



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

### **Copyright and reuse:**

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1 Profil Perusahaan

PT Erajaya Swasembada Tbk  
Jl. Gedong Panjang 29 - 31 Pekojan - Tambora  
Jakarta Barat  
11240, Indonesia  
P. +62 21 690 5050  
F. +62 21 690 5927  
General - [corporate@erajaya.com](mailto:corporate@erajaya.com)  
Sales - [info@erajaya.com](mailto:info@erajaya.com)

PT Erajaya Swasembada, Tbk sebagai salah satu anak Erajaya Grup mendistribusikan dan meretail produk-produk komunikasi *mobile* seperti ponsel, ponsel pintar, tablet, kartu SIM, voucher, aksesoris, perangkat tambahan lainnya dan jasa. Grup memiliki kemitraan yang kuat dengan sebagian kepala *handset* yang dikenal secara internasional dan operator seluler nasional. Ponsel disediakan oleh prinsipal terkemuka seperti Acer, Apple, BlackBerry, Dell, LG, Motorola, Nokia, Huawei, Samsung, dan Sony Ericsson, serta merek sendiri, Venera. Mitra operator *mobile* perusahaan antara lain Axis, Esia, Excelcomindo, Indosat, dan Telkomsel.

Jaringan Erajaya Grup mencakup semua pasar besar di Indonesia, termasuk pasar yang lebih mapan dari pulau Jawa, Sumatera dan Bali dan pasar negara berkembang di Indonesia Timur, termasuk, antara lain, Sulawesi, Kalimantan, dan Papua.

## 2.2 Sejarah Perusahaan

Erajaya Grup tumbuh dari asal mulanya pada awal 1990 untuk menjadi pembangkit tenaga listrik nasional dalam distribusi dan ritel produk komunikasi *mobile*. Hari ini, Erajaya Grup adalah distributor resmi untuk 10 merek internasional komunikasi *mobile* dan partner resmi untuk operator seluler besar. Baru-baru ini, Grup telah meluncurkan *handset mobile*-nya sendiri dengan nama Venera.

Ardy Hady Wijaya memulai *handset* mikro perdagangan setelah mengamati popularitas tumbuh di layanan *mobile* dan menjadi yakin bahwa akan ada prospek yang sangat menjanjikan dalam mendistribusikan dan eceran produk komunikasi *mobile*. Sebagai mikro dengan modal kerja yang terbatas, dia sering harus secara pribadi memberikan produk ke mitra ritel itu. Pada tahun 2000, kerja keras dan ketekunan Ardy memungkinkan dia untuk membuka dua gerai ritel di keramaian Roxy Mas dan kompleks perbelanjaan Mangga Dua, yang merupakan pusat Jakarta untuk ritel *mobile handset*.

Pada tahun 1996, PT Erajaya Swasembada, atau Erajaya, membentuk apa yang kita kenal sekarang sebagai Erajaya Grup. Pada tahun 2004, strategi Grup yaitu bermitra dengan Satelindo (kini Indosat) sebagai distributor resmi untuk produk-produknya. Hal ini menyebabkan terbentuknya rantai kemitraan dengan operator seluler yang paling besar di Indonesia, termasuk Telkomsel, XL, Esia, dan Axis.

Tahun berikutnya, Erajaya diangkat menjadi salah satu distributor resmi Nokia di Indonesia. Baru-baru ini, bersama dengan akuisisi PT Teletama Arta Mandiri (TAM) pada tahun 2011, Kelompok Erajaya saat ini menyediakan portofolio komprehensif merek internasional untuk menjadi distributor terkemuka di Indonesia dan pengecer produk-produk komunikasi selular. Hari ini, portofolio merek Erajaya Grup terdiri dari Apple, Acer, BlackBerry, Dell, Huawei, LG, Motorola, Nokia, Samsung, Sony Ericsson, dan Venera, merek *handset* genggam milik Grup.

Erajaya Grup telah tumbuh menjadi jaringan distribusi nasional terbentuk dari 70 cabang distribusi, 236 toko di 27 kota dan kemitraan dengan lebih dari

16.000 pihak ketiga *reseller*. Perusahaan ini adalah pemimpin pasar untuk *mobile* distribusi komunikasi produk dalam pangsa pasar 24% yang diperintah Indonesia tahun 2010.

### 2.3 Visi, Misi, dan Nilai Perusahaan

Adapun visi PT Erajaya Swasembada, Tbk. adalah menjadi salah satu perusahaan distributor produk komunikasi selular yang terkemuka di Indonesia dengan meningkatkan kualitas SDM dan juga mencapai profit perusahaan semaksimal mungkin dengan tidak melupakan kesejahteraan SDM-nya.

Misi PT Erajaya Swasembada, Tbk. adalah menjamin kualitas produk, memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen.

Nilai-nilai yang dianut oleh perusahaan ini adalah :

- Memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen
- Kualitas produk dan pelayanan yang terbaik merupakan tujuan utama perusahaan
- Kesejahteraan karyawan merupakan hal yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya.

### 2.4 Unit Bisnis

Perusahaan Erajaya Swasembada memiliki kelompok PT (Erajaya Grup) yang saling bekerja sama antara lain :

- PT Erajaya Swasembada Tbk (Erajaya)

PT Erajaya Swasembada (Erajaya) adalah perusahaan berkelompok. perusahaan ini juga distributor resmi produk Nokia dan aksesoris.

- PT Teletama Artha Mandiri (TAM)

PT Teletama Artha Mandiri didirikan pada tahun 2004 sebagai perusahaan distributor berkonsentrasi pada distribusi telepon seluler di

Indonesia. Sejak awal, perusahaan telah tumbuh sebagai distributor utama handset Sony Ericsson dan distributor tunggal untuk Samsung dan handset BlackBerry. Jaringan distribusi perusahaan tersebut tersebar di seluruh negeri dengan konsentrasi utama di Pulau Jawa, Sumatera, dan Kalimantan. Perusahaan mencakup 2.093 pedagang besar dan pengecer di seluruh bangsa dari 20 kantor cabang.

- PT Erafone Artha Retailindo (ERAFONE)

Kebutuhan kita untuk fasilitas telekomunikasi nirkabel dan penyebaran media digital (multimedia) telah berkembang dengan lompatan dan terikat dalam dekade terakhir. Infrastruktur telekomunikasi yang ada telah merambah ke daerah pedesaan dan terpencil mendorong permintaan yang lebih besar untuk telepon seluler / mobile. Erafone merespons kebutuhan tersebut melalui outlet ritel itu.

Didirikan di Jakarta pada bulan Agustus 2002. Erafone memulai bisnisnya membuka gerai ritel menawarkan ponsel merek asli Nokia dan aksesoris. Pada tahun 2004, menjadi distributor ritel resmi untuk Sony Ericsson dan Samsung merek di akhir 2005.

Erafone berkomitmen untuk inovasi yang berkelanjutan untuk memenuhi kebutuhan telekomunikasi di Indonesia dan tuntutan pasar. Komitmennya didukung dengan memberikan nilai tambah, kualitas dan layanan profesional kepada pelanggan kami di 230 outlet Erafone dan 18 kantor cabang di lokasi strategis di Jakarta dan kota-kota besar lain di seluruh Nusantara utama Indonesia.

- PT Sinar Eka Selaras (SES)

PT Sinar Eka Selaras (SES) adalah distributor smartphone terkemuka di Indonesia. pegangan perusahaan yaitu Kesadaran, Sikap, dan Keaslian. Perusahaan ini sepenuhnya menyadari kebutuhan pasar, mendukung mitra perusahaan dan pelanggan dengan sikap yang baik, dan perusahaan menyediakan keadaan win-win solution bagi semua mitra dan pelanggan.

PT Sinar Eka Selaras adalah distributor tunggal untuk Dell Streak di Indonesia sejak 2010. Pada tahun 2011, menjadi distributor daerah Streak Dell untuk Asia-Pasifik.

Bermitra dengan PT. XL Axiata, Erafone, dan banyak lainnya, perusahaan ini juga mendistribusikan iPhone 3GS dan iPhone 4 di seluruh Indonesia.

- PT Prakarsa Prima Sentosa (PPS)

PT. Prakarsa Sentosa Prima (PPS) adalah sumber elektronik Erajaya Grup untuk voucher operator dan transaksi voucher game ulang. PPS telah membentuk koneksi dan layanan dengan beberapa ratus ritel, mitra masyarakat termasuk Erafone, AMX, Gramedia, Nadhatu Ulama dan perusahaan didirikan.

- PT. Multi Media Selular (MMS)

MMS adalah distributor dari Indosat yang memiliki *cluster* di Jakarta, Bekasi, Pekanbaru, Lampung, Sintang, Putusibau, Balikpapan, Surabaya, Gresik, Bone, Sengkang, and Papua.

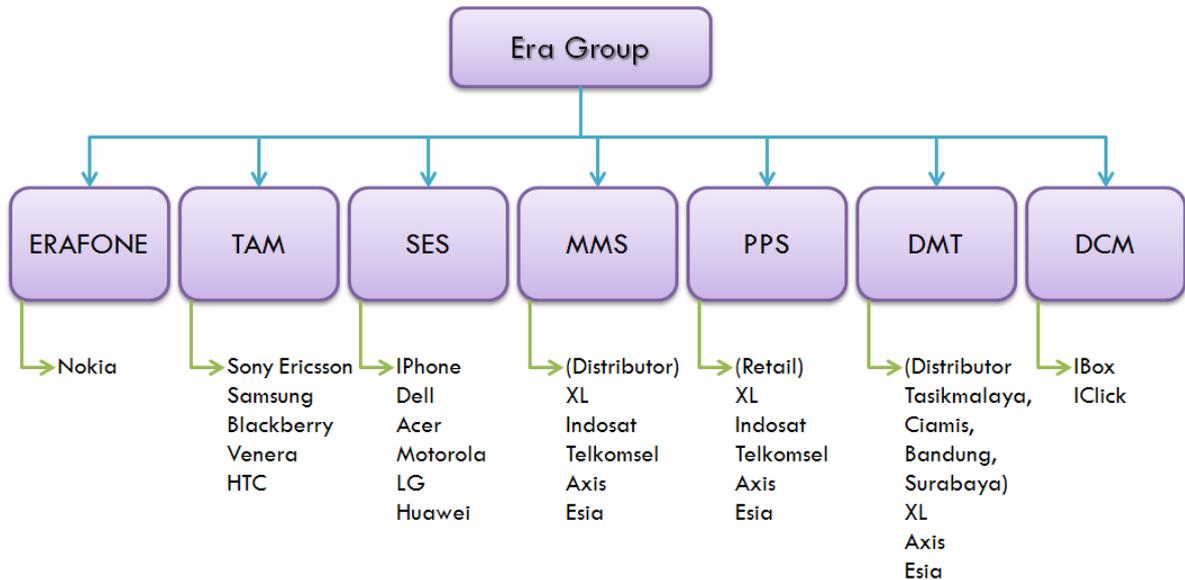
- PT. Data Media Telekomunikasi (DMT)

DMT adalah distributor XL di Tasikmalaya dan Ciamis. Distributor Axis di Bandung. Distributor Esia di Bandung dan Surabaya.

- PT. Data Citra Mandiri (DCM)

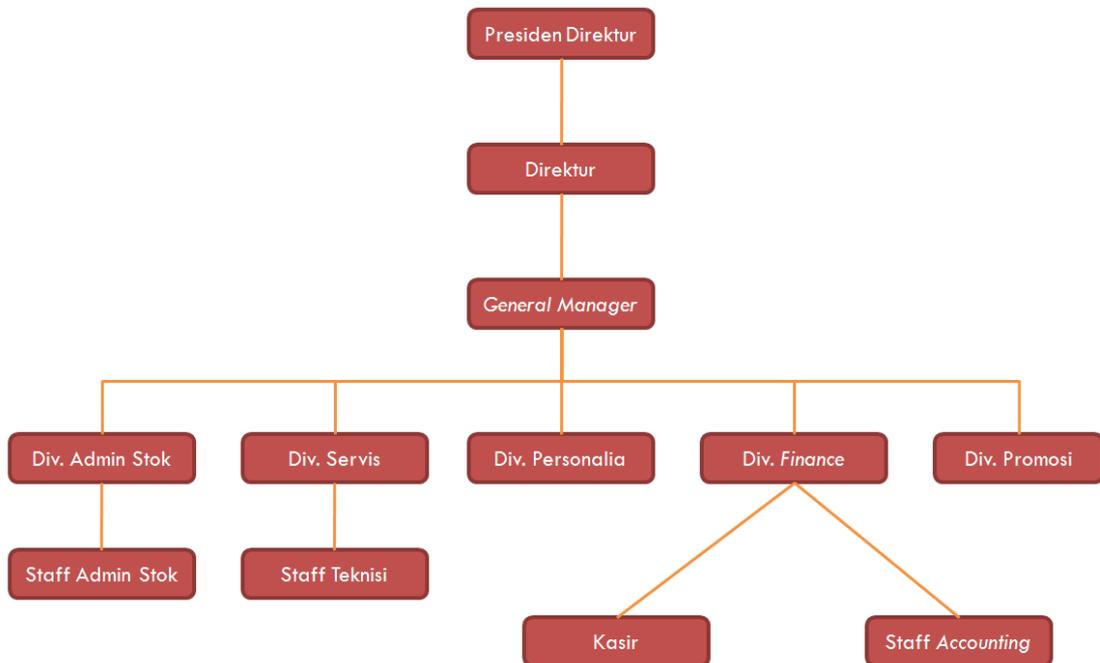
DCM adalah distributor produk Apple terbesar di Indonesia yang memiliki outlet IBox dan IClick yang tersebar diseluruh Indonesia.

U M N  
U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A



Gambar 2.1 Grup-grup perusahaan Erajaya

### 2.5 Struktur Organisasi



Gambar 2.2 Struktur Organisasi PT Erajaya Swasembada, Tbk.

## 2.6 Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab

Berikut ini adalah tugas dan tanggung jawab dari masing-masing staf pada PT Erajaya Swasembada :

### 1. Presiden Direktur

Wewenang :

- Pengambil keputusan
- Membuat dan bertanggung jawab terhadap MoU yang dikeluarkan perusahaan
- Melakukan evaluasi kinerja perusahaan secara terbuka

Tugas :

- Mengendalikan kegiatan perusahaan

### 2. Direktur

Wewenang :

- Menyetujui dan mengesahkan rencana kerja untuk satu tahun anggaran.
- Mengesahkan dokumen sistem manajemen mutu.
- Memantau pelaksanaan manajemen keuangan perusahaan

Tugas :

- Memimpin, mengkoordinasi, mengarahkan, dan mengawasi seluruh kegiatan perusahaan.
- Mengambil keputusan dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
- Memilih wakil manajemen untuk penerapan sistem manajemen mutu perusahaan.
- Menerima dan mengevaluasi laporan pelaksanaan kegiatan di perusahaan
- Mengangkat dan memberhentikan karyawan tetap.

### 3. General Manager

Wewenang :

- Memantau perkembangan perusahaan

- Menjamin kegiatan operasional dan memastikannya berjalan sesuai jadwal.

Tugas :

- Membantu direktur dalam memberikan solusi untuk memutuskan suatu kebijakan.

#### 4. Divisi Personalia

Wewenang :

- Menerima dan mendistribusikan surat-surat masuk ke perusahaan
- Menyimpan dan memelihara dokumen karyawan
- Mengevaluasi laporan dari keamanan.
- Menjalankan administrasi karyawan.

Tugas :

- Merencanakan penerimaan karyawan.
- Merencanakan pelatihan internal karyawan.
- Mengembangkan dan menetapkan peraturan karyawan yang disesuaikan dengan peraturan pemerintah.
- Merencanakan program kerja sama dengan lingkungan masyarakat.

#### 5. Divisi Finance

Wewenang :

- Mengeluarkan dan membayarkan uang pembelian barang serta gaji karyawan dan pembayaran-pembayaran lainnya sesuai aturan perusahaan.
- Melaporkan kegiatan keuangan kepada direktur
- Melaporkan penjualan dan pembelian kepada direktur.
- Membicarakan kegiatan arus keuangan
- Mengevaluasi kegiatan penggunaan uang setiap hari
- Mencatat seluruh kegiatan keuangan setiap hari
- Menerima laporan kegiatan keuangan dari kasir dan pembelian.

Tugas :

- Menyusun kebijakan keuangan yang berhubungan dengan kegiatan akuntansi,

administrasi keuangan, pengaturan sumber dana, dan penggunaan dana perusahaan.

- Mengkoordinir dan mengawasi transaksi keuangan.
- Menugaskan kasir membayar gaji karyawan.
- Mengawasi kelancaran keuangan perusahaan.
- Melakukan pembayaran pembelian.
- Menerima pembayaran penjualan dan servis.
- Menandatangani dan menyimpan berkas-berkas pembelian dan penjualan.
- Membuat laporan pembelian dan penjualan.
- Melakukan penagihan penjualan.
- Membuat surat bukti penerimaan pembayaran piutang.
- Membuat faktur (*invoice*).

#### 6. Divisi Promosi

Wewenang :

- Bertanggung jawab atas pencapaian target penjualan
- Bertanggung jawab atas perkembangan pasar penjualan.
- Bertanggung jawab atas kebijakan promosi.
- Bertanggung jawab atas pelayanan dan hubungan baik dengan konsumen.

Tugas :

- Mengkoordinasikan dan mengidentifikasi informasi pasar
- Melaksanakan program promosi untuk meningkatkan daya saing
- Membuat dan melaporkan mekanisme pasar kepada direktur.
- Melakukan kegiatan-kegiatan promosi.

#### 7. Divisi Admin Stok

Wewenang :

- Melakukan pengecekan dan pengontrolan kerja para staff admin stok.
- Membantu manager dalam merealisasikan tujuan pengembangan bisnis dengan meningkatkan kinerja para staff.

Tugas :

- Membuat surat Purchase Order (PO)
- Membuat surat retur pembelian
- Membuat surat tanda terima barang
- Membuat surat Delivery Order (DO)
- Mengontrol keluar-masuknya barang dari gudang
- Melakukan pengecekan stok
- Melakukan pengiriman barang
- Melakukan pengecekan terhadap barang yang dibeli
- Menerima pemesanan dari customer.
- Menginput data pembelian dan penjualan.
- Membuat surat Repair Order (RO)
- Meng-update kartu stok

#### 8. Divisi Servis

Wewenang :

- Melakukan pengecekan dan pengontrolan kerja para staff teknisi
- Membantu manager dalam merealisasikan tujuan pengembangan bisnis dengan meningkatkan kinerja para staff

Tugas :

- Mengkonfirmasi permintaan spare part kepada bagian admin stok
- Memperbaiki handphone customer yang mengalami kerusakan
- Mengecek data handphone yang akan di servis

#### 9. Kasir

Wewenang :

- Melaporkan penjualan dan pembelian kepada *Div Finance*.
- Mencatat seluruh kegiatan penjualan pada outlet setiap hari
- Mencatat penerimaan uang pada outlet setiap hari.

Tugas :

- Membuat laporan penjualan harian.
- Membuat faktur (*invoice*)
- Mengkoordinir transaksi keuangan penjualan harian.

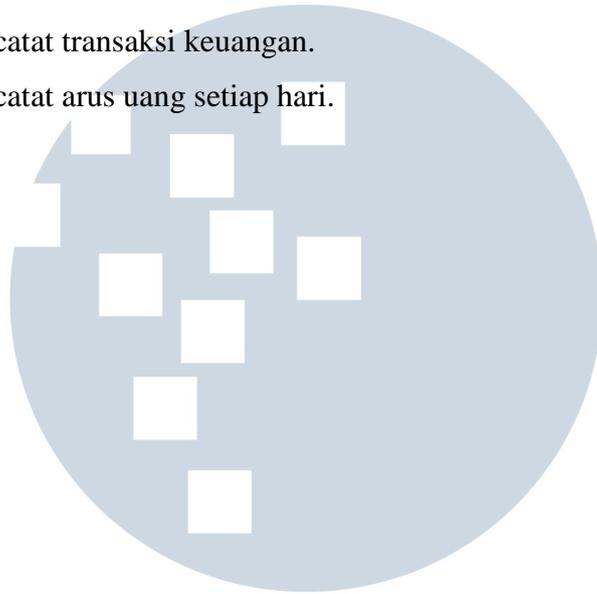
#### 10. Staf *Accounting*

Wewenang :

- Melaporkan kegiatan keuangan kepada *Div Finance*
- Mencatat seluruh kegiatan keuangan setiap hari

Tugas :

- Mencatat transaksi keuangan.
- Mencatat arus uang setiap hari.



UMN  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA