

“Kisah Djaelani Sutomo - dari pengecer minyak tanah menjadi penanggung jawab BBM di seluruh Indonesia”

Kisah ini ditulis oleh Siti Rahayu (Alumni ITB Planologi angkatan 1977) yang merangkum informasi dari berbagai narasumber.

Masa Kecil di Purwodadi – menjadi pengecer minyak tanah

Djaelani lahir pada tanggal 6 Juni 1956, sebagai anak sulung dengan 2 adik perempuan dan 1 adik laki-laki di Purwodadi, Pasuruan. Sebuah kota kecil yang memiliki kebon raya yang indah seperti di Bogor. Sejak kecil Djaelani bersifat pendiam, dan pemalu terutama kalau harus bertemu dengan teman-teman perempuan. Penurut, rajin, dan patuh pada orangtua, membuatnya menjadi kesayangan keluarga.

Pada awalnya, keluarga orang tua Djaelani mengalami keadaan ekonomi yang cukup sulit. Dengan anak yang lumayan banyak, menyebabkan si sulung Djaelani harus bisa hidup mandiri. Jarang tidur di rumah, senang tidur di musholla, dan juga mengaji di mesjid adalah kegemarannya di masa kecil. Sehingga bisa dimaklumi kalau Djaelani kecil, sering kejang-kejang, dan sering dihinggapi berbagai penyakit di masa kanak-kanaknya.



Kemudian orang tuanya mulai berusaha dengan membuka sebuah toko. Usaha ini didukung sepenuhnya oleh para putra-putrinya, sepulangannya mereka dari sekolah. Tugas utama Djaelani, yang nantinya rupanya akan menjadi karier hidupnya, adalah mengantar minyak tanah ke para pelanggan atau pengecer minyak. Kegiatan yang melelahkan ini tidak membuat prestasi sekolah Djaelani memburuk. Bahkan sebaliknya, dia justru selalu menduduki urutan atas di sekolahnya sejak SD Purwodadi I, SMP Dewantoro Purwosari, hingga SMAN Lawang.

Berusaha keras untuk kuliah di ITB

Setelah usaha orangtuanya berkembang sehingga mereka menjadi pedagang besar di Purwodadi, Djaelani tidak serta merta menjadi manja dan hanya memanfaatkan fasilitas orangtua. Djaelani justru tetap rajin, ulet dan mandiri. Disela-sela kesibukannya membantu orangtua, dia tidak melupakan kewajibannya untuk belajar dan beribadah. Kemauan kerasnya untuk belajar agar diterima di perguruan tinggi yang terbaik, merupakan motivasi yang mendorong terus semangatnya.

Pada tahun 1976, selepas dari SMAN Lawang, Djaelani mencoba ujian masuk ITB. Upaya yang pertama ini mengalami kegagalan, namun dia tidak menyerah. Dia bahkan lebih mempersiapkan diri dengan mengikuti bimbingan belajar di IPIEM Surabaya. Akhirnya pada ujian di tahun berikutnya, Djaelani berhasil diterima di ITB sebagai mahasiswa angkatan tahun 1977. Pada tahun 1978, ia akhirnya memilih Jurusan Teknik Mesin ITB, yang merupakan bidang ilmu yang sangat diperlukan untuk meniti kariernya di kemudian hari.

Memulai karier di Pertamina – perjaka rupawan

Setelah lulus dari ITB, pada tahun 1984, Djaelani diterima di Pertamina sebagai Staff di Departemen MTS (Marketing Technical Service). Selama 6 bulan pertama, ia ditempatkan di Direktorat Pembekalan dan Pemasaran Dalam Negeri (PPDN), pada Kantor Pusat Pertamina. Gaji

pertamanya sebesar Rp. 185.000,-. Uang tersebut dibelikannya sebuah tape recorder yang masih ia simpan sampai sekarang.



Semua orang yang mengenalnya mengatakan Djaelani itu lugu dan pemalu. Tidak heran jika sampai ia lulus dan memulai karier di Pertamina, Djaelani masih juga belum mempunyai pacar, apalagi calon istri. Sehingga banyak sekali rekan-rekannya yang ingin menjodohkan anak atau adiknya dengan Djaelani, mereka pikir inilah seorang sarjana teknik yang mempunyai masa depan cerah. Banyak juga karyawan Pertamina yang sering menggoda sang perjaka rupawan.

Ternyata akhirnya jodoh datang melalui adiknya sendiri. Adik bungsunya, memperkenalkan Djaelani dengan seorang wanita asal Malang, bernama Niniek Nur Ariyani. Setelah berhubungan lewat surat menyurat selama kurang lebih setahun, karena Djaelani di Jakarta dan Niniek di Malang, maka merekapun menikah dan dikaruniai 2 orang anak (1 laki-laki, 1 perempuan). Banyak yang mengatakan bahwa mereka adalah pasangan yang sangat serasi dan saling melengkapi. Djaelani yang pendiam dan serius berkombinasi dengan Niniek yang “ramai” dan luwes.

Menjadi sales engineer 9 tahun dan hampir frustrasi

Sejak tahun 1984 sampai tahun 1993, Djaelani bertugas di berbagai kota sebagai sales engineer. Ia sempat tinggal di Jakarta, Pontianak, Manado, Makassar & Surabaya. Cukup banyak yang dilakukannya di kota-kota tersebut sebagai Sales Engineer. Salah satu tugasnya kala itu adalah melakukan penyuluhan mengenai “Hemat BBM” ke kantor-kantor Bupati di seluruh wilayah tanggung-jawabnya.

Pada waktu tersebut ia sempat merasa jenuh bekerja karena telah 9 tahun menjadi Sales Engineer. Sementara ada kawan-kawannya dari bagian lain, yang seangkatan masuk ke Pertamina, sudah menapak jenjang yang lebih tinggi. Padahal Djaelani merasa bahwa dia sudah bekerja keras dan mendapat penilaian yang tinggi dibandingkan dengan kawan-kawannya tersebut. Hal ini yang sempat membuatnya cukup frustrasi.

Ditugaskan sebagai kepala Laboratorium Pusat Pemeliharaan Mesin yang pertama

Syukur alhamdulillah, sebelum rasa jenuh dan frustrasi menurunkan kinerjanya, Djaelani di tahun 1993 mendapat tugas yang sangat menarik dan akan sangat penting bagi kariernya dikemudian hari. Ia diangkat sebagai Kepala Laboratorium Pusat Pemeliharaan Mesin di Jakarta. Jabatan ini merupakan jabatan Kepala Laboratorium pertama yang dibuat oleh jajaran pimpinan Pertamina.



Djaelani mulai memperkenalkan Metoda Analisa Progresif, yaitu sebuah cara Penelitian Laboratorium untuk mengetahui kerusakan mesin melalui pemeriksaan pelumasnya. Metoda dan penerapan karya-karya Laboratorium seperti ini adalah terobosan pertama dimana Pertamina memakai hasil penelitian Laboratorium untuk memuaskan layanan jasa pelumas kepada pelanggannya. Inilah upaya awal dari bisnis pelumas Pertamina untuk mampu bersaing dengan pemain pelumas global.

Menapaki bisnis pelumas PT Pertamina

Disamping prestasinya menerapkan analisa Laboratorium untuk meningkatkan kinerja pelumas Pertamina, Djaelani juga berprestasi menyelamatkan timbunan pelumas yang berjumlah ribuan drum di Plumpang. Melalui upaya-upaya penelitian dan konversi minyak pelumas bekas & kualitas rendah, akhirnya timbunan pelumas yang sudah dianggap barang buangan (waste) bisa dimanfaatkan kembali dan menghasilkan penjualan puluhan milyar bagi Pertamina.

Karena tugasnya meneliti dan memperdalam ilmu Pelumas di Laboratorium, Djaelani sempat ditugaskan ke Australia untuk mempelajari cara kerja alat Laboratorium disana. Selain mendapat ilmu, dia bisa mengajak keluarga dan juga menabung uang untuk melaksanakan ibadah haji bersama istri dikemudian hari.

Karya-karya spektakuler dari Laboratorium Pusat Pemeliharaan Mesin inilah, yang membuat pimpinan Pertamina mempromosikan Djaelani pada tahun 1996 menjadi Asisten Manajer Pemasaran Pelumas Impor di Kantor pusat Pertamina Jakarta dan kemudian menjadi Kepala cabang di Bali pada tahun 2000.

Menjadi Kepala Cabang Bali – diuji kemampuan non-teknis

Penunjukan Djaelani sebagai Kepala Cabang Bali mendobrak tradisi yang selama ini berlangsung di Pertamina. Inilah pertama kalinya seorang Sales engineer bisa menjadi Kepala Cabang. Yang lebih menarik lagi adalah, penugasan Djaelani merupakan penugasan Kepala Cabang yang mempunyai latar belakang sebagai Kepala Laboratorium. Namun ternyata kemampuan teknis dan pemasaran rupa-rupanya bukan merupakan bekal untuk menjalankan tugas-tugas di Bali, karena Djaelani lebih diuji kemampuan “*non-teknis-nya*” selama memegang tanggung jawab Kepala Cabang Bali

Selama bertugas di Bali, Djaelani banyak menyelesaikan kasus-kasus Pertamina yang berkaitan dengan SARA. Pada saat itu pengusaha pribumi merasa Pertamina pilih kasih dan selalu memprioritaskan pengusaha keturunan WNA, sehingga sering timbul masalah. Untunglah Djaelani bisa menyelesaikan berbagai masalah tersebut dengan damai.

Meluncurkan Pertamina & Pertamina plus

Hanya setahun di Bali & selepas dari Kepala Cabang Bali, Djaelani kemudian dipromosikan di tahun 2001 menjadi Manajer BBM Perkapalan dan kemudian Manajer Layanan Teknis & Produk, Divisi BBM. Dalam tugas inilah Djaelani berhasil merumuskan Formula Harga Pasar BBM di Indonesia untuk mengantisipasi perubahan harga minyak bumi. Formula tersebut mengaitkan harga BBM Pertamina dengan standar harga minyak bumi dunia yang terindikasikan pada MOPS (Mean of Platts Singapore). Formula ini merupakan salah satu pemikirannya saat itu.



Pada saat itu pulalah, Djaelani meluncurkan 2 (dua) produk baru BBM yang memenuhi standar kelas dunia, yaitu Pertamina dan Pertamina Plus. Produk ini bisa diterima dengan baik oleh

masyarakat sampai saat ini dan menjadi salah satu andalan produk Pertamina untuk persaingan bahan bakar di kelas “high-end”.

Naluri pengecer minyak tank untuk mendominasi pasar pelumas

Dengan suksesnya meluncurkan Pertamina & Pertamina plus, di tahun 2003, Djaelani kemudian diberi tugas menjadi General Manager (GM) Pelumas. Sebagai GM Pelumas inilah Djaelani mulai menghasilkan karya-karya yang sangat luar biasa. Naluri dagang yang telah ia miliki sejak kecil, disaat membantu ibunya berdagang sebagai pengecer minyak tanah menjadi semakin terasah. Juga pengalamannya sebagai Kepala Laboratorium Pusat Pemeliharaan Mesin Pertamina menjadi sangat bermanfaat untuk mengemban tugas sebagai GM Pelumas.

Sebagaimana diketahui, pangsa pasar pelumas Pertamina di Indonesia saat itu masih relatif sangat kecil (jauh dibawah 10 %). Berkat segala sepak-terjang Djaelani bersama jajaran Pelumasnya, maka dalam kurun waktu 3 tahun, Pertamina mampu meningkatkan pangsa pasar pelumasnya menjadi diatas 50 %. Peningkatan ini sangat signifikan bagi Pertamina karena bisnis pelumas merupakan bisnis tanpa subsidi dan sifat persaingannya-pun persaingan terbuka melawan pesang Internasional & global.

Kerjasama dengan berbagai manufaktur kendaraan bermotor dan juga dengan para distributor, mengakibatkan produk-produk pelumas Pertamina mengalahkan produk-produk import. Selain itu dengan tekun dan seksama mendengarkan keluhan pemakai dan memperbaiki kualitas produk pelumas Pertamina merupakan upaya-upaya untuk memenangkan hati konsumen dan meningkatkan pangsa pasar.



Selain itu banyak sekali inovasi yang dilakukan Djaelani untuk mendongkrak penjualan pelumas Pertamina. Beberapa inovasi produk-produk baru seperti Fastron untuk kendaraan bermotor kelas tinggi, dan Enduro 4T, untuk sepeda motor diluncurkan oleh Pertamina. Djaelani juga memperkenalkan Pelumas Transmisi Otomastis yang mendapat dukungan dari produsen-produsen mesin seperti Mercedes, Niigata, Wartsila, Toyota, & MAN.

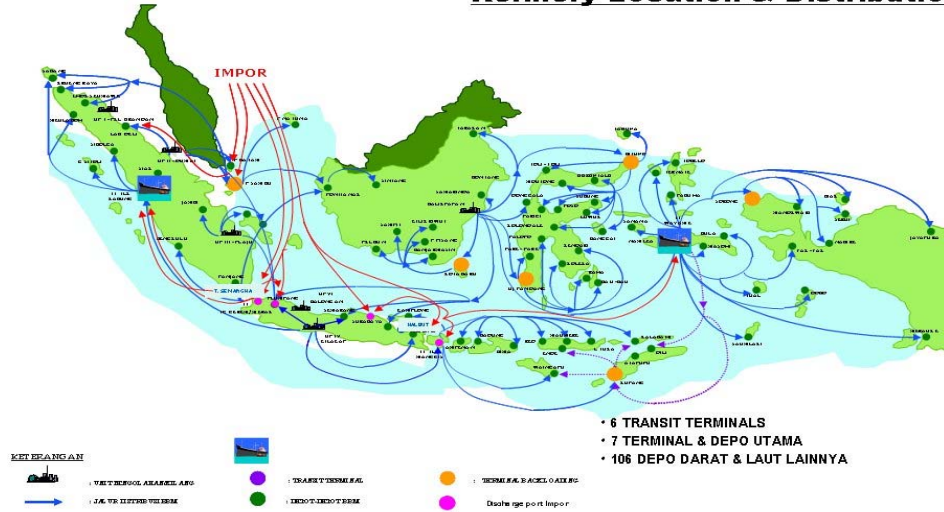
Pertamina baru – mendapat tanggung jawab mengelola BBM seluruh Indonesia & Biofuel



Hampir bersamaan dengan diperkenalkannya logo baru Pertamina, Djaelani melonjak karirnya dan dipercaya menjadi Kepala Divisi Pemasaran BBM (Bahan Bakar Minyak) di seluruh Indonesia. Tugas yang tidak ringan untuk mengelola kebutuhan BBM bagi masyarakat seluruh Indonesia menyita waktu dan pemikirannya hampir 24 jam penuh.

Djaelani bersama jajarannya harus menjaga distribusi BBM dari 7 Kilang dengan tambahan produk Import kemudian menyalurkannya ke 119 Depo BBM menggunakan 140 Kapal Tanker. Tugas utamanya adalah mencegah kelangkaan BBM yang fatal di seluruh Indonesia. Berikut ini ilustrasi pola distribusi BBM PT Pertamina.

Refinery Location & Distribution



Meluncurkan produk Biofuel Pertamina – Biosolar & Bioetanol

Pada kurun waktu ini pulalah, Djaelani meluncurkan produk BBM berasal dari Nabati atau yang lebih dikenal sebagai Bahan Bakar Nabati (BBN). Produk Pertamina yang telah sukses diluncurkan adalah produk Biosolar. Produk Biosolar adalah Solar yang berasal dari bahan baku tumbuh-tumbuhan seperti kelapa sawit atau hasil samping pembuatan minyak goreng. Biosolar lebih ramah lingkungan dan relatif lebih murah dari produk Solar minyak bumi terutama bila harga minyak bumi diatas US \$ 60/barrel. Produk lainnya adalah Bioetanol yang juga sedang dipersiapkan Pertamina.



PERTAMINA
BIOSOLAR

Karakter sebagai kunci keberhasilan

Tidak ada yang menyangkal bahwa Djaelani adalah orang yang serius, pekerja keras, sangat disiplin dan tepat waktu. Dalam berpikir dan bertindak, ia selalu tidak berbelit-belit dan cukup realistis. Tanggung jawab atas pekerjaannya sungguh besar, dia akan menyelesaikan pekerjaannya dengan cepat dan tidak menunda-nunda. Apabila ada pekerjaan yang belum selesai, maka dia akan terus memikirkannya sampai saat menjelang tidur sekalipun. Kecepatannya bekerja membuat sekretarisnya kewalahan, karena Djaelani menyelesaikan “paperworks” begitu cepat sehingga begitu diserahkan kembali, sang sekretaris belum siap untuk memprosesnya lebih lanjut.

Hadir sebelum waktunya, merupakan ciri khas Djaelani Sutomo, baik dalam kehadiran di kantor maupun janji bertemu dengan mitra bisnisnya. Kebiasaan yang sudah lumayan langka di Indonesia, apalagi dengan tingginya kemacetan lalu lintas, menjadi alasan yang paling mudah untuk berkilah

jika terlambat. Selalu membaca email maupun pesan singkat (sms) di telpon genggam, juga menjadi ciri khasnya yang baik. Jarang pejabat dengan posisi seperti dia melakukan hal tersebut.

Menurut rekan kerjanya, Djaelani adalah guru dan sahabat yang baik bagi stafnya. Dia bisa mentransfer ilmu kepada stafnya melalui obrolan saat makan siang, dalam pesawat atau mobil saat menuju suatu tempat. Dia sangat welcome dengan masukan-masukan dari stafnya, dan memotivasi stafnya untuk maju tanpa merasa terganggu atau takut tersaingi. Dia bisa bergaul dengan siapa saja tanpa harus "*jaim (jaga image)*". Dalam pekerjaan dan penilaian kepada bawahannya, dia selalu berpikir dan bertindak obyektif, sehingga dia tidak pernah memberikan perlakuan khusus kepada sahabatnya yang kebetulan adalah bawahannya, meskipun bila diluar pekerjaan mereka bisa bercanda layaknya teman baik.

Ada satu komentar dari mitra usahanya yang patut dicatat, dalam kepemimpinannya, Djaelani Sutomo sangat bumi, merakyat, bijaksana, dan berani serta santun terhadap lawan bisnisnya. Dalam menjalankan tugasnya tidak hanya *NATO (No Action Talk Only)* tapi betul-betul dijalankan apa yang dikatakan, ide-idenya banyak dan kreatif. Berusaha memerangi birokrasi yang terlanjur menjadi ciri Pertamina. Suatu sifat yang jarang dimiliki pimpinan Pertamina, bahkan BUMN. Suasana tegang akan mencair menjadi santai dan ceria karena pembawaannya yang sangat Jawa (*nJawani*)

Djaelani Sutomo juga manusia biasa

Manusia tidak ada yang sempurna, demikian juga seorang Djaelani Sutomo. Semua nara sumber dari kisah ini setuju bahwa mereka akan lebih senang kalau Djaelani bisa lebih santai, humoris, dan sekali-sekali bisa berbicara hal-hal yang lucu (*nyeleneh* atau *joking*).

Tapi ada satu hal yang menarik, yaitu ternyata ada perubahan kepribadian yang cukup menyolok sejak dia menjabat GM Pelumas. Djaelani lebih santai, tidak pendiam serta angker, lebih gaul dan yang jelas tidak pemalu lagi. Mungkin karena semenjak menjadi GM Pelumas, terpaksa harus bergaul dengan para artis-artis cantik yang terlibat di pembuatan iklan atau acara promosi Pelumas Pertamina.

Djaelani juga bisa manusiawi, dulu dia sempat merasakan kecewa di Pertamina, karena kerja kerasnya kurang dihargai dengan adanya perbedaan perlakuan (fasilitas) dari manajemen terhadap dirinya dibanding yang lain. Untunglah dia tidak larut dalam kekecewaan yang berkepanjangan, justru dia terpacu untuk berprestasi lebih baik lagi. Mungkin karena dia orang yang mudah dan sangat percaya terhadap orang lain, maka dia sering kecewa apabila menemui kenyataan bahwa orang lain ternyata tidak seperti yang dia harapkan atau pikirkan sebelumnya.

Jabatannya yang tinggi tetap membuatnya bersahaja. Ia tidak merasa sebagai pejabat Pertamina. Rambut aslinya yang sebagian sudah memutih meng-"Highlight" seolah mengikuti trend masa kini. Dalam kesibukannya yang luar biasa mengelola distribusi BBM, dia masih menyempatkan untuk terus mencoba tempat-tempat makan yang khas dan enak di seluruh seantero Nusantara

Seperti harapan sahabatnya di masa kecil :”Semoga Djaelani Sutomo tetap akan menjadi manusia yang bisa dibanggakan oleh anak-anaknya, keluarga besar, dan sahabat-sahabatnya, bukan karena jabatan atau hartanya, tapi karena integritasnya terhadap perusahaan, keluarga, nusa bangsa dan tetap menjadi umat yang senantiasa bersyukur kepada Allah SWT. Amien.”

Epilogue

Saat ini Djaelani telah menjadi kebanggaan keluarga, meskipun karirnya meningkat pesat, tetapi ia tetap sayang dan penuh perhatian kepada seluruh keluarga, terutama kepada ibunya. Sesibuk apapun dia selalu menyempatkan menjenguk ibunya di Purwodadi. Didikan ibunya yang keras, membuatnya selalu disiplin dan tepat waktu.

Dia juga dijuluki “*sinterklas*” karena suka bagi-bagi hadiah kepada adik-adik dan keponakan-keponakannya. Di kalangan teman-teman lamanya, dia dikenal sebagai orang yang selalu menjaga tali-silaturahmi, senang mengunjungi teman-teman lama, penuh perhatian dan suka membantu saudara atau teman yang sedang kesulitan.

Menurut istrinya, Djaelani merupakan sosok suami yang sangat setia dan bertanggung jawab, penuh cinta dan perhatian pada keluarga dengan caranya sendiri. Pada saat tertentu dia juga bisa romantis. Tapi soal disiplin waktu, ternyata dibawa juga sampai ke rumah, seperti makan malam harus disiapkan tepat waktu, atau bila akan mengunjungi undangan perkawinan, maka sang istri harus sudah siap jam 7 malam (tepat)..

Cerita Penulis bertemu kembali dengan Djaelani

Awal cerita saya bertemu kembali dengan Djaelani Sutomo adalah pada saat saya menjadi Event Organizer untuk Acara Peresmian Pembentukan Ikatan Alumni ITB Komisariat Pertamina tahun 2004. Dia adalah salah satu Panitia. Saat itu saya baru tahu bahwa ternyata dia sekelas dengan saya sewaktu di Tahun Pertama Bersama (TPB) ITB tahun 1977. Terus terang, saya sama sekali tidak ingat wajahnya, tapi dia sama sekali tidak merasa tersinggung, malah Djaelani menyapa : “Iya lah Yuk, mana kamu kenal aku dulu, aku kan dulu *culun*.”



Jakarta, 3 Oktober 2006
Siti Rahayu