

**PROSES KERJA SAMA PEMANFAATAN ASET DALAM
MENDUKUNG AKTIVITAS PEMASARAN PADA PT
PERKEBUNAN NUSANTARA I REGIONAL 7**

(Laporan Akhir)

Oleh

ANGELICA BRIGITA PATRICIA SINAMBELA

NPM 2301071037



**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG
2026**

**PROSES KERJA SAMA PEMANFAATAN ASET DALAM
MENDUKUNG AKTIVITAS PEMASARAN PADA PT
PERKEBUNAN NUSANTARA I REGIONAL 7**

Oleh

ANGELICA BRIGITA PATRICIA SINAMBELA

Laporan Akhir

Sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar
AHLI MADYA (A.Md)

Pada

Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran
Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung



**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG
2026**

ABSTRAK

PROSES KERJA SAMA PEMANFAATAN ASET DALAM Mendukung Aktivitas Pemasaran pada PT Perkebunan Nusantara I Regional 7

**Oleh
ANGELICA BRIGITA PATRICIA SINAMBELA**

PT Perkebunan Nusantara I Regional 7 mengelola berbagai jenis aset yang belum seluruhnya dimanfaatkan secara optimal, sehingga diperlukan program kerja sama pemanfaatan aset dengan pihak ketiga melalui Subbagian Optimalisasi dan Disposal Aset. Masalah dalam laporan penulisan ini terletak pada pelaksanaan kerja sama tersebut yang masih menghadapi sejumlah kendala, di antaranya realisasi penerimaan kas yang belum optimal akibat lemahnya fungsi penagihan dan pengawasan pembayaran, keterbatasan tenaga kerja yang memperlambat proses administrasi kontrak, serta delegasi pengawasan ke unit lapangan yang kurang terkendali. Tujuan penulisan ini adalah untuk mengetahui apakah proses kerja sama pemanfaatan aset telah berjalan secara optimal dalam mendukung aktivitas pemasaran pada PT Perkebunan Nusantara I Regional 7. Laporan ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka selama Praktik Kerja Lapangan di Bagian Manajemen Aset dan Pemasaran. Hasil kajian menunjukkan bahwa proses kerja sama pemanfaatan aset dilaksanakan melalui enam tahapan, yaitu identifikasi dan analisis aset, penawaran dan seleksi calon mitra, penyusunan draf perjanjian dan negosiasi, penandatanganan perjanjian kerja sama, pemanfaatan dan pengawasan aset, serta digitalisasi manajemen melalui aplikasi MONIKA. Kerja sama pemanfaatan aset berkontribusi nyata terhadap aktivitas pemasaran dengan capaian pendapatan yang melampaui target Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP). Upaya perbaikan yang dilakukan meliputi optimalisasi aplikasi MONIKA, penguatan koordinasi, serta intensifikasi inventarisasi aset.

Kata Kunci: Kerja Sama Pemanfaatan Aset, Manajemen Aset, Pemasaran, Penerimaan Kas, Optimalisasi Aset, PT Perkebunan Nusantara I Regional 7

ABSTRACT

THE PROCESS OF COLLABORATION IN ASSET UTILIZATION TO SUPPORT MARKETING ACTIVITIES AT PT PERKEBUNAN NUSANTARA I REGIONAL 7

By

ANGELICA BRIGITA PATRICIA SINAMBELA

PT Perkebunan Nusantara I Regional 7 manages various types of assets that have not yet been fully utilized, necessitating a program of cooperation with third parties for asset utilization through the Asset Optimization and Disposal Subdivision. PT Perkebunan Nusantara I Regional 7 manages various types of assets that have not yet been fully utilized, necessitating a collaborative asset utilization program with third parties through the Asset Optimization and Disposal Subdivision. The issue addressed in this report lies in the implementation of such collaborations, which still faces a number of obstacles, including suboptimal cash receipts due to weak collection and payment monitoring functions, limited manpower that slows down contract administration processes, and insufficient oversight of delegated responsibilities to field units. The objective of this study is to determine whether the asset utilization cooperation process has been running optimally in supporting marketing activities at PT Perkebunan Nusantara I Regional 7. This report employs a qualitative descriptive method with data collection techniques including observation, interviews, documentation, and literature review conducted during the Field Work Practice at the Asset Management and Marketing Division. The study findings show that the asset utilization cooperation process is carried out in six stages: asset identification and analysis; proposal and selection of potential partners; drafting and negotiation of agreements; signing of cooperation agreements; asset utilization and oversight; and digitization of management through the MONIKA application. Asset utilization partnerships have made a tangible contribution to marketing activities, with revenue exceeding the targets set in the Company's Work Plan and Budget (RKAP). Improvement efforts include optimizing the MONIKA application, strengthening coordination, and intensifying asset inventory efforts continuously.

Keywords: Asset Utilization Cooperation, Asset Management, Marketing, Cash Receipts, Asset Optimization, PT Perkebunan Nusantara I Regional 7

HALAMAN PERSETUJUAN

**Judul Laporan Akhir : PROSES KERJA SAMA PEMANFAATAN
ASET DALAM Mendukung Aktivitas
Pemasaran pada PT Perkebunan
Nusantara I Regional 7**

Nama Mahasiswa : Angelica Brigita Patricia Sinambela

Nomor Pokok Mahasiswa : 2301071037

Program Studi : Diploma III Manajemen Pemasaran

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis



**Menyetujui,
Pembimbing Laporan Akhir**

Dr. Yuniarti Fihartini, S.E., M.Si.
NIP 197606172009122001.

**Mengetahui,
Ketua Program Studi
DIII Manajemen Pemasaran**

Dr. Dorothy R. H. Pandjaitan, S.E., M.Si.
NIP 19810126 2008012011.

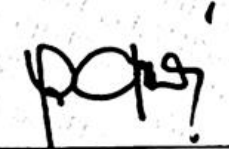
HALAMAN PENGESAHAN


1. Tim Penguji

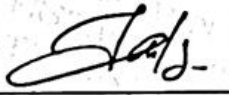
Ketua Penguji : Dr. Yuniarti Fihartini, S.E., M.Si.

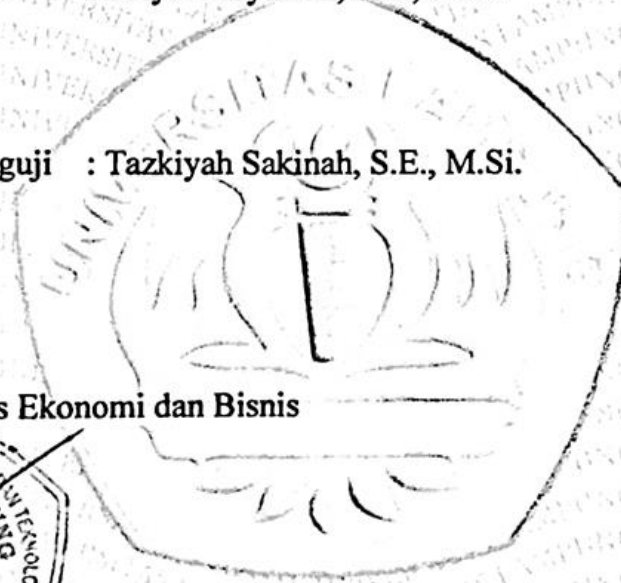
Penguji Utama : Driya Wiryawan, S.E., M.M.

Sekretaris Penguji : Tazkiyah Sakinah, S.E., M.Si.









2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Prof. Dr. Nairobi, S.E., M.Si.

NIP 19660621 199003 1 003

Tanggal Lulus Ujian Laporan Akhir: 21 Mei 2026

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Angelica Brigita Patricia Sinambela
NPM : 2301071037
Program Studi : Diploma III Manajemen Pemasaran
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Menyatakan bahwa laporan akhir yang berjudul: **PROSES KERJA SAMA PEMANFAATAN ASET DALAM Mendukung Aktivitas Pemasaran pada PT Perkebunan Nusantara I Regional 7**

Adalah hasil karya sendiri.

Dengan ini saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa dalam penyusunan laporan akhir ini tidak terdapat karya atau tulisan pihak lain, baik secara keseluruhan maupun sebagian, yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru tanpa mencantumkan sumber yang semestinya. Seluruh isi dalam laporan ini adalah hasil pemikiran dan karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang secara jelas telah saya cantumkan sumber rujukannya.

Apabila di kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran terhadap pernyataan ini, baik disengaja maupun tidak, saya bersedia menerima segala konsekuensi sesuai dengan ketentuan yang berlaku, termasuk penarikan kembali laporan akhir ini serta pembatalan gelar yang telah diberikan.

Bandar Lampung, 21 Mei 2026

Penulis,



Angelica Brigita Patricia Sinambela
NPM 2301071037.

RIWAYAT HIDUP

Penulis memiliki nama lengkap Angelica Brigita Patricia Sinambela yang dilahirkan di Bandar Lampung pada tanggal 5 Oktober 2004. Penulis merupakan anak kedua dari pasangan Bapak Maruli Tua Sinambela dan Ibu Enny Lestariaty K. Pasaribu.

Penulis memulai pendidikan sebagai berikut:

1. Taman Kanak-kanak (TK) Sejahtera I (2010-2011)
2. Sekolah Dasar Negeri (SDN) 2 Kampung Baru (2011-2017)
3. Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 22 Bandar Lampung (2017-2020)
4. Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 15 Bandar Lampung (2020-2023)
5. Pada tahun 2023, penulis tercatat sebagai mahasiswi Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampung melalui jalur seleksi mandiri yang berbasis beasiswa Penerimaan Mahasiswa Perluasan Akses Pendidikan (PMPAP).

Selama menempuh pendidikan di Universitas Lampung, penulis aktif dalam kegiatan organisasi kemahasiswaan, yaitu sebagai *Newbie Member UKM-F Economics' English Club (EEC)* Universitas Lampung tahun 2023, anggota Bidang Huminfo pada UKM sU PIK R RAYA Universitas Lampung tahun 2024, serta menjabat sebagai Kepala Subbidang Media Sosial pada tahun 2025. Selain itu, pada tahun 2026, penulis telah melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Perkebunan Nusantara I Regional 7 Bandar Lampung.

MOTO

“Do the best and let God do the rest”.

“Kasih karunia dan damai sejahtera melimpahi kamu oleh pengenalan akan Allah dan akan Yesus, Tuhan kita”.

(2 Petrus 1:2)

“And, when you want something, all the universe conspires in helping you to achieve it.”

(Paulo Coelho, The Alchemist)

PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus yang telah memberikan kekuatan, berkat, dan kasih-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini.

Dengan segala kerendahan hati, kupersembahkan Laporan Akhir ini kepada:

Kedua Orang Tuaku,

Bapak Maruli Tua Sinambela dan Mama Enny Lestariaty K. Pasaribu

Persembahan kecil penulis untuk kedua orang tua, Bapak dan Mama. Terima kasih atas dukungan, doa, kasih sayang, dan kesabaran yang tidak tergantikan oleh apapun dan siapapun. Semoga Tuhan Yesus selalu memberikan kesehatan, berkat, dan kebahagiaan kepada Bapak dan Mama.

SANWACANA

Puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus atas berkat, penyertaan, dan kasih-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penulisan Laporan Akhir yang berjudul “PROSES KERJA SAMA PEMANFAATAN ASET DALAM MENDUKUNG AKTIVITAS PEMASARAN PADA PT PERKEBUNAN NUSANTARA I REGIONAL 7”.

Adapun penyusunan Laporan Akhir ini, penulis banyak memperoleh bimbingan, bantuan, dukungan, serta motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Nairobi, S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
2. Bapak Dr. Ribhan, S.E., M.Si., selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
3. Ibu Dr. Zainur M. Rusdi, S.E., M.Si., selaku Sekretaris Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
4. Ibu Dr. Dorothy Rouly Haratua Pandjaitan, S.E., M.Si., selaku Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung sekaligus Dosen Pembimbing Akademik, yang telah meluangkan waktu, memberikan arahan, bimbingan, serta saran kepada penulis selama proses perkuliahan.
5. Ibu Dr. Yuniarti Fihartini, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing Laporan Akhir dan Ketua Penguji dalam sidang komprehensif yang telah banyak meluangkan waktu dan pemikiran dalam membimbing dan mengarahkan penulis sampai selesainya Laporan Akhir ini.

6. Bapak Driya Wiryawan, S.E., M.M., selaku Penguji Utama yang telah memberikan waktu, saran dan kritik yang membangun untuk Laporan Akhir ini.
7. Ibu Tazkiyah Sakinah, S.E., M.Si., selaku Sekretaris yang ikut serta membantu menguji dan memberi saran untuk Laporan Akhir ini.
8. Seluruh Dosen serta segenap civitas akademika dan staf Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung yang telah memberikan ilmu pengetahuan, bimbingan, serta pelayanan terbaik kepada penulis selama masa perkuliahan.
9. Pihak PT Perkebunan Nusantara I Regional 7 yang telah memberikan kesempatan, izin, serta fasilitas kepada penulis untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL). Secara khusus, ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada Bapak Sasmika Dwi Suryanto selaku Kepala Bagian Manajemen Aset dan Pemasaran, Bapak Andrie Noviar selaku Asisten Subbagian Aset, serta seluruh jajaran dan staf pada Bagian Manajemen Aset dan Pemasaran yang telah membimbing, memberikan ilmu, dan berbagi pengalaman berharga selama penulis menjalankan kegiatan PKL.
10. Abangku, Patrick Immanuel Sinambela. Terima kasih atas doa, semangat, dan dukungan yang selalu diberikan kepada penulis.
11. Keluarga besar Pomparan Opung David dan Opung Moses, penulis mengucapkan terima kasih atas doa, dukungan, dan motivasi yang telah diberikan. Kehangatan dan semangat dari kedua keluarga menjadi salah satu kekuatan penting dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
12. Sahabat YKKA, Alexander, Apryana, Clara dan Sesilia. Terima kasih yang sebesar-besarnya atas kebersamaan, dukungan, serta semangat yang tak pernah putus sejak masa remaja hingga hari ini. Semoga persahabatan ini selalu terjaga dan menjadi salah satu anugerah terbaik dalam hidup penulis.
13. Sahabat seperjuangan selama di perkuliahan, Aliza dan Dhedhe. Terima kasih atas kebersamaan, semangat, dan dukungan sejak awal kuliah hingga proses penyusunan Laporan Akhir ini. Terima kasih telah menjadi teman diskusi, tempat

berbagi keluh kesah, dan penyemangat di setiap momen sulit maupun menyenangkan.

14. Teman-teman Diploma III Manajemen Pemasaran tahun 2023 yang tidak bisa penulis sebutkan namanya satu per satu. Terima kasih atas semua dukungan, kerja sama yang baik serta pembelajaran yang telah diberikan. Semoga kita dapat bertemu lagi di kesempatan lain dengan keadaan yang lebih baik.
15. Seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, terima kasih atas bantuan dan dukungannya sehingga penulis dapat menyelesaikan masa perkuliahan dengan baik. Semoga segala kebaikan senantiasa menyertai kita semua dan menjadi berkat dari Tuhan Yang Maha Esa.
16. Almamaterku, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kata sempurna, akan tetapi penulis berharap hasil dari penulisan ini dapat bermanfaat dan memberikan kontribusi kepada kita semua.

Bandar Lampung, 21 Mei 2026

Penulis



Angelica Brigita Patricia Sinambela
NPM. 2301071037

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	vi
RIWAYAT HIDUP.....	vii
MOTO	viii
PERSEMBAHAN.....	ix
SANWACANA.....	x
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	7
1.3 Tujuan Penulisan	7
1.4 Manfaat Penulisan	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Manajemen Pemasaran.....	8
2.1.1 Rantai Nilai (<i>Value Chain</i>).....	9
2.1.2 Pemasaran <i>Business to Business</i> (B2B)	10

2.2 Manajemen Aset.....	11
2.2.1 Optimalisasi dan Pemanfaatan Aset.....	12
2.3 Kerja Sama Pemanfaatan Aset	14
2.3.1 Bentuk-Bentuk Kerja Sama Pemanfaatan Aset.....	15
2.3.2 Proses Kerja Sama Pemanfaatan Aset.....	17
BAB III METODE DAN PROSES PENYELESAIAN.....	20
3.1 Desain Penulisan	20
3.2 Jenis dan Sumber Data	21
3.2.1 Jenis Data	21
3.2.2 Sumber Data.....	21
3.3 Metode Pengumpulan Data	22
3.4 Objek Kerja Praktik.....	24
3.4.1 Lokasi dan Waktu Kerja Praktik	24
3.4.2 Gambaran Umum Perusahaan.....	24
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	31
4.1 Pengelolaan Aset di PTPN I Regional 7	31
4.2 Kerja Sama Pemanfaatan Aset dalam Mendukung Aktivitas Pemasaran PTPN I Regional 7	32
4.3 Proses Kerja Sama Pemanfaatan Aset pada PTPN I Regional 7.....	34
4.4 Kendala dan Upaya Kerja Sama Pemanfaatan Aset.....	46
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	52
5.1 Kesimpulan	52
5.2 Saran.....	53
5.2.1 Saran bagi Perusahaan	53
5.2.2 Saran bagi Peneliti Selanjutnya.....	55
DAFTAR PUSTAKA.....	56
LAMPIRAN.....	58

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Capaian Kerja Sama Optimalisasi Aset s.d. Triwulan I Tahun 2025.....	4
Tabel 4.1 Komponen Pembayaran Kerja Sama Pemanfaatan Aset.....	39
Tabel 4.2 Uraian Proses Kerja Sama Pemanfaatan Aset di PTPN I Regional 7	40
Tabel 4.3 Kendala dan Upaya Kerja Sama Pemanfaatan Aset PTPN I Regional 7	46

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Komposisi Aset PTPN I Regional 7 Tahun 2025	2
Gambar 2.1 Kerangka Rantai Nilai	9
Gambar 3.1 Struktur Organisasi.....	27
Gambar 4.1 Proses Kerja Sama Pemanfaatan Aset di PTPN I Regional 7	34
Gambar 4.2 Tampilan Katalog Aset pada Aplikasi MONIKA	49

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Logbook Praktik Kerja Lapangan (PKL)	59
Lampiran 2 Surat Izin Praktik Kerja Lapangan (PKL)	80
Lampiran 3 Surat Keterangan Praktik Kerja Lapangan (PKL)	81
Lampiran 4 Penilaian Dosen Pembimbing Akademik (DPL)	82
Lampiran 5 Penilaian Pembimbing Lapangan/Instruktur PKL.....	83
Lampiran 6 Form Bimbingan Laporan Akhir	84
Lampiran 7 Surat Keterangan Perubahan Judul Laporan Akhir	86
Lampiran 8 Contoh Timeline Kerja Sama Pemanfaatan Perpanjangan Sewa Aset	87

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

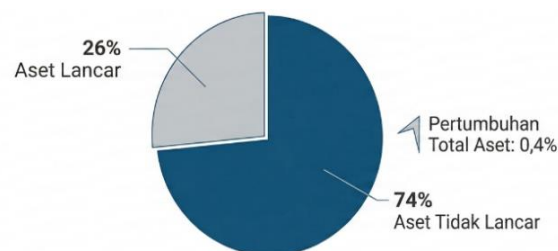
Perkembangan dunia usaha mendorong perusahaan untuk tidak hanya berfokus pada peningkatan penjualan produk utama, tetapi juga mengoptimalkan seluruh aset yang dimiliki sebagai sumber penciptaan nilai. Kotler *et al.* (2022) mendefinisikan pemasaran sebagai suatu proses sosial di mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui pertukaran produk dan nilai dengan pihak lain. Prinsip ini berlaku tidak hanya pada produk, tetapi juga pada pemanfaatan aset perusahaan sebagai bagian dari portofolio penawaran kepada mitra bisnis. Aset yang tidak dikelola secara optimal berpotensi menimbulkan biaya pemeliharaan, risiko penurunan nilai, serta hilangnya potensi pendapatan. (Aswat & Hijriah, 2023).

Badan Usaha Milik Negara (BUMN) sebagai entitas bisnis milik negara menghadapi tantangan ganda, yaitu menghasilkan keuntungan sekaligus memberikan manfaat bagi masyarakat. Salah satu tantangan utama adalah pengelolaan aset tidak lancar dalam skala besar yang tidak semuanya terserap dalam kegiatan operasional utama. Aswat & Hijriah (2023) menegaskan bahwa aset BUMN yang belum dimanfaatkan secara optimal berpotensi menimbulkan permasalahan hukum sekaligus mengurangi kontribusi aset terhadap kinerja finansial perusahaan. Oleh karena itu, pemanfaatan aset nonproduktif melalui skema kerja sama dengan pihak ketiga menjadi salah satu strategi relevan bagi BUMN untuk meningkatkan kontribusi aset terhadap pendapatan nonoperasional.

PT Perkebunan Nusantara I Regional 7 (PTPN I Regional 7) merupakan salah satu BUMN yang bergerak di bidang perkebunan dan mengelola komoditas teh serta karet

di wilayah Sumatera Bagian Selatan. PTPN I Regional 7 yang berfokus pada komoditas karet dan teh, memiliki aktivitas utama perusahaan meliputi logistik masuk berupa penerimaan lateks segar dan pucuk teh basah dari kebun inti maupun mitra, operasi pengolahan bahan baku menjadi produk jadi seperti SIR 20, SIR 3L, RSS, Teh Orthodox, CTC, dan *Green Tea*, logistik keluar berupa pengiriman produk kepada pembeli di pasar dalam negeri maupun ekspor, pemasaran dan penjualan kepada industri ban, otomotif, dan pasar teh premium, serta layanan berupa perawatan kebun dan pengendalian kualitas secara berkelanjutan. Sementara itu, aktivitas pendukung terdiri dari pengadaan barang, pengembangan teknologi, manajemen sumber daya manusia, dan infrastruktur perusahaan.

Program kerja sama pemanfaatan aset yang dijalankan oleh Bagian Manajemen Aset dan Pemasaran melalui Subbagian Optimalisasi Aset merupakan bagian dari aktivitas pendukung berupa infrastruktur perusahaan, yang secara langsung menopang kelancaran aktivitas utama pemasaran. Perusahaan memiliki aset dalam jumlah besar yang sebagian besar berbentuk aset tidak lancar seperti lahan, bangunan, dan fasilitas pendukung. Besarnya komposisi aset tidak lancar tersebut menuntut perusahaan untuk menerapkan strategi pengelolaan yang optimal agar aset mampu memberikan kontribusi ekonomi secara konsisten. Gambaran komposisi aset PTPN I Regional 7 pada Triwulan I Tahun 2025 disajikan pada Gambar 1.1 berikut.



Gambar 1.1 Komposisi Aset PTPN I Regional 7 Tahun 2025

Sumber: Laporan Manajemen Triwulan I Tahun 2025, PT Perkebunan Nusantara I Regional 7

Berdasarkan Gambar 1.1, dapat dilihat bahwa total aset PTPN I Regional 7 mengalami pertumbuhan sebesar 0,4% pada Triwulan I Tahun 2025. Struktur aset perusahaan didominasi oleh aset tidak lancar dengan proporsi sebesar 74%, sedangkan aset lancar hanya sebesar 26%. Tingginya proporsi aset tidak lancar menunjukkan bahwa perusahaan memiliki komposisi aset tetap yang besar, sehingga optimalisasi aset menjadi aspek yang strategis dalam mendukung kinerja perusahaan. Kusumastuti *et al.* (2023) menyimpulkan bahwa inventarisasi dan penilaian aset secara sistematis merupakan prasyarat penting dalam mencapai optimalisasi aset, karena tanpa data aset yang akurat, pemanfaatan potensi aset tidak dapat dilakukan secara efektif.

PTPN I Regional 7 melalui Subbagian Optimalisasi Aset menjalankan program kerja sama pemanfaatan aset kepada pihak ketiga yang mencakup tiga skema utama, yaitu Kerja Sama Operasi (KSO) Pabrik, Kerja Sama Usaha (KSU) Pertambangan Unit Ketahun, dan Kerja Sama Lain. Program ini merupakan bentuk nyata aktivitas pemasaran *business to business* (B2B) di mana aset perusahaan diposisikan sebagai objek yang ditawarkan kepada mitra bisnis potensial, di antaranya perusahaan pengolahan kelapa sawit yang bermitra melalui skema KSO untuk mengoperasikan pabrik milik perusahaan, perusahaan pertambangan yang memanfaatkan lahan pada Unit Ketahun melalui skema KSU, serta berbagai pelaku usaha lainnya seperti perusahaan telekomunikasi dan pelaku usaha komersial yang menyewa lahan atau bangunan milik PTPN I Regional 7.

Untuk mengukur efisiensi dan efektivitas pengelolaan operasional, perusahaan menggunakan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) sebagai acuan target tahunan dalam mengevaluasi kinerja keuangan. Keberhasilan target tersebut diukur melalui dua indikator utama, yaitu pendapatan yang merupakan nilai hak perusahaan atas jasa yang telah diberikan, dan penerimaan kas (*cash in*) yang mencerminkan realisasi dana yang benar-benar telah diterima oleh perusahaan dalam periode tertentu. Perbandingan kedua indikator ini perlu dilakukan karena tingginya capaian pendapatan secara akuntansi tidak selalu menjamin kelancaran likuiditas perusahaan jika tidak

diikuti oleh penerimaan kas riil. Melalui kerja sama pemanfaatan aset, perbandingan tersebut berfungsi sebagai alat evaluasi untuk melihat apakah keberhasilan tim dalam menarik mitra dan menyepakati kontrak sudah sejalan dengan efektivitas sistem penagihan. Kesenjangan yang lebar di antara kedua indikator ini menjadi indikasi bahwa masih terdapat hambatan operasional dalam pengelolaan kewajiban mitra setelah kontrak kerja sama ditandatangani. Gambaran mengenai perbandingan kedua indikator kinerja tersebut pada PTPN I Regional 7 dapat dilihat secara lebih mendalam pada Tabel 1.1 sebagai berikut:

Tabel 1.1 Capaian Kerja Sama Optimalisasi Aset s.d. Triwulan I Tahun 2025

No	Uraian	Proporsi RKAP (%)	Capaian Pendapatan (%)	Capaian <i>Cash in</i> (%)
1	KSO Pabrik	16,3%	73,7%	0,0%
2	KSU Pertambangan Unit Ketahun	59,4%	133,2%	31,2%
3	Kerja Sama Lain	24,3%	110,2%	58,4%
Total		100,0%	113,9%	33,2%

Sumber: Laporan Manajemen Triwulan I Tahun 2025, PTPN I Regional 7

Catatan: Data disajikan dalam bentuk persentase atas pertimbangan kerahasiaan informasi perusahaan.

Data pada Tabel 1.1 mencerminkan kinerja realisasi kerja sama optimalisasi aset sepanjang Triwulan I Tahun 2025, yaitu periode berjalan dari bulan Januari hingga Maret 2025. Pada periode tersebut, tiga skema kerja sama aktif dijalankan secara bersamaan, masing-masing dengan karakteristik perjanjian dan mekanisme pembayaran yang berbeda.

Skema Kerja Sama Operasi (KSO) Pabrik merupakan perjanjian antara PTPN I Regional 7 dengan mitra yang bergerak di bidang pengolahan kelapa sawit. Dalam

skema ini, mitra diberikan hak untuk mengoperasikan fasilitas pabrik milik perusahaan dengan kompensasi yang diperhitungkan berdasarkan volume produksi atau termin bulanan yang disepakati dalam kontrak. Struktur pembayaran KSO umumnya bersifat *performance based*, artinya realisasi kas baru dapat terjadi apabila produksi pabrik berjalan dan termin pembayaran jatuh tempo. Kondisi ini menjelaskan mengapa capaian pendapatan akuntansi KSO Pabrik telah mencapai 73,7% dari proporsi RKAP, namun realisasi *cash in*-nya masih tercatat sebesar 0,0% karena pendapatan telah diakui secara akrual, tetapi termin pembayaran belum jatuh tempo atau mitra masih dalam proses verifikasi produksi pada periode pelaporan Triwulan I.

Skema Kerja Sama Usaha (KSU) Pertambangan Unit Ketahun merupakan skema dengan proporsi RKAP terbesar, yaitu 59,4%. Dalam skema ini, perusahaan pertambangan mitra memanfaatkan lahan milik PTPN I Regional 7 di wilayah Unit Ketahun, Bengkulu, untuk kegiatan eksplorasi dan eksploitasi. Perjanjian KSU umumnya memuat sistem bagi hasil atau biaya sewa periodik yang dibayarkan dalam termin kuartalan atau semesteran. Tingginya capaian pendapatan sebesar 133,2% mengindikasikan bahwa kegiatan pertambangan berjalan melebihi estimasi dalam RKAP namun, realisasi *cash in* yang baru mencapai 31,2% mencerminkan bahwa sebagian besar kompensasi masih dalam proses tagihan atau terdapat selisih waktu antara pengakuan pendapatan dengan penerimaan kas aktual, yang lazim terjadi pada kontrak jangka panjang dengan struktur termin pembayaran bertahap.

Skema Kerja Sama Lain mencakup berbagai bentuk perjanjian pemanfaatan aset berskala lebih kecil namun beragam, antara lain sewa lahan untuk menara telekomunikasi, sewa bangunan untuk kantor, kafe, dan gerai komersial, serta pemanfaatan lahan untuk usaha pariwisata. Perjanjian-perjanjian ini umumnya bersifat sewa tetap (*fixed rent*) dengan kewajiban pembayaran di muka atau sesuai termin yang disepakati. Capaian pendapatan sebesar 110,2% menunjukkan pertumbuhan jumlah mitra aktif yang melampaui target, sementara realisasi *cash in* sebesar 58,4% mengindikasikan bahwa sebagian mitra dalam kelompok ini masih memiliki tunggakan

pembayaran yang belum tertagih, kemungkinan akibat lemahnya fungsi penagihan dan pengawasan pasca penandatanganan kontrak.

Secara keseluruhan, kesenjangan antara capaian pendapatan (113,9%) dan realisasi *cash in* (33,2%) pada Triwulan I Tahun 2025 mengindikasikan adanya permasalahan struktural dalam siklus penagihan. Mora Cortez & Hidalgo (2022) menegaskan bahwa keberhasilan kerja sama antarorganisasi tidak hanya ditentukan oleh kemampuan menarik dan menyepakati kontrak, tetapi juga oleh kapasitas organisasi dalam mengelola kewajiban pasca-kontrak secara konsisten. Kesenjangan ini berakar pada dua faktor utama yang saling terkait, yaitu karakteristik masing-masing skema perjanjian yang memuat termin pembayaran bertahap sehingga *cash in* tidak mengikuti pengakuan pendapatan akrual. Selain itu, keterbatasan tenaga kerja pada Subbagian Optimalisasi dan Disposasi Aset yang menyebabkan fungsi pengawasan dan penagihan aktif tidak dapat dijalankan secara optimal, sehingga potensi pendapatan yang telah diakui tidak segera terealisasi dalam bentuk penerimaan kas.

Kondisi tersebut relevan untuk dikaji dalam perspektif teori rantai nilai (*value chain*) Porter (1985), yang menyatakan bahwa aktivitas pendukung perusahaan, termasuk pengelolaan aset, berkontribusi langsung terhadap penciptaan keunggulan kompetitif dan penguatan aktivitas pemasaran. Kerja sama pemanfaatan aset pada PTPN I Regional 7 merupakan aktivitas pendukung yang secara langsung menghasilkan pendapatan, memperluas jaringan mitra bisnis, dan memperkuat posisi perusahaan dalam ekosistem bisnis perkebunan nasional.

Berdasarkan pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan pada Bagian Manajemen Aset dan Pemasaran (MAP) Subbagian Optimalisasi dan Disposasi Aset di PTPN I Regional 7, penulis memperoleh gambaran langsung mengenai bagaimana proses kerja sama pemanfaatan aset dijalankan sebagai bagian dari aktivitas pemasaran perusahaan, sekaligus mengamati kendala yang dihadapi pada aspek efektivitas proses dan kapasitas tenaga kerja. Berdasarkan uraian tersebut, penulis menyusun laporan Praktik

Kerja Lapangan dengan judul: **“PROSES KERJA SAMA PEMANFAATAN ASET DALAM Mendukung Aktivitas Pemasaran pada PT Perkebunan Nusantara I Regional 7”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, identifikasi masalah dalam laporan ini dirumuskan dalam pertanyaan sebagai berikut:

Apakah proses kerja sama pemanfaatan aset telah berjalan secara optimal dalam mendukung aktivitas pemasaran pada PT Perkebunan Nusantara I Regional 7?

1.3 Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan ini adalah untuk mengetahui apakah proses kerja sama pemanfaatan aset telah berjalan secara optimal dalam mendukung aktivitas pemasaran pada PT Perkebunan Nusantara I Regional 7.

1.4 Manfaat Penulisan

1. Manfaat Teoritis

Laporan ini diharapkan dapat menjadi referensi akademis bagi mahasiswa lain yang melaksanakan PKL, khususnya yang berkaitan dengan manajemen aset, kerja sama bisnis, dan pemasaran berbasis pemanfaatan aset perusahaan. Selain itu, laporan ini juga berkontribusi pada pengembangan kajian terapan mengenai penerapan konsep pemasaran B2B dan teori rantai nilai dalam konteks pengelolaan aset BUMN.

2. Manfaat Praktis

Laporan ini diharapkan dapat memberikan gambaran nyata mengenai pelaksanaan proses kerja sama pemanfaatan aset sebagai bagian dari aktivitas pemasaran pada PT Perkebunan Nusantara I Regional 7. Bagi perusahaan, hasil laporan ini dapat menjadi bahan evaluasi dalam menyempurnakan proses kerja sama pemanfaatan aset agar berjalan lebih efektif dan efisien, sehingga berkontribusi pada optimalisasi pendapatan perusahaan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Manajemen Pemasaran

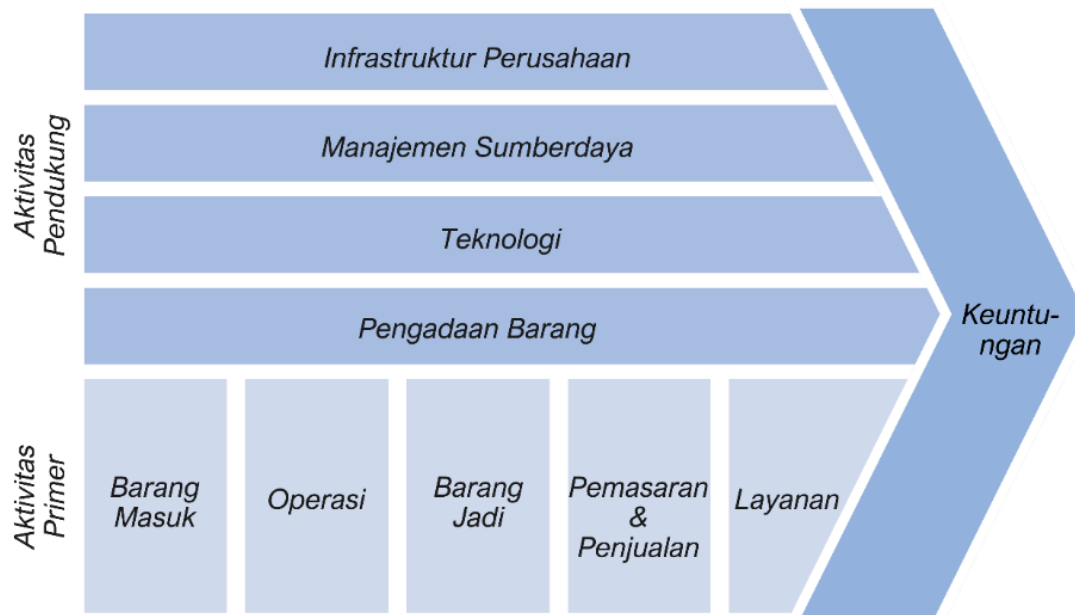
Manajemen pemasaran merupakan bidang ilmu yang memadukan pendekatan seni dan ilmu pengetahuan dalam praktik bisnis modern. Kotler *et al.* (2022) mendefinisikan manajemen pemasaran sebagai seni dan ilmu memilih pasar sasaran serta meraih, mempertahankan, dan menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menghantarkan, dan mengomunikasikan nilai pelanggan yang unggul. Definisi ini menegaskan bahwa pemasaran bukan sekadar aktivitas promosi atau penjualan, melainkan sebuah proses strategis yang berorientasi pada penciptaan nilai secara berkelanjutan.

Kotler *et al.* (2024) memperluas konsep tersebut dengan menekankan bahwa pemasaran adalah proses di mana perusahaan melibatkan pelanggan, membangun hubungan pelanggan yang kuat, dan menciptakan nilai bagi pelanggan guna menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalannya. Pandangan ini menggeser paradigma pemasaran dari transaksi semata menuju hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan antara perusahaan dan pelanggannya.

Manajemen pemasaran tidak hanya berfokus pada hasil akhir berupa penjualan, tetapi juga melibatkan seluruh rangkaian proses penciptaan nilai dalam organisasi. Strategi pemasaran yang efektif mengharuskan perusahaan untuk memetakan setiap tahapan aktivitasnya secara detail guna memastikan keunggulan kompetitif. Oleh karena itu, untuk memahami bagaimana setiap fungsi organisasi berkontribusi dalam menciptakan nilai pelanggan yang unggul, diperlukan analisis mendalam melalui kerangka Rantai Nilai.

2.1.1 Rantai Nilai (*Value Chain*)

Kotler *et al.* (2022) menjelaskan konsep rantai nilai (*value chain*) yang dikembangkan oleh Porter sebagai kerangka analitis untuk mengidentifikasi cara menciptakan lebih banyak nilai bagi pelanggan sekaligus mengenali sumber-sumber keunggulan kompetitif suatu organisasi. Setiap perusahaan dipandang sebagai sekumpulan aktivitas yang dijalankan untuk merancang, memproduksi, memasarkan, menghantarkan, dan mendukung produknya. Rantai nilai mengidentifikasi sembilan aktivitas yang secara strategis relevan, terdiri dari lima aktivitas primer (*primary activities*) dan empat aktivitas pendukung (*support activities*). Aktivitas primer meliputi logistik ke dalam, operasi pengolahan, logistik ke luar, pemasaran dan penjualan, serta layanan produk. Sementara itu, aktivitas pendukung mencakup pengadaan barang, pengembangan teknologi, manajemen sumber daya manusia, dan infrastruktur perusahaan yang ditangani oleh departemen khusus. Gambaran kerangka rantai nilai tersebut disajikan pada Gambar 2.1 berikut.



Gambar 2.1 Kerangka Rantai Nilai
 Sumber: Diadaptasi dari Porter (1985).

Berdasarkan Gambar 2.1, dapat dilihat bahwa dalam kerangka rantai nilai, terdapat dua kelompok aktivitas utama yang saling mendukung satu sama lain. Aktivitas primer berada di bagian bawah, dimulai dari masuknya bahan baku ke dalam perusahaan hingga produk sampai ke tangan pelanggan dan layanan purna jual diberikan. Di atasnya, terdapat aktivitas pendukung yang berperan memastikan seluruh aktivitas primer dapat berjalan dengan baik, mulai dari pengadaan barang, pengelolaan teknologi, pengelolaan sumber daya manusia, hingga infrastruktur perusahaan secara keseluruhan. Kedua kelompok aktivitas ini bekerja bersama untuk menghasilkan nilai bagi pelanggan, yang pada akhirnya bermuara pada keuntungan bagi perusahaan.

2.1.2 Pemasaran *Business to Business* (B2B)

Pemasaran *business to business* (B2B) merupakan bagian integral dari kajian pemasaran yang berfokus pada transaksi dan hubungan antara satu organisasi dengan organisasi lainnya, berbeda dengan pemasaran konsumen yang menargetkan individu atau rumah tangga sebagai pembeli akhir.

Kotler *et al.* (2022) mendefinisikan pasar bisnis (*business market*) sebagai semua organisasi yang membeli barang dan jasa untuk digunakan dalam produksi barang dan jasa lain yang akan dijual, disewakan, atau dipasok kepada pihak lain. Karakteristik utama pasar B2B mencakup jumlah pembeli yang lebih sedikit namun dengan volume transaksi yang lebih besar, hubungan pemasok dan pembeli yang lebih erat, proses pembelian yang lebih formal dan terstruktur, serta keterlibatan banyak pemangku kepentingan dalam pengambilan keputusan.

Mora Cortez & Hidalgo (2022) menyatakan bahwa pemasaran B2B menuntut pendekatan yang lebih relasional dan berbasis kepercayaan jangka panjang, di mana pemahaman mendalam terhadap kebutuhan mitra bisnis menjadi kunci keberhasilan. Karakteristik pemasaran B2B meliputi proses pengambilan keputusan yang lebih panjang, nilai transaksi yang lebih besar, hubungan yang lebih personal dan profesional, serta negosiasi dan penyesuaian kontrak yang menjadi bagian penting dari

proses pemasaran. Oleh karena itu, strategi pemasaran B2B harus berorientasi pada pembangunan kepercayaan, penyampaian nilai yang terukur, dan pengelolaan hubungan kemitraan secara profesional.

Relevansi teori pemasaran B2B ini terletak pada kenyataan bahwa kerja sama pemanfaatan aset pada dasarnya merupakan transaksi antara dua institusi atau organisasi. Dengan demikian, pendekatan pemasaran B2B menjadi kerangka yang tepat untuk merancang strategi komunikasi nilai, identifikasi mitra potensial, serta pengembangan skema penawaran yang sesuai dengan karakteristik dan kebutuhan organisasi mitra.

2.2 Manajemen Aset

Manajemen aset adalah disiplin ilmu yang berkaitan dengan pengelolaan aset organisasi secara sistematis dan terstruktur sepanjang siklus hidupnya, dengan tujuan memaksimalkan nilai yang dapat diperoleh dari aset tersebut selaras dengan tujuan strategis organisasi.

Menurut *The Institute of Asset Management* (2025), manajemen aset merupakan seni dan ilmu dalam mengambil keputusan yang tepat untuk mengoptimalkan nilai dari aset yang dimiliki organisasi. Manajemen aset mencakup pengambilan keputusan mengenai akuisisi, operasional, pemeliharaan, peningkatan, hingga pelepasan aset. Proses ini membutuhkan keseimbangan antara biaya, risiko, peluang, dan manfaat kinerja yang diharapkan dari setiap aset yang dimiliki organisasi.

Menurut Kusumastuti *et al.* (2023), manajemen aset merupakan proses terstruktur yang mencakup semua aset sebagai suatu kekayaan untuk mendukung penyediaan layanan dan pencapaian tujuan organisasi. Pengelolaan yang baik mensyaratkan adanya data aset yang akurat, termasuk inventarisasi fisik dan yuridis, sehingga potensi aset dapat dimanfaatkan secara maksimal. Banjarnahor & Bukit (2023) membuktikan secara empiris bahwa manajemen aset berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja

perusahaan, khususnya pada perusahaan perkebunan negara seperti PT Perkebunan Nusantara I Regional 7.

Berdasarkan berbagai pendapat tersebut, manajemen aset dapat dipahami sebagai suatu sistem pengelolaan kekayaan perusahaan secara menyeluruh yang mencakup siklus hidup aset dari perencanaan hingga penghapusan, dengan tujuan akhir meningkatkan nilai dan kontribusi aset terhadap kinerja perusahaan.

2.2.1 Optimalisasi dan Pemanfaatan Aset

Optimalisasi aset merupakan bagian penting dalam kegiatan manajemen aset yang bertujuan memastikan bahwa setiap aset yang dimiliki organisasi mampu memberikan kontribusi maksimal terhadap pencapaian tujuan perusahaan. Optimalisasi tidak hanya berfokus pada peningkatan manfaat ekonomi, tetapi juga mencakup pengelolaan biaya, risiko, keberlanjutan, dan keselarasan aset dengan strategi organisasi jangka panjang. Menurut *The Institute of Asset Management* (2025), realisasi nilai dari suatu aset tidak hanya berarti memaksimalkan pendapatan atau meminimalkan biaya, tetapi juga mempertimbangkan keseimbangan antara risiko, peluang, dan manfaat kinerja yang dihasilkan aset tersebut.

Optimalisasi aset juga berkaitan erat dengan upaya memanfaatkan potensi aset yang belum digunakan secara maksimal. Aswat & Hijriah (2023) menyatakan bahwa optimalisasi aset merupakan inti dari kegiatan manajemen aset yang bertujuan mendatangkan manfaat ekonomi dari aset yang belum dimanfaatkan secara penuh. Dalam praktiknya, organisasi sering menghadapi kondisi adanya aset yang menganggur atau aset dengan kapasitas belum optimal. Aset yang tidak dimanfaatkan secara optimal dapat menjadi beban finansial karena tetap memerlukan biaya pemeliharaan, pengamanan, dan pengelolaan tanpa menghasilkan manfaat yang sebanding. Selain itu, aset yang tidak produktif juga berisiko mengalami penurunan nilai secara fisik maupun ekonomis sehingga mengurangi kontribusinya terhadap perusahaan.

Banjarnahor & Bukit (2023) menjelaskan bahwa penerapan optimalisasi aset terbukti memberikan hasil positif dan meningkatkan keuntungan perusahaan. Optimalisasi dilakukan dengan meminimalkan berbagai hambatan dan ancaman dalam pengelolaan aset sehingga aset yang sebelumnya tidak produktif dapat kembali memberikan nilai ekonomi. Oleh karena itu, perusahaan perlu menerapkan strategi pengelolaan aset yang tepat agar seluruh aset dapat dimanfaatkan secara efektif dan efisien.

Dalam mencapai optimalisasi aset, inventarisasi dan penilaian aset menjadi tahapan yang sangat penting. Kusumastuti *et al.* (2023) menyimpulkan bahwa data aset yang akurat serta kejelasan status legal aset merupakan prasyarat utama dalam pengelolaan dan pemanfaatan aset secara optimal. Inventarisasi fisik dan yuridis diperlukan untuk memastikan kepemilikan, kondisi, lokasi, serta potensi pemanfaatan aset sehingga organisasi dapat menentukan strategi pengelolaan yang tepat. Tanpa adanya data yang jelas, proses optimalisasi aset akan sulit dilakukan secara efektif.

Selain aspek administratif dan teknis, optimalisasi aset juga berkaitan dengan aspek hukum dan strategi bisnis perusahaan. Apriani & Kenotariatan (2023) menyatakan bahwa aset BUMN yang belum dimanfaatkan secara optimal berpotensi menimbulkan permasalahan hukum sekaligus mengurangi kontribusi aset terhadap kinerja finansial perusahaan. Oleh karena itu, salah satu strategi yang banyak diterapkan adalah pemanfaatan aset nonproduktif melalui skema kerja sama dengan pihak ketiga. Dalam kerangka manajemen aset strategis, kerja sama pemanfaatan aset memungkinkan organisasi memperoleh pendapatan tambahan dari aset yang belum termanfaatkan secara penuh, mengurangi beban biaya pemeliharaan, serta meningkatkan produktivitas aset secara keseluruhan. Strategi ini menjadi semakin relevan bagi perusahaan, termasuk BUMN, dalam upaya meningkatkan nilai ekonomi aset dan mendukung pencapaian tujuan perusahaan secara berkelanjutan.

2.3 Kerja Sama Pemanfaatan Aset

Kerja sama pemanfaatan aset merupakan suatu bentuk kemitraan antara dua pihak atau lebih yang didasarkan pada kesepakatan bersama untuk menggunakan, mengelola, atau mengembangkan aset tertentu guna mencapai tujuan yang saling menguntungkan. Melalui praktik bisnis, kerja sama ini menjadi salah satu strategi perusahaan untuk mengoptimalkan pemanfaatan aset yang dimiliki sehingga aset tidak hanya berfungsi sebagai sumber daya pasif, tetapi juga mampu menghasilkan nilai ekonomi dan mendukung pencapaian tujuan organisasi.

Kerja sama bisnis pada dasarnya merupakan suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk bersama-sama menjalankan kegiatan usaha tertentu berdasarkan hak dan kewajiban yang telah disepakati. Melalui pemanfaatan aset, kerja sama bisnis diartikan sebagai mekanisme ketika pemilik aset memberikan hak kepada pihak ketiga untuk menggunakan atau memanfaatkan aset tersebut dengan syarat tertentu serta imbalan finansial yang menjadi sumber pendapatan bagi pemilik aset. Konsep ini menunjukkan bahwa aset perusahaan dapat dimanfaatkan secara lebih produktif melalui kolaborasi dengan pihak eksternal.

Konsep kerja sama pemanfaatan aset berakar pada prinsip kemitraan strategis dalam manajemen bisnis modern, di mana organisasi tidak lagi memandang aset sebagai milik eksklusif yang hanya digunakan secara internal, melainkan sebagai sumber daya yang dapat dioptimalkan melalui kolaborasi. Kotler *et al.* (2022) menyatakan bahwa membangun kemitraan yang kuat merupakan salah satu kompetensi inti pemasaran modern. Perusahaan yang mampu menciptakan jaringan mitra yang solid akan memiliki keunggulan kompetitif dalam menciptakan dan menghantarkan nilai kepada pelanggan. Dalam pemanfaatan aset, kemitraan yang terstruktur dengan baik dapat memperluas manfaat aset, meningkatkan efisiensi penggunaan, serta menciptakan sumber pendapatan baru bagi perusahaan pemilik aset.

Konsep pemasaran *business to business* (B2B) menunjukkan bahwa kerja sama antarperusahaan memiliki tingkat kompleksitas yang lebih tinggi dibandingkan hubungan bisnis dengan konsumen akhir. Mora Cortez & Hidalgo (2022) menjelaskan bahwa kerja sama B2B memerlukan proses yang melibatkan evaluasi kelayakan, negosiasi kontrak, serta pengawasan pelaksanaan kerja sama secara berkelanjutan. Keberhasilan kerja sama sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam membangun hubungan profesional dengan mitra bisnis, memahami kebutuhan mitra, serta mengelola proses kontrak secara efektif dan efisien. Hal tersebut relevan dengan proses kerja sama pemanfaatan aset di PTPN I Regional 7 yang melibatkan tahapan identifikasi calon mitra, proses administrasi dan negosiasi, penyusunan kontrak kerja sama, hingga pengawasan pelaksanaan kerja sama pemanfaatan aset.

Dari sudut pandang manajemen aset, *The Institute of Asset Management* (2025) menegaskan bahwa keputusan mengenai bagaimana aset dimanfaatkan harus selaras dengan strategi organisasi secara keseluruhan. Organisasi perlu mempertimbangkan apakah aset lebih efektif digunakan secara mandiri atau melalui kerja sama dengan pihak ketiga. Oleh karena itu, kerja sama pemanfaatan aset menjadi salah satu strategi penting dalam optimalisasi aset perusahaan, terutama terhadap aset yang belum dimanfaatkan secara maksimal. Melalui kerja sama tersebut, perusahaan dapat meningkatkan produktivitas aset, memperoleh pendapatan tambahan, mengurangi beban biaya pemeliharaan, serta mendukung pencapaian tujuan bisnis secara lebih efektif dan berkelanjutan.

2.3.1 Bentuk-Bentuk Kerja Sama Pemanfaatan Aset

Dalam praktik bisnis dan pengelolaan aset, terdapat berbagai bentuk skema kerja sama yang dapat diterapkan sesuai dengan karakteristik aset, kebutuhan para pihak, serta kerangka hukum yang berlaku. Masing-masing bentuk kerja sama memiliki karakteristik, keuntungan, dan risiko yang berbeda.

Praktik pengelolaan aset di Indonesia terdapat beberapa skema kerja sama yang lazim diterapkan oleh organisasi, termasuk Badan Usaha Milik Negara (BUMN), sebagai upaya mengoptimalkan pemanfaatan aset yang dimiliki. Sedyowidodo & Djamaris (2024) menegaskan bahwa salah satu strategi utama BUMN dalam mengembangkan industri strategis adalah melalui optimalisasi aset dan peningkatan efisiensi operasional, termasuk dengan menjalin kerja sama pemanfaatan aset bersama mitra bisnis.

1. Kerja Sama Operasi (KSO)

Berdasarkan Pasal 1 angka 15 PMK Nomor 79 Tahun 2024, KSO adalah badan yang berbentuk pengaturan bersama antara anggota kerja sama yang mengatur bahwa masing-masing pihak memiliki pengendalian bersama atau hak atas aset dan kewajiban terhadap liabilitas. Dalam skema ini, pihak ketiga diberikan hak untuk mengoperasikan fasilitas atau pabrik milik perusahaan, sementara perusahaan tetap mempertahankan hak kepemilikan atas aset tersebut. Skema KSO relevan ketika pemilik aset tidak memiliki kapasitas atau keahlian operasional yang optimal, sehingga mitra yang memiliki kompetensi teknis dapat dilibatkan untuk memaksimalkan produktivitas aset.

2. Kerja Sama Usaha (KSU)

Skema ini merupakan bentuk kemitraan bisnis di mana perusahaan pemilik aset dan mitra bisnis bersama-sama menjalankan suatu kegiatan usaha dengan memanfaatkan aset yang dimiliki. Berbeda dengan KSO yang lebih berfokus pada aspek operasional, KSU mencakup dimensi usaha yang lebih luas, termasuk pembagian keuntungan dan risiko bisnis. Skema KSU memberikan fleksibilitas yang lebih besar dalam mengatur hak dan kewajiban para pihak, sesuai dengan potensi dan karakteristik aset yang dikerjasamakan.

3. Kerja sama lainnya

Berbagai bentuk perjanjian pemanfaatan aset yang tidak termasuk dalam dua kategori di atas, seperti sewa aset, pinjam pakai, atau bentuk kemitraan lainnya yang disesuaikan

dengan kebutuhan dan potensi aset. Dalam konteks BUMN Indonesia, Sedyowidodo & Djamaris (2024) mencatat bahwa kemitraan antara BUMN dan sektor swasta telah terbukti berhasil diterapkan melalui berbagai model, mulai dari skema *Public Private Partnership* dalam pembangunan infrastruktur, kerja sama operasional di sektor energi, hingga kemitraan strategis di sektor telekomunikasi. Keragaman bentuk kerja sama ini mencerminkan fleksibilitas yang diperlukan agar setiap aset dapat dioptimalkan sesuai dengan karakteristik dan potensinya masing-masing.

Penetapan skema kerja sama yang tepat didasarkan pada hasil penilaian aset, analisis potensi ekonomi, dan kesesuaian antara kapabilitas mitra bisnis dengan kebutuhan pengelolaan aset. Aswat & Hijriah (2023) menekankan bahwa pemilihan skema yang tepat merupakan bagian dari strategi optimalisasi aset yang bertujuan memaksimalkan pendapatan perusahaan dari aset yang dikerjasamakan. Hal ini sejalan dengan pandangan Kotler *et al.* (2022) bahwa membangun kemitraan yang kuat merupakan salah satu kompetensi inti dalam pemasaran modern, di mana perusahaan yang mampu menciptakan jaringan mitra yang solid akan memiliki keunggulan kompetitif dalam menciptakan dan menghantarkan nilai.

2.3.2 Proses Kerja Sama Pemanfaatan Aset

Proses kerja sama pemanfaatan aset memerlukan tahapan yang sistematis dan terstruktur untuk memastikan bahwa kerja sama yang terjalin dapat memenuhi tujuan strategis semua pihak yang terlibat, meminimalkan risiko, dan menciptakan nilai yang berkelanjutan.

1. Identifikasi dan Penilaian Aset

Pada tahap ini, organisasi mengidentifikasi aset-aset yang berpotensi untuk dikerjasamakan berdasarkan analisis pemanfaatan aset yang ada. Penilaian mencakup kondisi fisik aset, nilai ekonomis, potensi pendapatan yang dapat dihasilkan, serta biaya dan risiko yang terkait. *The Institute of Asset Management* (2025) menekankan

bahwa penilaian aset yang menyeluruh merupakan fondasi dari setiap keputusan manajemen aset yang efektif.

2. Strategi Penawaran

Berdasarkan hasil penilaian aset, organisasi merancang strategi penawaran yang mencakup penentuan skema kerja sama yang sesuai, penetapan persyaratan dan ketentuan kerja sama, serta identifikasi segmen mitra bisnis yang potensial. Kotler *et al.* (2024) menyatakan bahwa pengembangan proposisi nilai yang jelas dan relevan merupakan kunci keberhasilan dalam menarik mitra bisnis yang tepat.

3. Identifikasi dan Seleksi Mitra.

Organisasi melakukan proses pencarian dan evaluasi calon mitra bisnis berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan, seperti kapabilitas finansial, kompetensi teknis, reputasi, dan keselarasan tujuan bisnis. Kotler *et al.* (2022) mengingatkan bahwa pemilihan mitra yang tepat merupakan investasi strategis jangka panjang yang akan menentukan keberhasilan kerja sama secara keseluruhan.

4. Negosiasi dan Penyusunan Perjanjian

Setelah mitra terpilih, dilakukan proses negosiasi untuk menyepakati seluruh aspek teknis, finansial, dan hukum dari kerja sama yang akan dijalankan. Perjanjian kerja sama harus mencakup ruang lingkup pemanfaatan aset, jangka waktu kerja sama, mekanisme bagi hasil atau pembayaran, hak dan kewajiban masing-masing pihak, mekanisme penyelesaian sengketa, serta ketentuan mengenai perpanjangan atau pengakhiran kerja sama. David *et al.* (2023) menyatakan bahwa kejelasan tujuan tahunan dan kebijakan merupakan hal yang sangat penting dalam tahap implementasi strategi, karena keduanya memberikan panduan bagi seluruh pihak yang terlibat dalam menjalankan peran dan kewajibannya sesuai kesepakatan.

5. Implementasi dan Pengelolaan Kerja Sama

Setelah perjanjian ditandatangani, kerja sama memasuki tahap implementasi yang mencakup serah terima aset, penetapan mekanisme koordinasi dan pelaporan, serta pelaksanaan operasional sesuai perjanjian. David *et al.* (2023) menjelaskan bahwa implementasi strategi merupakan tahap aksi dari manajemen strategis yang menuntut kedisiplinan, komitmen, dan koordinasi dari seluruh pihak yang terlibat, di mana keberhasilannya sangat bergantung pada kemampuan dalam menggerakkan seluruh sumber daya secara efektif sesuai rencana yang telah ditetapkan.

6. Evaluasi dan Pengembangan

Secara periodik, dilakukan evaluasi menyeluruh terhadap kinerja kerja sama, mencakup aspek finansial, operasional, dan hubungan kemitraan. Hasil evaluasi menjadi dasar untuk pengambilan keputusan mengenai kelanjutan, penyesuaian, atau penghentian kerja sama. David *et al.* (2023) menegaskan bahwa evaluasi strategi mencakup tiga aktivitas utama, yaitu meninjau faktor-faktor yang mendasari strategi yang berjalan, mengukur kinerja organisasi, serta mengambil tindakan korektif apabila diperlukan, guna memastikan nilai yang diharapkan terus terealisasi secara optimal.

Keenam tahapan proses kerja sama pemanfaatan aset tersebut berjalan secara berkesinambungan dan saling mendukung satu sama lain. Dimulai dari identifikasi dan penilaian aset, perancangan strategi penawaran, seleksi mitra, negosiasi dan penyusunan perjanjian, implementasi, hingga evaluasi secara berkala, seluruh tahapan ini membentuk siklus pengelolaan kerja sama yang terstruktur dan berorientasi pada penciptaan nilai jangka panjang. David *et al.* (2023) menegaskan bahwa keberhasilan suatu kerja sama strategis tidak hanya ditentukan oleh kualitas perencanaan di awal, tetapi juga oleh konsistensi dalam pelaksanaan dan ketekunan dalam melakukan evaluasi secara berkelanjutan, sehingga setiap penyimpangan dapat segera diidentifikasi dan diperbaiki demi tercapainya tujuan yang telah disepakati bersama.

BAB III

METODE DAN PROSES PENYELESAIAN

3.1 Desain Penulisan

Desain penulisan merupakan tahapan perencanaan dan pengorganisasian berbagai elemen yang bertujuan untuk memudahkan penulis dalam menyusun laporan. Desain penulisan digunakan agar tulisan memiliki kerangka yang sistematis, terarah, serta sesuai dengan tujuan penulisan. Model penulisan yang digunakan dalam penyusunan laporan akhir ini adalah model deskriptif kualitatif.

Metode deskriptif kualitatif digunakan untuk menggambarkan, menjelaskan, serta menginterpretasikan suatu fenomena berdasarkan kondisi objektif yang terjadi di lapangan. Sugiyono (2023) menegaskan bahwa metode penulisan kualitatif merupakan metode penulisan yang berlandaskan pada filsafat interpretif, yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah. Penulis mengumpulkan data berdasarkan informasi dan keterangan yang diperoleh selama pelaksanaan kerja praktik. Data dikumpulkan melalui hasil pengamatan langsung, wawancara, serta dokumentasi yang berkaitan dengan proses kerja sama pemanfaatan aset di perusahaan.

Dipilihnya metode deskriptif kualitatif dalam laporan ini didasarkan pada tujuan penulis untuk mendeskripsikan secara sistematis mengenai penerapan proses kerja sama pemanfaatan aset dalam mendukung aktivitas pemasaran pada PTPN I Regional 7. Pendekatan ini memungkinkan penulis memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai proses kerja, mekanisme kegiatan, serta keterkaitan aktivitas yang terjadi di lapangan.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penulisan laporan akhir ini adalah data kualitatif. Menurut Sugiyono (2023), data kualitatif merupakan data yang berbentuk kata-kata, kalimat, serta uraian yang menjelaskan fenomena atau kondisi tertentu. Data kualitatif digunakan untuk memahami proses, aktivitas, serta peristiwa yang terjadi di lapangan secara lebih mendalam.

Data kualitatif digunakan untuk menggambarkan penerapan proses kerja sama pemanfaatan aset di PT Perkebunan Nusantara I Regional 7, khususnya yang berkaitan dengan tahapan kerja sama, mekanisme pelaksanaan, serta keterkaitannya dengan aktivitas pemasaran. Data tersebut diperoleh melalui hasil pengamatan langsung selama kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) serta wawancara dengan pihak yang terkait dengan pengelolaan aset.

3.2.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penulisan laporan akhir ini terdiri atas data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Menurut Sugiyono (2023), data primer merupakan sumber data yang secara langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer diperoleh langsung dari objek penulisan melalui interaksi dengan narasumber. Pada penulisan ini, data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pihak yang terlibat dalam pengelolaan kerja sama pemanfaatan aset di PT Perkebunan Nusantara I Regional 7, khususnya pada Bagian Manajemen Aset dan Pemasaran (MAP) Subbagian Optimalisasi dan Disposasi Aset. Wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai proses kerja sama pemanfaatan aset, tahapan pelaksanaan, kendala operasional, serta peran aktivitas pemasaran dalam mendukung kerja sama pemanfaatan aset.

2. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2023), data sekunder merupakan sumber data yang tidak secara langsung memberikan data kepada pengumpul data, melainkan melalui dokumen atau arsip yang relevan. Data sekunder dalam penulisan ini diperoleh dari dokumen perusahaan, seperti struktur organisasi, prosedur kerja, arsip administrasi kerja sama pemanfaatan aset, serta literatur yang berkaitan dengan manajemen aset dan pemasaran. Data sekunder digunakan untuk memperkuat analisis serta memberikan landasan konseptual terhadap pembahasan yang dilakukan.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam laporan ini dilakukan melalui teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi sebagaimana dijelaskan dalam pendekatan penulisan kualitatif.

1. Observasi

Observasi merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan melalui pengamatan secara langsung terhadap objek atau aktivitas yang diteliti. Menurut Sugiyono (2022), observasi digunakan apabila penulisan berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, serta fenomena yang terjadi di lapangan. Pada penulisan ini, observasi dilakukan dengan cara mengamati secara langsung kegiatan yang berkaitan dengan proses kerja sama pemanfaatan aset di PTPN I Regional 7. Penulis melakukan pengamatan terhadap aktivitas administrasi, koordinasi kerja, serta pelaksanaan kerja sama pemanfaatan aset yang berlangsung pada Bagian Manajemen Aset dan Pemasaran (MAP). Observasi ini bertujuan untuk memperoleh gambaran nyata mengenai penerapan proses kerja sama pemanfaatan aset di lingkungan perusahaan.

2. Wawancara

Wawancara merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan melalui percakapan langsung antara penulis dengan narasumber. Menurut Fadila *et al.* (2025), kualitas data

yang dikumpulkan dalam wawancara kualitatif sangat dipengaruhi oleh kemampuan penulis dalam membangun hubungan yang baik dengan informan. Pada penulisan ini, wawancara dilakukan secara langsung dengan pihak yang terlibat dalam pengelolaan kerja sama pemanfaatan aset di PTPN I Regional 7, khususnya pada Bagian Optimalisasi dan Disposasi Aset. Wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai tahapan proses kerja sama pemanfaatan aset, mekanisme pelaksanaan, kendala operasional, serta keterkaitannya dengan aktivitas pemasaran.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan melalui pengumpulan dan analisis dokumen yang berkaitan dengan objek penulisan. Menurut Sugiyono (2023), dokumentasi digunakan untuk memperoleh data sekunder yang bersumber dari catatan, arsip, maupun dokumen resmi. Pada penulisan ini, metode dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan dokumen yang relevan, seperti prosedur kerja sama pemanfaatan aset, arsip administrasi kerja sama, struktur organisasi, serta dokumen pendukung lainnya. Data dokumentasi digunakan untuk memperkuat hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan.

4. Studi Pustaka

Studi pustaka merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan melalui penelaahan berbagai sumber literatur. Menurut Sugiyono (2023), studi pustaka digunakan untuk memperoleh landasan teoritis yang relevan dengan topik penulisan. Pada penyusunan laporan akhir ini, studi pustaka dilakukan dengan mengkaji buku, jurnal, serta referensi ilmiah yang berkaitan dengan manajemen aset, kerja sama bisnis, pemasaran, dan rantai nilai. Studi pustaka bertujuan untuk memperkuat dasar konseptual dalam pembahasan yang dilakukan.

3.4 Objek Kerja Praktik

Objek dalam kegiatan kerja praktik ini adalah PT Perkebunan Nusantara I Regional 7, khususnya pada Bagian Manajemen Aset dan Pemasaran (MAP) Subbagian Optimalisasi dan Disposasi Aset. Fokus kajian dalam laporan ini diarahkan pada proses kerja sama pemanfaatan aset dalam mendukung aktivitas pemasaran.

3.4.1 Lokasi dan Waktu Kerja Praktik

Penulis melaksanakan kerja praktik di PT Perkebunan Nusantara I Regional 7, khususnya pada Bagian Manajemen Aset dan Pemasaran (MAP), yang beralamat di Jl. Teuku Umar No. 300, Kedaton, Bandar Lampung. Kegiatan kerja praktik dilaksanakan pada tanggal 12 Januari sampai dengan 27 Februari 2026. Pelaksanaan kerja praktik dilakukan setiap hari Senin sampai dengan Jumat, dengan mengikuti jam kerja yang berlaku di perusahaan.

3.4.2 Gambaran Umum Perusahaan

3.4.2.1 Profil Singkat Perusahaan

PT Perkebunan Nusantara I Regional 7 (PTPN I Regional 7) merupakan bagian dari PT Perkebunan Nusantara I yang berada di bawah struktur *Holding* Perkebunan Nusantara, yaitu PT Perkebunan Nusantara III (Persero). Sebagai entitas regional, Regional 7 memiliki wilayah kerja yang mencakup Sumatera Bagian Selatan, meliputi Provinsi Lampung, Sumatera Selatan, dan Bengkulu. Perusahaan bergerak di sektor perkebunan dengan pengelolaan komoditas utama seperti karet, kelapa sawit, teh, dan tebu, yang dijalankan secara terintegrasi mulai dari budidaya tanaman, pemeliharaan kebun, pengelolaan panen, hingga pengolahan hasil di unit pabrik.

Sejarah perusahaan ini bermula dari periode nasionalisasi (1930–1961), ketika perkebunan milik Belanda yang dibangun antara tahun 1913–1930 di wilayah Sumatera Selatan dan Lampung diambil alih oleh pemerintah Republik Indonesia dari *Nederlandsch Handels Maatschappij* berdasarkan Undang-Undang Nasionalisasi Nomor 86 Tahun 1958 juncto Peraturan Pemerintah Nomor 9 Tahun 1959.

Pada periode restrukturisasi (1961–1995), berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 141 s.d. 175 Tahun 1961, unit-unit perusahaan ditetapkan menjadi kesatuan perusahaan yang bertugas menyelenggarakan kegiatan produksi. Tahun 1968 dilakukan restrukturisasi Perusahaan Perkebunan Negara (PPN) menjadi PNP, di mana unit kerja di Sumatera Selatan dan Lampung digabung menjadi Perusahaan Perkebunan Negara (PNP X) dengan kantor pusat di Tanjungkarang, Lampung. Tahun 1976, PNP X mengemban tugas pemerintah sebagai agen pembangunan untuk kebun karet transmigrasi. Selanjutnya pada tahun 1980, PNP X berubah status menjadi perseroan terbatas dengan nama PT Perkebunan X (Persero).

Pada periode penggabungan (1996–2014), PT Perkebunan X digabung dengan PT Perkebunan XXXI (Persero), Proyek Pengembangan PT Perkebunan XI (Persero) di Kabupaten Lahat, Sumatera Selatan, dan Proyek Pengembangan PT Perkebunan XXIII (Persero) di Bengkulu menjadi BUMN baru bernama PT Perkebunan Nusantara VII (Persero). Pendirian ini dituangkan dalam Akta Notaris Harun Kamil, S.H. No. 40 dan disahkan oleh Menteri Kehakiman RI melalui SK No. C2-8335.HT.01.01.TH.96 tanggal 8 Agustus 1996.

Pada periode *Holding* Perkebunan Nusantara (2014–2023), berdasarkan PP No. 72 Tahun 2014, status PT Perkebunan Nusantara VII berubah dari BUMN menjadi perseroan terbatas di bawah PT Perkebunan Nusantara III (Persero). Perubahan anggaran dasar terakhir ditetapkan melalui Akta Notaris Nanda Fauz Iwan No. 16 tanggal 25 Juli 2019 dan disahkan Menteri Hukum dan HAM RI melalui SK No. AHU-0056472.AH.01.02.2019 tanggal 23 Agustus 2019.

Tonggak sejarah terkini terjadi pada periode *Legal Day One* PTPN I (2023–sekarang). Pada tanggal 1 Desember 2023, PTPN III mengumumkan penggabungan 13 PTPN menjadi dua *Sub Holding* , yakni PTPN IV dan PTPN I, sebagai implementasi Program Strategis Nasional (PSN) yang bertujuan mewujudkan kemandirian di bidang

ketahanan pangan dan energi. PT Perkebunan Nusantara VII bersama PTPN II, VIII, IX, X, XI, XII, dan XIV bergabung ke dalam *survive entity* PTPN I. Perubahan ini disahkan melalui Akta Notaris Nanda Fauz Iwan, S.H., M.Kn. No. 09 tanggal 1 Desember 2023 dan tercatat dalam SK Kementerian Hukum dan HAM No. AHU-AH.01.09-0191443 tanggal 1 Desember 2023. Sejak itu, PTPN I resmi menjadi anak perusahaan *Holding* Perkebunan PTPN III (Persero), dengan Regional 7 sebagai salah satu entitas regionalnya yang mencakup wilayah Sumatera Bagian Selatan.

Aktivitas bisnis PTPN I Regional 7 tidak hanya berfokus pada pencapaian target produksi, tetapi juga pada pengelolaan sumber daya perusahaan secara menyeluruh, termasuk manajemen aset. Perusahaan memiliki berbagai jenis aset, baik yang bersifat produktif maupun nonproduktif. Aset produktif mencakup lahan perkebunan, tanaman menghasilkan, pabrik pengolahan, mesin, serta sarana pendukung operasional. Sementara itu, aset nonproduktif berupa lahan atau bangunan yang belum dimanfaatkan secara optimal tetap memiliki potensi ekonomi apabila dikelola melalui pendekatan bisnis yang tepat, salah satunya melalui skema kerja sama dengan pihak ketiga.

3.4.2.2 Visi dan Misi

1. Visi

Menjadi Perusahaan Agribisnis Terdiversifikasi yang Unggul dan Berdaya Saing Global.

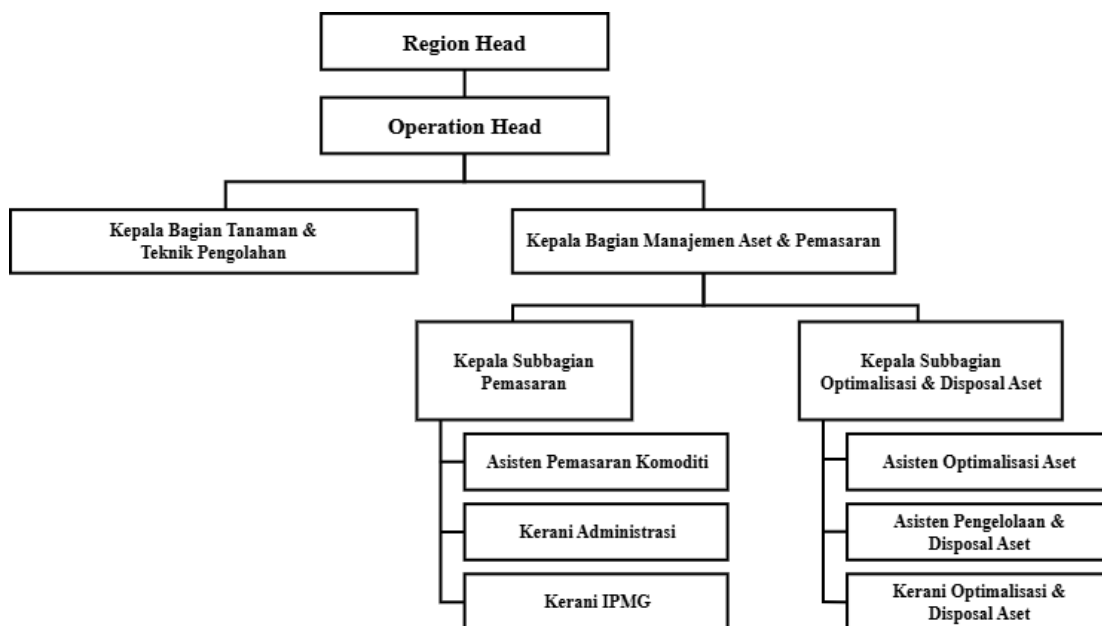
2. Misi

- a. Menyediakan produk berkualitas bagi pelanggan
- b. Meningkatkan kapabilitas proses kerja yang unggul (*operational excellence*) dan pemanfaatan aset yang optimal untuk memberikan imbal hasil (*return*) yang terbaik.
- c. Menciptakan lingkungan budaya kerja terbaik untuk mewujudkan kontribusi optimal dari setiap karyawan.

- d. Meningkatkan peran sebagai *agent of development* melalui kegiatan bisnis yang berwawasan lingkungan dengan tata kelola perusahaan yang baik.

3.4.2.3 Gambar Struktur Organisasi PT Perkebunan Nusantara I Regional 7

Berdasarkan struktur organisasi yang berlaku di PT Perkebunan Nusantara I Regional 7, setiap jabatan memiliki tugas, tanggung jawab, dan wewenang yang saling berkaitan dalam mendukung kegiatan operasional perusahaan.



Gambar 3.1 Struktur Organisasi

Sumber: Direksi PT Perkebunan Nusantara I Regional 7, tahun 2026.

1. *Region Head*

Region Head merupakan pimpinan tertinggi pada tingkat regional yang memiliki peran strategis dalam mengarahkan, memimpin, dan mengoordinasikan seluruh aktivitas manajerial perusahaan di wilayah kerjanya. Jabatan ini bertanggung jawab atas pelaksanaan kebijakan perusahaan, pengendalian operasional, serta pengawasan kinerja organisasi secara menyeluruh. *Region Head* memastikan bahwa setiap kegiatan perusahaan, baik yang berkaitan dengan aspek produksi, pengolahan, sumber daya manusia, keuangan, maupun pemasaran, berjalan sesuai dengan tujuan dan strategi

perusahaan. Selain itu, Region Head juga berperan dalam pengambilan keputusan yang bersifat strategis guna menjaga efektivitas dan keberlanjutan kegiatan usaha perusahaan di tingkat regional.

2. *Operation Head*

Operation Head memiliki tanggung jawab utama dalam mengoordinasikan serta mengendalikan seluruh kegiatan operasional perusahaan pada tingkat regional. Jabatan ini berperan dalam memastikan bahwa aktivitas operasional, termasuk pengelolaan bidang tanaman, teknik pengolahan, serta operasional pendukung lainnya, dapat berjalan secara efektif dan efisien. *Operation Head* juga bertugas mengoordinasikan unit-unit kerja, distrik, serta bagian-bagian yang berada di bawah lingkup operasional regional. Selain fungsi koordinasi operasional, jabatan ini turut berperan dalam penyusunan rancangan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) sebagai bagian dari proses perencanaan strategis perusahaan.

3. Kepala Bagian Tanaman dan Teknik Pengolahan

Kepala Bagian Tanaman dan Teknik Pengolahan bertanggung jawab atas perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan kegiatan budidaya tanaman serta proses pengolahan hasil perkebunan. Jabatan ini memastikan kegiatan produksi berjalan optimal dengan memperhatikan efisiensi dan kualitas hasil.

4. Kepala Bagian Manajemen Aset dan Pemasaran

Kepala Bagian Manajemen Aset dan Pemasaran bertanggung jawab dalam pengelolaan aset serta pelaksanaan kegiatan pemasaran perusahaan. Jabatan ini memastikan aset perusahaan dimanfaatkan secara optimal dan mendukung strategi pemasaran. Selain itu, posisi ini berperan penting dalam mengoordinasikan kerja sama pemanfaatan aset dengan pihak ketiga.

5. Kepala Subbagian Pemasaran

Kepala Subbagian Pemasaran bertugas merencanakan dan mengoordinasikan kegiatan pemasaran. Fokusnya meliputi pengelolaan hubungan pelanggan, identifikasi peluang pasar, serta mendukung kelancaran distribusi dan penjualan produk. Jabatan ini juga berperan dalam mendukung pencapaian target penjualan.

6. Asisten Pemasaran Komoditi

Asisten Pemasaran Komoditi mendukung kegiatan pemasaran produk utama perusahaan. Tugasnya meliputi pengumpulan data pasar, pemantauan penjualan, serta membantu pelaksanaan strategi pemasaran komoditas.

7. Kerani Administrasi

Mendukung kegiatan administrasi pada Subbagian Pemasaran, termasuk pengelolaan dokumen, pencatatan, dan koordinasi administratif pemasaran.

8. Kerani IPMG

Mendukung kegiatan informasi pasar dan pengembangan bisnis pada Sub Bagian Pemasaran.

9. Kepala Subbagian Optimalisasi dan Disposasi Aset

Kepala Subagian Optimalisasi dan Disposasi Aset bertanggung jawab atas pemanfaatan dan pelepasan aset perusahaan. Jabatan ini memastikan aset, khususnya yang tidak produktif, dapat dimanfaatkan secara optimal atau dilepas sesuai prosedur. Seluruh proses dilakukan secara tertib, sesuai aspek administratif, ekonomis, dan hukum.

10. Asisten Optimalisasi Aset

Asisten Optimalisasi Aset bertugas membantu pelaksanaan kegiatan pemanfaatan aset perusahaan. Kegiatannya mencakup identifikasi potensi aset, penyusunan rencana

pemanfaatan, serta koordinasi dengan pihak internal maupun eksternal terkait kerja sama pemanfaatan aset.

11. Asisten Pengelolaan & Disposasi Aset

Asisten Pengelolaan dan Disposasi Aset mendukung proses pengelolaan serta pelepasan aset perusahaan. Tugasnya meliputi persiapan dokumen, pendampingan proses administrasi *disposal*, serta memastikan setiap tahapan berjalan sesuai prosedur yang berlaku.

12. Kerani Optimalisasi & Disposasi Aset

Mendukung kegiatan administrasi dan pencatatan pada Subbagian Optimalisasi & Disposasi Aset, termasuk pengelolaan dokumen kerja sama dan *disposal* aset.

Secara keseluruhan, struktur organisasi PTPN I Regional 7 mencerminkan adanya pembagian tugas, tanggung jawab, serta fungsi kerja yang jelas. Setiap unit kerja memiliki peran yang saling berkaitan dan berkoordinasi dalam mendukung kelancaran kegiatan operasional perusahaan, termasuk dalam pengelolaan aset dan pelaksanaan aktivitas pemasaran.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil kajian yang telah diuraikan pada Bab IV, terdapat tiga simpulan utama yang menjawab identifikasi masalah penulisan, yaitu apakah proses kerja sama pemanfaatan aset dalam mendukung aktivitas pemasaran pada PT Perkebunan Nusantara I Regional 7.

Proses kerja sama pemanfaatan aset di PTPN I Regional 7 dilaksanakan melalui enam tahapan yang terstruktur dan sistematis diantaranya, identifikasi dan analisis aset, penawaran dan seleksi calon mitra, penyusunan SOP dan negosiasi, penandatanganan Perjanjian Kerja Sama (PKS), pemanfaatan dan pengawasan aset, serta evaluasi pada masa berakhirnya kontrak. Setiap tahapan dilandasi oleh prinsip transparansi, akuntabilitas, dan kajian tiga dimensi ekonomis, risiko, dan hukum yang memastikan kerja sama berjalan sesuai ketentuan. Secara konseptual, keenam tahapan tersebut merupakan implementasi pemasaran *business to business* (B2B) yang utuh: mulai dari segmentasi mitra, penetapan harga berbasis Nilai Pasar Sewa (NPS), negosiasi proposisi nilai, formalisasi hubungan melalui PKS, hingga pengelolaan hubungan mitra pasca kontrak. Dalam kerangka rantai nilai Porter, proses ini merupakan aktivitas pendukung infrastruktur perusahaan yang berkontribusi langsung terhadap penciptaan nilai dan penguatan posisi kompetitif PTPN I Regional 7.

Proses kerja sama pemanfaatan aset terbukti memberikan kontribusi nyata terhadap aktivitas pemasaran perusahaan. Pada Triwulan I Tahun 2025, tiga skema aktif KSO Pabrik, KSU Pertambangan Unit Ketahun, dan Kerja Sama Lain secara keseluruhan mencapai realisasi melebihi dari target RKAP, melampaui seluruh estimasi yang

ditetapkan. Pencapaian ini membuktikan bahwa fungsi pemasaran dalam mengidentifikasi mitra, melakukan negosiasi berbasis NPS, dan mengelola siklus kontrak telah berjalan secara efektif. Namun demikian, terdapat kesenjangan yang signifikan antara pendapatan yang diakui secara akuntansi dengan realisasi penerimaan kas aktual. Kesenjangan ini mengindikasikan bahwa meskipun dimensi pemasaran dalam pembentukan kontrak telah optimal, fungsi *post-contract management* khususnya pengawasan kepatuhan mitra dan percepatan penagihan masih memerlukan penguatan yang signifikan.

Kendala utama yang menghambat efektivitas proses kerja sama pemanfaatan aset adalah keterbatasan kapasitas sumber daya manusia pada Subbagian Optimalisasi dan Disposasi Aset. Keterbatasan ini menciptakan rantai masalah: beban kerja yang tinggi menyebabkan proses penerbitan kontrak memerlukan waktu hingga tiga bulan; konsentrasi tim pada pembentukan dan pengakhiran kontrak memaksa pendelegasian fungsi pengawasan ke Bagian Tanaman dan pendelegasian tersebut menghambat aliran informasi lapangan yang diperlukan untuk penagihan tepat waktu. Temuan lapangan ini bahwa fungsi pengawasan telah beralih dari Subbagian Aset ke Bagian Tanaman merupakan identifikasi ketidaksesuaian prosedur yang berdampak langsung pada rendahnya realisasi *cash in*. Perusahaan telah merespons kondisi ini melalui tiga langkah strategis: digitalisasi proses pengawasan dan penagihan melalui aplikasi MONIKA, penguatan mekanisme koordinasi antara kantor regional dan unit bisnis lapangan, serta optimalisasi inventarisasi dan klasifikasi aset sebagai dasar prioritas pengelolaan. Implementasi ketiga langkah tersebut secara konsisten diharapkan mampu mempersempit kesenjangan antara pendapatan akuntansi dan penerimaan kas pada periode-periode berikutnya.

5.2 Saran

5.2.1 Saran bagi Perusahaan

Berdasarkan simpulan yang telah diuraikan, terdapat beberapa saran yang dapat disampaikan kepada PTPN I Regional 7, khususnya kepada Subbagian Optimalisasi

dan Disposasi Aset, sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan kerja sama pemanfaatan aset, yaitu sebagai berikut:

1. Perusahaan perlu mempertimbangkan penambahan sumber daya manusia pada Subbagian Optimalisasi dan Disposasi Aset sebagai langkah operasional untuk meningkatkan kapasitas pengelolaan kontrak. Dengan penambahan tenaga, fungsi pengawasan dan evaluasi dapat dijalankan langsung oleh tim regional tanpa harus didelegasikan sepenuhnya ke unit lapangan, sehingga pengawasan kontrak yang berjalan menjadi lebih optimal dan risiko keterlambatan penagihan dapat diminimalkan.
2. Perusahaan perlu memperkuat sistem pengawasan kontrak kerja sama dengan menerapkan mekanisme pengingat pembayaran yang terjadwal dan terstruktur, khususnya untuk kontrak-kontrak yang memiliki jangka waktu pembayaran panjang. Pemanfaatan aplikasi MONIKA secara lebih intensif untuk memantau status tagihan dan jadwal jatuh tempo pembayaran dapat menjadi solusi konkrit dalam mempercepat realisasi penerimaan kas dari mitra.
3. Koordinasi antara Bagian MAP di kantor regional dan unit bisnis di lapangan perlu ditingkatkan melalui penetapan jadwal pelaporan yang rutin dan sistematis. Pelaporan berkala yang mencakup kondisi objek aset, kepatuhan mitra terhadap kewajiban kontrak, serta perkembangan pembayaran akan memastikan arus informasi berjalan tepat waktu sehingga tindakan korektif dapat segera diambil apabila ditemukan ketidaksesuaian di lapangan.
4. Perusahaan perlu melakukan pembaruan data inventarisasi aset secara berkala dan mengklasifikasikan aset berdasarkan potensi nilai tambah yang dapat dihasilkan. Klasifikasi ini penting sebagai dasar penentuan prioritas aset yang akan dioptimalkan, sehingga sumber daya yang terbatas dapat difokuskan pada aset-aset yang paling strategis dan berpotensi memberikan kontribusi terbesar bagi pendapatan perusahaan dari skema kerja sama.

5.2.2 Saran bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik mengkaji topik serupa, terdapat beberapa saran yang dapat dijadikan pertimbangan, yaitu sebagai berikut:

1. Peneliti selanjutnya disarankan untuk memperluas cakupan penulisan dengan mengkaji proses kerja sama pemanfaatan aset pada seluruh unit atau distrik yang berada di bawah PTPN I Regional 7, sehingga diperoleh gambaran yang lebih menyeluruh mengenai efektivitas pengelolaan aset secara regional.
2. Peneliti selanjutnya dapat mengkaji lebih dalam mengenai faktor-faktor yang menyebabkan kesenjangan antara capaian pendapatan dan realisasi penerimaan kas pada kerja sama pemanfaatan aset BUMN, dengan menggunakan pendekatan kuantitatif untuk mengukur dampaknya secara lebih terukur.
3. Peneliti selanjutnya disarankan untuk meneliti efektivitas implementasi digitalisasi manajemen aset melalui aplikasi MONIKA secara lebih mendalam, termasuk mengukur sejauh mana digitalisasi tersebut berkontribusi dalam meningkatkan efisiensi proses kerja sama dan mempercepat realisasi penerimaan kas perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Apriani, Y., & Kenotariatan, M. (2023). Permasalahan Dan Upaya Dalam Pengelolaan Aset Tanah BUMN (Studi Kasus Pt PLN (Persero)). *Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan (JISIP)*, 7(1), 2598–9944. <https://doi.org/10.58258/jisip.v7i1.4142/http>
- Aswat, I., & Hijriah, A. (2023). Bagaimana Pengoptimalan Manajemen Aset Dapat Meningkatkan Laba Perusahaan. *JAAKFE UNTAN (Jurnal Audit Dan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura)*, 12(1), 37. <https://doi.org/10.26418/jaakfe.v12i1.63356>
- Banjarnahor, T. J., & Bukit, R. (2023). The Effect of Asset Management on Company Performance at PT Perkebunan Nusantara IV. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 1188(1). <https://doi.org/10.1088/1755-1315/1188/1/012028>
- David, F. R., David, F. R., & David, M. E. (2023). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases* (17th Edition). Pearson Education Limited.
- Fadila, F., Safriani, Eliana, & Khaddafi, M. (2025). Pengumpulan data dalam penelitian kualitatif: Wawancara. *Jurnal Intelek Dan Cendekiawan Nusantara*, 2(7).
- Kotler, P., Armstrong, G., & Balasubramanian, S. (2024). *Principles of Marketing* (19th Edition). Pearson Education Limited. www.pearsonglobaleditions.com
- Kotler, Philip., Keller, K. Lane., & Chernev, Alexander. (2022). *Marketing Management* (16th edition). Pearson Education. <https://www.pearsonglobaleditions.com>
- Kusumastuti, R., Wijaya, I., Sari, S., Fitriani, F., & Mere, K. (2023). Pengaruh Inventarisasi Aset dan Legal Aset Terhadap Optimalisasi Aset: Literature Review Manajemen Keuangan. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 7, 825–831. <https://doi.org/10.31539/costing.v7i1.6591>
- Mora Cortez, R., & Hidalgo, P. (2022). Prioritizing B2B marketing capabilities: Crossvergence in advanced and emerging economies. *Industrial Marketing Management*, 105, 422–438. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2022.07.002>

- PT Perkebunan Nusantara I. (n.d.). Regional 7. PTPN 1. <https://ptpn1.co.id/regional/regional-7/>
- PT Perkebunan Nusantara III (Persero). (n.d.). Beranda. Perkebunan Nusantara. <https://www.perkebunannusantara.com/>
- PT Perkebunan Nusantara III (Persero). (n.d.). Beranda. PTPN. <https://ptpn.id/>
- PT Perkebunan Nusantara III (Persero). (n.d.). Profil perusahaan. PTPN. <https://ptpn.id/profil-perusahaan/>
- Sedyowidodo, U., & Djamaris, A. R. A. (2024). *Manajemen Optimalisasi Peran BUMN Republik Indonesia*. Universitas Bakrie Press.
- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Sutopo, Ed.; Cetakan Ke-5). ALFABETA. www.cvalfabeta.com
- The Institute of Asset Management. (2025). *What is asset management*. <https://theiam.org/what-is-asset-management>