

**MANAJEMEN RELASI HUBUNGAN MASYARAKAT
PT. PETROKIMIA GRESIK**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya Guna
Memenuhi Salah Satu Syarat Mem peroleh Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi
(S.I.Kom) Dalam Bidang Ilmu Komunikasi**



Oleh:

ANIS KURNIA SA'DIAH

NIM B76214060

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA

FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

JURUSAN KOMUNIKASI

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

2018

**PERNYATAAN KEASLIAN KARYA
PENULISAN SKRIPSI**

Bismillahirrahmanirrahim,

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Anis Kurnia Sa'diah

NIM : B76214060

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Alamat : Kauman Utara Gg II 10/01 no. 36 Jombang

Judul : MANAJEMEN RELASI HUBUNGAN MASYARAKAT
PT. PETROKIMIA GRESIK

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

1. Skripsi ini tidak pernah dikumpulkan kepada lembaga pendidikan tinggi manapun untuk mendapat gelar akademik apapun.
2. Skripsi ini adalah benar-benar hasil karya saya secara mandiri dan bukan merupakan hasil plagiasi atau karya orang lain.
3. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini sebagai hasil plagiasi, saya akan bersedia menanggung segala konsekuensi hukum yang terjadi.

Surabaya, 4 Juli 2018

Saya yang menyatakan,



Anis Kurnia Sa'diah
NIM. B76214060

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Nama : Anis Kurnia Sa'diah
NIM : B76214060
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Judul : MANAJEMEN RELASI HUBUNGAN MASYARAKAT
PT. PETROKIMIA GRESIK

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui untuk diujikan.

Surabaya, 4 Juli 2018

Dosen Pembimbing



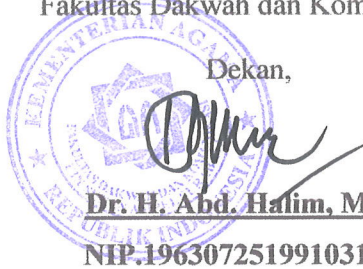
Dr. Ali Nurdin S. Ag., M.Si
NIP. 197106021998031001

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi oleh Anis Kurnia Sa'diah ini telah dipertahankan di depan Tim Penguji Skripsi
Surabaya, 23 Juli 2018


Mengesahkan
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel
Fakultas Dakwah dan Komunikasi

Dekan,



Dr. H. Abd. Halim, M.Ag
NIP.196307251991031003

Penguji I,



Dr. Ali Nurdin, S.Ag, M.Si
NIP. 197106021998031001

Penguji II,




Dr. Nikmah Hadiati Salisah, S.Ip, M.Si
NIP. 197301141999032004

Penguji III,



Dr. Moch. Choirul Arief, S.Ag, M.Fil.I
NIP. 197110171998031001

Penguji IV,



Rahmad Harianto, S.IP, M.Med.Kom
NIP. 197805092007101004



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : ANIS KURNIA SA'DIAH
NIM : B76214060
Fakultas/Jurusan : DAKWAH DAN KOMUNIKASI / ILKOM
E-mail address : ansadiah51@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Skripsi Tesis Disertasi Lain-lain (.....)
yang berjudul :

MANAJEMEN RELASI HUBUNGAN MASYARAKAT

PT. PETROKIMIA GRESIK

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 24 Juli 2018
Penulis


(ANIS KURNIA SA'DIAH)
nama terang dan tanda tangan

- a. Mendengarkan pendapat dan aspirasi publik, serta mampu untuk mengidentifikasi keinginan-keinginan publik sasaran;
- b. Menyampaikan sumbang-saran dan ide atau gagasan kreatif tertentu yang positif kepada pemimpin organisasi demi manfaat bersama bagi perusahaan dan publik;
- c. Mampu menciptakan suasana iklim yang kondusif dan hubungan yang harmonis serta positif untuk kalangan internal perusahaan, mulai dari tingkat pimpinan ke bawahan atau sebaliknya, dengan membangun hubungan baik bagi kedua belah pihak dalam satu organisasi.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa manajemen relasi merupakan upaya organisasi melalui penerapan fungsi pokok manajemen dalam mengelola hubungan baik dengan *stakeholder*-nya. Dalam menjalankan upaya tersebut, dibutuhkan perancaan komunikasi yang baik pula supaya hubungan harmonis dapat terjalin. Untuk itu peran Humas sangat dibutuhkan sebagai fungsi pokok manajemen di bidang komunikasi. Humas merupakan aktor utama yang menjembatani komunikasi dua arah antara perusahaan dan *stakeholder* yang mana juga berperan sebagai penyeimbang kebutuhan perusahaan dan *stakeholder*. Sehingga Humas tidak hanya perlu memahami karakteristik organisasi/perusahaan, melainkan juga perlu memahami karakteristik *stakeholder*-nya.

perusahaan kepada *stakeholder*. Dalam penerapan model ini, Humas lebih banyak melakukan propaganda atau kampanye untuk tujuan publisitas media yang menguntungkan pihaknya. Pada dasarnya *press agentry* ini merupakan kegiatan publisitas, yaitu upaya meraih perhatian dan liputan media.

Namun dalam praktiknya, model ini sering disalahgunakan dengan menerapkan berbagai cara dalam meraih publisitas media. Seperti dengan melakukan *Pseudo-Event*, yakni suatu acara yang dirancang hanya untuk meraih publisitas. *Pseudo-Event* yang dibuat tersebut mengabaikan kebenaran informasi sebagai upaya menutupi unsur negatif perusahaan. Jika hal tersebut terjadi, maka telah terjadi pergeseran fungsi publisitas ke periklanan tersembunyi (*hidden advertising*).

2. Model *Public Information*

Sama halnya dengan model *press agentry*, model ini juga bersifat komunikasi satu arah. Grunig dan Hunt menyebut komunikasi satu arah ini sebagai “*telling*” bukan “*listening*”. Tetapi model *public information* ini berbeda dengan *press agentry*, karena penyebaran informasi yang dilakukan bukan untuk promosi atau publisitas media, melainkan untuk memberukan informasi yang dibutuhkan *stakeholder*. Hanya saja informasi yang disampaikan diseleksi hanya yang bersifat menguntungkan perusahaan saja. Disini Humas bertindak sebagai “*in house journalist*”, penyedia informasi yang akurat dan relevan bagi yang membutuhkan. Tetapi kriteria akurat dan relevan dari informasi tersebut ditentukan oleh perusahaan itu sendiri.

Tujuan model ini untuk membangun kepercayaan *stakeholder* melalui komunikasi satu arah dengan memberikan informasi kepada mereka, tetapi tidak mementingkan persuasif untuk mengubah sikap. Jika Humas menerapkan model ini, maka cenderung memproduksi dan menyebarkan informasi yang berkaitan dengan perusahaannya, tetapi cenderung tidak tertarik untuk mengumpulkan umpan balik dari *stakeholder*.

3. Model *Two-Way Asymmetric*

Grunig dan Hunt menganggap baik model *two-way asymmetric* maupun *two-way symmetric* sudah menerapkan komunikasi dua arah. Yang mana komunikasi tersebut berperan untuk mengumpulkan informasi dan umpan *stakeholder* untuk kepentingan pengambilan keputusan manajemen. Meski kedua model tersebut telah memperhatikan umpan balik *stakeholder*, tetapi model *two-way asymmetric* lebih mengarahkan strategi komunikasi perusahaan untuk mempengaruhi *stakeholder* beradaptasi dengan perusahaan, bukan sebaliknya. Perusahaan dipandang masih mengedepankan kepentingannya dibanding kepentingan *stakeholder* untuk menjaga eksistensinya. Karena bersifat *asymmetric*, perusahaan tidak mengubah sikapnya melainkan mengubah sikap dan perilaku *stakeholder*-nya.

Menurut model ini, Humas dapat membantu perusahaan mempersuasi *stakeholder* agar berpikir dan bertindak seperti yang dikehendaki perusahaan, sehingga model ini disebut "*persuasive communication*". Agar persuasi ini berjalan baik, perlu pemahaman terhadap sikap dan karakteristik *stakeholder*. Untuk memahami sikap *stakeholder*, Humas biasanya menggunakan metode

ilmiah, seperti *survey*, *polling*, *interview*, *focus group discussion*, sehingga perusahaan dapat merancang program yang dapat memperoleh dukungan *stakeholder*. Dalam hal ini penelitian yang memegang peran penting biasanya penelitian formatif, yakni penelitian yang dilakukan di awal sebelum menyusun program). Karena sudah menggunakan metode ilmiah, maka model ini disebut “*scientific persuasion*”. Informasi dari *stakeholder* tidak digunakan untuk memodifikasi tujuan, misi, kebijakan dan prosedur yang dilakukan oleh perusahaan. Begitu juga tidak digunakan untuk mempersuasi manajemen dalam merubah pemikiran dan tindakannya terhadap kebijakan atau isu-isu tertentu. Melainkan peran Humas dalam model ini lebih banyak sebagai fasilitator pertukaran informasi antara perusahaan dan *stakeholder* untuk mendorong *stakeholder* untuk menerima strategi perusahaan. Kekuatan dan kontrol hubungan komunikasi pun tetap ada pada pihak perusahaan.

4. Model *Two-Way Symmetric*

Berbeda dari tiga model sebelumnya yang masih bersifat asimetris karena berangkat dari *worldview (mindset)* bahwa Humas sebagai penggunaan komunikasi untuk memanipulasi *stakeholder* untuk keuntungan perusahaan, yang mana dengan berupaya mengubah perilaku *stakeholder* tanpa dibarengi upaya mengubah perilaku perusahaan itu sendiri. Model *two-way symmetric* merupakan oposisi dari ketiga model tersebut, yang mana menganggap perusahaan maupun *stakeholder* dimungkinkan mengubah perilaku komunikasinya sebagai akibat program komunikasi.

Beberapa ahli menganggap *model symmetric* merupakan model yang ideal, karena mengutamakan dialog secara penuh dengan *stakeholder* serta fokus pada upaya membangun hubungan dan pemahaman bersama, bukan berupaya mempersuasi *stakeholder* dengan berbagai cara. Dengan kata lain, perusahaan menganggap *stakeholder* bukan sebatas ‘penerima’ yang pasif melainkan *stakeholder* juga dapat berubah peran sebagai sebagai ‘sumber’. Di sini terjadi pertukaran peran (sebagai sumber dan penerima) secara dialogis antara perusahaan dan *stakeholder*. Karena sulit menentukan siapa sumber dan penerima, model ini lebih memandang komunikasi sebagai transaksi antara individu dan individu yang lain. Hasil dari dialog ini, perusahaan dan *stakeholder* berupaya mengadaptasi diri mereka untuk kepentingan bersama. Proses negosiasi terbuka lebar sehingga terjalin relasi jangka panjang. Perusahaan tidak hanya menerima umpan balik dari *stakeholder*-nya saja, melainkan juga secara positif dengan mengupayakan kebersamaan. Komunikasi dijadikan sebagai alat negosiasi dan kompromi dalam mewujudkan pemecahan masalah. Model ini dapat menciptakan atmosfer “*give and take*” dimana perusahaan dan *stakeholder* berupaya mencari konsensus dan kolaborasi.

6. *Symmetrical model*, yang mana Humas mengadopsi model *two-way symmetric* sebagai basis utama menjalin relasi publik. Tetapi dimungkinkan memadukannya dengan *two-way asymmetric (mixed-motives)*.
7. *Symmetrical internal communication*, yang mana sistem komunikasi internal bersifat *two-way symmetric*, berupa desentralisasi struktur yang menjamin otonomi antar-bagian, ada dialog dua arah dan memberikan peluang anggota organisasi/perusahaan terlibat dalam mekanisme pengambilan keputusan.
8. *Knowledge*, yang mana dalam menerapkan fungsi humas model *symmetric*, peran manajerial, pelatihan akademik Humas dan profesionalitas dilaksanakan dengan berdasarkan ilmu pengetahuan yang memadai tentang bagaimana menjalankan peran manajerial dalam sistem *symmetric*. Termasuk di dalamnya yaitu pengetahuan tentang penelitian yang menunjang fungsi Humas.
9. *Role diversity*, yang mana adanya diversitas peran dalam menjalankan fungsi Humas. Humas yang *excellence* memberi peluang terjadinya harmonisasi multikultur dan menghindarkan dari deskriminasi gender, ras, etnis maupun latar belakang.
10. *Ethical Public Relations*, yang mana dalam menjalankan fungsinya, Humas harus mengutamakan kode etik integritas profesi.

Teori *excellence* memberikan perhatian besar terhadap dimensi etis menjalin relasi. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, dimensi etis merupakan salah satu dari empat dimensi yang membedakan empat model komunikasi Humas (*press-agentry, public information, two-way asymmetric* dan *two-way symmetric*). Dimensi lainnya yaitu arah komunikasi, satu arah atau dua arah; tujuan komunikasi,

- a. Secara aktif melakukan komunikasi dua arah dengan para *stakeholder* PT. Petrokimia Gresik.
- b. Senantiasa berpartisipasi dalam kegiatan yang melibatkan masyarakat di sekitar PT. Petrokimia Gresik.
- c. Berperan sebagai *Personal In Charge* (PIC) yang mewakili perusahaan di masyarakat.
- d. Menerima permintaan *stakeholder* yang belum teridentifikasi melalui surat.
- e. Memonitor berita tentang PT. Petrokimia Gresik di berbagai media untuk mengetahui respon masyarakat terhadap perusahaan.

Komunikasi dua arah secara aktif yang dilakukan oleh Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik merupakan bentuk riset yang tujuannya untuk melihat kebutuhan *stakeholder* yang dapat disinergikan dengan kegiatan PT. Petrokimia Gresik. Dengan berkomunikasi secara aktif, Departemen Humas dapat membentuk hubungan personal dengan *stakeholder*, sehingga memungkinkan Departemen Humas untuk mengetahui karakteristik *stakeholder*. Tujuannya adalah supaya apa yang diberikan oleh perusahaan sesuai dengan kebutuhan *stakeholder*.

Dengan melakukan kegiatan ini, Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik telah menerapkan aktivitas *boundary spanning*, yakni dengan

Dalam mempertimbangkan untuk memenuhi kepentingan *stakeholder*, Bagian HKL melihat dari dua segi, yakni yang pertama dari segi wilayah dengan melihat keterkaitan wilayah tersebut dengan perusahaan maupun aset-aset yang dimiliki oleh perusahaan. Kedua dilihat dari segi bentuk kegiatan. Dalam hal ini PT. Petrokimia Gresik melihat dari konten kegiatan itu sendiri yang mana konten kegiatan yang lebih menarik dan memiliki potensi untuk pengembangan masyarakat akan lebih diutamakan serta mengutamakan jumlah massa yang lebih besar. Sedangkan untuk Bagian Medbitdok lebih berfokus pada segi frekuensi partisipasi PT. Petrokimia Gresik pada media tersebut. Dalam artian melihat seberapa sering suatu media mendapatkan bantuan dari PT. Petrokimia Gresik, baik berupa sponsorship (bantuan dana kegiatan) maupun iklan (dengan memasang berita untuk dimuat dalam media tersebut).

Selain itu, dalam memenuhi kepentingan *stakeholder*, khususnya dalam hal peminjaman tempat Bagian Protokol juga memiliki kriteria, yakni dari segi jumlah kapasitas peserta kegiatan, yang mana untuk acara dengan kapasitas besar bisa menggunakan Wisma Kebomas, namun untuk acara dengan kapasitas maksimal 80 orang bertempat di Wisma Seroja.

Dengan adanya kriteria tersebut, Departemen Humas dapat melakukan klasifikasi tingkat kepentingan *stakeholder* untuk memutuskan kepentingan mana yang harus didahulukan oleh masing-masing bagian dalam Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik. Dalam artian mereka memiliki skala prioritas untuk mewujudkan keinginan *stakeholder* yang mana jika

Humas PT. Petrokimia Gresik. Rapat ini sebagai bentuk upaya yang dilakukan oleh Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik sebelum dapat menyampaikan sumbang-saran atau gagasan kreatif yang positif kepada pihak manajemen. Adanya rapat departemen ini untuk mempermudah Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik dalam mengumpulkan semua informasi yang diperoleh oleh masing-masing bagian menjadi satu, mengkoordinasi kegiatan yang akan dan sedang dilakukan sekaligus mengevaluasi berbagai kegiatan yang telah dilakukan oleh Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik.

Adapun informasi yang diperoleh oleh masing-masing bagian Departemen Humas adalah seperti informasi yang diperoleh dari hasil kegiatan Musrembang yang diadakan oleh masyarakat sekitar perusahaan. Bagian HKL Departemen Humas wajib melaporkan informasi yang di dapat dari kegiatan tersebut, sehingga dengan demikian Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik dapat secara bersama-sama berdiskusi untuk menentukan program kegiatan seperti apa yang dilakukan sesuai dengan keinginan maupun kebutuhan *stakeholder* dapat mendiskusikan program apa yang bisa diberikan oleh PT. Petrokimia Gresik untuk masyarakat tersebut. Tentunya program tersebut harus dapat memberi keuntungan bagi kedua belah pihak supaya tercipta simbiosis mutualisme yang dapat berdampak pada hubungan baik dalam jangka waktu yang lama. Dengan begitu, berbagai program kegiatan yang diperuntukkan bagi *stakeholder* atas nama PT. Petrokimia Gresik dapat bermanfaat dan tidak berakhir sia-

sia hanya karena kegiatan yang dilakukan tidak selaras dengan kebutuhan maupun keinginan *stakeholder*. Dalam artian program kegiatan yang memiliki manfaat positif bagi kedua belah pihak. Di samping itu setiap kegiatan yang telah dijalankan hingga anggaran yang dikeluarkan baik oleh Bagian HKL, Medbitdok maupun Protokol harus disampaikan dalam rapat departemen.

Selain itu, dalam rapat departemen ini pula, Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik menyaring kepentingan *stakeholder* mana yang bisa ditangani sendiri dengan kemampuan yang dimiliki oleh masing-masing bagian Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik atau kepentingan *stakeholder* mana yang membutuhkan konfirmasi lanjutan dari pihak manajemen. Hasil dari rapat departemen ini juga bisa menjadi saran bagi pihak manajemen yang mana akan bermanfaat sebagai pengetahuan perkembangan situasi maupun kondisi yang berhubungan erat dengan *stakeholder* perusahaan, sehingga pihak manajemen dapat dengan mudah merancang strategi guna menangani kemungkinan buruk yang terjadi kedepannya.

Di sini, Humas berperan sebagai seorang pakar atau penasihat ahli dalam memberi saran dan solusi kepada manajemen atas permasalahan hubungan dengan *stakeholder*. Selain itu, Humas juga berperan sebagai *problem solver* yang mana juga membantu manajemen dalam mengatasi dan memecahkan permasalahan yang ada. Dalam hal ini Departemen Humas juga memberikan nasihat kepada manajemen dalam mengambil

tujuannya. Seperti halnya dalam mendengarkan pendapat dan aspirasi *stakeholder* untuk mengidentifikasi keinginan mereka serta menyampaikan sumbangsih berupa saran dan pemikiran kepada manajemen untuk kepentingan *stakeholder*, tujuannya tak lain supaya hubungan antara pihak perusahaan dan *stakeholder* dapat terjalin dengan baik.

Selain itu hubungan harmonis ini juga berusaha diciptakan melalui terjalannya hubungan secara personal dan kelembagaan dengan berbagai macam *stakeholder* yang menjadi ranah Departemen Humas. Seperti Bagian HKL yang berusaha menjalin hubungan personal dengan menjadi PIC bagi masyarakat sekitar perusahaan yang mana masyarakat dapat secara langsung menghubunginya jika diperlukan. Sedangkan dalam menjalin hubungan secara kelembagaan Bagian HKL secara aktif berpartisipasi dalam berbagai kegiatan lembaga-lembaga, seperti mengikuti kegiatan Musrembang yang diadakan oleh warga. Bagian Medbitdok juga berpartisipasi dalam menjalin hubungan secara personal dengan awak media serta menjalin hubungan secara kelembagaan dengan memberikan sponsor dan iklan kepada lembaga media. Sedangkan kegiatan secara personal yang dilakukan oleh bagian Protokol adalah dengan menjalin hubungan secara personal baik dengan pihak internal maupun eksternal perusahaan. Adapun menjalin hubungan dengan pihak internal perusahaan seperti menjalin hubungan secara personal jajaran direksi dan pemimpin perusahaan untuk lebih memahami karakteristik mereka, sedangkan menjalin hubungan personal dengan *stakeholder* eksternal adalah dengan

program kegiatan. Pada kegiatan ziarah makam wali lima bersama masyarakat Kelurahan Ngipik, Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik mengidentifikasi bahwa keinginan masyarakat tersebut adalah ikut serta pada kegiatan kampung bersih, jika PT. Petrokimia Gresik dengan senang hati membantu kesuksesan program tersebut, maka hubungan harmonis antara perusahaan dan masyarakat yang terbentuk akan semakin erat. Namun hal tersebut tidak berarti PT. Petrokimia Gresik harus mengerahkan segala upaya untuk kesuksesan program tersebut, sebab segala bentuk bantuan yang dilakukan oleh Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik harus mengacu kembali pada proses evaluasi dengan melihat kriteria-kriteria yang telah ditetapkan. Terlebih Departemen Humas juga perlu menerapkan model *two-way symmetric* yang mana harus melihat keuntungan pada dua di sisi, yakni pada sisi *stakeholder* dan sisi perusahaan.

Untuk itu, Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik berusaha mengedepankan aspek negosiasi dan kompromi. Negosiasi merupakan upaya yang dilakukan Departemen Humas untuk menurunkan permintaan *stakeholder* supaya mempertimbangkan posisi perusahaan. Negosiasi ini biasanya tidak diterapkan secara langsung dengan cara bertatap muka dengan *stakeholder*, melainkan dilakukan dalam proses evaluasi proposal. Sedangkan kompromi merupakan upaya Departemen Humas untuk mencapai kesepakatan dengan *stakeholder*. Sebagian besar *stakeholder* yang ditangani oleh Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik dapat dengan mudah berkompromi dengan apa yang diberikan oleh PT. Petrokimia Gresik, hal itu karena mereka dapat memahami bahwa perusahaan perlu membatasi jumlah dana yang dikeluarkan

Namun selain mengedepankan penerapan model *two-way symmetric*, Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik juga menerapkan model *press agency* (publisitas) dan model *public information*. Namun *press agency* yang diterapkan oleh PT. Petrokimia Gresik bukan berupa propaganda yang mana dengan melakukan segala cara untuk meraih perhatian publik, melainkan dengan melakukan publisitas di media yang menjadi *partner*-nya dengan tujuan menjalin hubungan baik dengan media tersebut sekaligus menunjukkan eksistensinya sebagai perusahaan pupuk di Indonesia, seperti melakukan kontrak kerja sama dengan media cetak guna pemasangan iklan atau berita. Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik menganggap, pemasangan iklan atau berita tersebut sebagai bentuk menjalin hubungan baik dengan *media partner*, bukan semata-mata mencari publisitas.

Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik juga menerapkan model *public information* yang mana melakukan komunikasi satu arah kepada *stakeholder* dengan tujuan pemberian informasi yang mereka butuhkan mengenai perusahaan. Sesuai seperti model *public information*, Departemen Humas berperan sebagai *in house journalist* dengan memberikan informasi yang akurat dan relevan yang disebarkan dalam media yang dikelolanya, seperti situs web, instagram, twitter, youtube dan majalah GEMA. Sehingga dengan adanya informasi tersebut, tidak ada kesalahpahaman pada *stakeholder* mengenai informasi tentang PT. Petrokimia Gresik atau minimal kesalahpahaman tersebut dapat diminimalisir.

Karangturu, Sukorame dan Tlogopojok; Kecamatan Kebomas, meliputi Desa Kebomas, Tlogopatut, Randuagung; dan Kecamatan Manyar, meliputi Desa Roomo Meduran, Pojok Pesisir.

Terpilihnya daerah Gresik sebagai lokasi pabrik pupuk merupakan hasil studi kelayakan pada tahun 1962 oleh Badan Persiapan Proyek-Proyek Industri (BP3I), di bawah koordinir Departemen Perindustrian Dasar dan Pertambangan. Pada saat itu, Gresik dinilai ideal dengan pertimbangan, antara lain:

- a) Cukup tersedianya lahan kosong (kurang produktif)
- b) Cukup dekat tersedianya sumber air dari aliran Sungai Brantas dan Sungai Bengawan Solo
- c) Berdekatan dengan daerah konsumen pupuk terbesar, yaitu perkebunan dan petani tebu
- d) Dekat dengan pelabuhan sehingga memudahkan untuk mengangkut peralatan pabrik selama masa konstruksi, pengadaan bahan baku, maupun pendistribusian hasil produksi melalui angkutan laut
- e) Dekat dengan Surabaya yang memiliki kelengkapan memadai, antara lain tersedianya sumber daya manusia (SDM).

1. Humas PT. Petrokimia Gresik dalam Mendengarkan Pendapat, Aspirasi serta Mengidentifikasi Keinginan *Stakeholder*

Hal pertama yang sangat penting untuk dilakukan dalam mengelola hubungan baik yakni mendengarkan pendapat dan aspirasi serta mengidentifikasi keinginan *stakeholder*. Hal tersebut termasuk dasar yang harus dilakukan oleh Departemen Humas sebagai satuan unit yang menjembatani hubungan antara perusahaan dengan para *stakeholder*-nya. Dengan selalu terbuka untuk menerima pendapat dan aspirasi *stakeholder*, maka perusahaan dapat dengan mudah untuk mengidentifikasi kebutuhan maupun keinginan para *stakeholder*-nya sehingga hal tersebut dapat berimbas positif pada eksistensi perusahaan di mata para *stakeholder*.

Dalam hal ini, Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik sangat menyadari betul pentingnya mengelola hubungan baik dengan para *stakeholder* perusahaan, apalagi PT. Petrokimia Gresik sebagai salah satu perusahaan produsen pupuk terbesar di Indonesia sangat memerlukan dukungan penuh dari berbagai pihak. Untuk dapat mengetahui berbagai keinginan maupun kebutuhan *stakeholder* yang ditanganinya, Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik melakukannya dengan cara menampung kepentingan *stakeholder*. Hal itu dapat secara langsung memberikan kesempatan bagi Departemen Humas dalam menjalin hubungan baik dengan para *stakeholder* perusahaan dengan memenuhi kepentingan mereka. Dalam hal ini, upaya yang dilakukan oleh Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik salah satunya dengan cara berkomunikasi secara aktif

secara tidak langsung dapat memberikan respon positif mengenai PT. Petrokimia Gresik di mata masyarakat.

Adapun upaya lanjutan yang dilakukan oleh Departemen Humas setelah mengikuti kegiatan Musrembang yakni menyusun kegiatan yang sesuai dengan karakteristik masyarakat yang ada di sekitar perusahaan. Sejauh ini Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik telah membuat berbagai macam program, seperti salah satunya Program untuk Kelurahan Ngipik, yakni dengan membuat koperasi untuk ibu-ibu PKK dan juga koperasi untuk pemuda karang taruna. Koperasi yang ditujukan untuk ibu-ibu PKK itu berupa koperasi yang memproduksi makanan dan minuman dari olahan bunga Rosella dengan nama resmi Koperasi Srikandi Berbakti Ngipik. Sedangkan Koperasi yang ditujukan untuk pemuda karang taruna berupa koperasi yang memproduksi kaos sablon dengan nama Koperasi Cinta Indonesia. Kedua koperasi tersebut diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan warga khususnya kelurahan Ngipik. Dengan bergabung dalam koperasi tersebut, ibu-ibu anggota PKK Kelurahan Ngipik dapat memperoleh penghasilan tambahan untuk mencukupi kebutuhan keluarganya, sedangkan bagi para pemuda Kelurahan Ngipik, Koperasi Cinta Indonesia dapat menjadi peluang usaha yang memiliki prospek tinggi karena mereka dapat menyalurkan ide dan kreatifitas melalui seni. Hal tersebut didukung dengan pernyataan Pak Ruslan sebagai berikut:

Seperti di Desa Ngipik ini ada dua koperasi. Pertama koperasi ibu-ibu, dan Alhamdulillah sudah bisa berkembang. Dan juga karang taruna

sedang terjadi; dan Kedua, melihat dari bentuk kegiatan yang diselenggarakan. Hal ini tak jauh berbeda dengan kriteria kedua Bagian HKL dengan melihat konten acara yang menarik dan yang terpenting acara tersebut dapat menarik banyak minat masyarakat sehingga secara tidak langsung berdampak positif terhadap perusahaan.

Selain memenuhi keinginan maupun kebutuhan masyarakat dan media, Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik juga berupaya memenuhi keinginan maupun kebutuhan *stakeholder* internal perusahaan yakni pimpinan dan jajaran direksi serta karyawan. Dalam hal ini, ranah kerja yang berfokus pada bagian *stakeholder* internal perusahaan tersebut yaitu bagian Protokol.

Surat merupakan media utama bagian Protokol untuk dapat memperlihatkan kontribusinya dalam memenuhi keinginan para *stakeholder*-nya, karena bagian Protokol lebih kepada memberikan pelayanan melalui dua tempat yang menjadi ranah tanggung jawab bagian Protokol Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik yakni Wisma Kebomas dan Wisma Seroja. Dalam hal ini, Bagian Protokol menerima pengajuan peminjaman tempat untuk mengadakan kegiatan melalui surat dalam bentuk memo. Memo tersebut diajukan oleh Departemen yang menjadi ranah internal PT. Petrokimia Gresik melalui Sekretaris Perusahaan sebelum akhirnya diterima oleh Bagian Protokol.

Sama halnya dengan kedua bagian lainnya, Bagian Protokol juga memiliki kriteria dalam menerima pengajuan peminjaman di kedua tempat

Sehingga dengan demikian, komponen dari tanggung jawab Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik sebagai unit yang sebagian besar ranah kerjanya berhubungan erat dengan *stakeholder* perusahaan adalah memberikan informasi terkait tentang kepentingan *stakeholder*. Hal itu dapat membantu pihak manajemen perusahaan untuk menyelaraskan berbagai kegiatan sosial yang dilakukan dengan kepentingan *stakeholder* sehingga hubungan yang baik antara kedua belah pihak dapat terjalin. Untuk itu, Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik menyediakan media untuk menyampaikan seluruh gagasan dan ide yang dimiliki setiap bagiannya guna mencukupi kepentingan *stakeholder* yang dikemas dalam bentuk rapat departemen.

Rapat departemen ini bisa berbentuk rapat koordinasi, evaluasi dan sebagainya. Adapun yang dibahas oleh Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik dalam rapat ini diantaranya rencana program dan kegiatan yang pada dasarnya bertujuan untuk mempererat hubungan baik dengan *stakeholder* dan juga melakukan evaluasi terhadap kegiatan yang telah dijalankan. Selain berfungsi sebagai sarana menyampaikan informasi bagi setiap bagian di Departemen Humas, rapat departemen yang diadakan setiap bulan ini juga menjadi sarana untuk Departemen Humas dalam memperoleh informasi dari manajer tentang kondisi perusahaan maupun kebijakan manajemen saat ini. Berikut pernyataan dari Pak Ihwan selaku manajer Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik:

Dalam menciptakan hubungan yang harmonis dan positif tersebut, Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik mewujudkannya dengan menjalin hubungan secara personal dan kelembagaan dengan para *stakeholder*-nya. Hal itu supaya Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik dapat dengan mudah mendekati diri dengan mereka. Dalam hal ini, Humas memposisikan para *stakeholder* sebagai partner untuk bekerja sama dalam menciptakan hubungan harmonis dan positif bagi kedua belah pihak sehingga dapat berdampak pada *corporate image* yang baik bagi PT. Petrokimia Gresik. Untuk itu, masing-masing bagian dari Departemen Humas memiliki cara tersendiri dalam menjalin hubungan secara personal ataupun kelembagaan, misalnya Bagian HKL, berperan sebagai PIC yang mana masyarakat dapat menyampaikan pesan kapanpun terkait dengan keluhan yang dirasakan dari aktivitas perusahaan sementara secara kelembagaan, Bagian HKL secara aktif berpartisipasi dalam berbagai kegiatan lembaga baik pemerintah, sosial maupun pendidikan; Bagian Medbitdok dalam menjalin hubungan secara personal dengan para awak media lebih kepada memberikan pekerjaan tambahan diluar profesi mereka seperti memanfaatkan kemampuan fotografi mereka sementara menjalin hubungan secara kelembagaan dengan cara *advertorial* dan sponsorship. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Pak Wid:

Media partner itu pendekatan bisa secara personal, ...tapi juga pendekatan ke lembaga. Kalau ke personal, contoh ada kegiatan yang sifatnya sosial kayak individu-individu wartawan, ada perlu apa dan itu related atau berhubungan dengan pekerjaan kita, "Ayok, aku dibantu foto dong." contoh. Padahal kita pengennya dengan itu kan pendekatan

manajemen perusahaan. Sementara dalam menjalin hubungan personal dengan *stakeholder* eksternal, Bagian Protokol juga melakukan pendekatan terhadap para PIC Bagian Protokol di berbagai instansi lain untuk mempermudah hubungan kelembagaan yang sedang atau akan di lakukan oleh PT. Petrokimia Gresik.

Dengan demikian, Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik dalam menciptakan hubungan harmonis dengan *stakeholder*, tidak hanya mencakup secara kelembagaan saja, namun juga mencakup secara personal. Dalam hal ini Humas menunjukkan kecakapannya dalam berkomunikasi sehingga hubungan personal tersebut dapat dengan mudah diterima oleh *stakeholder*.

Selain menciptakan hubungan harmonis dengan para *stakeholder* eksternal, Departemen Humas juga membangun hubungan harmonis dengan *stakeholder* internal, salah satunya dengan cara bekerja sama dengan departemen lain yang ada di PT. Petrokimia Gresik. Hal tersebut sangat diperlukan oleh Departemen Humas PT. Petrokimia Gresik karena hampir seluruh kegiatan yang diadakan oleh perusahaan melibatkan Departemen Humas di dalamnya. Misalnya seperti Bagian Medbitdok yang bertanggung jawab dalam mendokumentasikan berbagai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan. Dokumentasi kegiatan tersebut dapat dijadikan sebagai bahan informasi kepada *stakeholder* untuk dapat lebih mengenal PT. Petrokimia Gresik; Bagian HKL yang seringkali terlibat dalam kegiatan

stakeholder internal yang berkontribusi harus menyesuaikan tulisan mereka dengan tema yang ada. Pemilihan tema sendiri disesuaikan dengan *trend* yang ada saat ini, dengan demikian pembahasan yang ada di majalah GEMA tetap hangat dan menarik.

Setiap bulannya majalah GEMA diterbitkan sebanyak 1000 eksemplar. Jumlah itu tidak sebanding dengan jumlah seluruh karyawan di PT. Petrokimia Gresik karena majalah GEMA dalam bentuk cetak hanya ditujukan untuk setiap unit, bukan untuk seluruh karyawan. Untuk itulah Departemen Humas juga menerbitkan majalah GEMA secara digital dalam situs web PT. Petrokimia Gresik yang dapat diakses oleh seluruh *stakeholder* PT. Petrokimia Gresik secara bebas. Dalam hal ini, situs web PT. Petrokimia Gresik tidak hanya menyediakan majalah GEMA dalam bentuk digital saja, melainkan juga menyediakan berbagai informasi mengenai perusahaan, mulai dari profil perusahaan, informasi produk, struktur organisasi perusahaan, berita-berita perusahaan, laporan tahunan perusahaan hingga informasi mengenai rekrutmen pekerjaan di PT. Petrokimia Gresik.

