

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1. Tentang PT. Jembo Cable Company Tbk.

PT Jembo Cable Company Tbk. Merupakan sebuah perusahaan *manufacturing* yang Berdiri pada bulan April tahun 1973, dan mulai beroperasi secara komersial pada tahun 1974. awal berdirinya perusahaan ini memulai dengan memproduksi kabel listrik tegangan rendah penghantar tembaga. Kemudian terus menambah variasi produknya, seperti kabel tegangan rendah penghantar aluminium, kabel tegangan menengah, kabel telepon, dan kabel serat optik, dan juga memperluas pasarnya.

Pada Tahun 1992, PT. Jembo mencatatkan sahamnya pada Bursa Efek Indonesia dan mengadakan perjanjian kerjasama dalam bidang teknik dengan Fujikura Ltd. Yang merupakan salah satu perusahaan kabel terkemuka dari Jepang. Dan PT. jembo mulai mengekspor produknya pada tahun 1997.

PT. Jembo memiliki kantor pusat dan pabrik yang bertepatan di Jl. Pajajaran kelurahan Gandasari, Kecamatan Jatiuwung, Tangerang. Selain itu PT. Jembo juga memiliki kantor pemasaran yang terpisah, yaitu terletak di Mega Glodok Kemayoran *Office Tower B6 Floor*, Jakarta pusat.

PT Jembo Cable Company Tbk. mengumumkan perubahan logo sebagai wujud dedikasi dan komitmen terhadap keberlanjutan demi membangun masa depan yang lebih baik. Logo baru *Jembo Cable* didesain dengan ketelitian, menggabungkan elemen-elemen yang mencerminkan visi, misi, dan nilai-nilai perusahaan. Logo ini menjadi simbol komitmen perusahaan untuk terus berinovasi dan mengikuti perkembangan industri, dengan tetap memegang teguh nilai-nilai inti seperti kualitas, keandalan, dan kepuasan pelanggan. Desain yang modern ini mencerminkan semangat untuk terus maju, namun tetap mempertahankan elemen-elemen khas yang telah dikenal.

Logo baru PT Jembo Cable Company Tbk. akan diperkenalkan melalui berbagai platform perusahaan, termasuk situs web, materi pemasaran, dan produk-produk kami secara bertahap mulai 17 April 2024, dengan puncaknya pada 17 Juli 2024. PT Jembo meyakini bahwa logo baru ini akan menjadi simbol kuat dari dedikasi



**JEMBO CABLE**

dan keberlanjutan dalam menyediakan produk berkualitas tinggi dan layanan terbaik demi masa depan yang lebih baik.

Sumber : <https://jembo.co.id/id>, (2024)

**Gambar 2.1 Logo Lama PT. Jembo Cable Company Tbk.**



**JEMBO CABLE**  
Together We Grow

Sumber : <https://jembo.co.id/id>, (2024)

## Gambar 2.2 Logo Baru PT. Jembo Cable Company Tbk.

Mutu merupakan hal yang paling diutamakan PT. Jembo. Perusahaan telah melakukan investasi besar untuk memastikan mutu produk dan layanan tetap terjaga, termasuk dalam pengadaan peralatan dan perlengkapan untuk quality control. Dalam upaya meningkatkan mutu barang dan jasa, PT. Jembo mendapatkan sertifikat ISO 9002 dari TUV *Product Service* GmbH pada tahun 1995 dan sertifikat ISO 9001 di tahun 2000 yang kemudian diperbaharui dengan sertifikat ISO 9001:2008, pada bulan April 2010. PT Jembo Cable Company Tbk. mendapat Sertifikat ISO 14001:2004 pada bulan Desember 2007, dan Sertifikat OHSAS 18001:2007 pada akhir Desember 2009. PT. Jembo menjual beberapa jenis kabel diantaranya:

- *Medium Voltage: Medium Voltage* (Tegangan Menengah) memiliki rentang tegangan antara sekitar 1000 Volt atau 1 KV hingga 35.000 Volt atau 35 KV. Umumnya, kabel Tegangan Menengah digunakan untuk menghubungkan gardu induk PLN ke gardu distribusi.



Gambar 2.3 struktur kabel *medium voltage*

Tegangan Rendah (*Low Voltage*) adalah kisaran tegangan listrik antara 100 Volt hingga 1000 Volt. Tegangan rendah ini dialirkan melalui *trafo step down* yang terhubung ke konsumen seperti rumah-rumah yang biasanya

menggunakan tegangan 220 *Volt*. Penyaluran ke rumah menggunakan kabel pilin atau *twisted cable*.



**Gambar 2.4** kabel *low voltage* NYM

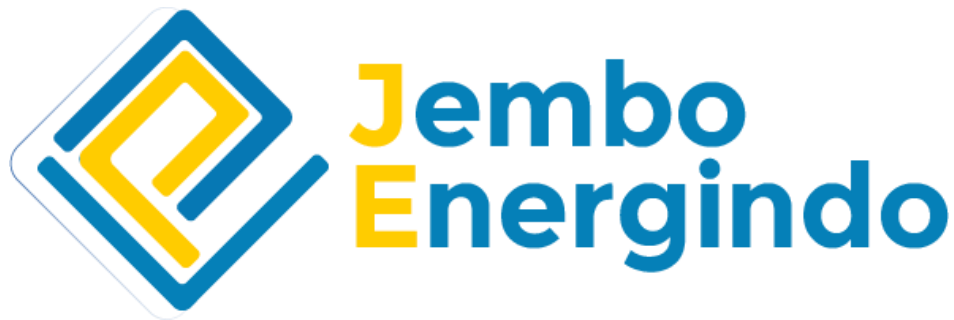
- *Fiber Optic*: Merupakan jenis kabel yang terbuat dari serat kaca atau plastik yang sangat halus yang dapat mengirimkan sinyal cahaya dari satu lokasi ke lokasi lainnya. Umumnya, diameter kabel *fiber optic* sekitar 120 mikrometer. Sumber cahayanya dapat berupa sinar laser atau sinar LED.



**Gambar 2.5** kabel *fiber optic*

Pada tahun 2001, PT. Jembo Company Tbk. Mendirikan anak perusahaan yang bernama Jembo Energindo yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang Pembangkit Listrik Tenaga Diesel (PLTD). Pada tahun 2014 Jembo Energindo

memproduksi panel surya bermerek Jembo Energindo untuk melayani pasar lokal Indonesia mempertahankan lebih dari 45% konten lokal. Dan kini Panel surya yang diproduksi oleh Jembo Energindo dijual di berbagai negara di Eropa dan Oseania.



Sumber : <https://www.jembo-energindo.com/>, (2024)

**Gambar 2.6 Logo Jembo Energindo**

### **2.1.1. Visi Misi**

Visi dari PT. Jembo Cable Company Tbk yaitu “Menjadi produsen kabel terdepan dan terpercaya di Indonesia”. Tentu untuk mewujudkan secara nyata sebuah visi harus ada sebuah misi. Maka dari itu, PT. Jembo Cable Company Tbk memiliki misi yaitu “Mengembangkan usaha yang memberi manfaat terbaik bagi pemangku kepentingan”

### **2.1.2. Nilai PT. Jembo Cable Company Tbk.**

#### **Nilai SPEK**

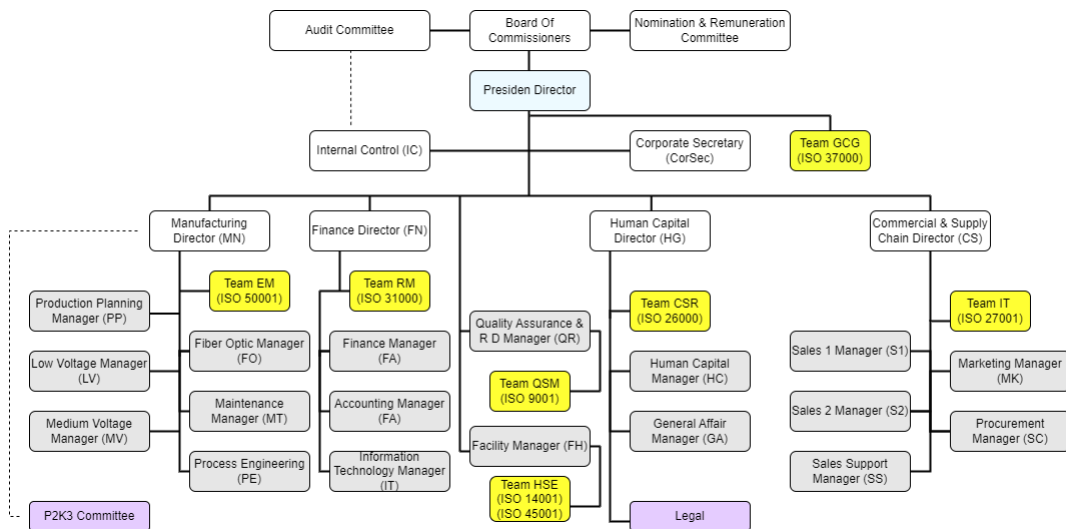
- **Solid**, Kesepahaman dalam pemikiran, keterikatan perasaan dan Tindakan nyata untuk mencapai tujuan.
- **Proaktif**, Berfikir dan bertindak dengan inisiatif yang tinggi.
- **Efisien**, Menyelesaikan pekerjaan dengan tepat waktu dan memuaskan
- **Kualitas**, Kesesuaian dengan persyaratan yang diharapkan

## Nilai JEMBO

- **Jujur**, Integritas yang tinggi dan kesesuaian sikap antara perkataan dan perbuatan.
- **Empati**, Sepemikiran dan seperasaan dengan keadaan yang dialami orang lain.
- **Mau dan Mandiri**, Berdiri sendiri dan mampu menghasilkan etos kerja yang tinggi
- **Belajar**, Semangat untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan.
- **Optimis**, Selalu berpikir positif, berpengharapan dan berpandangan baik dalam menghadapi segala hal.

## 2.2. Struktur Organisasi Perusahaan

PT. Jembo Cable Company Tbk. Beroperasi dengan melakukan kerjasama antar divisi yang ada pada perusahaan secara harmonis. Struktur perusahaan Jembo terdiri dari beberapa divisi sebagai berikut:



**Gambar 2.7 Struktur Organisasi PT. Jembo Cable Company Tbk**

Sumber: Dokumen PT. Jembo Cable Company Tbk

Berikut adalah beberapa tugas dari masing – masing divisi yang ada didalam PT. Jembo Cable Company Tbk:

- *President Director*: Pemimpin tertinggi lembaga eksekutif di perusahaan Jembo. Presdir menetapkan visi, misi, dan strategi jangka panjang perusahaan. Mereka juga membuat keputusan penting terkait arah pengembangan perusahaan. selain itu Presdir juga bertanggung jawab atas kinerja perusahaan kepada dewan komisaris dan pemegang saham.
- *Manufacturing Director*: Posisi ini melibatkan pengawasan seluruh operasi manufaktur, mulai dari tahap perencanaan awal hingga pelaksanaan dan analisis hasil produksi. Direktur Manufaktur berkoordinasi dengan berbagai departemen untuk mengoptimalkan alur kerja produksi, mengelola sumber daya secara efektif, dan menerapkan praktik perbaikan berkelanjutan.
- *Finance Director*: Direktur Keuangan mengawasi seluruh aspek keuangan perusahaan, termasuk pembuatan dan pengelolaan laporan keuangan, aktivitas investasi, dan pengembangan strategi keuangan dan operasional jangka panjang. Direktur Keuangan akan melakukan identifikasi terhadap pengukuran dan laporan yang akurat terhadap kondisi keuangan perusahaan sebelum pengambilan keputusan dilakukan oleh para *Senior Manager*.
- *Human Capital Director*: bertanggung jawab mendesain organisasi, mengatur para staf, bertanggung jawab atas penilaian kinerja para karyawan, mengatur sistem *reward* atau penghargaan dan peraturan serta bertanggung jawab dalam mengembangkan potensi para karyawan.
- *Commercian and supply chain director*: bertanggung jawab mengarahkan keseluruhan operasi rantai pasokan, termasuk pembelian, inventaris, pemilihan vendor, dan distribusi barang jadi. Harus bernegosiasi dengan vendor untuk mendapatkan kontrak dan harga yang optimal. Memanfaatkan pemantauan dan analitik data untuk mengevaluasi kinerja dan tren masa lalu serta memperkirakan inventaris dan kebutuhan distribusi.
- *Production planning manager*: membuat rencana bagaimana membuat suatu produk, berapa banyak yang akan dibuat, berapa biayanya, dan

bagaimana cara mendapatkannya. mengatur sumber daya supaya barang bisa dibuat dalam jumlah waktu tertentu berdasarkan apa yang telah direncanakan atau diprediksi. memperkirakan berapa banyak permintaan akan produk yang mereka rencanakan untuk dibuat di masa depan

- *Low voltage manager*: Merencanakan, mengkoordinasikan, dan mengelola semua aktivitas terkait sistem tegangan rendah. Memastikan keandalan dan keamanan sistem listrik tegangan rendah, seperti instalasi kabel, panel listrik, dan perangkat pelindung. Memimpin tim untuk melakukan pemeliharaan preventif dan perbaikan jika terjadi gangguan atau kerusakan pada sistem tegangan rendah. Menyusun anggaran dan merencanakan strategi untuk meningkatkan efisiensi dan kinerja sistem tegangan rendah.
- *Medium voltage manager*: Bertanggung jawab atas pengelolaan infrastruktur listrik pada tingkat tegangan menengah. Memastikan operasi yang aman dan handal dari sistem tegangan menengah, termasuk transformator, switchgear, dan peralatan distribusi lainnya. Melakukan pemantauan terus-menerus terhadap kualitas listrik dan performa sistem, serta mengambil tindakan korektif jika diperlukan. Memimpin tim teknisi dalam pelaksanaan proyek-proyek perluasan atau peningkatan kapasitas sistem tegangan menengah.
- *Fiber optic manager*: Merencanakan, mengelola, dan memelihara jaringan serat optik yang digunakan untuk transmisi data dan komunikasi. Memastikan desain dan instalasi jaringan serat optik sesuai dengan standar keamanan dan kinerja. Menyusun jadwal pemeliharaan preventif untuk memastikan keandalan jaringan serat optik. Mengelola pemecahan masalah dan perbaikan jika terjadi gangguan atau kegagalan dalam jaringan.
- *Maintenance manager*: Mengembangkan jadwal pemeliharaan yang efektif untuk memastikan bahwa semua peralatan dan fasilitas tetap beroperasi dengan optimal. Mengelola tim teknisi pemeliharaan, mengawasi pekerjaan lapangan, dan memastikan kepatuhan terhadap standar keselamatan dan kualitas. Menganalisis data pemeliharaan untuk meningkatkan efisiensi operasional dan mengurangi downtime peralatan.



- *Finance manager*: Mengelola fungsi keuangan perusahaan, termasuk perencanaan keuangan, pengelolaan arus kas, dan pemantauan kinerja keuangan. Menyusun dan mengelola anggaran perusahaan, serta melakukan analisis keuangan untuk memberikan wawasan yang dibutuhkan kepada manajemen. Menjaga kepatuhan terhadap regulasi keuangan dan pelaporan keuangan yang tepat waktu dan akurat.
- *Accounting manager*: Memimpin tim akuntan dalam memproses transaksi harian, mempersiapkan laporan keuangan, dan menyelesaikan tugas akuntansi lainnya. Memastikan kepatuhan terhadap prinsip akuntansi yang berlaku umum dan peraturan pajak yang berlaku. Mengelola audit internal dan eksternal serta mempersiapkan dokumen yang diperlukan untuk audit.
- *Information technology manager*: Bertanggung jawab atas pengelolaan seluruh infrastruktur dan sistem teknologi informasi perusahaan. Merencanakan dan mengimplementasikan strategi IT yang mendukung tujuan bisnis perusahaan. Memastikan keamanan, ketersediaan, dan kinerja sistem IT, termasuk jaringan, server, dan perangkat lunak.
- *Quality assurance & R D Manager*: Mengembangkan dan mengimplementasikan program jaminan kualitas untuk memastikan produk atau layanan sesuai dengan standar yang ditetapkan. Melaksanakan penelitian dan pengembangan untuk meningkatkan produk atau layanan perusahaan serta mengidentifikasi peluang inovasi baru. Mengelola tim R&D dalam pengembangan produk baru, pembaruan, atau peningkatan yang diperlukan.
- *Human Capital Manager*: Bertanggung jawab atas pengelolaan sumber daya manusia perusahaan, termasuk perekrutan, pelatihan, pengembangan, dan pemeliharaan karyawan. Mengembangkan dan mengimplementasikan kebijakan dan prosedur SDM yang sesuai dengan hukum ketenagakerjaan dan praktik terbaik industri. Menangani administrasi karyawan, termasuk manajemen kinerja, kompensasi, manfaat, dan hubungan karyawan.
- *General Affair Manager*: Mengelola berbagai aspek administratif dan operasional dari perusahaan, termasuk fasilitas fisik, keamanan, perjalanan

bisnis, dan pengadaan. Selain itu, Menyusun dan melaksanakan kebijakan dan prosedur terkait administrasi umum, seperti pengelolaan inventaris dan fasilitas. Berinteraksi dengan berbagai pihak, termasuk vendor, penyedia layanan, dan badan pemerintah terkait dengan kebutuhan administratif perusahaan. Dan Memastikan bahwa operasi sehari-hari perusahaan berjalan lancar dan efisien.

- *Sales 1 Manager*: sales manager memiliki berbagai tugas penting yang berfokus pada pencapaian target penjualan dan pengelolaan tim penjualan. Untuk *Sales* satu yaitu berfokus pada *customer* domestik.
- *Sales 2 Manager*: Sama seperti *Sales 1*, *Sales 2* manager memiliki berbagai tugas penting yang berfokus pada pencapaian target penjualan dan pengelolaan tim penjualan. Akan tetapi, *Sales 2* berfokus pada *customer* Luar Negri.
- *Sales Support Manager*: Menyediakan dukungan administratif dan operasional kepada tim penjualan. Selain itu *sales* suport juga mengelola proses penjualan mulai dari pemrosesan pesanan hingga penyelesaian. Lalu berinteraksi dengan pelanggan untuk menangani pertanyaan atau masalah. Dan selalu berkoordinasi dengan departemen lain seperti pemasaran, layanan pelanggan, dan produksi untuk memastikan pengiriman yang tepat waktu dan kepuasan pelanggan.
- *Marketing Manager*: Mengembangkan dan mengimplementasikan strategi pemasaran untuk mencapai tujuan penjualan perusahaan. selain itu marketing manager juga Mengelola kampanye periklanan, promosi, dan kegiatan pemasaran lainnya. dan Menganalisis tren pasar dan perilaku konsumen untuk menyesuaikan strategi pemasaran. dan Memantau kinerja kampanye dan menganalisis ROI (*Return on Investment*).
- *Procurement Manager*: memiliki berbagai tugas yang mencakup pengelolaan proses pengadaan barang dan jasa dalam suatu perusahaan. Mengembangkan dan mengimplementasikan strategi pengadaan yang efisien dan efektif untuk memenuhi kebutuhan perusahaan. Selain itu *Procurement Manager* juga Melakukan negosiasi kontrak dengan pemasok

untuk mendapatkan harga terbaik, memastikan kualitas produk atau jasa, serta menjaga hubungan baik dengan pemasok.