

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1. Sejarah Singkat Perusahaan

ABC adalah perusahaan multinasional nomor satu di dunia yang bergerak dibidang jasa perminyakan yang menyediakan jasa teknologi, solusi informasi dan project manajemen yang akan mengoptimalkan semua hal yang berhubungan dengan industri minyak dan gas. Perusahaan ini didirikan oleh dua bersaudara Conrad dan Marcel pada tahun 1926 yang menciptakan *wireline logging* sebagai teknik untuk menghasilkan data pada sumur minyak dan gas. Sebelum menciptakan perusahaan ini, kedua bersaudara tersebut pernah bekerja untuk perusahaan geofisikal di banyak negara seperti Rumania, Kanada, Serbia, Afrika Selatan dan Amerika Serikat. Perusahaan melakukan kegiatan *logging* pertama kali di Perancis tahun 1927 dan pertama kali di Amerika pada tahun 1929.

Pada tahun 1934, ABC Well Surveying Corporation berdiri di Houston. Perusahaan ini kemudian berubah nama menjadi ABC Well Services. Kegiatan operasional perusahaan ini adalah melakukan *cementing* sesudah dilakukan *logging* untuk mendapatkan minyak. Seiring berjalannya waktu perusahaan ini di akuisisi oleh Schlumberger Limited dan menjadi salah satu segmen bisnis yang besar di ABC.

ABC Limited didirikan pada tahun 1956 sebagai *holding company* untuk seluruh segmen bisnis yang ada di perusahaan tersebut. Pada tahun 1960, ABC berafiliasi dengan Dow Chemical mendirikan perusahaan bernama Dowell ABC yang spesialisasinya adalah *pumping services* untuk industri minyak. Kepemilikannya sama besar yaitu sama-sama 50%. Tahun 1962, ABC Limited pertama kali *listing* di New York Stock Exchange.

Strategi yang dilakukan oleh ABC dalam mengembangkan perusahaan adalah dengan melakukan akuisisi pada perusahaan-perusahaan kecil namun apabila dapat bekerja sama dengan baik akan meningkatkan *value* perusahaan. Selain akuisisi PT. ABC juga melakukan *joint venture* dengan perusahaan lain dalam tujuannya mengembangkan kegiatan perusahaan, contohnya ada salah satu

perusahaan yang dimiliki oleh PT. ABC dan PT. BKH di mana kepemilikannya 70:30%. Tujuan awal adalah agar PT. ABC dapat mengembangkan kegiatan dibidang *seismic*, namun seiring berjalannya waktu akhirnya PT. BKH menjual kepemilikan dari anak perusahaan tersebut lalu seluruh kepemilikan berada di tangan PT. ABC.

3.2. Segmen Bisnis dan Strategi

Perusahaan mempunyai dua bisnis segment, yang pertama *oilfield services* menyuplai produk dan jasa untuk melakukan *drilling, well cementing and stimulation, well completions and consulting, software, information management dan IT Infrasutructure*. Yang kedua adalah WG, perusahaan *seismic* terbesar yang memberikan jasa data proses untuk memperlancar proses pencarian minyak. Berkantor pusat di Paris dan mempunyai dua kantor regional yaitu di Dubai (Asia) dan Houston (Amerika Serikat).

3.2.1. *Oilfield services*

Oilfield services memadukan keunggulan teknologi tinggi disetiap pekerjaannya. Di dalam *oilfield services* ini terdapat berbagai macam segmen bisnis yang mendukung kegiatan satu dengan lainnya. Teknologinya antara lain, *intergrated project management* adalah jasa yang diberikan oleh perusahaan minyak yang ingin menyerahkan sepenuhnya kegiatan operasionalnya kepada ABC dan ABC yang akan mengatur dari awal proses pengeboran sampai minyak keluar. SIS dan DCS adalah teknologi *data consulting* yang kegiatannya adalah menginterpretasi data untuk mengetahui kandungan minyak yang ada di suatu wilayah tertentu. *Wireline logging* adalah teknologi yang digunakan untuk mengetahui suatu wilayah apakah ada potensi minyak atau tidak. *Well testing* adalah suatu teknologi untuk menganalisa apakah di sumur yang ada potensi minyaknya mengandung minyak yang bagus dan dapat di produksi. *Well services* adalah teknologi yang digunakan untuk membantu proses pengeboran minyak setelah minyak ditemukan, teknologinya adalah *stimulation, cementing* dan

tubing. *Drilling* adalah teknologi untuk mengebor suatu wilayah yang sudah dipastikan ada minyak di dalam kandungan tanahnya. Teknologi lainnya adalah *well testing*, *completion*, dan *artificial lift*.

3.2.2. WG Business

WG bergerak dibidang *seismic* di daerah upstream. *Seismic* adalah data acquisition, salah satu teknologi untuk membantu kontraktor minyak menemukan daerah yang berpotensi minyak. Dengan teknologi yang sangat canggih data yang dihasilkan akan di interpretasikan menjadi suatu laporan dengan berbagai tipe laporan dari mulai 3D sampai 4D. WG lebih banyak digunakan pada sumur di tengah laut (*off shore*). Karena tidak banyak perusahaan sejenis di seluruh dunia maka WG menjadi salah satu segmen bisnis terpenting di Schlumberger. Teknologinya adalah:

- *Land Seismic – Provides comprehensive resources for seismic data acquisition on land and across shallow water transition zone.*
- *Marine Seismic – provides industry standard marine seismic acquisition and processing systems as well as a unique industry leading, fully calibrated single sensor marine.*
- *Multi client services – supplies high quality seismic data from the multi client library, including industry-leading Q technology data.*
- *Reservoir Services – provides people, tools and technology to help customers capture the benefits of a completely integrated approach to locating, defining and monitoring the reservoir.*
- *Data processing – offers extensive seismic data processing centers for complex data processing projects.*

3.2.3. Strategi dan Nilai Nilai ABC

PT. ABC mempunyai nilai yang sangat dijunjung oleh perusahaan yaitu *people*, *technology* dan *profit*. *People* artinya berkomitmen kepada seluruh aspek yang mendukung kegiatan perusahaan, baik itu pegawai, *supplier*, pelanggan, dan pemegang saham. *Technology* artinya selalu mengedepankan teknologi terbaru untuk mendukung operasional perusahaan dan memuaskan pelanggan. *Profit* artinya perusahaan berupaya untuk mendapatkan *profit* yang besar yang digunakan untuk terus melakukan riset dan menemukan teknologi baru yang akan menunjang perusahaan. *Profit* juga sebagai indikator kinerja perusahaan sebagai pertanggung jawaban kepada *stakeholder*.

Ada empat *competitive advantage* yang ditawarkan oleh PT. ABC, yaitu:

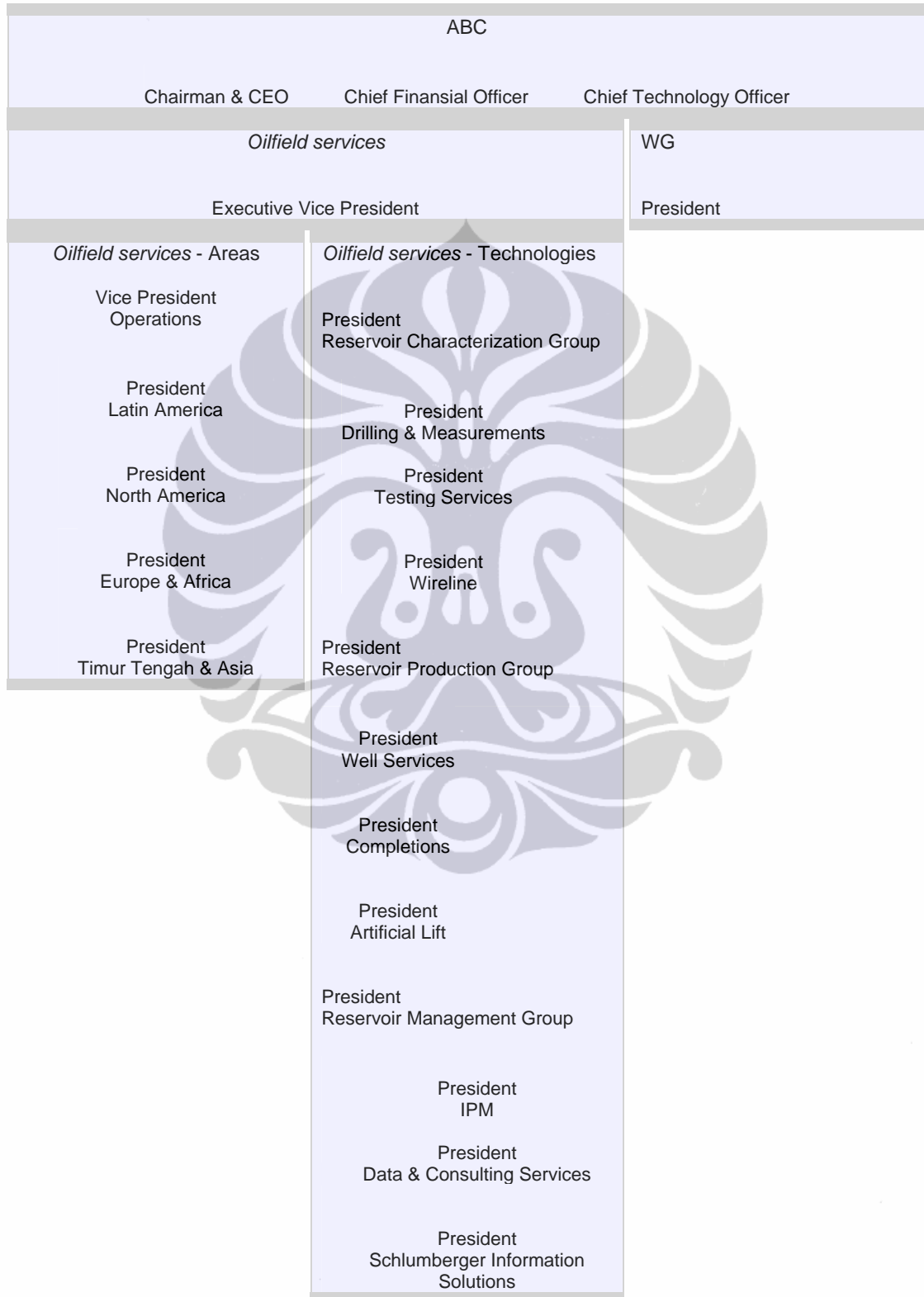
1. Beroperasi lebih dari 75 tahun sehingga mempunyai kompetensi yang lebih untuk bidang eksplorasi dan produksi perminyakan.
2. Mempunyai komitmen untuk terus berinovasi dalam teknologi dengan membuat lebih dari 23 research center.
3. Telah beroperasi di lebih dari 80 negara dengan kemampuan dan kredibilitas yang tinggi dan diakui di seluruh dunia.
4. Komitmen untuk selalu memberikan jasa yang terbaik untuk semua pelanggannya di manapun dan kapanpun.

Misi dari PT. ABC adalah menjadi perusahaan nomor satu di bidang jasa kontraktor perminyakan yang memberikan pelayanan dengan teknologi paling mutakhir, solusi informasi dan manajemen proyek dengan tujuan untuk memaksimalkan jasa yang diberikan kepada para pelanggan.

1.3. Struktur Organisasi Perusahaan

Gambar 3.1

Struktur Organisasi Perusahaan



(Sumber: website resmi PT. ABC)

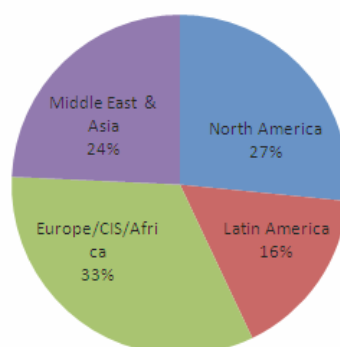
3.4. Ikhtisar Keuangan Perusahaan

ABC adalah kontraktor bidang perminyakan nomor satu di seluruh dunia. Kegiatan operasionalnya tergantung dari beberapa hal yaitu permintaan minyak, yang tergantung dari pertumbuhan populasi dunia, perkembangan ekonomi dan kondisi bisnis dunia. Kemampuan organisasi perminyakan dunia (OPEC) untuk mengatur dan menjaga produksi minyak di seluruh dunia. Produksi minyak dan gas yang dihasilkan oleh negara negara diluar OPEC. Situasi politik dan ekonomi dunia. Level aktivitas kegiatan eksplorasi dan produksi di dunia yang secara langsung akan berpengaruh pada biaya yang dikeluarkan oleh ABC dalam setiap kegiatannya. Kegiatan operasional ABC sebagian besar berada di luar Amerika, sehingga pendapatan terbesar ABC juga berasal dari luar Amerika Serikat. Pada tahun 2005, pendapatan dari non Amerika sebesar 75% dari total pendapatan seluruh dunia, tahun 2006 sebesar 73% dan tahun 2007 sebesar 76% dari total pendapatan seluruh dunia.

Pendapatan ABC berasal empat regional utama yaitu Asia dan Timur Tengah, Amerika Utara, Eropa dan Amerika Latin. Pada tahun 2007 pendapatan terbesar berasal dari Eropa yaitu 33% kemudian dari Amerika Utara 27%, Asia dan Timur Tengah 24% dan yang terakhir adalah Amerika Latin sebesar 16%.

Gambar 3.2
Pendapatan PT. ABC berdasarkan regional

Geographic Revenue Breakdown for 2007



Gambar 3.2. Sumber: www.wikinvest.com

Walaupun harga minyak dunia naik dan turun, namun dibandingkan dengan kompetitornya ABC mendapatkan revenue paling stabil dan paling tinggi. Pada tahun 2007 pendapatan yang diraih ABC sebesar US\$23,77 juta dengan laba sebesar US\$6,624 juta. Biaya terbesar bagi ABC adalah untuk biaya gaji pegawai, serta riset dan pengembangan, karena ABC terkenal dengan reputasinya yang memberikan gaji dan kompensasi besar bagi karyawan dengan tujuan untuk mengurangi *turnover* dan mempertahankan loyalitas para karyawannya. Berdasarkan data yang ada, dari tahun 2004 sampai 2007, pendapatan ABC naik sebesar 132%, laba juga naik sebesar 323%, namun faktor lain yang juga naik adalah karyawan ABC. Dalam kurun waktu empat tahun, jumlah karyawan ABC naik sebesar 53%. Ini mengindikasikan produktifitas karyawan juga naik secara signifikan akibat naiknya produktifitas perusahaan.

3.5. Persaingan

ABC merupakan salah satu dari perusahaan kontraktor terbesar dunia yang menyediakan jasa bagi perusahaan yang bergerak di bidang perminyakan dan gas bumi. Saat ini ABC merupakan kontraktor nomor satu di seluruh dunia. ABC mempunyai dua pesaing utama dalam industri ini, pesaing-pesaingnya adalah perusahaan kontraktor perminyakan yang juga besar yaitu HLB dan BKH. Ketiga perusahaan ini merupakan perusahaan yang bersaing langsung dalam memperebutkan pangsa pasarnya. Setelah menguasai pangsa pasar Eropa dan Amerika Utara, perusahaan perusahaan tersebut mulai membidik pasar Timur Tengah dan Asia.

Berikut ini adalah data komparatif pendapatan dan laba yang dihasilkan oleh ABC, HLB dan BKH. Dari tahun 2005 sampai 2007 ABC selalu memimpin dengan mendapatkan pendapatan paling besar. Walaupun mendapatkan *revenue* paling besar, laba ABC pada tahun 2005 dan 2006 hampir sama dengan HLB. Ini dikarenakan pada tahun tahun tersebut biaya operasional yang besar terdapat pada biaya gaji serta biaya riset untuk pengembangan teknologi baru. Namun pada tahun 2007, ABC mendapatkan laba yang lebih besar dari HLB.

Tabel 3.1
Perbedaan Pendapatan dan Keuntungan Tiap Perusahaan

<i>Oilfield services</i> Finansial Data (\$Millions)						
Company	2005 Revenue	2005 Profits	2006 Revenue	2006 Profits	2007 Revenue	2007 Profits
ABC	14,309	2,199	19,230	3,710	23,277	5,177
HLB	10,240	2,829	12,955	3,245	15,264	3,498
BKH	7,186	2,543	9,027	3,584	10,428	2,278

Tabel 3.1. Sumber: www.wikininvest.com

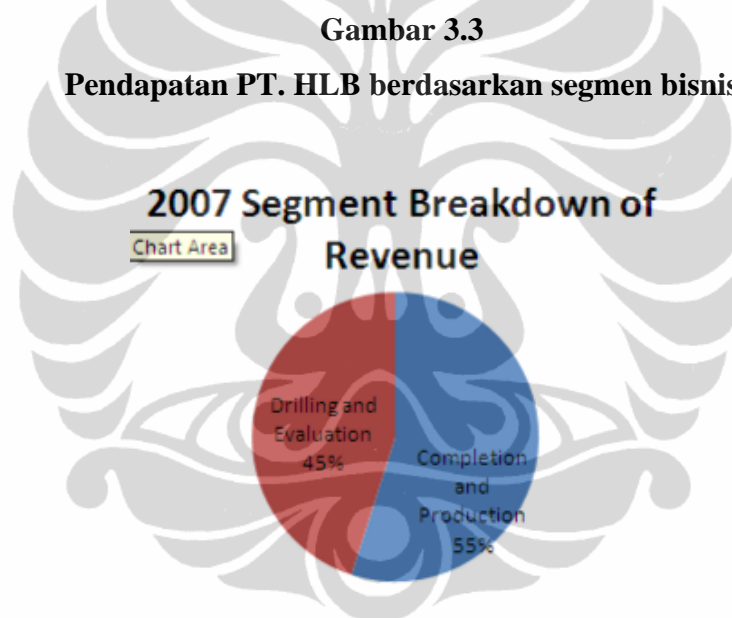
3.5.1. HLB

Berkantor pusat di Houston, HLB adalah perusahaan kedua terbesar untuk jasa kontraktor perminyakan. Bisnis utamanya adalah meningkatkan kinerja exploration and drilling dalam tujuannya mendapatkan minyak. HLB didirikan pada tahun 1919 dan sampai saat ini telah beroperasi di lebih dari 70 negara di seluruh dunia. Selain beroperasi di Amerika dan Eropa, HLB juga sedang berupaya untuk meningkatkan operasinya di Cina dan India.

HLB mempunyai empat segmen bisnis utama yang berhubungan dengan eksplorasi dan produksi yaitu; *Digital & Consulting Solutions*, menyediakan jasa software eksplorasi dan sistem informasi yang berkaitan dengan data-data yang dibutuhkan untuk kegiatan eksplorasi dan produksi. *Production Optimization*, segmen bisnis yang paling *profitable* diantara segmen bisnis yang lain. Segmen ini berhubungan dengan seluruh bagian proyek manajemen produksi minyak (*well production*). *Drilling and formulation Evaluation*, segmen bisnis yang menyewakan peralatan yang berhubungan dengan pengeboran minyak. *Fluid system*, segmen bisnis yang menyediakan jasa *cementing* untuk menunjang kegiatan pengeboran.

Strategi bisnis HLB lebih mengutamakan ekspansi perusahaan dibandingkan dengan inovasi teknologi baru. Setelah menguasai lebih dari 45% wilayah Amerika Utara, HLB melakukan ekspansi ke daerah Timur Tengah dan Asia. Daerah potensial yang sedang berkembang adalah Cina dan India.

Pendapatan HLB berasal dari dua segmen yaitu *Drilling and Evaluation* sebesar 45% dari total *revenue* dan *Completion and Production* sebesar 55%. Menurut wikinvest (2008), ABC memusatkan bisnisnya pada Eropa sedangkan HLB memusatkan bisnis terbesarnya di Amerika Utara. Pada tahun 2007 pendapatan terbesar HLB berasal dari Amerika Utara yaitu sebesar 47% sedangkan Eropa di nomor dua, lalu Timur Tengah dan terakhir adalah Amerika Latin. Segmen *Drilling and Evaluation* pendapatan pada tahun 2007 sebesar US\$8,35 juta dan mendapatkan laba operasinya sebesar US\$2,199 juta. Sedangkan segmen *Completion and Production* berhasil membukukan pendapatan sebesar US\$6,878 juta dan mendapatkan laba operasinya sebesar US\$1,485 juta.



Gambar 3.3. Sumber: www.wikinvest.com

3.5.2. BKH

BKH adalah perusahaan kontraktor perminyakan nomor tiga di dunia. Dengan *core business* yang sama yaitu kontraktor perminyakan, BKH berusaha untuk mengimbangi kompetitornya dalam merebut pangsa pasar perminyakan baik di Amerika, Eropa maupun di Asia.

BKH juga mempunyai kantor pusat di Houston. Bisnis utamanya hanya dua yaitu eksplorasi dan produksi untuk sumur-sumur yang sudah menemukan minyak. Saat ini BKH sedang memperluas pasarnya ke daerah Timur Tengah di mana kedua kompetitornya sudah lebih dahulu beroperasi disana. Keunggulan dari perusahaan ini adalah BKH mempunyai teknologi *deepwater drilling* yang baru dan belum dimiliki oleh kompetitornya. Dengan teknologi ini diharapkan menjadi *competitive advantage* bagi BKH dalam bersaing dengan kedua kompetitornya. Industri minyak sangat berharap agar harga minyak terus naik karena biaya yang mereka keluarkan sangat mahal, untuk itu mereka harus meningkatkan penjualan atau berharap dengan stabilitas harga minyak.

Dua segmen penting bagi BKH adalah *Drilling and Evaluation* dan *Completion and Production*. Dari kedua segmen ini lah pendapatan BKH. Ada satu anak perusahaan BKH yang dimiliki oleh ABC, yaitu WG. Persentase kepemilikannya 70:30 lebih banyak dimiliki oleh ABC. Namun pada tahun 2006 kepemilikan 30 nya dijual ke ABC sehingga kepemilikan WG berada di ABC seluruhnya. Hal ini sebenarnya hanya salah satu strategi BKH karena BKH sedang mempersiapkan untuk mengakuisisi perusahaan kontraktor lain agar dapat mengembangkan bisnisnya.