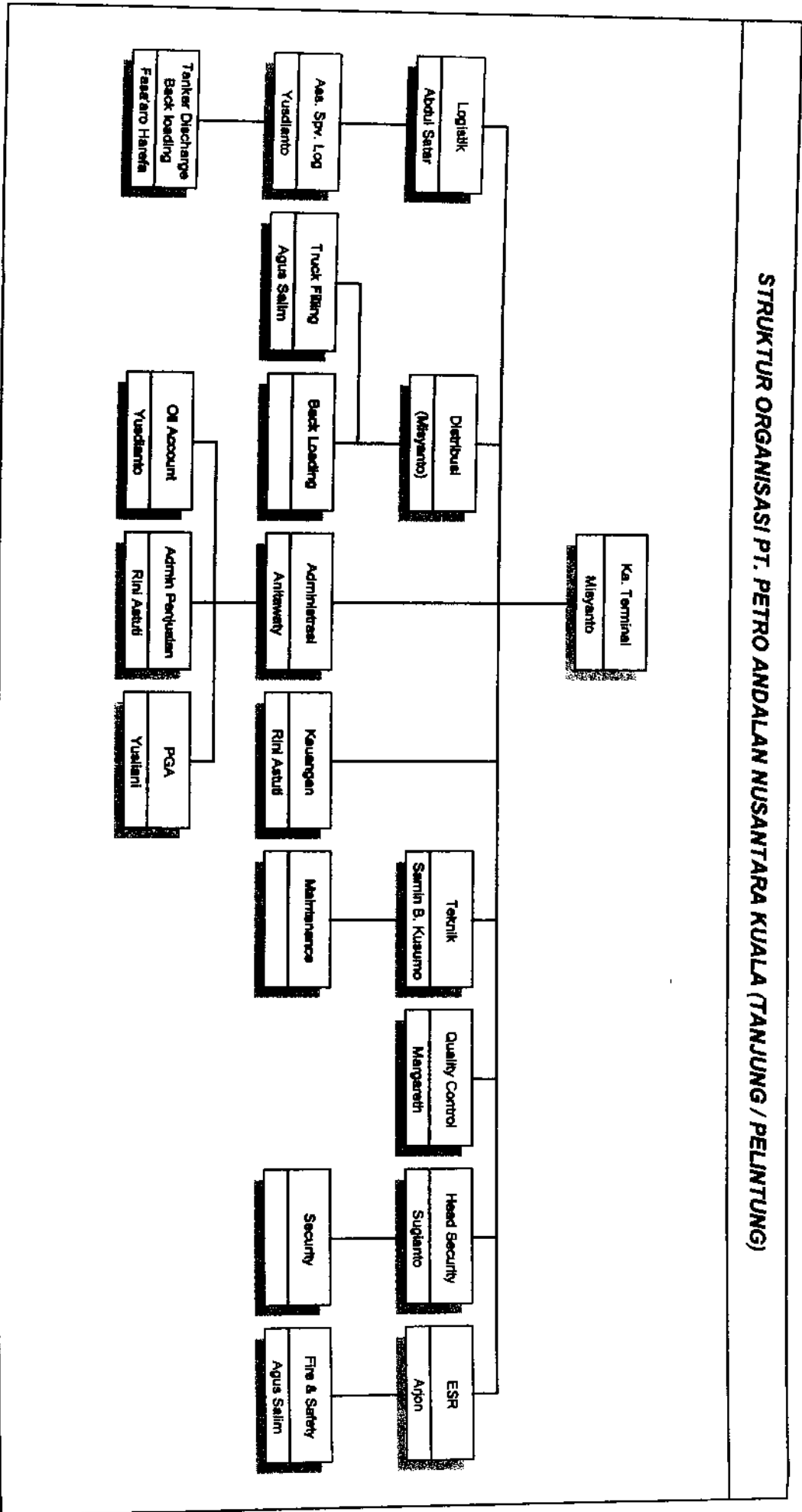
Specification: Petro 4. Sebagai Automotive Diesel Oil (minyak solar)

No	Properties	Limits		Test Methods	
		Min	Max	ASTM	Others
01	Specific Gravity at 60/60 °F	0,82	0,87	D-1298	
02	Color ASTM	-	3,0	D-1500	
03	Cetane Number, or	45	-	D-613	
	• Alternatively calculated Cetane Index	48	-	D-976	
04	Viscosity Kinematic at 100 °F cSt	1,6	5,8	D-445	
	• Or Viscosity SSU at 100 OF secs	35	45	D-88	
05	Pour Point °C	-	65	D-97	
06	Sulphur Content % wt	-	0,5	D-1551/D-1552	
07	Copper Strip Corrosion (3 hrs/50°C)	-	No.1	D-130	
08	Conradson Carbon Residu % wt (on 10% vol. bottom)	-	0,1	D-189	
09	Water content %vol	-	0,05	D-95	IP 30
10	Sediment % wt	-	0,01	D-473/D-482	
11	Ash content % wt	-	0,01	D-974	
12	Neutralization Value :				
	• Strong Acid Number mg KOH/gr	-	Nil		
	• Total Acid Number mg KOH/gr	-	0,6		
13	Flash Point P. M. c. c. °Ftd bgcolor="#f4fafd" valign="center" width="3">	150		D-93	
14	Distillation :				D-86
	• Recovery at 300 OC % vol	40			

STRUKTUR ORGANISASI PT. PETRO ANDALAN NUSANTARA



STRUKTUR ORGANISASI PT. PETRO ANDALAN NUSANTARA KUALA TANJUNG / PELINTUNG



LAMPIRAN 5

Matrik Alternatif Strategi SWOT

Sasaran Jangka Panjang:

PT. Petro Andalan Nusantara mempunyai sasaran jangka panjang yang tertuang dalam visi perusahaan, yaitu menjadi perusahaan kelas dunia yang dinamis dalam kegiatan usaha penyediaan dan pendistribusian Bahan Bakar Minyak

INTERNAL Strategi Yang Fokus Pada Kondisi Internal <ul style="list-style-type: none"> • Kondisi Sarana Produksi • Sumber Daya Manusia • Sumber Pendanaan • Operasi Bisnis • Hubungan Perusahaan Dengan Pemasok • Hubungan Perusahaan Dengan Pelanggan 		EKSTERNAL Strategi Yang Fokus Pada Kondisi Eksternal <ul style="list-style-type: none"> • Konsumen • Perkembangan Ekonomi Moneter Nasional dan Internasional • Persaingan Pazar • Perkembangan Teknologi • Perkembangan Kehidupan Politik Nasional dan Internasional • Perkembangan Hukum • Kehidupan Sosial 	
Kekuatan: <ul style="list-style-type: none"> • Memiliki Fasilitas Penyimpanan Produk Lokasinya Strategis • Memiliki Merek Dagang • Mempunyai Tenaga Kerja Profesional • Harga Bersaing 	Kelemahan: <ul style="list-style-type: none"> • Produk Impor • Alat Angkut Bukan Milik Perusahaan • Belum Puya Situs Website Sendiri, Media Informasi dan Promosi • Belum Punya Jaringan Distribusi 	Peluang: <ul style="list-style-type: none"> • Volume Kebutuhan Konsumen BBM Industri Meningkat • Konsumen Menginginkan Mutu Pelayanan Tepat : Waktu, Kualitas dan Kuantitas serta Harga Kompetitif 	Ancaman: <ul style="list-style-type: none"> • Banyak Perusahaan Niaga Jenis Produk yang Sama • Energi Alternatif Kebutuhan Konsumen
Kekuatan yang akan dipergunakan: Tenaga kerja professional	Kelemahan yang sangat penting ditangani: Alat angkut (transportasi) BBM bukan milik sendiri	Peluang yang akan diraih: Konsumen yang menginginkan mutu pelayanan tepat: waktu, kualitas dan kuantitas, serta harga kompetitif	Ancaman yang prioritas untuk ditangani: Perusahaan niaga BBM industri jenis minyak solar (jenis produk yang sama)
Alternatif strategi dengan fokus menggunakan kekuatan (S): S-O: Tenaga kerja professional vs Konsumen yang menginginkan mutu pelayanan tepat: waktu, kualitas dan kuantitas, serta harga kompetitif S-T: Tenaga kerja professional vs Perusahaan niaga BBM industri jenis minyak	Alternatif strategi dengan fokus mengatasi kelemahan (W): W-O: Alat angkut (transportasi) BBM bukan milik sendiri vs Konsumen yang menginginkan mutu pelayanan tepat: waktu, kualitas dan kuantitas, serta harga kompetitif W-T: Alat angkut (transportasi) BBM bukan milik sendiri vs Tenaga kerja professional vs Perusahaan niaga BBM industri jenis minyak solar	Alternatif strategi dengan fokus memanfaatkan kesempatan (O): O-S: Konsumen yang menginginkan mutu pelayanan tepat: waktu, kualitas dan kuantitas, serta harga kompetitif vs Tenaga kerja professional O-W: Konsumen yang menginginkan mutu pelayanan tepat: waktu, kualitas dan	Alternatif strategi dengan fokus menangani ancaman (T): T-S: Perusahaan niaga BBM industri jenis minyak solar (jenis produk yang sama) vs Tenaga kerja professional T-W: Perusahaan niaga BBM industri jenis minyak solar (jenis produk yang sama) vs Alat angkut

solar (jenis produk yang sama)	(jenis produk yang sama)	kwanntitas, serta harga kompetitif vs Alat angkut (transportasi) BBM bukan milik sendiri	(transportasi) BBM bukan milik sendiri
<p>Strategi SO: Dalam rangka merebut peluang pasar BBM industri jenis minyak solar di propinsi Sumatera Utara manajemen PT. Petro Andalan Nusantara akan menggunakan para tenaga kerja profesionalnya dalam memberikan kepuasan konsumen yang menginginkan mutu pelayanan tepat: waktu, kualitas dan kwanntitas, serta harga kompetitif.</p> <p>Strategi ST: Dalam rangka mengeliminasi ancaman dari Perusahaan niaga BBM industri jenis minyak solar (jenis produk yang sama), manajemen PT. Petro Andalan Nusantara akan menggunakan para tenaga kerja profesionalnya dan menawarkan harga yang bersaing kepada para konsumen dan pelanggannya</p>	<p>Strategi WO: PT. Petro Andalan Nusantara perlu memiliki alat transportasi sendiri, atau minimal secara periodik perlu merekondisi kontrak/kerjasama/penyewaan alat transportasi dalam rangka menjamin dan meningkatkan mutu pelayanan kepada konsumen yang menginginkan mutu pelayanan tepat: waktu, kualitas dan kwanntitas, serta harga kompetitif</p> <p>Strategi WT: PT. Petro Andalan Nusantara perlu memiliki alat transportasi sendiri, atau minimal secara periodik perlu merekondisi kontrak/kerjasama/penyewaan alat transportasi dalam rangka menghindari ancaman dari perusahaan niaga BBM industri jenis minyak solar yang siap bersaing merebut peluang pasar yang didukung dengan fasilitas transportasi yang lengkap dan kuat, miliknya sendiri.</p>	<p>Strategi OS: Kebutuhan BBM industri jenis minyak solar di propinsi Sumatera Utara terus meningkat, peluang pasar bagi PT. Petro Andalan Nusantara untuk konsumen yang menginginkan mutu pelayanan tepat: waktu, kualitas dan kwanntitas, serta harga kompetitif cukup besar, karena PT. Petro Andalan Nusantara mempunyai tenaga kerja professional yang handal dalam memberikan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan para konsumen tersebut</p> <p>Strategi OW: Kebutuhan BBM industri jenis minyak solar di propinsi Sumatera Utara terus meningkat, peluang pasar bagi PT. Petro Andalan Nusantara cukup besar. Dalam rangka merebut peluang pasar tersebut PT. Petro Andalan Nusantara perlu ditunjang dengan sarana transportasi yang memadai, jaringan distribusi dan media promosi elektronik (web site)</p>	<p>Strategi TS: Perusahaan niaga BBM industri jenis minyak solar sebagai jenis produk BBM yang diniagakan PT. Petro Andalan Nusantara di propinsi Sumatera Utara cukup banyak yang dapat menjadi ancaman bagi perusahaan ini dalam merebut pasar BBM industri jenis minyak solar di propinsi Sumatera Utara. Untuk mengurangi atau menghindari ancaman tersebut, manajemen PT. Petro Andalan Nusantara akan menggunakan para tenaga kerja profesionalnya dan menawarkan harga yang bersaing kepada para konsumen dan pelanggannya.</p> <p>Strategi TW: Perusahaan niaga BBM industri jenis minyak solar sebagai jenis produk BBM yang diniagakan PT. Petro Andalan Nusantara di propinsi Sumatera Utara cukup banyak yang dapat menjadi ancaman bagi perusahaan ini dalam merebut pasar BBM industri jenis minyak solar di propinsi Sumatera Utara. Untuk mengurangi atau menghindari ancaman tersebut, PT. Petro Andalan Nusantara perlu ditunjang dengan sarana transportasi yang memadai, jaringan distribusi dan media promosi elektronik (web site).</p>

LAMPIRAN 6

Matrik SWOT

<p>Sasaran Jangka Panjang: PT. Petro Andalan Nusantara mempunyai sasaran jangka panjang yang tertuang dalam visi perusahaan, yaitu menjadi perusahaan kelas dunia yang dinamis dalam kegiatan usaha penyediaan dan pendistribusian Bahan Bakar Minyak</p>		<p>(S)TRENGHTS Daftar Kekuatan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memiliki Fasilitas Penyimpanan Produk Lokasinya Strategis • Memiliki Merek Dagang • Mempunyai Tenaga Kerja Professional • Harga Bersaing 	<p>(W)EAKNESSES Daftar Kelemahan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produk Impor • Alat Angkut Bukan Milik Perusahaan • Belum Puya Situs Website Sendiri, Media Informasi dan Promosi • Belum Punya Jaringan Distribusi
		<p>Kondisi-kondisi yang belum dapat didefinisikan sebagai kekuatan/kelemahan:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Ijin usaha dan Nomor Registrasi Usaha (NRU) * Logo Perusahaan * Dana Investasi 	
<p>(O)PPORTUNITIES Daftar Peluang:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Volume Kebutuhan Konsumen BBM Industri Meningkat • Konsumen Menginginkan Mutu Pelayanan Tepat : Waktu, Kualitas dan Kwantitas serta Harga Kompetitif 	<p>Kondisi-kondisi yang belum dapat didefinisikan sebagai kesempatan/ancaman</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pemasok • Teknologi 	<p>STRATEGI S-O Dengan menggunakan para tenaga kerja profesional Manajemen PT. Petro Andalan Nusantara merebut peluang pasar BBM industri jenis minyak solar di propinsi Sumatera Utara melalui konsumen yang menginginkan mutu pelayanan tepat: waktu, kualitas dan kuantitas, serta harga kompetitif.</p>	<p>STRATEGI W-O: Dengan merekondisi kontrak/kerjasama/penyewaan alat transportasi secara periodik atau memiliki sendiri alat transportasi security of supply ke konsumen yang menginginkan mutu pelayanan tepat: waktu, kualitas dan kuantitas, serta harga kompetitif akan terjamin.</p>
		<p>STRATEGI O-S Dengan meningkatnya peluang pasar BBM industri jenis minyak solar di propinsi Sumatera Utara dan adanya konsumen yang menginginkan mutu pelayanan tepat: waktu, kualitas dan kuantitas, serta harga kompetitif cukup besar bagi manajemen PT. Petro Andalan Nusantara hal ini sebagai peluang untuk merebut pasar mengingat perusahaan ini mempunyai tenaga kerja professional yang handal dalam memberikan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan para konsumen tersebut</p>	<p>STRATEGI O-W Dengan meningkatnya peluang pasar BBM industri jenis minyak solar di propinsi Sumatera Utara dan adanya konsumen yang menginginkan mutu pelayanan tepat: waktu, kualitas dan kuantitas, serta harga kompetitif cukup besar bagi manajemen PT. Petro Andalan Nusantara untuk merebut peluang pasar tersebut PT. Petro Andalan Nusantara perlu ditunjang dengan sarana transportasi yang memadai, jaringan distribusi dan media promosi elektronik (web site)</p>

<p>(T)HREATS Daftar Ancaman:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Banyak Perusahaan Niaga Jenis Produk yang Sama • Energi Alternatif Kebutuhan Konsumen 		<p>STRATEGI S-T Dalam rangka mengeliminasi ancaman dari Perusahaan niaga BBM industri jenis minyak solar (jenis produk yang sama), manajemen PT. Petro Andalan Nusantara akan menggunakan para tenaga kerja profesionalnya dan menawarkan harga yang bersaing kepada para konsumen dan pelanggannya</p>	<p>STRATEGI W-T: PT. Petro Andalan Nusantara perlu memiliki alat transportasi sendiri, atau minimal secara periodik perlu merekondisi kontrak/kerjasama/penyewaan alat transportasi dalam rangka menghindari ancaman dari perusahaan niaga BBM industri jenis minyak solar yang siap bersaing merebut peluang pasar yang didukung dengan fasilitas transportasi yang lengkap dan kuat, miliknya sendiri.</p>
	<p>STRATEGI T-S: Perusahaan niaga BBM industri jenis minyak solar sebagai jenis produk BBM yang diniagakan PT. Petro Andalan Nusantara di propinsi Sumatera Utara cukup banyak yang dapat menjadi ancaman bagi perusahaan ini dalam merebut pasar BBM industri jenis minyak solar di propinsi Sumatera Utara. Untuk mengurangi atau menghindari ancaman tersebut, manajemen PT. Petro Andalan Nusantara akan menggunakan para tenaga kerja profesionalnya dan menawarkan harga yang bersaing kepada para konsumen dan pelanggannya.</p>		<p>STRATEGI T-W: Perusahaan niaga BBM industri jenis minyak solar sebagai jenis produk BBM yang diniagakan PT. Petro Andalan Nusantara di propinsi Sumatera Utara cukup banyak yang dapat menjadi ancaman bagi perusahaan ini dalam merebut pasar BBM industri jenis minyak solar di propinsi Sumatera Utara. Untuk mengurangi atau menghindari ancaman tersebut, PT. Petro Andalan Nusantara perlu ditunjang dengan sarana transportasi yang memadai, jaringan distribusi dan media promosi elektronik (web site).</p>