

MEDIATOR

Simak Disini 5 Cara Jitu Bakir Pasaman Wujudkan Prestasi Mentereng Pupuk Indonesia

Fikri Haldi - PADANG.MEDIATOR.CO.ID

May 31, 2022 - 06:12



Achmad Bakir Pasaman adalah seorang Direktur Utama PT Pupuk Indonesia Holding Company

PADANG - PT Pupuk Indonesia berhasil mencatatkan prestasi di berbagai bidang. Prestasi ini merupakan wujud awal dari transformasi perusahaan pelat

merah tersebut.

Bakir Pasaman, adalah sosok di balik semua prestasi tersebut.

Menjabat sejak tahun 2021 silam, Bakir Pasaman ternyata telah menyiapkan sejumlah kiat jitu demi mewujudkan transformasi PT Pupuk Indonesia di tanah air.

Ada 5 kiat yang disiapkan, lima langkah ini merupakan strategic house yang artinya menjadi pedoman bagi banyak anak perusahaan.

Adapun kelima kiat tersebut adalah fokus pada pelanggan, fokus pada riset dan inovasi, keunggulan operasi dan rantai pasok.

Kemudian optimalisasi dan pengamanan bahan baku serta keberlanjutan perusahaan dan ekonomi sirkular.

Lewat lima kiat ini, Bakir Pasaman meyakini bahwa PT Pupuk Indonesia bisa mengawali perubahan peran holding dari strategic holding menjadi activist holding.

"Dengan sentralisasi, holding mengambil peran yang lebih aktif di dalam operasional Perusahaan, terutama untuk fungsi-fungsi strategis seperti pemasaran, pengadaan, riset, pengembangan, pemeriksaan juga untuk fungsi SDM, IT dan beberapa fungsi lain," katanya.

Pemusatan pemasaran, menurut Bakir Pasaman, memiliki dampak signifikan terhadap peningkatan kinerja penjualan, terutama untuk pasar komersil dan retail.

"Dengan sentralisasi pemasaran, tidak ada lagi persaingan antar anak perusahaan. Kami bisa dengan lebih baik mengatur rantai pasok sehingga penjualan dan distribusi lebih optimal," kata Bakir Pasaman

Bahkan berkat sentralisasi ini, kata dia anak perusahaan PT Pupuk Indonesia pada awal 2021 lalu untuk pertama kalinya bisa melakukan ekspor ke Srilanka.

Distribusi pupuk pun menjadi prestasi karena holding dapat mengatur distribusi antar anak perusahaan.

Melalui sentralisasi ini juga pelayanan terhadap pelanggan menjadi lebih baik karena bisa dilakukan satu pintu.

Pelanggan cukup menghubungi PT Pupuk Indonesia, sudah bisa mendapatkan layanan dan produk yang disediakan oleh seluruh anak perusahaan.

"Selain itu juga memudahkan strategi branding dan promosi produk", tambah Bakir Pasaman.

Namun kiat demikian bukan berarti tidak memiliki tantangan. Bakir pun memahami hal demikian.

Beberapa tantangan untuk tahun 2022, antara lain Retail & Distributor Excellence, peningkatan penjualan retail melalui benefit & loyalty program.

Kemudian ada launching 1000 kios komersil dengan program

#PupukIndonesiaAda, untuk memastikan ketersediaan pupuk non subsidi bagi petani.

Secara umum, kinerja Pupuk Indonesia Grup di tahun 2021 dapat dikatakan cukup memuaskan.

Total produksi, baik pupuk maupun non pupuk, total mencapai 19,52 juta ton, atau 100,7% ri RKAP.

Produksi ini dibarengi juga dengan tingkat efisiensi yang baik, dimana consumption rate untuk urea adalah sebesar 27,45 MMBTU/ton dan untuk amoniak sebesar 35,51 MMBTU/ton. Keduanya 99% ri RKAP.

Total penjualan, baik pupuk maupun non pupuk, mencapai 14,19 juta ton atau 100,8% ri RKAP.

"Kami juga sudah menyalurkan 7,92 juta ton pupuk bersubsidi di tahun 2021," kata Bakir.

Lebih lanjut Bakir Pasaman menjelaskan bahwa proses transformasi yang dilakukan PT Pupuk Indonesia telah menunjukkan hasil yang nyata, dimana terjadi EBITDA uplift sampai sebesar Rp1,03 triliun.

Faktor yang berperan dalam EBITDA uplift ini antara lain meningkatnya penjualan sektor retail, baik melalui Retail Management maupun Program Makmur.

Lalu dari proses Inbound dan Outbound Supply Chain sebagai hasil dari pengadaan bersama, sentralisasi pemasaran, dan juga dari hasil optimalisasi asset.

"Untuk Program Makmur, sebagaimana telah dicanangkan Menteri BUMN, kami mentargetkan program ini bisa menjangkau luas tanam 250 ribu hektar dengan beberapa komoditi prioritas seperti padi, jagung, tebu dan juga kopi," jelas Bakir Pasaman.

Di tahun 2021, prestasi lainnya adalah realisasi luas tanam Program Makmur mencapai 71.612 hektar.

PT Pupuk Indonesia juga terus mengembangkan diri melalui sejumlah proyek strategis.

Di tahun 2022, beberapa Proyek Strategis yang bakal digelar di beberapa daerah di Indonesia.

Peningkatan kinerja PT Pupuk Indonesia juga tak luput dari upaya restrukturisasi di anak-anak perusahaan.

"Kami juga melakukan penajaman bisnis bagi beberapa anak perusahaan," ujarnya.

Program strategis lainnya adalah Retail Management di kios-kios jaringan PT Pupuk Indonesia.

Retail management telah terbukti berhasil meningkatkan penjualan produk retail hingga 600 ribu ton.

"Lewat program ini kami berusaha menjamin ketersediaan pupuk non subsidi di seluruh kios sehingga petani tidak kesulitan mencari produk-produk kami," paparnya.

"Kami juga melakukan program benefit model untuk kios-kios guna meningkatkan loyalitas kios dan pelanggan," jelas Bakir Pasaman.

Digitalisasi juga tak luput dari perhatian. PT Pupuk Indonesia telah mengembangkan Distribution Control and Planning System (DPCS) untuk memonitor distribusi pupuk dari pabrik hingga ke gudang-gudang distributor di daerah.

Dan untuk memudahkan kios dan pendataan penebusan pupuk baik subsidi dan non subsidi, telah dikembangkan RMS atau Retail Management System.

PT Pupuk Indonesia juga telah melakukan perubahan struktur organisasi sehingga menjadi lebih agile menghadapi tantangan bisnis ke depan.

"Kami berusaha menciptakan kultur perusahaan yang kolaboratif dan high performing, dengan pengelolaan talenta dan penguatan organisasi", kata Bakir Pasaman.

PT Pupuk Indonesia juga mendukung program Kementerian BUMN untuk mewujudkan 5% millennial dan 10% perempuan sebagai leader di Perusahaan pada tahun 2023.

Sejalan dengan tema G20, serta target Pemerintah untuk menekan emisi gas buang, PT Pupuk Indonesia juga akan semakin serius menggarap program dekarbonisasi di lingkungan industry pupuk.

"Selain melalui pengelolaan industry hijau, pemanfaatan Energi Baru dan Terbarukan, kita juga akan fokus dalam pengembangan Green dan Blue Ammonia. Green and Blue Ammonia ini sangat menjanjikan bagi perusahaan ke depan, seiring dengan meningkatnya kebutuhan hydrogen sebagai energi," kata Bakir.