

## **An LDI Training Course**

# **Oil & Gas Procurement and Contract Management:**

## **Analysis implementation on the Various Types of PSC**

**Pembicara**

**Dr. A Rinto Pudyantoro  
dan  
Maria Ida T.S.**

---

### **Pengantar**

PSC adalah salah satu bentuk kontrak bisnis hulu migas yang sudah luas dipergunakan. Lebih dari 40 negara telah menggunakan sistem ini. Namun apakah model PSC adalah model yang paling ideal?

Sementara kita tahu bahwa selain model PSC masih banyak model lain yang juga luas, dioperasikan di banyak negara dalam mengelola usaha hulu migas. Toh negara-negara tersebut juga tidak mengubah sistem pengelolaannya dengan menggunakan PSC, ketika PSC lahir dan diperkenalkan. Apakah ini berarti model selain PSC adalah model yang lebih baik? Lalu apa yang menjadi pertimbangan sehingga Indonesia tetap mempertahankan model PSC? Lalu bagaimana dengan PSC Gross?

Tentu masih banyak lagi pertanyaan yang dapat diangkat, dan paling banyak adalah mana yang lebih bagus dari keduanya?

Kemudian terkait dengan penerapannya, pertanyaan intinya adalah, seperti apa dua PSC tersebut berdampak pada pengelolaan bisnis dan operasional, termasuk dalam hal pengadaan barang dan jasa?

Pengadaan barang dan jasa dalam kontrak PSC sangat penting untuk efisiensi operasional dan kontrol biaya. Dalam PSC Cost Recovery, kontraktor harus mengikuti regulasi pemerintah karena semua biaya yang dikeluarkan akan diganti, sehingga proses pengadaan harus transparan dan efisien. Sebaliknya, dalam PSC Gross Split, kontraktor lebih mandiri dalam pengadaan tanpa pengawasan ketat, karena biaya tidak diganti melalui cost recovery. Kontraktor bertanggung jawab penuh atas efisiensi biaya dan diharapkan tetap mempertimbangkan kualitas serta efisiensi pengadaan.

Pengadaan barang dan jasa dalam PSC berkaitan erat dengan contract management, yang mencakup perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian kontrak. Dalam PSC Cost Recovery, kontrak harus dikelola dengan cermat agar biaya dapat dipertanggungjawabkan dan diakui oleh

pemerintah, memerlukan sistem pengawasan dan pelaporan yang ketat. Sementara dalam PSC Gross Split, manajemen kontrak lebih fleksibel, tetapi tetap harus efisien untuk menjaga profitabilitas. Pengelolaan kontrak yang baik penting untuk mendukung target produksi dan efisiensi biaya dalam kedua model PSC.

## **Tujuan**

Tujuan pelatihan ini adalah untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang model kontrak Production Sharing Contract (PSC) dalam bisnis hulu migas, khususnya membandingkan PSC Cost Recovery dan PSC Gross Split. Pelatihan ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan tentang kelebihan dan kekurangan kedua model tersebut, mengapa Indonesia tetap mempertahankan PSC, serta bagaimana penerapannya berdampak pada pengelolaan bisnis, operasional, dan pengadaan barang dan jasa. Secara khusus, peserta akan mempelajari proses pengadaan barang dan jasa dalam kedua model PSC, di mana dalam PSC Cost Recovery pengadaan harus mengikuti regulasi ketat pemerintah untuk penggantian biaya, sedangkan dalam PSC Gross Split, kontraktor memiliki lebih banyak fleksibilitas. Selain itu, pelatihan ini akan mengupas keterkaitan pengadaan barang dan jasa dengan contract management, dan bagaimana manajemen kontrak yang efisien dapat mendukung target produksi serta pengendalian biaya dalam proyek migas.

## **Materi Kursus**

- Model bisnis akan dipengaruhi oleh proses bisnisnya. Oleh karena bagian awal dari pelatihan peserta akan diajak mendiskusikan dan mendalami proses bisnis hulu migas. Memahami kegiatan eksplorasi migas dan dampaknya dalam kalkulasi bisnis. Mendalami proses ekstraksi dan produksi migas dan mengamati dampaknya terhadap pembuatan kontrak bisnis migas.
- Dengan mencermati pola bisnis dan prosesnya maka akan dikenali risiko bisnis pada setiap tahapan. Karena risiko bisnis tersebut mempengaruhi perhitungan bisnis maka pola bisnis migas atau model kontrak akan mempengaruhi keuntungan bisnis para pihak yang berkontrak.
- Model kontrak yang seperti apa yang memberikan pengembalian (return) yang optimum? Tentu kita harus melihat dari seluruh sudut pandang, tidak terkecuali dari sisi Pemerintah dan kontraktor atau investor. Dengan memahami kebutuhan dari kedua belah pihak maka akan dapat dijawab, mengapa kontrak bisnis migas harus seperti ini, atau harus seperti itu.
- Tidak lepas dari proses pemahaman yang komplit adalah memperbandingkan untung rugi dari berbagai model kontrak yang ada dan diterapkan di dunia migas secara world wide.
- Menjadi bagian dari itu, adalah mempelajari dan memperbandingkan kontrak-kontrak hulu migas, khususnya PSC dari berbagai Negara. Dalam hal ini akan dipilih salah satu Negara, antara lain India, Bangladesh dan Irak.
- Ujung dari proses diskusi tersebut, adalah memahami filosofi PSC. Apa yang ada dibalik PSC? Mengapa PSC Indonesia modelnya seperti yang sekarang ini? Apa keuntungannya dan semangat apa yang ada dibalik model PSC yang sekarang ini?
- Khusus tentang PSC Indonesia, akan diskusikan tentang sejarah PSC dan modelnya. Yang paling penting kemudian dari diskusi tentang sejarah PSC adalah, latar

belakang pembantukannya, alasan dibalik lahirnya PSC? bagaimana prosesnya? Dan abagaimana dengan yang sekarang?

- PSC Indonesia berisi 17 Bab dengan 4 lampiran. Lebih lanjut peserta pelatihan diajak untuk mendiskusikan setiap bab secara mendetail dan dampak serta konsekunsi dari setiap bab.

## Pengajar

**DR. A RINTO PUDYANTORO, MM., AK., CA.** memiliki segudang pengalaman kerja di Industri hulu migas. Boleh dibilang seluruh karirnya ada di bisnis hulu migas. Akuntan yang sempat bekerja 14 tahun di VICO dan BP, bergabung di BPMIGAS tahun 2004 sebagai **Manager Government Income**. 4 tahun kemudian Rinto menjabat sebagai **Senior Manager Revenue Accounting and Government Income**. Karena pernah bekerja di KKKS dan juga di SKK Migas maka Rinto memiliki pemahaman yang komplit *Accounting Proses* termasuk *Revenue Accounting* mulai dari hulu di KKKS, di SKK Migas, sampai dengan ke Hilir yang bermuara di rekening Kas Negara.

Doktor Ilmu Ekonomi lulusan IPB yang juga seorang Akuntan ini telah menerbitkan tiga buku bisnis hulu migas. Buku pertama adalah buku best seller berjudul **A to Z Bisnis Hulu Migas** terbit tahun 2012 dan buku lainnya, yang terbit tahun 2014 bulan Mei, berjudul **Proyek Hulu migas: Evaluasi dan Analisis PetroEkonomi**.

Tahun 2015 juga menulis buku **Dialog dan Tanya Jawab Migas**.

Kesenangannya berbagi ilmu diwujudkan dalam bentuk memberikan pelatihan dan menulis di beberapa media cetak.

## Cara Penyampaian

- Kursus ini disampaikan secara tatap muka dengan metode klasikal, diskusi, latihan dan studi kasus.
- Waktu training adalah 08:00 s/d 16:00 dan setiap hari terdiri dari 4 sesi.
- Peserta akan mendapatkan materi kursus berupa hard copy dan perlengkapan training .
- Peserta kursus akan menerima Sertifikat setelah kursus selesai.

**Untuk Pendaftan dan Keterangan lebih lanjut hubungi kami:**

**PT. Loka Datamas Indah**  
**LDI Training**

**Phone/Cell: 021 6326911/0811812857**  
**E-mail : [lditrain@indo.net.id](mailto:lditrain@indo.net.id)**  
**Web site : [www.Lditraining.com](http://www.Lditraining.com)**