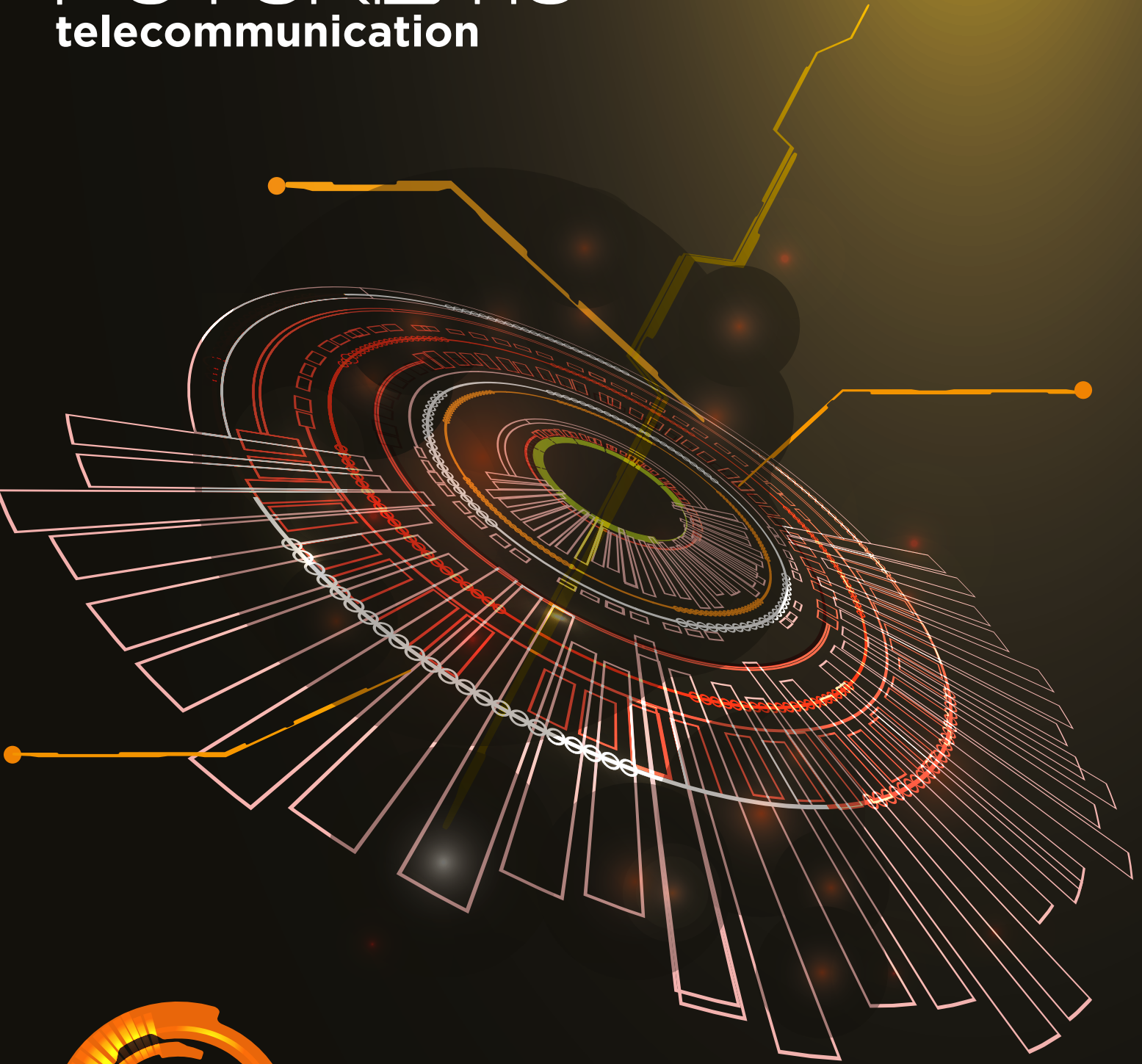


# FUTURISTIC telecommunication



2014

*Laporan Tahunan*

# DAFTAR ISI

37 Laporan  
Direksi

Ikhtisar Keuangan 03

Profil Perusahaan 13

Laporan 31  
Dewan Komisaris

Profil Manajemen Kunci 43

57 Analisa Manajemen Terhadap  
Kinerja Perusahaan Tahun 2014

81 Tata Kelola Perusahaan

93 Sumber Daya Manusia

101 Tanggung Jawab Sosial Perusahaan



110

Pengesahan Laporan Tahunan 2014  
oleh Dewan Komisaris dan Direksi

112 Alamat Perusahaan dan  
Entitas Anak

Laporan Keuangan Konsolidasian  
PT Erajaya Swasembada Tbk dan  
Entitas Anaknya

115

noobvtpa vvwvnd nnoobvtpa

01001011>>>011  
14510001010110  
101501101011501  
101001100100101

101001001001011

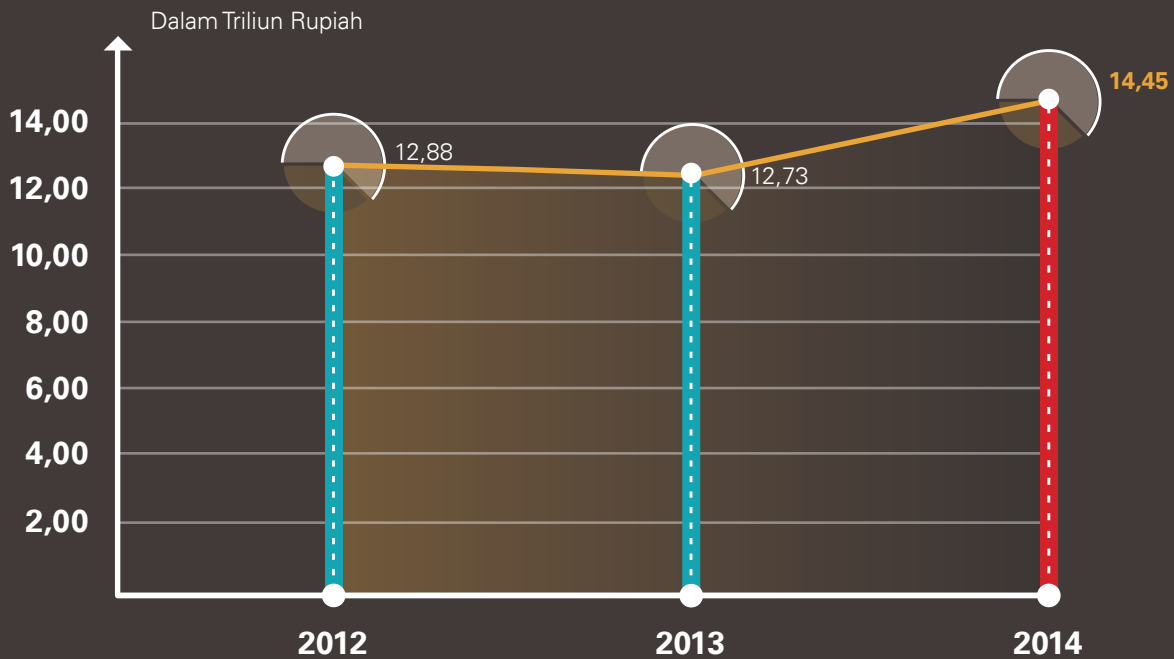
- Laporan Laba Rugi Komprehensif Konsolidasian
- Laporan Posisi Keuangan Konsolidasian
- Ikhtisar Saham

# IKHTISAR KEUANGAN



# LAPORAN LABA RUGI KOMPREHENSIF KONSOLIDASIAN

## PENJUALAN NETO

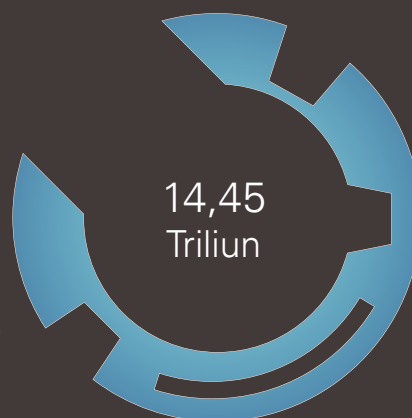


## PENJUALAN NETO 2013

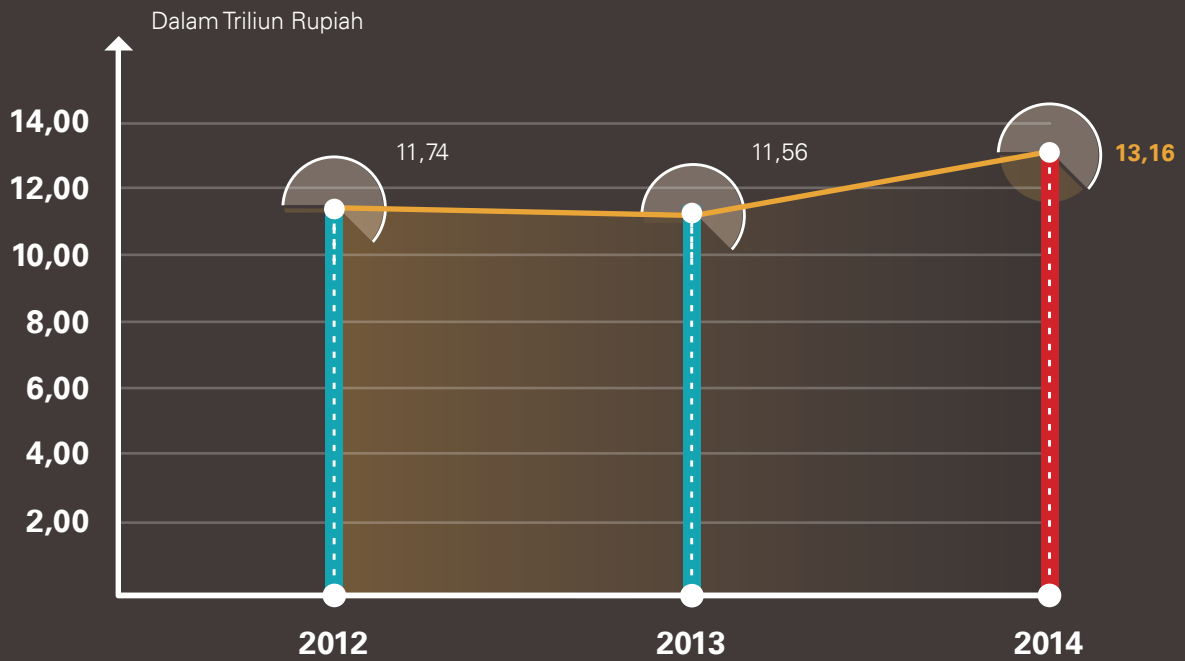


≡  
+13,55%

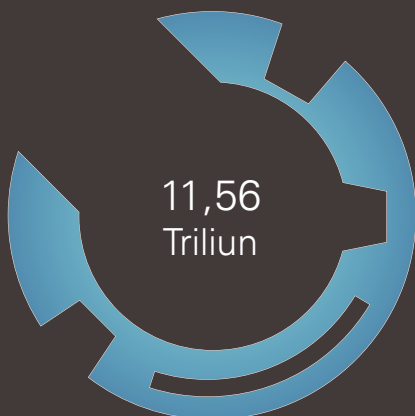
## PENJUALAN NETO 2014



## BEBAN POKOK PENJUALAN



### BEBAN POKOK PENJUALAN 2013



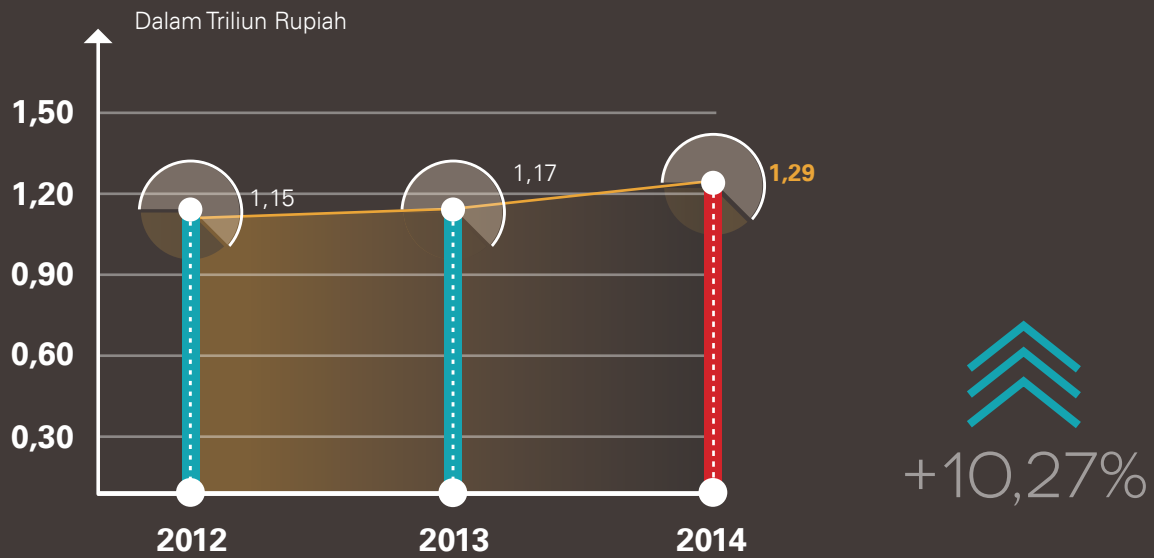
### BEBAN POKOK PENJUALAN 2014



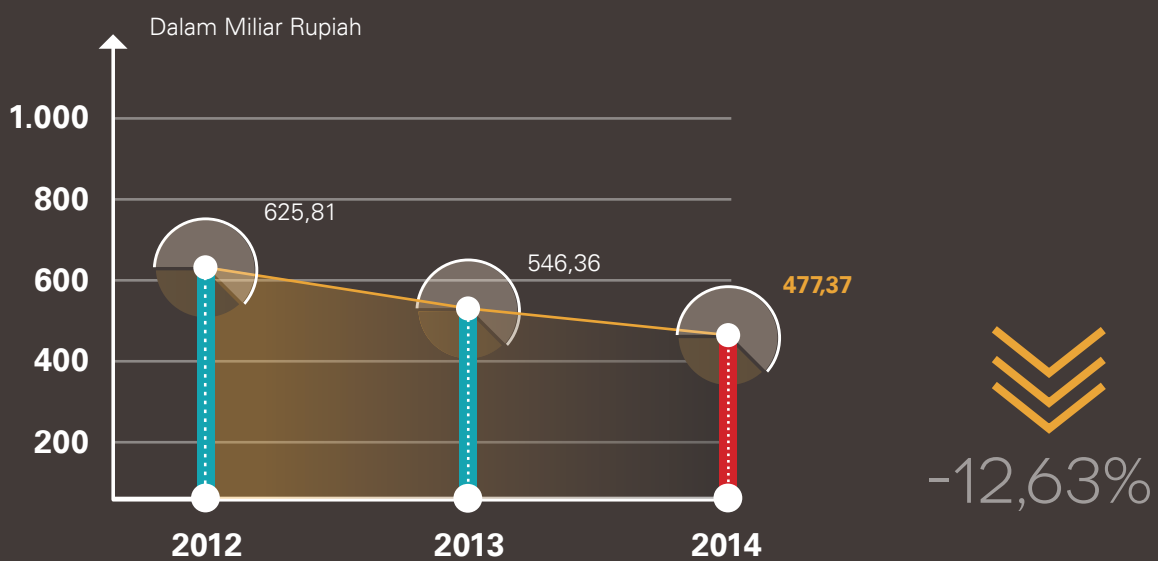
+13,88%

# LAPORAN LABA RUGI KOMPREHENSIF KONSOLIDASIAN

## LABA BRUTO

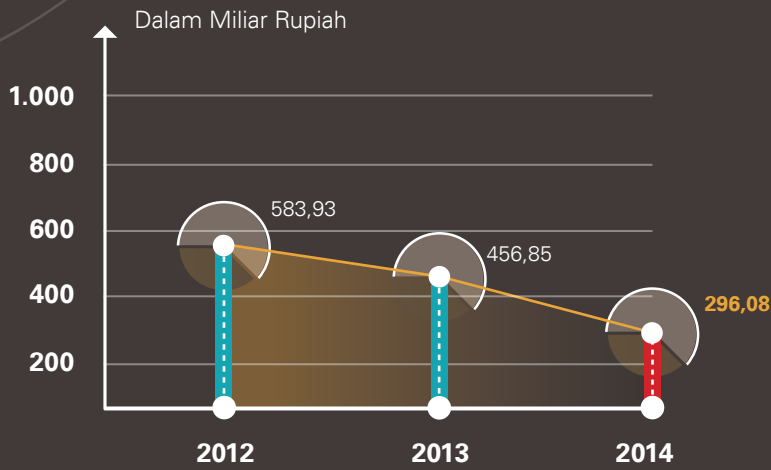


## LABA USAHA



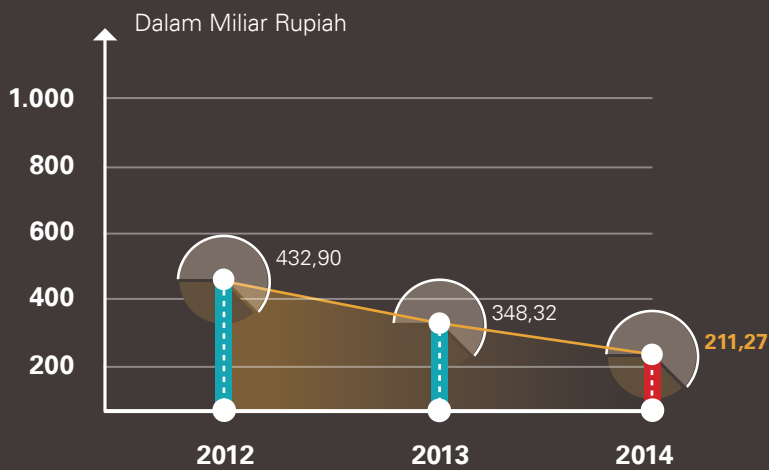


## LABA SEBELUM PAJAK PENGHASILAN



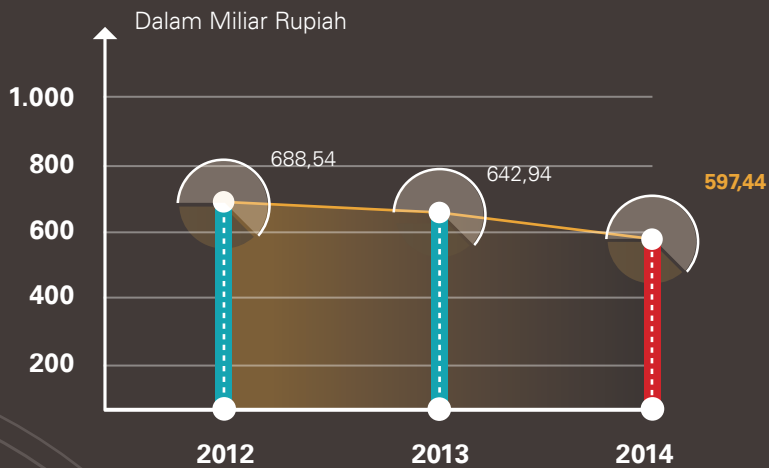
-35,19%

## LABA TAHUN BERJALAN



-39,33%

## EBITDA



-7,08%

# LAPORAN POSISI KEUANGAN KONSOLIDASIAN

Dalam Juta Rupiah

Laporan Posisi Keuangan Konsolidasian	2014	Pertumbuhan	2013	2012
Aset Lancar	4.318,61	⇓ 14,32%	3.777,77	2.839,54
Aset Tidak Lancar	1.801,70	⇓ 47,21%	1.223,86	1.047,88
Total Aset	6.120,31	⇓ 22,37%	5.001,63	3.887,42
Liabilitas Jangka Pendek	2.913,60	⇓ 32,53%	2.198,49	1.269,98
Liabilitas Jangka Panjang	192,92	⇓ 287,36%	49,80	38,42
Total Liabilitas	3.106,52	⇓ 38,17%	2.248,29	1.308,40
Ekuitas	3.013,79	⇓ 9,46%	2.753,34	2.579,02
Total Liabilitas & Ekuitas	6.120,31	⇓ 22,37%	5.001,63	3.887,42
Modal Kerja Bersih	1.405,00	⇓ -11,04%	1.579,28	1.569,56

RASIO KEUANGAN	2014	Pertumbuhan	2013	2012
Jumlah Liabilitas / Jumlah Ekuitas	1,03	⇓ 26,23%	0,82	0,51
Jumlah Liabilitas / Jumlah Aset	0,51	⇓ 12,92%	0,45	0,34
Aset Lancar / Liabilitas Jangka Pendek	1,48	⇓ -13,74%	1,72	2,24

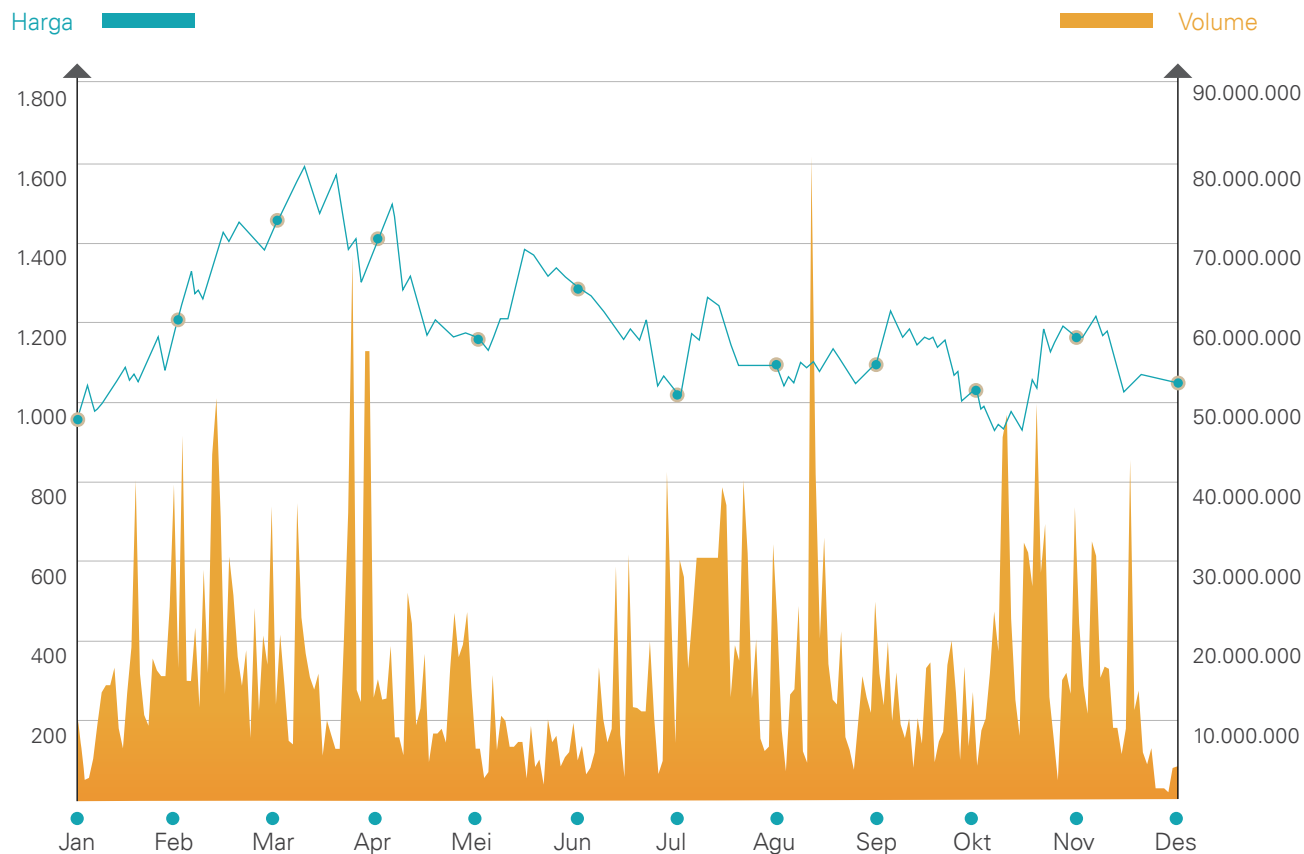
RASIO USAHA	2014	Pertumbuhan	2013	2012
	Laba Usaha / Jumlah Penjualan Neto	0,03	☹ -23,05%	0,04
Laba Tahun Berjalan / Jumlah Penjualan Neto	0,01	☹ -46,83%	0,03	0,03
Laba Usaha / Jumlah Aset	0,08	☹ -28,60%	0,11	0,16
Laba Tahun Berjalan / Jumlah Aset	0,03	☹ -50,66%	0,07	0,11
Laba Usaha / Jumlah Ekuitas	0,16	☹ -20,18%	0,20	0,24
Laba Tahun Berjalan / Jumlah Ekuitas	0,07	☹ -44,84%	0,13	0,17
Laba Tahun Berjalan / Jumlah Saham	0,07	☹ -39,62%	0,12	0,15
Price - Earnings Ratio	14,93	☺ 79,18%	8,33	19,80

#### RINGKASAN PEMBAYARAN DIVIDEN

Tahun Buku	Interim / Final	Dividen per Saham	Jumlah Dividen	Tanggal Pembayaran	Rasio Pembayaran Dividen
2013	-	-	-	-	-
2012	Final	60	174.000.000.000	12 Juli 2013	40,19%

# IKHTISAR SAHAM

## KINERJA HARGA SAHAM JANUARI - DESEMBER 2014



Kuartal	Tahun	Volume	Harga Tertinggi (Rp)	Harga Terendah (Rp)	Harga Terakhir (Rp)	Jumlah Saham Beredar	Kapitalisasi Pasar (Rp Juta)
I	2013	397.785.000	3.425	2.525	3.400	2.900.000.000	9.860.000
	2014	1.106.343.100	1.665	1.010	1.370	2.900.000.000	3.973.000
II	2013	533.735.000	3.500	2.500	3.050	2.900.000.000	8.845.000
	2014	787.161.700	1.615	1.045	1.080	2.900.000.000	3.132.000
III	2013	1.356.963.000	3.125	940	1.430	2.900.000.000	4.147.000
	2014	1.121.916.600	1.375	1.010	1.060	2.900.000.000	3.074.000
IV	2013	1.111.523.000	1.540	960	1.000	2.900.000.000	2.900.000
	2014	1.029.736.300	1.280	950	1.090	2.900.000.000	3.161.000

Sumber : Bloomberg

## KRONOLOGI PENCATATAN SAHAM

No	Tanggal Pencatatan (*)	Keterangan	Perubahan Jumlah Saham			
			Sebelum		Sesudah	
			Jumlah Saham	Nominal (Rp)	Jumlah Saham	Nominal (Rp)
1	8 Oktober 1996	Saat Pendirian.	-	-	5.000	5.000.000
2	12 April 1997	Peningkatan Modal Dasar dan Modal Ditempatkan dan Disetor.	5.000	5.000.000	1.000.000	1.000.000.000
3	25 Oktober 1999	Peningkatan Modal Dasar dan Modal Ditempatkan dan Disetor.	1.000.000	1.000.000.000	2.000.000	2.000.000.000
4	17 Desember 2009	Peningkatan Modal Dasar dan Modal Ditempatkan dan Disetor. serta Pemecahan Nilai Nominal Saham dari Rp1.000 menjadi Rp1.000.000 per saham.	2.000.000	2.000.000.000	500.000	500.000.000.000
5	3 Agustus 2011	Peningkatan Modal Dasar dan Modal Ditempatkan dan Disetor. serta Pemecahan Nilai Nominal Saham dari Rp1.000.000 menjadi Rp500 per saham.	500.000	500.000.000.000	1.980.000.000	990.000.000.000
6	14 Desember 2011	Penawaran Umum Perdana ("IPO"). Peningkatan Modal Dasar dan Modal Ditempatkan dan Disetor.	1.980.000.000	990.000.000.000	2.900.000.000	1.450.000.000.000

\*) Berdasarkan akta Erajaya dan IDX Corporate Action

nodevita vivaldi vivaldi

01001011>>>011  
111000101010110  
111010101010101  
101010101010101  
101010101010101

- Visi, Misi dan Nilai Luhur Perusahaan
- Profil Perusahaan
- Struktur Organisasi
- Komposisi & Susunan Pemegang Saham
- Entitas Anak Perusahaan
- Penghargaan
- Rekam Jejak

101010101010101

# COMPANY PROFILE



motion sensor activation

```
0100100100101  
0110561201  
01010110  
011>>011
```

## Visi

Menyediakan perangkat bergerak (mobile products) dan solusi untuk meningkatkan kualitas dan gaya hidup.

## Misi

Menjadi Perusahaan terdepan di bidang distribusi yang memiliki akses langsung kepada konsumen dan retailer secara terintegrasi, yang menyediakan rangkaian lengkap perangkat bergerak (mobile products) dan solusi.

## Nilai Luhur

### **Integritas**

Jujur, akuntabilitas dan bertanggung jawab.

### **Dinamis dan Inovatif**

Cepat beradaptasi dan mencari solusi, kreatif.

### **Menghormati Sesama**

Menghargai, bekerja sama dan lingkungan yang baik.

### **Orientasi kepada Pelanggan**

Pelayanan terbaik demi kepuasan pelanggan.

### **Belajar tanpa Batas**

Terus belajar untuk mengembangkan diri.



# **VISI, MISI DAN NILAI LUHUR PERUSAHAAN**



# PROFIL PERUSAHAAN

## SEKILAS TENTANG ERAJAYA

---



"Erajaya Group menjalankan kegiatan usaha distribusi dan perdagangan ritel perangkat telekomunikasi selular seperti telepon selular dan tablet, *subscriber identity module card (SIM Card)*, *voucher isi ulang operator jaringan selular*, aksesoris, serta *gadget* seperti komputer dan perangkat elektronik lainnya."

Didirikan pada tahun 1996, Erajaya Group adalah salah satu perusahaan distribusi dan perdagangan ritel peralatan telekomunikasi selular terbesar yang terintegrasi, dan juga salah satu perusahaan yang paling terpercaya dalam bisnis usahanya di Indonesia.

Erajaya Group menjalankan kegiatan usaha distribusi dan perdagangan ritel perangkat telekomunikasi selular seperti telepon selular dan tablet, *subscriber identity module card (SIM Card)*, *voucher isi ulang operator jaringan selular*, aksesoris, serta gadget seperti komputer dan perangkat elektronik lainnya.

Erajaya Group berada di posisi teratas di dalam bidang usaha distribusi dan perdagangan ritel produk-produk telepon selular. Prestasi tersebut tentunya tak lepas dari strategi distribusi dan ritel yang dikembangkan oleh Erajaya Group. Strategi-strategi yang dilakukan oleh Erajaya Group di tahun 2014 adalah : mendapatkan ijin distribusi telepon selular dari merek Xiaomi dan ASUS, mulai melakukan ekspansi ke regional-akuisisi perusahaan CG Computer di Malaysia (*Apple Reseller*),

melakukan penambahan gerai Erafone Megastore, pembukaan gerai iBox yang terbesar di Asia, melakukan kerjasama dengan PT Sat Nusa Persada untuk memproduksi telepon selular merek sendiri (Venera), dan memperkenalkan sebuah format baru yang menitik beratkan pada penjualan produk-produk aksesoris tanpa menghilangkan penjualan *handset-Eraplus Concept*.

Di tahun 2014, Erajaya Group memiliki 80 titik distribusi yang memungkinkan Erajaya Group untuk menjangkau lebih banyak area dan *reseller* di Indonesia. Selain itu Erajaya Group juga berhasil membuka 114 gerai ritel dan menutup 82 gerai ritel yang tidak produktif (kerjasama *joint business*). Penambahan *net opening* adalah sebanyak 32 gerai ritel.

Erajaya Group juga mengembangkan konsep gerai berbasis *platform* atau sistem operasi. Bekerjasama dengan Google, pada bulan Juli 2012 Erajaya Group memperkenalkan AndroidNation, sebuah gerai ritel berbasis sistem operasi Android pertama di dunia. Sampai akhir tahun 2014, AndroidNation terus berkembang, dan mencapai 6 gerai yang tersebar di Jakarta, Tangerang, Semarang, dan Surabaya.

Menilik balik pada tahun 2011, Erajaya Group mengakuisisi PT Teletama Artha Mandiri ("TAM"). Akuisisi ini berhasil membuahkan hasil investasi menguntungkan baik dalam portofolio Erajaya Group maupun TAM sebagai entitas anak.

Di akhir tahun 2011, Erajaya Group melakukan aksi korporasi penjualan saham perdana sebesar 31,7%. Dengan kode saham ERAA, Erajaya Group resmi tercatat di Bursa Efek Indonesia.

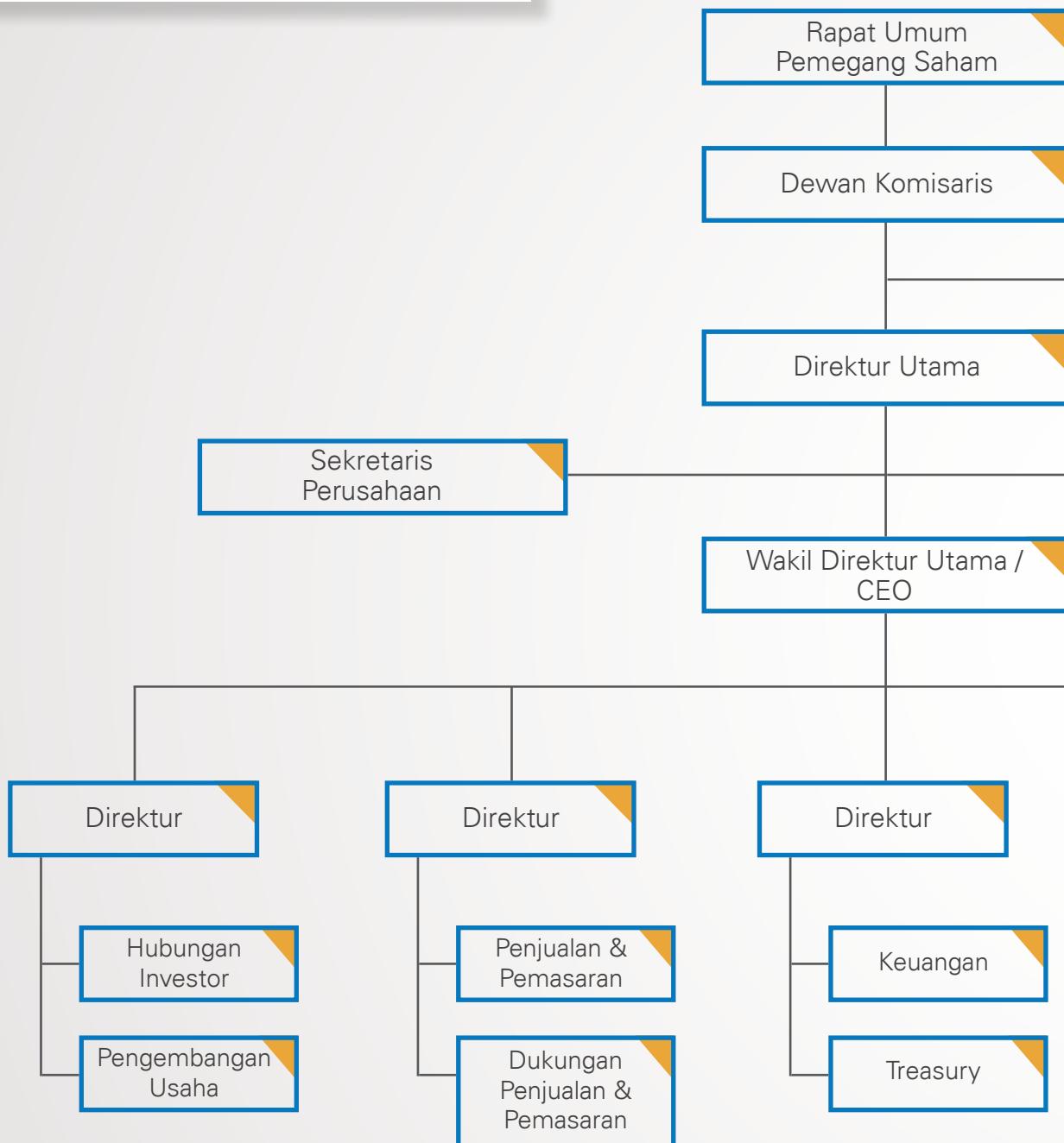
Strategi lain yang dilakukan oleh Erajaya Group adalah dengan melakukan penjualan berbasis elektronik ("*e-commerce*") melalui [www.erafone.com](http://www.erafone.com) di awal tahun 2012. *E-commerce* ini mencapai sukses besar di mana Erajaya Group dipercaya oleh beberapa *principal* sebagai *launching partner* berbagai produk unggulan dan mencatat angka penjualan yang luar biasa dengan berbagai produk baru yang ditawarkan. Di akhir tahun 2014, Erajaya Group melakukan *relaunching website* [www.erafone.com](http://www.erafone.com).

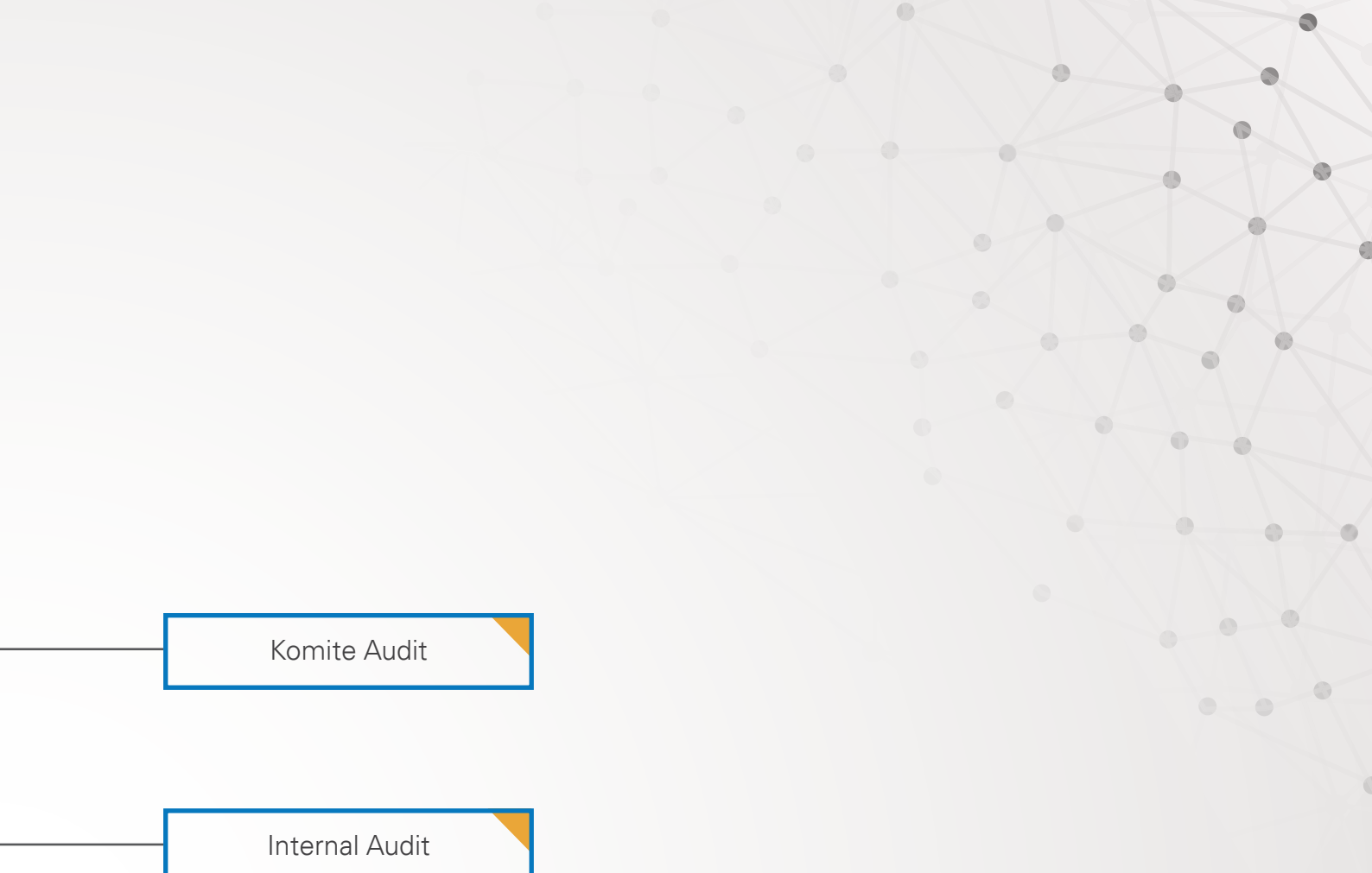
Pada bulan Agustus 2012, Erajaya Group melalui salah satu entitas anaknya, yaitu PT Data Citra Mandiri ("DCM") melakukan pembelian hak atas merek iBox dan bisnis ritelnya. iBox merupakan gerai ritel khusus produk merek Apple terkemuka. Pembelian ini merupakan langkah strategis Erajaya Group untuk semakin memperkaya portofolio produk dan memperbesar jaringan ritel Erajaya Group.

Pada September 2012, PT Eralink International selaku pemegang saham mayoritas dari Erajaya Group kembali melepas sahamnya sebesar 8,3%, sehingga total saham Perseroan yang dilepas ke publik hingga akhir tahun 2012 adalah sebesar 40,03% sehingga menurunkan *tax insentive* dari 25% ke 20%.

Sejalan dengan kegiatan usaha yang terus meningkat, Erajaya Group juga telah menjalin kemitraan strategis dengan 14 merek global ternama, meliputi Acer, Apple, Asus, BlackBerry, Dell, HTC, Huawei, Lenovo, LG, Motorola, Nokia, Samsung, Sony, dan Xiaomi. Erajaya Group juga memasarkan merek produk sendiri yaitu, Venera. Selain itu Erajaya Group juga bekerja sama dengan operator jaringan selular untuk mendistribusikan produk mereka, yaitu Telkomsel, Indosat, dan XL.

# STRUKTUR ORGANISASI





Komite Audit

Internal Audit

Direktur

Direktur Independen

Akuntansi

Legal

General Affair

Sumber Daya Manusia

# KOMPOSISI & SUSUNAN

## PEMEGANG SAHAM

PER 31 DESEMBER 2014

### PT ERALINK INTERNATIONAL

1.738.996.040  
LEMBAR SAHAM

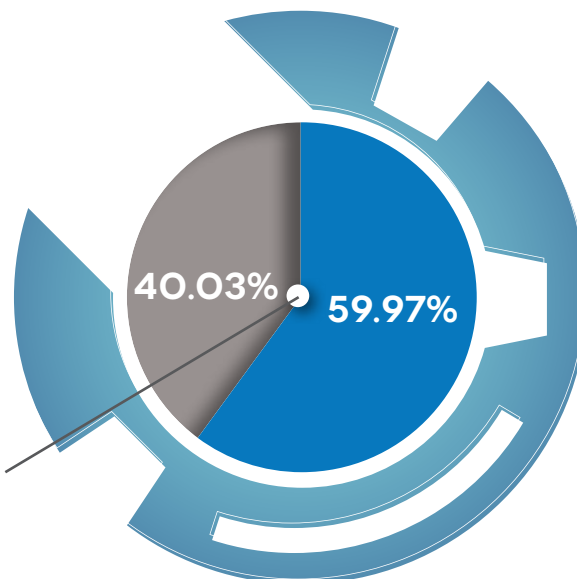
### MASYARAKAT (PUBLIK)

\*) Masing-masing di bawah 5% kepemilikan

1.161.003.960  
LEMBAR SAHAM

TOTAL

2.900.000.000 LEMBAR SAHAM



### KOMPOSISI PEMEGANG SAHAM PEMODAL ASING DAN NASIONAL

Pemegang Saham	Jumlah Saham	Kepemilikan
<b>Pemodal Asing</b>		
Badan Usaha Asing	12.179.500	0,42%
Perorangan Asing	466.242.525	16,08%
<b>Total Pemodal Asing</b>	<b>478.422.025</b>	<b>16,50%</b>
<b>Pemodal Nasional</b>		
Perorangan Indonesia	229.575.454	7,92%
Perseroan Terbatas	1.775.545.121	61,23%
Asuransi	48.208.800	1,66%
Yayasan	68.998.200	2,38%
Koperasi	1.759.400	0,06%
Lain-lain	297.491.000	10,26%
<b>Total Pemodal Nasional</b>	<b>2.421.577.975</b>	<b>83,50%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>2.900.000.000</b>	<b>100,00%</b>

## KOMPOSISI PEMEGANG SAHAM KURANG DARI 5%

Pemegang Saham	Jumlah Saham	
<b>Pemodal Asing</b>		
Badan Usaha Asing	12.179.500	0,42%
Perorangan Asing	466.242.525	16,08%
<b>Total Pemodal Asing</b>	<b>478.422.025</b>	<b>16,50%</b>
<b>Pemodal Nasional</b>		
Perorangan Indonesia	229.575.454	7,92%
Perseroan Terbatas	36.549.081	1,26%
Asuransi	48.208.800	1,66%
Yayasan	68.998.200	2,38%
Koperasi	1.759.400	0,06%
Lain-lain	297.491.000	10,26%
<b>Total Pemodal Nasional</b>	<b>682.581.935</b>	<b>23,54%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.161.003.960</b>	<b>40,03%</b>

## KOMPOSISI PEMEGANG SAHAM DEWAN KOMISARIS DAN DIREKSI

Pemegang Saham	Jabatan	Jumlah Saham	Kepemilikan
Ardy Hady Wijaya	Komisaris Utama	1.253.960	0,04%
Richard Halim Kusuma	Komisaris	1.250.000	0,04%
Budiarto Halim	Direktur Utama	1.250.000	0,04%
Hasan Aula	Wakil Direktur Utama	1.250.000	0,04%
Sintawati Halim	Direktur	1.500.000	0,05%
Andreas Harun Djumadi	Direktur	1.250.000	0,04%
Sim Chee Ping	Direktur	1.250.000	0,04%
Djohan Sutanto	Direktur	1.200.000	0,04%

# ENTITAS

## ANAK PERUSAHAAN

Entitas Anak	Domisili	Tahun Operasi	Presentase Kepemilikan	Total Aset 2014 (Rp)
<b>PT. Teletama Artha Mandiri ("TAM")</b>	Jakarta	2005	99,99 %	2.929.534.347.976
<b>PT. Erafone Artha Retailindo ("EAR")</b>	Jakarta	2003	99,31 %	1.313.853.226.619
<b>PT. Sinar Eka Selaras ("SES")</b>	Jakarta	2011	99,99 %	202.667.682.196
<b>PT Era Sukses Abadi ("ESA")</b>	Jakarta	2011	99,99 %	228.298.932.824
<b>West Swan Overseas Ltd. ("WSO")</b>	British Virgin Island	2011	99,99 %	6.746.626.128
<b>PT Nusa Gemilang Abadi ("NGA")</b>	Jakarta	2006	99,99 %	119.880.899.883
<b>PT Data Citra Mandiri ("DCM")</b>	Jakarta	2006	99,98 %	350.014.632.961
<b>PT Azec Indonesia Management Services ("AIMS")</b>	Jakarta	2001	99,99 %	6.039.212.814
<b>Kepemilikan Tidak Langsung Melalui EAR</b>				
<b>PT. Multi Media Selular ("MMS")</b>	Jakarta	2004	80,00 %	73.098.872.098
<b>PT. Data Media Telekomunikasi ("DMT")</b>	Jakarta	2003	98,00 %	15.366.296.578
<b>PT. Prakarsa Prima Sentosa ("PPS")</b>	Jakarta	2010	80,00 %	26.161.512.337
<b>PT. Erafone Dotcom ("EDC")</b>	Jakarta	2009	99,00 %	2.543.250.143
<b>CG Computers Sdn. Bhd. ("CG")</b>	Malaysia	1995	49,00%	150.495.074.833



### Kepemilikan Tidak Langsung Melalui CG

<b>Switch Concept Sdn. Bhd.</b>	Malaysia	2007	100,00%	4.860.321.064
<b>JKK Software Sdn. Bhd.</b>	Malaysia	2014	70,00%	183.635.756
<b>CG Computer (Central) Sdn. Bhd.</b>	Malaysia	2012	100,00%	414.398.318
<b>Urban Republic Sdn. Bhd.</b>	Malaysia	2013	100,00%	1.455.046



## 2006

- The Best Sell Out N-Series Volume, Nov-Dec 2005, Jan 2006 KRP from Nokia Mobile Phones Indonesia.
- Great Achievement and Contribution from Nokia Mobile Phones Indonesia.
- The Best Sell Mobile Phone Volume, Nov-Dec 2005, Jan 2006 The Best Mobile Entry Mix from Nokia Mobile Phones Indonesia
- The Best Sell Mobile Phone Volume, Nov-Dec 2005, Jan 2006 The Best Expression / Youth / Active / Music Product from Nokia Mobile Phones Indonesia

## 2008

- Strong Commitment & Great Achievement from Nokia Mobile Phones Indonesia.
- Best Overall 2008 from Nokia Mobile Phones Indonesia
- Best Revenue & Volume devices 2008 from Nokia mobile Phones Indonesia
- Best Overall Achievement 2008 from Nokia Mobile Phones Indonesia
- Piagam 4 Juta Konsumen di DKI Jakarta dan Banten from PT. Bakrie Telecom
- Best Point Service Centre in Asia Pasific

## 2007

- Great Achievement and Contribution from Nokia Mobile Phones Indonesia
- Excellent Award-Winner Nokia Formula for Success Contest, Nokia Sales Summit, Asia Pasific from Nokia Mobile Phones Indonesia
- Mitra Harapan Kesejahteraan Bersama' Award from Samsung
- Best Handset Volume Growth 2007 Asia Pasific from Sony Ericsson

## 2011

- Best SWE Growth 2011: DMT Tasikmalaya and Ciamis, from XL Asia
- The Lowest Cross Region Ratio: DMT Bandung, from Esia
- Distribution Region Competition 2011 West Java, III Champion: DMT Bandung, from Axis (PT. DATA MEDIA TELEKOMUNIKASI)

● **PT. ERAJAYA SWASEMBADA**

● **PT. DATA CITRA MANDIRI**

● **PT. TELETAMA ARTHA MANDIRI**

● **PT. DATA MEDIA TELEKOMUNIKASI**

## 2012

- Ernst & Young Entrepreneur of the Year 2012.
- Asiamoney, Corporate Governance Poll 2012, The 4th Best for Shareholder's Rights and Equitable Treatment.



## 2014

- Most Admired Companies 2014 – The Third Winner in Trade, Services, and Investment Industry dari Fortune Indonesia.
- Authorized Dealer Reward 2014 – 3rd Best Area Performance Area Sumatra dari Telkomsel.
- Authorized Dealer Reward 2014 – 1st Outlet Productivity Region Sumatra Bagian Selatan dari Telkomsel.
- Authorized Dealer Reward 2014 – 1st Broadband Penetration Region Sumatra Bagian Selatan dari Telkomsel.



## 2013

- Best of the Best World Entrepreneur of the Year Hall of Fame – Honored June 8, 2013
- Awards 2013 – The Top 50 Companies for 2013 from Forbes
- Indonesia Excellence Awards – Mobile Phone Distributor of The Year 2013 from Forst & Sullivan – Frost & Sullivan
- The Best Distribution Partner 2013 PT Teletama Artha Mandiri from BlackBerry
- Investor Magazine – Best Listed Company 2013
- The Indonesian Telecommunications Industry from Forsel Magazine - Kompas Gramedia [to celebrate the 8th years of Forsel Magazine and 20th years of mobile industry in Indonesia]



# REKAMAN PERISTIWA



## 1 Januari 2014

Erajaya Group Ditunjuk Sebagai Distributor Produk ASUS

Erajaya Group ditunjuk sebagai distributor produk ASUS oleh ASUS Global Pte. Ltd. Melalui penunjukan ini, produk ASUS menjadi terintegrasi dalam mata rantai jaringan distribusi dan retail Erajaya Group.



## 28 Maret 2014

Pembukaan Gerai Erafone Megastore di Bintaro Jaya Xchange Mall, Tangerang

PT Erafone Artha Ratailindo ("Erafone"), salah satu entitas anak Perseroan, membuka gerai Erafone Megastore di Bintaro Jaya Xchange Mall, Tangerang. Erafone Megastore merupakan one stop shopping outlet yang menawarkan pilihan produk dan merek terlengkap yang dimiliki Erajaya Group dan memperluas ruang untuk produk aksesoris serta produk penunjang lainnya. Erafone Megastore memberikan efektifitas dan efisiensi produktivitas berdasarkan luas ruangan, sumber daya manusia dan pengelolaan secara terstruktur. Hingga akhir tahun 2014, Erajaya Group telah membuka dua gerai Erafone Megastore yang tersebar di Tangerang dan Palembang.

## 26 Mei 2014

Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan

Perseroan menyelenggarakan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan ("RUPST") pada tanggal 26 Mei 2014 di Ruang Seminar PT Bursa Efek Indonesia, Jl. Jend Sudirman Kav.42-53, Jakarta.

### Paparan Publik Tahunan

Mengacu pada Peraturan Pencatatan PT Bursa Efek Jakarta Nomor I-E tentang Kewajiban Penyampaian Informasi, yang antara lain mewajibkan perusahaan tercatat untuk menyelenggarakan Paparan Publik, Perseroan melakukan Paparan Publik pada tanggal 26 Mei 2014, setelah penyelenggaraan RUPS Tahunan Perseroan.



#### 17 Juni 2014

Tecprotec Luncurkan “Ponsel Proteksi” untuk Erafone

Untuk mengantisipasi meningkatnya permintaan layanan asuransi perlindungan terhadap *gadget* dan *smartphone*, Tecprotec meluncurkan Ponsel Proteksi, sebuah produk perlindungan tambahan bagi Konsumen pengguna *mobile device* terutama ponsel yang dipasarkan melalui jaringan retail outlet PT Erafone Artha Retailindo (“Erafone”), salah satu anak usaha Perseroan.



#### 27 Agustus 2014

Erajaya Group Ditunjuk Sebagai *Partner* Bisnis Xiaomi

Xiaomi telah menunjuk Erajaya Group sebagai *partner* bisnisnya, meliputi PT Erajaya Swasembada Tbk sebagai importir dan PT Teletama Artha Mandiri (anak perusahaan Perseroan) sebagai distributor resmi.

Melalui penunjukan ini, produk Xiaomi menjadi terintegrasi dalam mata rantai jaringan distribusi dan ritel Erajaya Group.

#### 17 September 2014

Penandatanganan Perjanjian Jual Beli Saham CG Computers Sdn BHD oleh PT Erafone Artha Retailindo

PT Erafone Artha Retailindo, salah satu entitas anak Erajaya Group telah menandatangani Perjanjian Jual Beli Saham sejumlah 490.000 lembar saham dari seluruh saham yang ditempatkan dan disetor penuh pada CG Computers Sdn Bhd, sebuah perusahaan yang didirikan berdasarkan hukum Republik Malaysia. Ini adalah salah satu komitmen Erajaya Group untuk melakukan ekspansi di pasar regional.

#### 4 November 2014

Kerjasama *Electronic Manufacturing Services* (“EMS”) Untuk Produk Telepon Genggam Venera

PT Erajaya Swasembada Tbk. melalui anak usahanya yaitu PT Teletama Artha Mandiri (TAM) telah secara resmi memulai produksi telepon genggam (HP) Venera di dalam negeri yang dilakukan di pabrik PT Sat Nusapersada Tbk. di Batam.



#### **6 November 2014**

Pembukaan iBox Apple Premium Reseller Flagship Store Terbesar di Indonesia

PT. Data Citra Mandiri (“DCM”), salah satu anak usaha Perseroan yang merupakan pemilik dan pengelola jaringan outlet iBox. Perseroan telah melakukan *Grand Opening iBox Apple Premium Reseller (APR) Flagship Store* terbesar di Asia Tenggara. iBox *Flagship Store* yang berlokasi di Mal Kelapa Gading 3 ini merupakan Apple Premium Reseller terbesar dan satu-satunya yang dilengkapi dengan *Apple Authorised Training Center* dan *Apple Authorised Service Provider* dalam satu lokasi outlet.

Sepanjang tahun 2014, Perseroan juga telah membuka lima gerai iBox yang tersebar di beberapa kota utama, seperti Jakarta, Surabaya, Palembang, dan Bali.



#### **12 November 2014**

Samsung dan Erafone Membuka Samsung Experience Store (SES) New Concept Pertama di Indonesia

PT Samsung Electronics Indonesia dan PT Erafone Artha Retailindo (salah satu anak usaha Perseroan) telah meresmikan pembukaan outlet *Samsung Experience Store (SES) New Concept* di Gandaria City, Jakarta Selatan. SES merupakan *New Concept Store* pertama di Indonesia yang diperkenalkan oleh Samsung, sebagai wujud komitmen Samsung dan Erafone untuk terus melakukan inovasi layanan sekaligus mendekatkan produk-produk dan teknologi Samsung kepada Konsumen Indonesia.

#### **8 Desember 2014**

Pembukaan GO Erajaya Office di Jawa Timur

GO Erajaya Office Jawa Timur adalah kantor representatif Perseroan yang dibuka di Jawa Timur dan sekitarnya. Pembukaan kantor representatif ini adalah sebuah bentuk komitmen dan upaya Perseroan untuk meningkatkan efektifitas operasional Perseroan di wilayah Jawa Timur dan sekitarnya.



### **12 Desember 2014**

#### **Pembukaan LG Mobile Brand Shop Gandaria City**

Pembukaan LG Mobile Brand Shop merupakan hasil kerjasama antara LG dengan PT Erafone Artha Retailindo, salah satu anak usaha Perseroan yang merupakan retailer terdepan yang memiliki jaringan retail outlet berskala nasional. Selama ini semua produk LG mobile telah dipasarkan melalui jaringan outlet multi-brand Erafone, dan pangsa pasarnya menunjukkan tren pertumbuhan yang menjanjikan dari tahun ke tahun. Diharapkan dengan dibukanya LG *Mobile Brand Shop* ini, kontribusi dari produk-produk LG terhadap penjualan Erafone akan naik secara signifikan.





# LAPORAN DEWAN KOMISARIS



motion sensor activation

0100100100101  
0110561201  
01010110  
011>>011



# LAPORAN

## DEWAN KOMISARIS

Para Pemegang Saham yang terhormat,

Dengan mengucapkan syukur kepada rahmat Tuhan Yang Maha Esa, PT Erajaya Swasembada Tbk ("Perseroan") dengan ini melaporkan pencapaian kinerja Perseroan yang cukup baik selama tahun 2014 yang penuh dengan tantangan.

Seperti yang kita ketahui bersama, tahun 2014 bukanlah tahun yang mudah bagi para pelaku bisnis di Indonesia. Di satu sisi antusiasme masyarakat dalam menyambut Pemilihan Presiden sebagai pesta demokrasi kali ini terlihat begitu meriah, namun di sisi lain juga menimbulkan sedikit kekhawatiran bagi pasar sehingga bermuara pada aksi 'wait and see' di pertengahan tahun. Nilai tukar Rupiah terhadap Dolar Amerika Serikat pun terus mengalami penurunan dari Rp12.300.- menjadi Rp12.500.- per akhir 2014. Di saat yang sama, Bank Indonesia berusaha mengantisipasi laju inflasi dengan menaikkan suku bunga dari 7,50% menjadi 7,75%. Kenaikan persentase pajak penghasilan pasal 22 atas kegiatan di bidang impor tertentu dari 2,50% menjadi 7,50% dan wacana implementasi PPnBm juga mengakibatkan situasi industri telepon selular menjadi tidak kondusif. Hal-hal di atas mengakibatkan melambatnya perekonomian nasional dan menurunnya daya beli masyarakat Indonesia.

Dari sisi bisnis perangkat telekomunikasi, persaingan antar merek yang begitu ketat dan kehadiran banyak merek baru di pasaran, mendorong produsen untuk terus menerus menghasilkan beragam inovasi, dan menghadirkan gadget yang semakin canggih dengan harga yang semakin terjangkau dalam jangka waktu yang singkat. Loyalitas konsumen pun menurun sehingga mempersingkat *life cycle* produk yang beredar.

Di tengah situasi tahun 2014 yang begitu penuh tantangan, seluruh elemen Perseroan telah menunjukkan determinasi dan dedikasi yang cukup

baik sehingga mampu mempertahankan pangsa pasar sebesar 32% diakhir tahun 2014.

### Penilaian Atas Kinerja Direksi

Sepanjang tahun 2014, Direksi dan manajemen Perseroan telah menunjukkan determinasi, dedikasi dan kinerja yang cukup baik dalam menghadapi beragam tantangan yang terlihat dari beberapa hal, antara lain : kenaikan penjualan Neto Perseroan, kenaikan volume penjualan unit handphone dan aksesoris, kenaikan *Average Selling Price* ("ASP"), serta konsep dan strategi ritel Perseroan dalam merangkul pelanggan.

Oleh karena itu, Dewan Komisaris mewakili pemegang saham sangat mengapresiasi kerja keras dan usaha Direksi dan Manajemen Perseroan dalam mempertahankan keberlangsungan bisnis Perseroan dan membukukan berbagai prestasi yang cukup baik di tengah banyaknya tantangan tahun 2014.

### Peningkatan Kualitas Tata Kelola Perusahaan

Tata Kelola Perusahaan yang Baik merupakan seperangkat peraturan atau sistem yang mengatur hubungan dalam perusahaan antara pemegang saham, manajemen, pihak kreditur, pemerintah, karyawan, serta para pemegang kepentingan internal, dan eksternal lainnya yang berkaitan dengan hak-hak dan kewajiban mereka. Penerapan Tata Kelola Perusahaan yang Baik dalam perusahaan dapat meningkatkan nilai – nilai perusahaan yang profesional, transparan, dan efisien.

Sepanjang tahun 2014, Perseroan terus berupaya meningkatkan kualitas Tata Kelola Perseroan dengan memperhatikan prinsip-prinsip Tata Kelola Perusahaan yang Baik : transparansi, akuntabilitas, tanggung jawab, dan kewajaran.

Upaya peningkatan tata kelola Perseroan yang dilakukan oleh Dewan Komisaris terlihat dari rapat yang diselenggarakan oleh Dewan Komisaris dengan Direksi dan Komite Audit yang diadakan setiap kuartal sepanjang tahun 2014. Dalam rapat ini Dewan Komisaris memperoleh masukan-masukan dari Komite Audit Perseroan untuk meningkatkan kinerja Perseroan dan memberikan arahan kepada Direksi dan segenap jajaran manajemen Perseroan untuk selalu menerapkan tata kelola perusahaan yang baik dalam menjalankan operasional usahanya.

### Prospek Bisnis di 2015

Tahun 2015 diperkirakan akan menjadi awal kebangkitan perekonomian Indonesia setelah penurunan di tahun 2014. Secara umum, nilai tukar Rupiah terhadap Dolar akan semakin membaik dan inflasi akan lebih terkendali, sehingga berdampak pada daya beli konsumen yang meningkat. Berbagai perbaikan dan inovasi dalam infrastruktur, sistem transportasi dan distribusi barang di Indonesia diperkirakan akan mengurangi dampak dari terus meningkatnya harga Bahan Bakar Minyak. Kebijakan Pemerintah untuk lebih mendorong investasi lokal diharapkan akan menyerap lebih banyak lagi tenaga kerja, menstabilkan nilai tukar Rupiah, dan meningkatkan daya saing produk dalam negeri di pasar domestik dan internasional. Pesatnya kemajuan *channel e-commerce* di Indonesia akan mengubah pola perilaku konsumsi masyarakat dan menciptakan persaingan yang lebih ketat dan sehat bagi pelaku pasar.

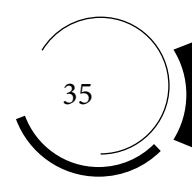
Dewan Komisaris optimis dengan kebijakan dan strategi yang diterapkan Direksi beserta jajarannya dalam mengelola resiko dan keuangan yang tepat, peningkatan pengelolaan SDM, serta penerapan budaya tata kelola perusahaan yang baik, dapat mendukung Perseroan dalam menghadapi tantangan

dan menangkap peluang guna mempertahankan profitabilitas dan memenuhi harapan stakeholder.

Akhirnya, atas nama Dewan Komisaris, saya menyampaikan terima kasih atas dukungan dan kepercayaan yang telah diberikan para pemegang saham, pelanggan, mitra kerja, pemasok, dan seluruh pemangku kepentingan Perseroan. Penghargaan yang tulus kami sampaikan kepada Direksi dan seluruh karyawan yang telah bekerja dengan penuh kesungguhan dan dedikasi dalam mewujudkan pencapaian Perseroan di tahun 2014. Kami yakin bahwa Perseroan akan tetap mampu dan unggul dalam menjawab tantangan di masa mendatang dan menghadirkan perangkat telekomunikasi berkualitas disertai layanan yang terbaik kepada para pelanggannya.

Hormat kami,

Ardy Hady Wijaya  
Komisaris Utama





# LAPORAN DIREKSI.



motion sensor activation

```
0100100100101  
0110561201  
01010110  
011>>011
```





# LAPORAN DIREKSI

Para pemegang saham yang terhormat,

Pertama-tama mari kita ucapkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkah pencapaian yang cukup baik oleh PT Erajaya Swasembada Tbk sepanjang tahun 2014 yang penuh tantangan.

Di tahun 2014, perekonomian Indonesia mengalami banyak tantangan, peningkatan suku bunga pinjaman, kenaikan harga Bahan Bakar Minyak, kenaikan persentase pajak penghasilan pasal 22 atas kegiatan dibidang impor tertentu, wacana implementasi PPnBm dan pelemahan nilai tukar Rupiah terhadap Dolar Amerika Serikat, berimbas pada perilaku konsumsi masyarakat yang sangat konservatif. Dari sisi bisnis perangkat telekomunikasi, pelemahan nilai tukar Rupiah sangat terasa dampaknya, hal ini karena hampir seluruh perangkat telekomunikasi yang ada di Indonesia merupakan barang impor atau barang yang diproduksi secara lokal yang menggunakan komponen impor.

Harapan bahwa perekonomian akan membaik setelah Pemilihan Umum Presiden 2014, juga membuat konsumen cenderung menunda keputusan untuk membeli barang yang belum mendesak kebutuhannya, seperti perangkat telekomunikasi.

Untuk menjawab tantangan-tantangan diatas Perseroan telah menerapkan beberapa strategi, antara lain : (1) Penambahan merek Xiaomi dan ASUS dalam jaringan distribusi dan ritel Perseroan, sehingga total merek yang didistribusikan oleh Perseroan menjadi 15 merek. Dengan penambahan merek ini maka Erajaya Group tidak terpengaruh bila terjadi perubahan brand preference di pasar, (2) Perseroan fokus pada bisnis ritel sepanjang tahun 2014 yang tercermin pada peningkatan kontribusi penjualan ritel dari 32% menjadi 38% terhadap total penjualan Perseroan, hal lain juga

dengan adanya penambahan *net opening* gerai ritel Perseroan sebanyak 32 gerai ritel, (3) Sebagai bagian dari strategi jangka panjang Perseroan, Perseroan juga mengembangkan bisnisnya melalui *e-commerce* ([www.erafone.com](http://www.erafone.com)).

## KINERJA PERSEROAN 2014

Dengan kondisi perekonomian Indonesia dan industri telekomunikasi yang tidak kondusif sepanjang tahun 2014, Perseroan telah berhasil mempertahankan pangsa pasarnya sebesar 32%. Hal ini tentu saja tidak lepas dari kerja keras dan kerja sama seluruh jajaran manajemen dan karyawan Perseroan sepanjang tahun 2014.

Dalam bidang distribusi, di tahun 2014 Perseroan meningkatkan efisiensi dan mengurangi beberapa titik distribusi sehingga di akhir tahun Perseroan memiliki 80 titik distribusi. Dengan banyaknya titik distribusi yang dimiliki oleh Perseroan, maka memungkinkan Perseroan untuk dapat menjangkau dan melayani kurang lebih 19.000 *reseller* di Indonesia.

Untuk meningkatkan pelayanan kepada pelanggan khususnya di bidang ritel produk-produk telekomunikasi, Perseroan memperkenalkan Eraplus, sebuah format ritel yang dikembangkan dari format sebelumnya (Gadget Store) yang menitik beratkan pada penjualan produk-produk aksesoris tanpa menghilangkan penjualan handset. Sedangkan untuk penambahan gerai ritel di tahun 2014, Perseroan berhasil membuka 114 gerai ritel dan menutup 82 gerai ritel yang kurang produktif (joint business), sehingga penambahan *net opening* adalah sebanyak 32 gerai ritel.

# LAPORAN DIREKSI

Perseroan berkomitmen untuk melakukan ekspansi usahanya di pasar regional, hal ini terlihat dari proses akuisisi CG Computer Sdn Bhd, sebuah perusahaan yang didirikan berdasarkan hukum Republik Malaysia. Dengan proses akuisisi ini maka Perseroan telah menambah dan memperluas jaringan ritelnya ke Malaysia. CG Computer Sdn Bhd, melalui merek dagangnya Switch adalah salah satu *Apple Premium Reseller* dan *Apple Authorised Reseller* di Malaysia. Jumlah keseluruhan gerai yang dimiliki oleh Switch diakhir tahun 2014 adalah 23 gerai ritel.

Di tahun 2014, Perseroan berhasil mencatat penjualan sebesar Rp14,45 triliun, naik 13,55% dibandingkan penjualan tahun sebelumnya sebesar Rp12,73 triliun. Kenaikan ini disebabkan oleh beberapa hal, yaitu : (1) Penambahan merek Xiaomi dan ASUS dalam jaringan distribusi dan ritel Perseroan, (2) Penambahan gerai ritel baik berupa toko maupun Erafone Megastore, (3) Adanya akuisisi ritel di luar negeri (CG Computer Sdn Bhd), dan (4) Penambahan cluster untuk operator. Kontribusi terbesar penjualan Perseroan berasal dari penjualan produk-produk telepon selular dan tablet, yaitu sebesar Rp12,30 triliun atau sekitar 85,10% dari total penjualan.

Perseroan membukukan Laba Usaha sebesar Rp 477,37 miliar di tahun 2014, turun sebesar Rp12,63% dibandingkan tahun 2013 sebesar Rp546,35 miliar. Sementara, Laba Komprehensif Tahun Berjalan Perseroan di tahun 2014 adalah sebesar Rp211,27 miliar, turun 39,35% dari tahun sebelumnya Rp348,32 miliar. Penurunan ini disebabkan oleh beberapa hal, yaitu : (1) Kenaikan beban gaji yang disebabkan oleh ekspansi dan penambahan gerai ritel Perseroan, (2) Kenaikan beban rental dan service charge yang disebabkan karena penambahan gerai Perseroan untuk memperkuat bisnis ritel, (3) Kenaikan beban program

penjualan kartu kredit yang disebabkan oleh banyaknya penggunaan kartu kredit sebagai alat pembayaran dan program cicilan periode tertentu sepanjang tahun 2014.

Hingga akhir tahun 2014, Perseroan telah menjalin kemitraan strategis dengan prinsipal merek ternama seperti Acer, Apple, ASUS, Blackberry, Dell, HTC, Huawei, Lenovo, LG, Motorola, Nokia, Samsung, Sony, dan Xiaomi. Perseroan juga memasarkan merek produk sendiri, Venera. Perseroan juga bekerja sama dengan operator jaringan selular terdepan, yaitu Telkomsel, Indosat dan XL.

## PROSPEK USAHA 2015

Kondisi perekonomian di tahun 2015, diprediksikan akan lebih baik dari tahun 2014, nilai tukar Rupiah terhadap Dolar akan semakin membaik, inflasi akan lebih terkendali, sehingga akan meningkatkan daya beli konsumen. Pembangunan infrastruktur dan sistem transportasi akan berkembang dengan baik sehingga dapat mengurangi dampak kenaikan harga BBM. Kebijakan pemerintah dalam mendorong investasi lokal akan menyerap banyak tenaga dan menstabilkan nilai tukar Rupiah terhadap Dolar. *E-commerce* akan berkembang dengan pesat di Indonesia dan akan mengubah perilaku konsumsi masyarakat, sehingga kami yakin bahwa sektor telekomunikasi di Indonesia akan tetap menjanjikan di tahun 2015.

Walaupun sektor telekomunikasi diprediksi akan tetap menjanjikan di tahun 2015, Perseroan akan menetapkan target yang tidak terlalu ambisius, untuk memberi ruang dan waktu bagi pasar untuk pulih. Perseroan akan lebih fokus pada pengembangan sektor ritel, dengan menekankan lebih pada kualitas layanan dan produktivitas dibandingkan dengan penambahan jumlah gerai ritel.

Akhirnya, izinkan saya mewakili seluruh Direksi untuk menyampaikan apresiasi sebesar-besarnya kepada Pemegang Saham, Dewan Komisaris, pelanggan, mitra usaha, pemerintah serta para pemangku kepentingan lainnya atas dukungan dan kepercayaan yang terus diberikan.

Terima kasih kepada tim manajemen dan seluruh karyawan Perseroan yang telah menunjukkan dedikasi dan kerja kerasnya sehingga kita dapat melalui tahun yang berat dengan baik. Saya yakin, dengan dukungan semua pihak, Perseroan akan terus maju dan berkembang secara berkelanjutan sehingga dapat meningkatkan nilai bagi Pemegang Saham dan memberi kontribusi yang bermanfaat bagi negara dan masyarakat.

Hormat kami,

**Budiarto Halim**  
Direktur Utama



01001011>>>011  
1110001010110  
11010101010101  
101010101010101  
101010101010101

101010101010101

- Profil Dewan Komisaris
- Profil Direksi
- Foto Group Dewan Komisaris dan Direksi

# PROFIL MANAJEMEN KUNCI





# PROFIL

## DEWAN KOMISARIS

*Ardy Hady Wijaya*  
Komisaris Utama

Ardy Hady Wijaya adalah pendiri Perseroan. Beliau menjabat sebagai Komisaris Utama Perseroan sejak tahun 1998.

Saat ini beliau juga menjabat sebagai Komisaris Utama PT Data Citra Mandiri (2004 – sekarang), PT Teletama Artha Mandiri (2004 – sekarang), PT Erafone Artha Retailindo (2008-sekarang), PT Multi Media Seluler (2009-sekarang), PT Sinar Eka Selaras (2011-sekarang), PT Data Media Telekomunikasi (2011-sekarang), dan PT Prakarsa Prima Sentosa (2011-sekarang).

Di samping itu, beliau juga menjabat Komisaris PT Nusa Gemilang Abadi (2006-sekarang), PT Era Sukses Abadi (2011-sekarang), dan PT Eralink International (2011-sekarang). Sebelum mendirikan Perseroan, beliau pernah menjadi manajer suatu department store milik keluarga di Indonesia.





**Richard Halim Kusuma**  
Komisaris

Richard Halim Kusuma telah menjabat sebagai Komisaris Perseroan sejak tahun 2011. Selain itu, beliau juga menjabat sebagai Komisaris PT Star Mobile Group (2010-sekarang), dan Direktur PT Erafone Artha Retailindo (2010-sekarang).

Sebelum menjadi Komisaris Perseroan, beliau juga pernah menjabat sebagai Direktur Perseroan (2006-2011), Direktur PT Elang Perdana (2004-2006), dan Direktur PT KIA Mobil Indonesia (2002-2004). Beliau menjalani studi di Northeastern University di Boston, Massachusetts dari tahun 1998 sampai 2004.



## Lim Bing Tjay (BT Lim)

Komisaris Independen

BT Lim menjabat sebagai Komisaris Independen Perseroan sejak tahun 2011. Sebelumnya beliau juga pernah menjabat sebagai Deputy CEO PT Smart Telecom (2008- 2011), CEO PT Mobile-8Telecom (2005-2008), CEO PT Hewlett- Packard Indonesia (2002-2004), CEO PT Compaq Computer Indonesia (1998-2001), CEO PT Digital Equipment Corporation, Indonesia (1995-1998), Chief Executive Astra International/PSO & Managing Director PT Multi France Motor (Astra Mobil group) dan Managing Director PT Astra Graphia Information Technology (1990 – 1995), Managing Director PT Metrodata Indonesia (1985 - 1990), dan Chief for Information System untuk Pemerintah Belanda (1979–1985).

Beliau juga pernah bekerja sebagai Chief System Development University Of Nijmegen, Belanda (1971-1979). Beliau lulus dari Sekolah Tinggi Ilmu Informatika NOVI, Amsterdam di Belanda pada tahun 1971.

# PROFIL DIREKSI



**Budiarto Halim**  
Direktur Utama

Budiarto Halim telah menjabat sebagai Direktur Utama sejak tahun 2005. Saat ini beliau juga menjabat sebagai Direktur PT Era Sukses Abadi (2011-sekarang), Direktur Utama PT Sinar Eka Selaras (2011-sekarang), Komisaris PT Data Citra Mandiri (2010-sekarang), Komisaris PT Mobile World Indonesia (2010-sekarang), dan Komisaris PT Mega Mulia Servindo (2010-sekarang).

Sebelumnya, beliau menjabat sebagai Direktur Utama PT Erafone Artha Retailindo (2008-2012), Komisaris PT Data Media Telekomunikasi (2010-Juli 2011), Direktur PT Multi Media Selular (2010-2011), CEO PT KIA Mobil Indonesia (2000-2005), dan Direktur PT Puspita Bisnisipuri (1997-2000).

Tahun 2012, beliau meraih penghargaan Ernst and Young Indonesian Entrepreneur of The Year 2012. Beliau meraih gelar sarjana jurusan Business Administration di San Fransisco State University, Amerika Serikat pada tahun 1990.



**Hasan Aula**  
Wakil Direktur Utama / CEO

Hasan Aula telah menjabat sebagai Wakil Direktur Utama Perseroan sejak tahun 2012. Saat ini beliau juga menjabat sebagai Direktur PT Teletama Artha Mandiri sejak tahun 2010. Sebelumnya, beliau bekerja selama 12 tahun sebagai Country Manager, Executive Advisor, dan Direktur Nokia Mobile Phones Indonesia. Beliau memiliki lebih dari 18 tahun pengalaman dalam bidang penjualan dan pemasaran.

Selama perjalanan karirnya, beliau sempat menerima banyak penghargaan dan pengakuan bergengsi seperti LIFETIME Achievement Award di acara Indonesia Cellular Show tahun 2008, dan salah satu CEO Terbaik berdasarkan survei SWA Leadership di tahun 2003-2004.

Beliau lulus dengan gelar Insinyur Teknologi Pangan dari Institut Pertanian Bogor di tahun 1987. Beliau juga menerima gelar Master of Business Administration dari Institut Pengembangan Manajemen Indonesia di tahun 1990.



**Sintawati Halim**  
Direktur

Sintawati Halim telah menjabat sebagai Direktur Perseroan sejak tahun 2008. Saat ini beliau juga menjabat sebagai Komisaris PT Sinar Eka Selaras (2011-sekarang), PT Erafone Artha Retailindo (2010-sekarang), PT Prakarsa Prima Sentosa (2011-sekarang), PT Data Media Telekomunikasi (2011-sekarang), dan PT Multi Media Selular (2010-sekarang).

Sebelumnya beliau juga pernah menjabat sebagai Senior VP Finance PT Mobile-8 Telecom (2003-2008), Direktur Industry Standard Servers (Enterprise Systems Group) Hewlett-Packard Indonesia (2002-2003), dan Direktur Keuangan dan Administrasi Compaq Computer Indonesia (2001-2002).

Beliau lulus dengan gelar Master of Business Administration bidang Finance/International Business dari New York University, Leonard N. Stern School of Business, Amerika Serikat pada tahun 1989 dan Bachelor of Science (Cum Laude with honors) jurusan Computers Application and Information System dari College of Business and Public Administration, New York University, Amerika Serikat pada tahun 1985.



**Andreas Harun Djumadi**  
Direktur

Andreas Harun Djumadi telah menjabat sebagai Direktur Perseroan sejak tahun 2011. Saat ini beliau juga menjabat sebagai Komisaris PT Erafone Artha Retailindo (2010-sekarang), dan PT Prima Pesona Prakarsa (2010-sekarang), juga sebagai Komisaris Utama PT KIA Mobil Indonesia (2008-sekarang), dan PT KIA Indonesia Motor (2008-sekarang).

Sebelumnya, beliau juga pernah menjabat sebagai Komisaris PT Erajaya Swasembada (2010-2011), Direktur Finance & Accounting PT KIA Mobil Indonesia (2000-2008), dan PT KIA Indonesia Motor (2000-2008). Beliau menerima gelar Sarjana Akuntansi dari Universitas Indonesia di tahun 1980.

# PROFIL DIREKSI



**Sim Chee Ping**  
Direktur

Sim Chee Ping telah menjabat sebagai Direktur Perseroan sejak tahun 2011. Saat ini beliau juga menjabat sebagai Wakil Direktur Utama PT Erafone Artha Retailindo (2014 - sekarang), dan juga sebagai Komisaris PT AZEC Indonesia Management Service (2010 – sekarang).

Sebelumnya, beliau pernah menjabat sebagai Direktur Eksekutif PT AZEC Indonesia Management Service (2000-2010) dan berbagai posisi di Arthur Andersen Singapura dan Indonesia, mulai dari Consultant Arthur Andersen Singapura hingga Direktur Konsultan Bisnis Arthur Andersen Indonesia yang fokus pada Telekomunikasi dan Teknologi Informasi (1992-2000). Beliau memegang gelar Sarjana Strata 1 Akuntansi dari National University of Singapore pada tahun 1992.



**Djohan Sutanto**  
Direktur

Djohan Sutanto telah menjabat sebagai Direktur Perseroan Sejak tahun 2014. Saat ini beliau juga menjabat sebagai Direktur PT Teletama Artha Mandiri (2012-sekarang). Sebelumnya, beliau juga pernah menjabat sebagai Senior Marketing Manager PT Panggung Electric Citrabuana (1993 - 1998), dan Direktur Sales PT Trikonsel Oke (1998 – 2010). Beliau menerima gelar Sarjana dari Universitas Tarumanagara di tahun 1994.



**Jody Rasjidgandha**  
Direktur Independen

Jody Rasjidgandha telah menjabat sebagai Direktur Tidak Independen Perseroan sejak tahun 2011.

Sebelumnya, beliau juga pernah menjabat sebagai Direktur PT Multimarilin Permata Nusantara (2009-2011), dan Direktur PT Raga Unggul Selaras (2006-2009).

3  
4  
fone

Beautiful  
technology





# FOTO GROUP DEWAN KOMISARIS & DIREKSI



nodevita vvwvvd vvvvvv

```
10100100100100101  
101501010101010101  
101001001001010101  
1010010010010010101  
1010010010010010101
```

## ► Tinjauan Operasional

- Gambaran Umum
- Model Bisnis
- Strategi Usaha
- Prospek Usaha
- Portofolio Produk
- Bisnis Distribusi
- Bisnis Ritel
- Akuisisi dan Investasi

## ► Tinjauan Kinerja Keuangan Tahun 2014, dibandingkan Tahun 2013

# ANALISA MANAJEMEN Terhadap Kinerja Perusahaan Tahun 2014



motion sensor activation

```
0100100100101
0110561201
01010110
011>>011
```

# TINJAUAN OPERASIONAL

## GAMBARAN UMUM

Erajaya Group merupakan salah satu perusahaan distribusi dan perdagangan ritel peralatan telekomunikasi selular terbesar yang terintegrasi, dan juga salah satu perusahaan yang paling terpercaya dalam bisnis usahanya di Indonesia.

Perseroan telah menjadi emiten dan resmi mencatatkan saham perdananya di Bursa Efek Indonesia ("BEI") pada akhir tahun 2011, di mana pertumbuhan usaha Perseroan menjadi bagian penting dari perkembangan dunia telekomunikasi dan teknologi informasi di Indonesia.

Erajaya Group telah membangun kemitraan strategis dengan 14 merek global, meliputi Acer, Apple, Asus, BlackBerry, Dell, HTC, Huawei, Lenovo, LG, Motorola, Nokia, Samsung, Sony dan Xiaomi, serta memasarkan merek sendiri, yaitu Venera. Di samping itu, Erajaya Group juga telah menjalin kemitraan dengan operator jaringan selular yang memiliki rekam jejak mengakar pada sektor jaringan selular di Indonesia.

Jaringan distribusi yang dikelola oleh Erajaya Group telah melahirkan kekuatan tersendiri. Sejauh ini, Erajaya Group telah memiliki jaringan distribusi di 80 titik distribusi dan lebih kurang 19.000 mitra reseller pihak ketiga yang tersebar di seluruh nusantara. Demikian juga halnya dengan jaringan ritel milik Erajaya Group. Sepanjang tahun 2014, Erajaya Group telah berhasil membuka 114 gerai ritel dan menutup 82 gerai ritel yang tidak produktif (kerjasama joint business) sehingga penambahan net opening adalah sebanyak 32 gerai ritel. Hingga akhir 2014, Erajaya Group telah memiliki dan mengelola 489 retail outlet di seluruh Indonesia.

Jaringan distribusi dan ritel Erajaya Group menyediakan berbagai macam produk telepon selular dan aksesoris dari prinsipal merek, serta kartu SIM perdana pra-bayar dan voucher isi ulang dari mitra operator jaringan selular di Indonesia. Erajaya Group juga menawarkan platform yang mapan bagi prinsipal merek dan operator jaringan selular untuk mendistribusikan produk mereka di Indonesia.

Di tahun 2014, untuk memenuhi Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 38/M-DAG/PER/8/2013 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 82/M-DAG/PER/12/2012 Tentang Ketentuan Impor Telepon Seluler, Komputer Genggam (Handheld), dan Komputer Tablet, Erajaya Group telah melakukan kerjasama dengan PT Sat Nusa Persada ("PTSN") untuk memproduksi telepon selular merek sendiri yaitu Venera.

Perseroan telah menerima berbagai penghargaan dari prinsipal merek dan operator selular atas kinerjanya sebagai distributor baik pada tingkat regional maupun nasional.

## MODEL BISNIS

Erajaya Group mendistribusikan produk-produk dan layanan telekomunikasi selular yang mencakup telepon selular, smartphone, tablet, kartu SIM perdana, voucher isi ulang, aksesoris, dan produk-produk Teknologi Informasi serta layanan pendukung lainnya. Erajaya Group juga unggul dalam layanan e-commerce bagi konsumen ritel pengguna berbasis online, dan juga penjualan corporate.

Erajaya Group terus menjaga hubungan kemitraan yang baik dengan prinsipal merek-merek global penyedia perangkat telekomunikasi, meliputi Acer, Apple, Asus, BlackBerry, Dell, HTC, Huawei, Lenovo, LG, Motorola,

Nokia, Samsung, Sony, dan Xiaomi. Demikian juga halnya dengan operator selular utama di Indonesia, seperti Exelcomindo, Indosat, dan Telkomsel. Selain itu, Perseroan juga mengembangkan perangkat merek sendiri, yaitu Venera yang terintegrasi dalam mata rantai distribusi dan ritel.

Jaringan distribusi Erajaya Group telah menjangkau seluruh pasar utama Indonesia termasuk pasar yang sudah mapan seperti di wilayah Indonesia Barat seperti Pulau Jawa, Sumatera dan Bali, maupun pasar yang masih berkembang seperti wilayah Indonesia Timur, Sulawesi, Kalimantan dan Papua. Pengembangan titik distribusi dan ritel ke Indonesia bagian Timur dilandasi pertimbangan bahwa dalam beberapa tahun ke depan, permintaan baru akan produk dan layanan telekomunikasi di wilayah ini akan terus berkembang.

Erajaya Group memiliki dua model bisnis distribusi, yaitu dealer dan ritel pihak ketiga (reseller). Erajaya Group mendistribusikan produk-produknya melalui Master Dealer dan Sub-Dealer dan juga telah memperluas jangkauannya ke pasar-pasar utama, dan menerapkan sistem distribusi langsung ke banyak gerai reseller.

Erajaya Group juga telah membangun titik-titik jangkauan utama ke kota-kota yang masuk dalam kategori tier-1 dan tier-2 melalui jaringan ritel Erafone. Dalam pengoperasiannya, Erajaya Group memiliki berbagai format ritel termasuk di antaranya gerai ritel branded, multibrand, megastore, OS-Store dan gerai ritel kecil untuk menjangkau lebih banyak lokasi di Indonesia.

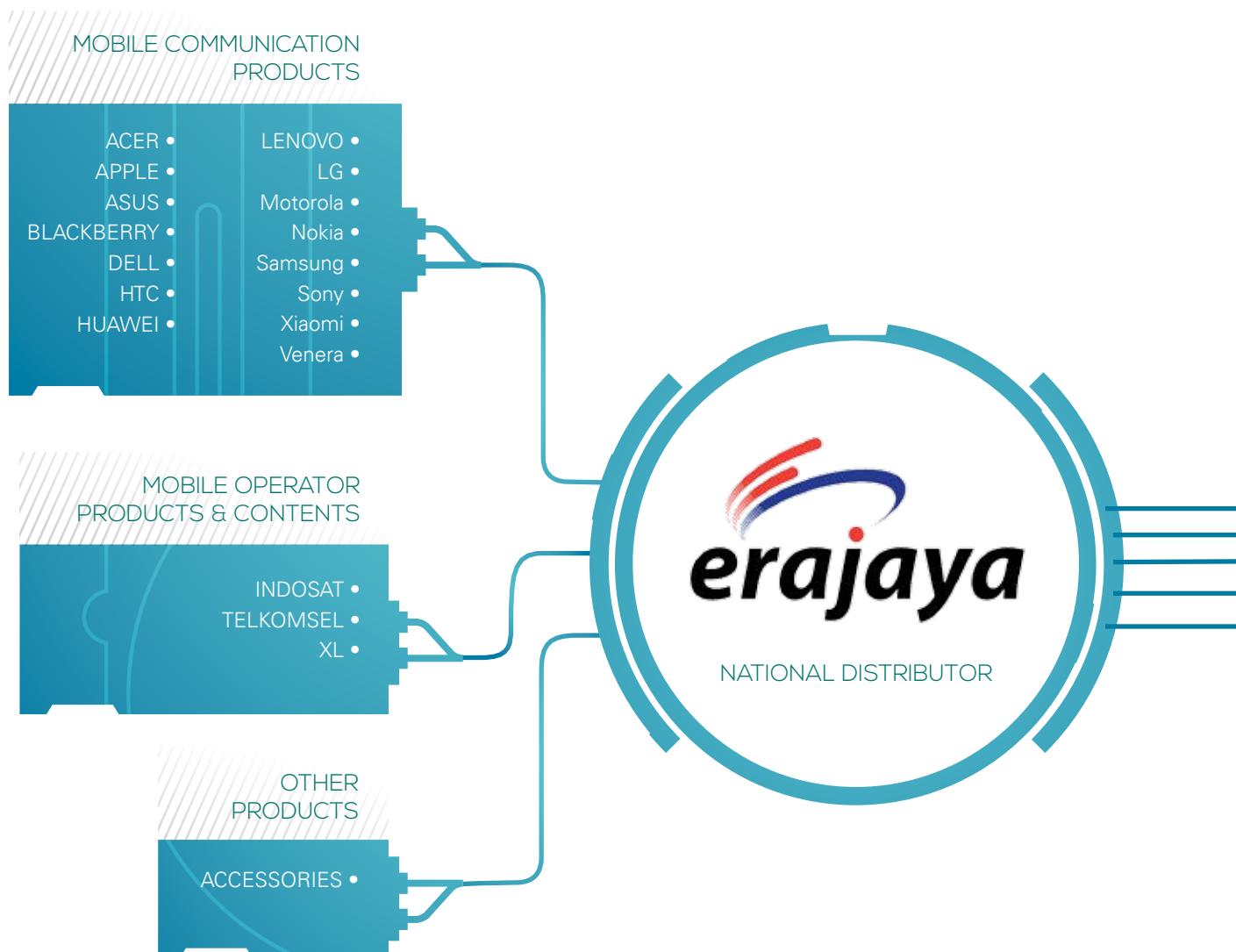
Di tahun 2014, Erajaya Group memperkenalkan Eraplus, sebuah format ritel baru yang menitik beratkan pada penjualan produk-produk aksesoris tanpa

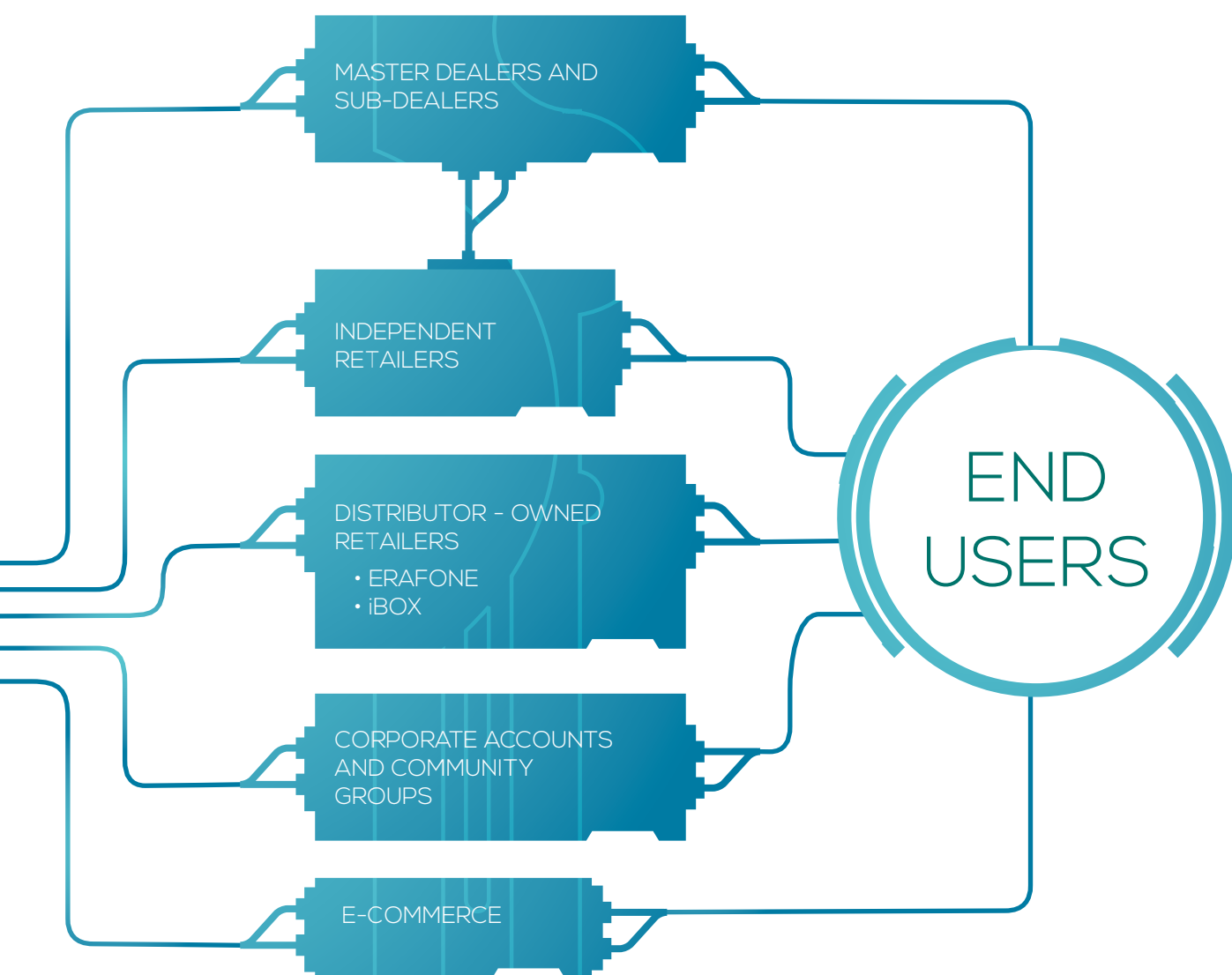
menghilangkan penjualan handset. Dalam bidang distribusi, Erajaya Group memiliki 80 titik distribusi di tahun 2014, titik-titik distribusi ini memungkinkan Erajaya Group untuk menjangkau banyak area dan *reseller* di Indonesia.

Berdasarkan data Biro Pusat Statistik ("BPS"), pertumbuhan ekonomi Indonesia tahun 2014 mencapai 5,02%, meskipun mengalami penurunan dibandingkan tahun sebelumnya, konsumen pengguna telekomunikasi di Indonesia terus tumbuh pesat. Di tengah kondisi perekonomian yang tidak terlalu kondusif, Erajaya Group tetap menjadi yang terdepan dalam bisnis usahanya.

# TINJAUAN OPERASIONAL

Diagram berikut memberikan gambaran rantai distribusi dan jaringan ritel Erajaya Group terkait **produk telekomunikasi selular dan operator jaringan** di Indonesia.





# TINJAUAN OPERASIONAL

Jaringan distribusi Erajaya Group yang berskala nasional dan regional memberikan nilai lebih bagi prinsipal merek dan operator selular dalam memperluas cakupan konsumen pengguna mereka.

Hingga akhir tahun 2014, jaringan distribusi ritel Erajaya Group mencakup 19.000 mitra reseller pihak ketiga dan 489 ritel outlet, sementara jaringan distribusi berskala nasional terdiri dari 80 titik distribusi dan berkomitmen untuk terus mengembangkan titik-titik distribusi baru. Kekuatan jaringan distribusi inilah yang memungkinkan Perseroan menawarkan akses yang luas, strategis, efektif dan efisien kepada prinsipal merek dan operator selular.

Erajaya Group selalu berusaha menjaga hubungan yang baik dengan prinsipal merek global dalam melakukan hubungan kerjasamanya, hal inilah yang melahirkan rasa kepercayaan publik kepada Erajaya Group sebagai perusahaan distributor dan ritel terlengkap dan terdepan di Indonesia.

Di tahun 2014, Erajaya Group telah mendominasi pangsa pasar penjualan telepon selular sebesar 32% di Indonesia. Selain itu, mitra operator jaringan Erajaya Group juga merupakan operator yang mendominasi pangsa pasar terbesar di Indonesia. Erajaya Group juga mengembangkan distribusi untuk aksesoris dan produk penunjang lain, sejalan dengan perkembangan orientasi dan peningkatan permintaan pasar perangkat pendukung telekomunikasi.

Erajaya Group terus berupaya menjaga loyalitas pelanggannya dengan menawarkan berbagai macam produk perangkat selular dan operator selular yang komprehensif. Selain itu Erajaya Group juga memanfaatkan kemitraan dengan prinsipal dan operator jaringan selular untuk menawarkan paket promosi perangkat selular dengan kartu SIM perdana.

Yang tidak kalah penting, reputasi portofolio produk Erajaya Group yang bervariasi meningkatkan loyalitas dealer dan reseller. Hal ini juga meningkatkan cakupan dan kualitas jaringan distribusi Erajaya Group.

Prestasi yang diraih oleh Erajaya Group selama 2014 tidak lepas dari kekuatan yang dimiliki oleh Erajaya Group, baik dalam pengembangan jaringan distribusi, strategi marketing dan perluasan ritel, hingga manajemen dan pengelolaan SDM yang dapat menopang kinerja Erajaya Group.

## STRATEGI USAHA

Erajaya Group telah melakukan berbagai upaya untuk mengembangkan jaringan distribusinya, termasuk dengan melakukan perbaikan platform Teknologi Informasi untuk meningkatkan kemampuan teknis jaringan logistik dan perbaikan kualitas sumber daya manusianya.

Erajaya Group terus berkomitmen untuk meningkatkan jaringan distribusi dan ritel dengan membentuk kemitraan yang sinergis dengan dealer, reseller pihak ketiga, klien corporate, dan ritel joint business. Dengan kemitraan ini, Erajaya Group dapat terus menambah cakupan jaringan distribusi, memperdalam penetrasi pasar sekaligus meningkatkan basis pendapatan Erajaya Group, dan meningkatkan daya tarik jaringan distribusi Erajaya Group terhadap prinsipal merek.

Erajaya Group juga mengembangkan platform e-commerce dan m-commerce dalam jalur distribusinya. Disamping itu, Erajaya Group terus mengembangkan Erafone Megastore, ritel outlet yang memiliki kapasitas ruangan lebih besar sehingga memberikan kenyamanan bagi pelanggan dengan pilihan produk yang lebih bervariasi.



Selain strategi diatas, strategi Erajaya Group untuk memperkuat platform usahanya juga ditempuh melalui kerjasama strategis dengan prinsipal merek perangkat selular, operator jaringan selular dan produk-produk penunjang lain untuk memperluas portofolio produk yang dimiliki oleh Erajaya Group. Strategi ini telah ditempuh sejak awal Erajaya Group berdiri dan terus dikembangkan seiring dengan karakteristik dan permintaan pasar di Indonesia. Melalui strategi ini, Erajaya Group dapat menjaga pangsa pasarnya, baik pangsa pasar distribusi maupun konsumen pengguna yang diraih melalui jaringan ritel, serta memperkuat merek Erajaya Group sebagai distributor dan ritel terdepan di Indonesia.

Strategi perluasan portofolio produk ini juga memberikan Erajaya Group keuntungan untuk melakukan sinergi penjualan yang saling melengkapi antar produk yang dipasarkan. Melalui perjanjian kemitraan, Erajaya Group membuka peluang lebih besar untuk melakukan 'up-selling' dan 'cross-selling', seperti 'pre-loading' layanan konten selular di dalam produk yang didistribusikan dan dijual secara ritel dan 'bundling' produk pelengkap.

Metode 'up-selling' dan 'cross-selling' diperkirakan dapat lebih meningkatkan daya tarik jaringan distribusi Erajaya Group bagi prinsipal merek ketika prinsipal ingin menawarkan paket produk yang lebih komprehensif kepada pelanggan.

Erajaya Group terus memperbaiki dan memodifikasi platform Teknologi Informasi yang mengintegrasikan sistem manajemen penjualan dan gudang, pengadaan, dan pelaporan keuangan.

Erajaya Group memiliki sistem manajemen tenaga penjualan yang akan memungkinkan pelacakan melalui GPS dari tim penjualan serta pengecekan stok dan pelacakan penjualan secara real-time. Dengan menggunakan sistem ini, Erajaya Group akan lebih

responsif dan efisien dalam mengawasi kinerja usahanya.

Dalam menjalankan bisnisnya Erajaya Group terus berupaya meningkatkan profil dan ekuitas atas mereknya, termasuk merek milik entitas anaknya seperti EAR, TAM, SES, DCM, NGA, MMS, DMT, PPS dan AIMS. Dengan peningkatan ekuitas merek tersebut, Erajaya Group akan semakin mendapatkan pengakuan, baik dari publik, pemegang saham, *dealer*, *reseller*, maupun pelanggan.

Untuk mengintegrasikan strategi importasi dan perluasan distribusi serta ritel, secara khusus Erajaya Group menekankan fokus strategi pengenalan dan pengembangan merek melalui empat merek importasi, distribusi dan ritel yang telah dimiliki, yaitu PT Erajaya Swasembada Tbk (importir), TAM (distribusi), Erafone (ritel multibrand), dan iBox (ritel apple).

## PROSPEK USAHA

Dengan penduduk berjumlah lebih dari 250 juta jiwa, Indonesia masuk dalam posisi 5 besar negara dengan jumlah penduduk terbanyak di dunia. Indonesia berada di nomor 4 bersaing dengan Brasil di posisi ke 5. Pertumbuhan kelas menengah di Indonesia terjadi sangat signifikan, yang berarti daya beli masyarakat di Indonesia tumbuh dengan pesat. Hal ini mendukung prospek industri distribusi dan ritel produk-produk telekomunikasi untuk terus berkembang.

Di tahun 2014, Erajaya Group berhasil mencatatkan pembukuan penjualan telepon selular dan tablet hingga mencapai 85,10% dari total keseluruhan penjualan. Ke depan, pertumbuhan ini akan terus meningkat, khususnya terkait penggunaan internet melalui operator jaringan dan koneksi nirkabel yang juga didorong dengan jaringan yang terus meluas dan harga operator yang semakin murah.

Di samping itu, wilayah geografis Indonesia yang luas memberikan peluang bagi distributor telekomunikasi selular untuk terus berkembang. Erajaya Group juga memberikan jalur distribusi melalui ritel, baik mitra reseller pihak ketiga ataupun titik ritel yang dimiliki langsung Erajaya Group. Akses terintegrasi ini menjadikan platform usaha Erajaya Group untuk memiliki prospek usaha yang akan terus dibutuhkan oleh prinsipal produk yang ingin mengembangkan produknya di Indonesia.

Sejalan dengan pertumbuhan konsumsi masyarakat dan inovasi teknologi informasi, konsep ritel modern juga akan mengalami peningkatan. Konsep ritel modern menunjang gaya hidup kelas menengah khususnya perkotaan, yang menyediakan kelengkapan produk dan informasi, serta kemudahan sistem pembayaran dari perbankan. Konsep ini telah dijawab Perseroan melalui serangkaian strategi ritel Branded Store, Erafone, AndroidNation, iBox dan gerai kemitraan dengan prinsipal. Di tahun 2014, Perseroan menambah jumlah gerainya sebanyak 114 gerai ritel dan menutup 82 gerai ritel yang tidak produktif (kerjasama joint business) sehingga penambahan net opening adalah sebanyak 32 gerai ritel.

#### Portofolio Produk Produk Telekomunikasi Selular

Erajaya Group adalah distributor dan peritel produk telekomunikasi selular terkemuka di Indonesia yang meliputi merek Acer, Asus, Apple, BlackBerry, Dell, HTC, Huawei, LG, Motorola, Nokia, Samsung, Sony, dan Xiaomi, serta mereknya sendiri, Venera.

Beragamnya portofolio merek yang dimiliki oleh Erajaya Group memungkinkan Erajaya Group untuk merespon terjadinya perubahan terhadap preferensi merek dalam pasar produk telekomunikasi selular di Indonesia. Cakupan luas portofolio produk Perseroan meliputi

smartphone, feature phone, basic phone dan tablet dengan bauran produk yang didesain untuk memenuhi kebutuhan penggunaan profesional, gaya hidup dan kebutuhan dasar.

Tablet adalah suatu portable komputer lengkap yang seluruhnya berupa layar sentuh datar. Ciri utama yang paling menonjol pada sebuah tablet adalah penggunaan layar sebagai peranti masukan yang menggunakan ujung jari tangan, stilus, maupun pena digital. Selain itu, ukuran tablet relatif lebih kecil jika dibandingkan dengan komputer PC maupun laptop. Tablet biasanya memiliki celah untuk kartu SIM atau kemampuan Wi-Fi untuk memungkinkan pelanggan untuk mengakses internet dan bentuk lainnya dari komunikasi seperti jaringan sosial.

Smartphone adalah telepon selular yang mempunyai kemampuan dengan penggunaan dan fungsi yang menyerupai komputer yang menawarkan konektivitas yang lebih maju dibandingkan dengan telepon selular biasa. Smartphone menggabungkan fungsi yang terdapat pada personal digital assistant dan telepon selular yang umumnya menyajikan portable media player, kamera dengan layar sentuh resolusi tinggi, navigasi GPS, Wi-Fi dan mobile broadband access.

Feature phone merupakan sebuah perangkat telepon selular yang memang tidak dipersiapkan sebagai sebuah perangkat ponsel pintar. Artinya Feature phone paling minim mempunyai fungsi utama telepon selular untuk bertelekomunikasi.

#### Produk Operator

Erajaya Group juga menjalankan bisnis distribusi dan ritel produk operator seperti kartu Subscriber Identity Module (SIM) perdana dan voucher isi ulang dari operator jaringan selular besar Indonesia seperti Indosat, Telkomsel dan XL.

Paket kartu SIM perdana pra-bayar termasuk kartu SIM yang terhubung dengan salah satu penyedia jaringan selular dan terhubung dengan nomor telepon selular. Voucher isi ulang memungkinkan pelanggan dengan kartu SIM untuk menambahkan pulsa untuk telepon selular mereka.

Erajaya Group membeli paket kartu SIM perdana dan voucher isi ulang dari operator jaringan selular dan menjual kembali kepada pelanggan dan reseller pihak ketiga. Erajaya Group juga telah memperluas kapasitas dari sistem pengisian ulang voucher secara online.

### Produk Lainnya

Erajaya Group menjalankan bisnis distribusi dan ritel berbagai produk aksesoris telekomunikasi selular, seperti sarung telepon selular, bluetooth headset, pengisi daya (charger), power bank dan lainnya. Selain itu, Erajaya Group juga mendistribusikan dan meritelkan modem USB 3G (juga dikenal sebagai "dongle" atau "internet stick") yang memungkinkan pengguna komputer untuk mengakses internet melalui jaringan telepon selular.

Melalui entitas anak Perseroan DCM (iBox), Erajaya Group meritelkan produk-produk komputer serta telekomunikasi khusus bermerek Apple, seperti PC (Personal Computer) desktop, notebook, tablet, aksesoris dan produk penunjang lainnya. Melalui pengembangan jalur ritel e-commerce, Erajaya Group juga mengembangkan bisnis m-commerce untuk menjual produk dan layanan konten selular seperti permainan, aplikasi dan musik melalui perangkat selular.

## BISNIS DISTRIBUSI

### Pelanggan

Erajaya Group mencatat kepemilikan produk dan menerimanya di gudang pusat kemudian mengatur pengiriman ke atau diambil langsung oleh reseller pihak ketiga melalui 80 titik jaringan distribusi Erajaya Group di seluruh Indonesia. Bisnis distribusi Erajaya Group yang merupakan basis pelanggan terbesar adalah memasok dealer dan reseller pihak ketiga.

Pada umumnya, reseller pihak ketiga adalah bisnis keluarga yang menguasai sebagian besar pasar ritel independen peralatan telekomunikasi selular dan produk operator di Indonesia. Peritel independen umumnya didefinisikan sebagai peritel yang hanya memiliki satu buah gerai dan berbeda dengan peritel yang terorganisir seperti Erafone yang memiliki dua atau lebih gerai. Sebagian kecil reseller pihak ketiga Erajaya Group tidak menyimpan persediaan, melainkan menerima pesanan dari pelanggannya dan langsung memesan produk dari Erajaya Group.

Untuk mengedukasi pelanggannya, Erajaya Group menyelenggarakan pelatihan produk kepada reseller pihak ketiga. Erajaya Group juga menjual produknya kepada master dealers untuk memasok daerah-daerah di mana Erajaya Group tidak memiliki hubungan langsung dengan peritel independen. Master dealers selanjutnya menjual produk tersebut ke peritel independen.

Basis pelanggan Erajaya Group juga termasuk lebih dari 200 pelanggan korporasi yang memesan produk langsung ke Erajaya Group untuk kebutuhan operasional bisnis mereka. Selain itu, Erajaya Group juga membina dan menjaga hubungan dengan jaringan komunitas reseller pihak ketiga. Erajaya Group memberikan syarat kepada reseller pihak ketiga untuk

membayar secara tunai pada saat pengiriman (*cash on delivery*) dan juga menawarkan kredit, khusus kepada reseller pihak ketiga yang telah memiliki hubungan baik dengan Erajaya Group dengan jangka waktu pembayaran dari 14 hingga 21 hari.

### Jaringan Distribusi

Erajaya Group memiliki titik-titik distribusi di lokasi strategis di seluruh wilayah Indonesia. Selain berperan sebagai gudang wilayah sementara, titik distribusi Erajaya Group juga memiliki staf back office untuk mendukung kegiatan operasional di wilayah dan personil bagian penjualan wilayah Erajaya Group. Titik distribusi tersebut umumnya disewa dengan biaya renovasi yang ringan sehingga memberikan fleksibilitas bagi Erajaya Group untuk mengembangkan dan merelokasi titik distribusi tersebut untuk dapat mengakomodasi pola perubahan permintaan.

### Rantai Pasokan

Produk yang diimpor Erajaya Group mencakup sebagian besar dari seluruh produk telekomunikasi selular yang dijual Perseroan, umumnya dikirim dari Cina, India dan Korea, melewati Bandar Udara Internasional Soekarno-Hatta atau Pelabuhan Tanjung Priok di Jakarta. Erajaya Group bertanggung jawab memastikan produknya melewati bea cukai secara bersih, yang dialihdayakan kepada clearance agent pihak ketiga, dan mengirimkan seluruh produk tersebut ke gudang Erajaya Group di Jakarta.

Gudang pusat Erajaya Group di Taman Palem, Jakarta, memiliki luas lahan lebih dari 6.000 meter persegi dengan luas bangunan mencapai 3.000 meter persegi. Luas gudang pusat yang baru ini dapat menampung kapasitas sekitar 1,6 juta unit. Dari gudang pusat tersebut, Erajaya Grup menerima pesan dari reseller pihak ketiga dan peritel melalui platform sistem Teknologi Informasi yang terintegrasi dan memenuhi pesanan-

pesanan tersebut dengan cara mengirimkannya ke reseller pihak ketiga atau ritelnya baik secara langsung maupun melalui titik distribusi yang berlokasi di seluruh Indonesia.

Membutuhkan waktu sekitar satu bulan bagi produk tersebut untuk sampai ke gudang pusat setelah Erajaya Group melakukan pesanan kepada prinsipal mereknya. Selanjutnya sekitar satu sampai dua hari hingga produk tersebut dapat ditransfer dari gudang ke titik distribusi, meskipun dapat memakan waktu sampai lima hari untuk mencapai titik distribusi di daerah yang lebih jauh, seperti Papua. Erajaya Group mengirimkan produknya melalui penggunaan penyedia jasa logistik pihak ketiga. Jaringan distribusi Erajaya Group juga menangani proses pengembalian dari reseller pihak ketiga dan gerai untuk alasan seperti produk cacat, juga untuk kasus barang yang sudah ketinggalan jaman dari ritel milik Perseroan.

### BISNIS RITEL

#### Pelayanan Pada Titik Penjualan

Pada penjualan langsung kepada konsumen pengguna yang terdapat pada gerai Erafone, gerai prinsipal merek, gerai AndroidNation, dan gerai iBox, Erajaya Group berkomitmen untuk menyediakan informasi yang dibutuhkan oleh pelanggan ritelnya sehingga pelanggan dapat membuat keputusan pembelian yang tepat. Erajaya Group menerjemahkan layanan tersebut melalui dua aspek, yaitu aspek layanan informatif dari alat peraga yang terdapat dalam gerai, dan aspek layanan informasidari karyawan yang bertugas. Erajaya Group mempersiapkan kompetensi sumber daya manusia melalui pengelolaan manajemen sumber daya manusia, program pelatihan e-DNA Center dan pembekalan yang dilakukan oleh prinsipal merek kepada karyawan-karyawan yang ditugaskan menguasai product knowledge prinsipal merek.

### Layanan Purna Jual

Melalui jaringan layanan purna jualnya, Erajaya Group menyediakan jasa peningkatan perangkat lunak (upgrade software), perubahan pada pengaturan perangkat, demonstrasi langsung dan jasa unduh (download). Untuk layanan perbaikan telepon selular dan aksesoris, Erajaya Group melayani perbaikan dalam tingkatan tertentu yang telah disesuaikan dengan perjanjian kemitraan bersama masing-masing prinsipal merek. Selain itu, dalam gerai ritel Erafone Megastore juga terdapat meja pelayanan untuk operator jaringan telepon dan pembiayaan layanan asuransi.

### Pembiayaan Pihak Ketiga

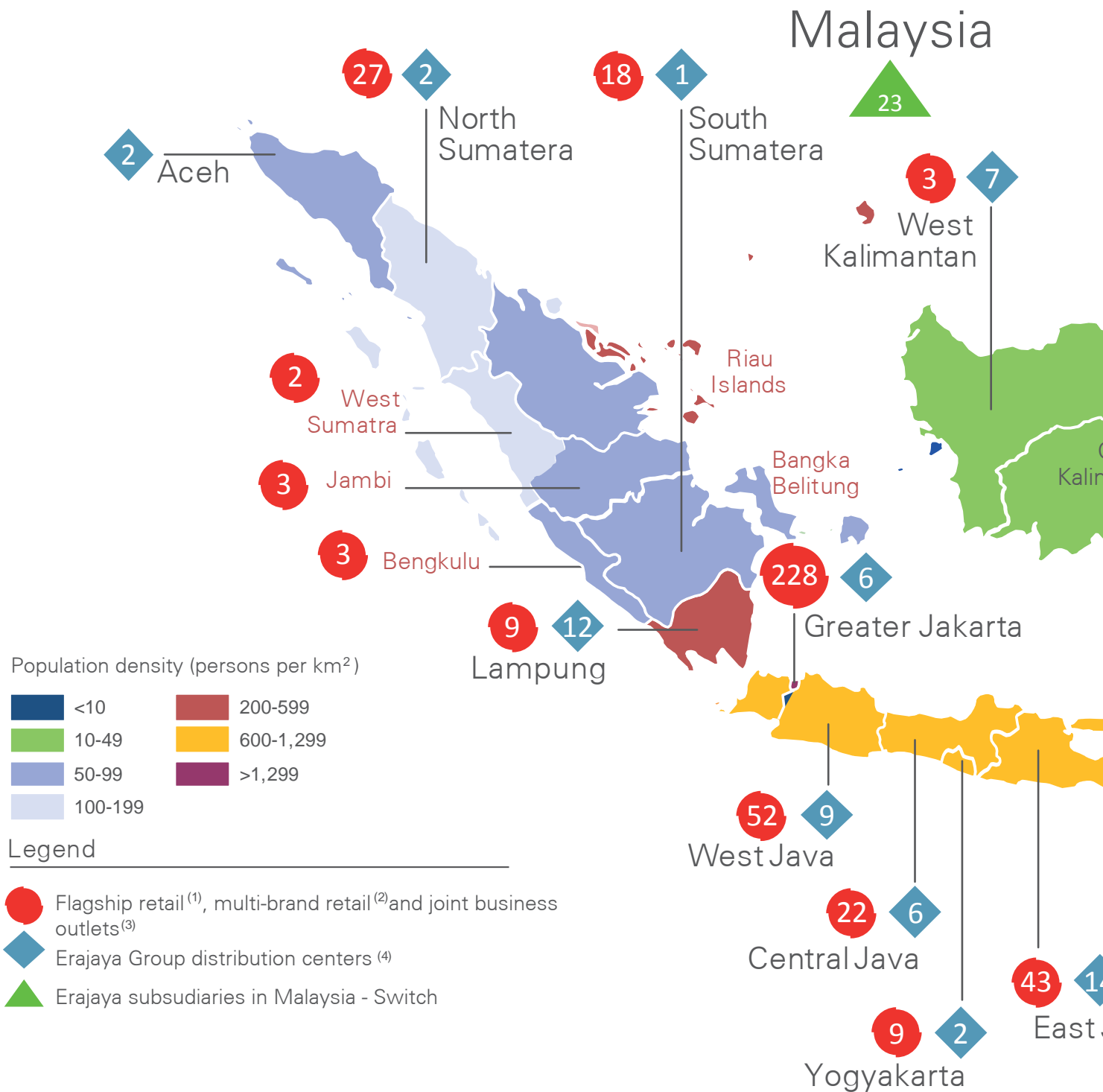
Erajaya Group menyediakan akses pembiayaan yang disediakan oleh bank pihak ketiga bagi pelanggan dan konsumen ritelnya. Pembiayaan ini diberikan melalui kartu kredit yang dikeluarkan bank pihak ketiga, yang umumnya memberikan cicilan bebas bunga 0% untuk periode pembayaran 6-12 bulan. Hingga saat ini, Erajaya Group telah menjalin kemitraan dengan 13 bank untuk dapat melakukan sistem pembayaran menggunakan kartu debit dan kartu kredit. Dengan kesepakatan tersebut, Erajaya Group tidak memiliki risiko kredit dari pelanggan ritelnya dan karenanya terlindung dari piutang macet.

Erajaya Group yakin bahwa pembiayaan pihak ketiga memiliki dampak positif terhadap penjualan telepon selular dan produk-produk TI lainnya karena memungkinkan pelanggan dengan pendapatan lebih rendah untuk membelinya.



# Company Overview

Deep and nationwide distribution & retail network

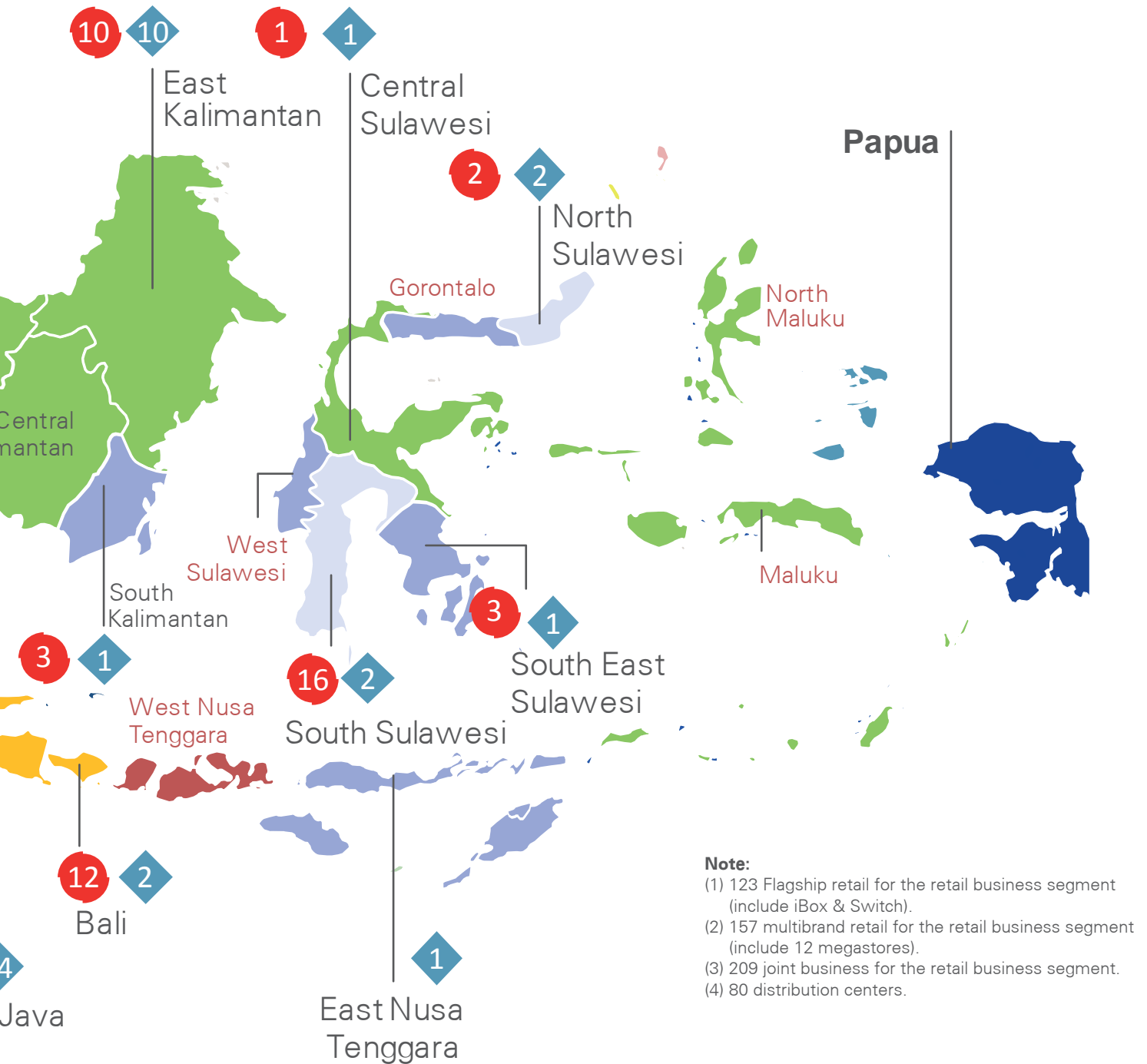


Source: Company information; Indonesia Statistics Board (2010 Population Census Data by Province).

★ 80 distribution centers

★ 489 owned retail outlets

★ +/- 19,000+ 3<sup>rd</sup> party billed outlets



# TINJAUAN OPERASIONAL

## FORMAT RITEL

### Branded Store

Branded Store adalah gerai ritel yang hanya menjual satu jenis merek dari prinsipal merek yang bermitra dengan Erajaya Group. Umumnya gerai ini berukuran kurang lebih 57 meter persegi dan menampilkan merek terkait secara menonjol pada setiap tokonya. Prinsipal merek biasanya membayar sebagian biaya pemasangan dan operasi dari gerai tersebut. Sepanjang tahun 2014, Erajaya Group telah menambah 10 branded store menjadi total 61 branded store, yang meliputi BlackBerry Store, Nokia Store, LG Store, Samsung Store dan Sony Store.

### Modern Channel Joint Distribution

Modern Channel Joint Distribution adalah gerai yang dioperasikan Erajaya Group sebagai bagian dari gerai ritel yang lebih besar seperti toko elektronik pelanggan atau toko ritel besar termasuk Carrefour, Giant, Lottemart, Hypermart, dan Electronic City. Melalui kesepakatan yang bersifat konsinyasi, Erajaya Group tidak membayar sewa ke pemilik toko tetapi hanya membayar komisi dari setiap penjualan yang terjadi. Hingga akhir tahun 2014, Erjaya Group mengoperasikan 209 modern channel joint businesses.

### Eraplus

Di tahun 2014, Erajaya Group memperkenalkan Eraplus, sebuah format ritel yang dikembangkan dari format sebelumnya (Gadget Store) yang menitik beratkan pada penjualan produk-produk aksesoris tanpa menghilangkan penjualan handset. Hingga akhir 2014 Erajaya Group telah memiliki 2 gerai Eraplus di Emporium Pluit Mall-Jakarta, dan Grand Bekasi Park-Bekasi.

### Erafone Multibrand Store

Di bawah bendera gerai ritel Erafone Multibrand Store, Erajaya Group menawarkan semua merek produk milik prinsipal yang didistribusikan oleh Erajaya Group, termasuk di dalamnya produk aksesoris. Erafone Multibrand Store memiliki kapasitas 50-60 meter persegi dan rata-rata dioperasikan oleh enam karyawan. Hingga akhir tahun 2014, Erajaya Group telah mengoperasikan 132 gerai Erafone Multibrand Store.

### Erafone Megastore

Di tahun 2011, Erajaya Group telah memperkenalkan konsep one stop shopping outlet, Erafone Megastore. Konsep gerai ini diusung Erjaya Group untuk memperluas ruangan gerai dan cakupan produk Teknologi Informasi yang terdiri dari gadget, tablets, notebook, netbook, e-books dan aksesoris, dengan tujuan menyediakan konsep one-stop-shopping outlet untuk pelanggannya.

Konsep Erafone Megastore juga dilakukan untuk menciptakan sistem distribusi yang lebih terkontrol. Berperan sebagai hub wilayah di jaringan distribusi Erajaya Group dengan kapasitas gudang terpasang, Erajaya Group terus mencari mitra untuk Erafone Megastore untuk melengkapi portofolio produk-produk Teknologi Informasi, sehingga Erajaya Group dapat mengembangkan basis pendapatan dari masing-masing gerai Erafone Megastore. Kesepakatan dengan mitra tersebut pada umumnya dalam bentuk perjanjian komisi penjualan, meskipun Erajaya Group juga berencana untuk menyewakan kembali lahan di Erafone Megastore kepada operator jaringan untuk fungsi penjualan serta layanan.

Di samping itu, konsep gerai Erafone Megastore menjadi strategi ritel Erajaya Group untuk mendorong produktivitas, baik dari penjualan maupun efisiensi



biaya dan efektifitas kontrol manajerial. Erafone Megastore memiliki luas antara 200 meter persegi hingga 1.000 meter persegi, kapasitas ruangan yang cukup besar untuk menambah jumlah varian produk yang ditawarkan. Erafone Megastore dioperasikan oleh lebih kurang 30 karyawan terlatih dan memiliki kemudahan kontrol melalui Regional Head Operation. Efisiensi biaya juga didapatkan, khususnya melalui penyewaan ruangan dengan kapasitas lebih besar yang akan memberikan rasio efisiensi 30-40% dari perbandingan dengan biaya penyewaan lahan Erafone Multibrand Store. Kapasitas yang lebih besar juga dapat mendorong volume penjualan produk aksesoris dan produk penunjang lainnya, dimana Erajaya Store melihat kebutuhan permintaan aksesoris ke depan akan semakin besar.

Sepanjang tahun 2014, Erafone Megastore menambahkan jumlah gerai di 3 titik strategis, yaitu, Palembang, Bintaro dan Balikpapan. Hingga akhir tahun 2014, Erajaya Group telah memiliki total 13 gerai Erafone Megastore.



# TINJAUAN OPERASIONAL

## AndroidNation

Kekuatan jaringan distribusi ritel dan portofolio merek Erajaya Group telah menarik minat Google, perusahaan publik penyedia layanan mesin pencari internet dan pemilik sistem operasi Android yang berpusat di Amerika Serikat. Sistem operasi Android memiliki sistem modifikasi yang memungkinkan para penggunanya berkreasi dalam satu perangkat selular dan memberikan kemudahan aplikasi melalui jaringan terintegrasi milik Google.

Konsep gerai AndroidNation adalah kemitraan strategis Erajaya Group dan Google. AndroidNation memiliki konsep gerai yang menjual seluruh produk selular berbasis sistem operasi Android. Gerai AndroidNation menawarkan pengunjung keleluasaan dan kenyamanan untuk mendapatkan informasi dan pengalaman langsung dari unit demo yang terdapat di dalam gerai. Di samping itu, konsumen pengguna dapat melakukan pembaruan sistem dan aplikasi tambahan pada perangkat yang telah dimilikinya.

Gerai AndroidNation juga menjual kelengkapan aksesoris perangkat telepon yang akan membantu konsumen pengguna memaksimalkan fungsi perangkat. Perjanjian kemitraan yang meliputi pelatihan product knowledge dari Google kepada tim AndroidNation merupakan salah satu kekuatan yang dimiliki untuk memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen pengguna.

Konsep gerai ritel berbasis sistem operasi Android pertama di dunia ini didesain dan dibangun dengan menerjemahkan identitas korporasi Android yang telah mendunia dan memiliki jaringan komunitas tersendiri.

Gerai AndroidNation menawarkan pengunjung keleluasaan dan kenyamanan untuk mendapatkan informasi dan pengalaman langsung dari unit

demo yang terdapat di dalam gerai. Di samping itu, konsumen pengguna dapat melakukan pembaruan sistem dan aplikasi tambahan pada perangkat yang telah dimilikinya. Gerai AndroidNation juga menjual kelengkapan aksesoris perangkat telepon yang akan membantu konsumen pengguna memaksimalkan fungsi perangkat. Perjanjian kemitraan yang meliputi pelatihan product knowledge dari Google kepada tim AndroidNation merupakan salah satu kekuatan yang dimiliki untuk memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen pengguna.

Hingga akhir tahun 2014, Erajaya Group telah mempunyai 6 gerai di Senayan City Jakarta, Paragon Citymall Semarang, Tunjungan Plaza Surabaya, Grand Indonesia Jakarta, Pasific Place Jakarta, Mall Alam Sutera Tangerang.



## iBox

iBox adalah merek gerai peritel premium khusus menawarkan perangkat selular, produk Teknologi Informasi serta produk aksesoris milik Apple di Indonesia. Mengacu pada merek Apple, iBox dibangun dengan nuansa identitas merek Apple dan menjangkau konsumen pengguna perkotaan, khususnya pengguna kelas menengah yang memiliki gaya hidup digital. Gerai iBox memberikan informasi lengkap seputar perangkat merek Apple yang disertai pendampingan dari karyawan terlatih. Pelatihan product knowledge kepada karyawan diberikan oleh Apple Inc. sebagai salah satu bentuk kemitraan dengan Erajaya Group. Hingga akhir tahun 2014, Erajaya Group telah memiliki 39 gerai iBox.



## E-Commerce

Penjualan ritel kepada konsumen pengguna juga dilakukan melalui saluran penjualan elektronik atau e-commerce Erajaya Group, yaitu [www.erafone.com](http://www.erafone.com). Secara keseluruhan, [www.erafone.com](http://www.erafone.com) memuat data dan keterangan teknis dari ragam portofolio produk, promosi penjualan, panel keanggotaan online, pelayanan penjualan online dan keterangan mekanisme pembayaran, serta layanan customer care.

Sebagai situs elektronik yang melayani penjualan produk telekomunikasi selular, [www.erafone.com](http://www.erafone.com) ditunjang beberapa kemudahan bagi konsumen pengguna. Konsumen dapat melakukan pemesanan barang dengan melakukan pendaftaran anggota terlebih dahulu, kemudian mengikuti proses pemesanan melalui keranjang belanja. Setelah melalui serangkaian verifikasi yang dilakukan dengan surat elektronik pribadi, produk terpesan akan dikirim melalui jasa pengantar.

Dengan kerjasama bersama 13 bank, Erajaya Group memberikan kemudahan pembayaran dengan sistem transaksi non-tunai. Selain praktis, metode ini dapat memberikan prinsipal produk sebuah jaringan ritel berbiaya rendah. Erajaya Group menjamin keamanan seluruh sistem pemesanan dan pembayaran yang dilakukan melalui sistem integral dan dikembangkan oleh sistem pusat Teknologi Informasi dari Erajaya Group.

## PEMASARAN

Erajaya Group menggunakan beberapa strategi pemasaran untuk meningkatkan basis pelanggan dan profil merek ritel yang dimilikinya, yaitu melalui Erafone dan iBox. Erajaya Group melakukan kegiatan pemasaran melalui iklan media cetak, radio, billboard, pamflet serta katalog. Erajaya Group juga mengiklankan melalui

# TINJAUAN OPERASIONAL

jasa jaringan sosial seperti Line, Twitter dan Facebook. Perjanjian Erajaya Group dengan prinsipal merek memberikan hak non-eksklusif untuk menggunakan merek-merek tersebut dalam iklan dan kegiatan promosi pemasaran penjualan produk prinsipal merek dan layanan purna jual terkait.

Khusus untuk produk yang didistribusikan oleh PT Teletama Artha Mandiri ("TAM"), pemasaran oleh yang dilakukan oleh Erajaya Group dilakukan melalui penempatan logo TAM di kardus produk yang dijual di gerai yang dipasok oleh TAM. Untuk pemasaran TAM melalui produk merek BlackBerry, logo TAM ditempatkan pada tanda dari gerai bermerek BlackBerry, serta pada iklan BlackBerry terkait seperti pamflet, iklan surat kabar dan televisi.

Strategi pemasaran Erajaya Group yang dilakukan baik oleh Erajaya Group sendiri dan juga prinsipal merek menggunakan berbagai macam kegiatan promosi. Program tersebut termasuk potongan harga, cicilan bunga 0% hasil kerja sama dengan lebih dari 13 bank ternama di Indonesia, acara peluncuran produk dan pembukaan gerai baru, bundling produk khusus, kontes, serta pencantuman materi iklan produk lain dari Erajaya Group pada paket dari produk tertentu yang didistribusikan dan dijual. Di samping itu, Erajaya Group juga membangun hubungan dengan jaringan media publik sebagai bagian dari media exposure aktivitas usaha Erajaya Group. Kegiatan pada jaringan media publik ini dilakukan melalui kegiatan konferensi pers dalam acara khusus baik untuk program marketing maupun program korporasi.

## INFRASTRUKTUR TEKNOLOGI INFORMASI

Erajaya Group mengoperasikan jaringan teknologi informasi yang luas untuk mendukung kegiatan usahanya. Platform teknologi informasi Erajaya Group meliputi manajemen persediaan dan sistem pelacakan

pendapatan, sistem yang terintegrasi dengan sistem operator jaringan selular untuk penjualan voucher elektronik dan jaringan pendukung bisnis yang standar.

Erajaya Group telah mengembangkan platform teknologi informasi berbasis Oracle untuk sebagian besar bisnisnya. Platform ini menyediakan keterpaduan dalam penjualan dan manajemen gudang penyediaan dan kemampuan pelaporan keuangan yang terintegrasi. Sistem teknologi informasi juga memungkinkan Erajaya Group menghasilkan laporan indikator kinerja utama yang terkait dengan volume penjualan, yang disyaratkan oleh beberapa merek prinsipal.

Erajaya Group juga telah mengembangkan sistem manajemen tenaga penjualan, yang memungkinkan pelacakan dari tim penjualan tersebut melalui Global Positioning System (GPS), serta pengecekan stok telepon selular dan pelacakan penjualan secara langsung (*real time*).

## PENGENDALIAN DAN JAMINAN KUALITAS

Erajaya Group memiliki proses pengendalian kualitas berlapis yang handal dan terintegrasi dengan jaringan penyediaannya. Personil pengendalian kualitas Erajaya Group melakukan verifikasi atas isi dari setiap paket yang diterima oleh gudang dan melakukan pengujian secara acak atas fungsionalitas dari perangkat tersebut. Proses yang sama dilakukan berulang kali, sehubungan dengan pihak pengangkutan yang terkait, sebelum pengiriman dari gudang Erajaya Group.

Erajaya Group juga mempekerjakan karyawan yang menyamar menjadi pembeli (*mystery shoppers*) untuk melakukan evaluasi atas gerai ritelnya dan menyediakan pusat informasi (*call center*) untuk memberikan bantuan dan menerima masukan dari pelanggan. Erajaya Group memiliki tim internal audit untuk memastikan bahwa

beragam proses dan prosedur internal sehubungan dengan jaminan kualitas dipatuhi dengan baik.

Sebelum mencapai kesepakatan pasokan dengan pihak ketiga untuk produk merek sendiri, seperti produk merek Venera milik Erajaya Group, anggota dari tim manajemen akan melakukan inspeksi pada pabrik pihak ketiga terkait untuk melakukan tinjauan atas operasional dan proses pengendalian kualitas dari pihak ketiga tersebut.

#### AKUISISI DAN INVESTASI

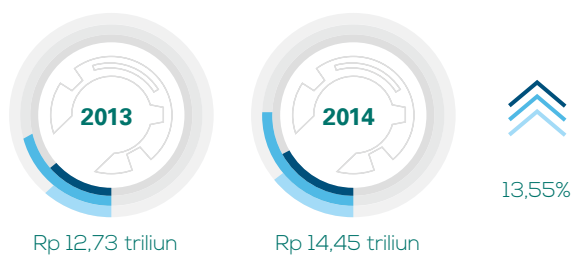
Di tahun 2014, PT Erafone Artha Retailindo, salah satu entitas anak Erajaya Group telah menandatangani Perjanjian Jual Beli Saham sejumlah 490.000 lembar saham yang merupakan 49% dari seluruh saham yang ditempatkan dan disetor penuh pada CG Computer Sdn Bhd sebuah perusahaan yang didirikan berdasarkan hukum Republik Malaysia. Ini adalah salah satu komitmen Erajaya Group untuk melakukan ekspansi di pasar regional.

Dengan proses akuisisi ini maka Erajaya Group dapat memperluas jaringan ritelnya di Malaysia, salah satunya dengan melalui Switch yang merupakan salah satu entitas anak CG Computer Sdn Bhd yang merupakan *Apple Premium Reseller* di Malaysia. Jumlah keseluruhan gerai yang dimiliki oleh Switch diakhir tahun 2014 adalah 23 gerai ritel.

# TINJAUAN KINERJA KEUANGAN

## TAHUN 2014

### Penjualan Neto



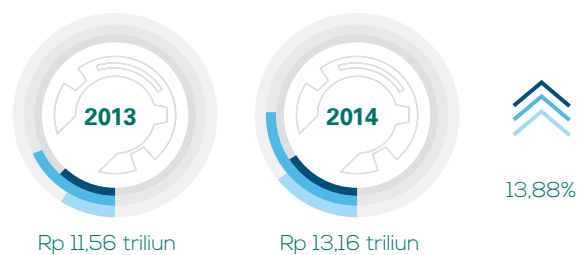
Penjualan neto Perseroan mengalami kenaikan sebesar 13,55% menjadi Rp14,45 triliun per 31 Desember 2014, dibandingkan dengan jumlah penjualan neto per 31 Desember 2013 sebesar Rp12,73 triliun. Beberapa faktor yang menyebabkan kenaikan penjualan tersebut adalah:

- Penambahan outlet retail baik berupa toko maupun megastore terutama Erafone;
- Adanya akuisisi retail di luar negeri (CG Computer);
- Penambahan cluster untuk operator.

Penjualan segmen Telepon Seluler dan Tablet Perseroan per 31 Desember 2014 tercatat 85,10% dari Penjualan Neto Perseroan sebesar Rp12,30 triliun. Segmen Voucher Isi Ulang tercatat 10,51% dari Penjualan Neto sebesar Rp1,52 triliun, yang disebabkan oleh peningkatan permintaan pasar. Segmen Komputer & Peralatan Elektronik Lainnya tercatat 2,25% dari Penjualan Neto sebesar Rp297,84 miliar. Sedangkan segmen Aksesoris dan Lain-lain tercatat 2,32% dari Penjualan Neto sebesar Rp336,22 miliar.

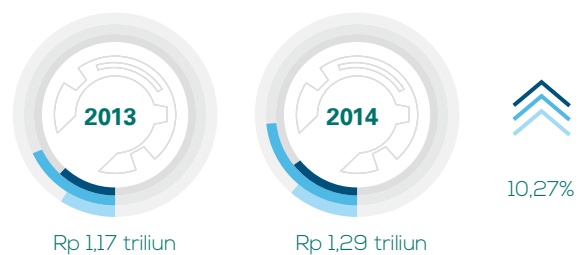
Volume penjualan untuk telepon seluler Perseroan naik menjadi 10,5 juta per 31 Desember 2014 dari 10,3 juta per 31 Desember 2013. Harga jual rata-rata untuk seluruh merek telepon seluler Perseroan naik menjadi Rp1.168.119 per 31 Desember 2014, dari Rp1.080.748 per 31 Desember 2013.

### Beban Pokok Penjualan



Beban pokok penjualan naik sebesar 13,88% menjadi Rp13,16 triliun per 31 Desember 2014, dibandingkan dengan jumlah beban pokok penjualan per 31 Desember 2013 sebesar Rp11,56 triliun. Kenaikan ini disebabkan oleh beratnya persaingan karena semakin tingginya program pemberian diskon kepada pelanggan.

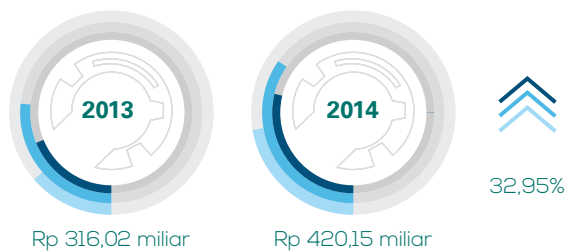
### Laba Bruto dan Marjin Laba Bruto



Laba Bruto naik menjadi Rp1,29 triliun per 31 Desember 2014 dari Rp1,17 triliun per 31 Desember 2013, mengalami peningkatan 10,27%. Sedangkan Marjin Laba Bruto mengalami penurunan menjadi 8,91% per 31 Desember 2014 dari sebelumnya 9,19% per 31 Desember 2013.

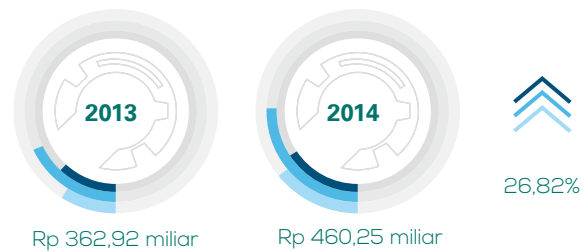
Beban Penjualan dan Distribusi. Beban Umum dan Administrasi. Pendapatan Lainnya dan Beban Lainnya

Beban Penjualan dan Distribusi



Per 31 Desember 2014 Beban Penjualan dan Distribusi Perseroan naik 32,95% menjadi Rp 420,15 miliar dari sebelumnya Rp 316,02 miliar per 31 Desember 2013. Secara umum, kenaikan terbesar dicatat oleh kenaikan beban sewa & service charge sebesar 47,52% sebesar Rp 96,24 miliar per 31 Desember 2014. Kenaikan beban rental dan *service charge* disebabkan adanya penambahan gerai Perseroan untuk memperkuat bisnis ritel. Kenaikan terbesar kedua dicatat oleh beban program penjualan kartu kredit yang naik sebesar 33,14% sebesar Rp 91,67 miliar per 31 Desember 2014 dari sebelumnya Rp 68,85 miliar per 31 Desember 2013. Kenaikan beban program penjualan kartu kredit disebabkan oleh banyaknya penggunaan kartu kredit sebagai alat pembayaran dan program cicilan periode tertentu di tahun 2014. Kenaikan terbesar ketiga dicatat oleh beban gaji yang naik sebesar 36,19% menjadi Rp 79,75 miliar per 31 Desember 2014 dari sebelumnya Rp 58,56 miliar per 31 Desember 2013. Sedangkan kenaikan terbesar keempat dicatat oleh beban komisi penjualan sebesar 181,16% menjadi Rp 29,80 miliar per 31 Desember 2014.

Beban Umum dan Administrasi



Per 31 Desember 2014 Beban Umum dan Administrasi meningkat sebesar 26,82% menjadi Rp 460,25 miliar dari sebelumnya Rp 362,92 miliar per 31 Desember 2014. Kenaikan terbesar pada Beban Umum dan Administrasi dikontribusikan dari kenaikan beban gaji dan imbalan kerja sebesar 23,26% menjadi Rp 295,39 miliar per 31 Desember 2014 dari Rp 239,65 miliar per 31 Desember 2013. Jumlah karyawan tetap Perseroan per 31 Desember 2014 naik menjadi 2.205 orang dibandingkan dengan jumlah karyawan tetap per 31 Desember 2013 sebesar 2.250.

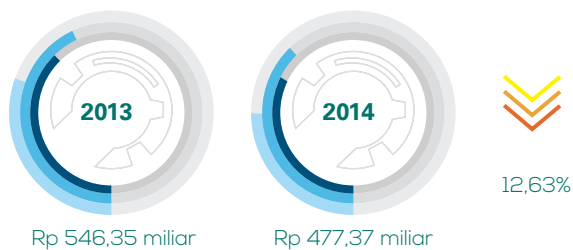
Per 31 Desember 2014, Pendapatan Lainnya naik sebesar 29,56% menjadi Rp 78,79 miliar dibandingkan dengan Rp 56,95 miliar per 31 Desember 2013.

Beban Lainnya per 31 Desember 2014 naik menjadi Rp 5,26 miliar, dibandingkan dengan Beban Lainnya per 31 Desember 2013 sebesar Rp 823,00 juta per 31 Desember 2013. Hal ini terutama disebabkan rugi bersih selisih kurs akibat kurs pembayaran pembelian barang di tahun 2014.

# TINJAUAN KINERJA KEUANGAN

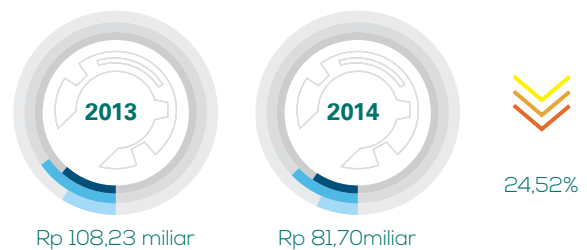
## TAHUN 2014

### Laba Usaha



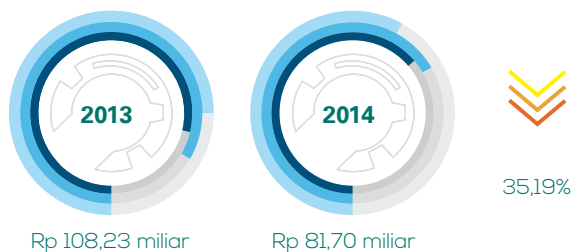
Per 31 Desember 2014, Laba Usaha Perseroan turun sebesar 12,63% menjadi sebesar Rp 477,37 miliar, dibandingkan dengan Laba Usaha Perseroan per 31 Desember 2013 sebesar Rp 546,35 miliar. Penurunan ini terjadi karena beberapa hal yang telah dijelaskan di atas.

### Beban Pajak Penghasilan - Neto



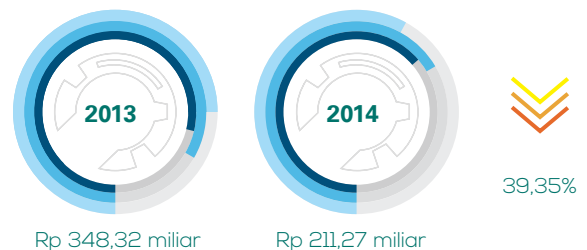
Per 31 Desember 2014, Beban Pajak Penghasilan-Neto Perseroan turun sebesar 24,52% menjadi Rp 81,70 miliar, dibandingkan dengan Beban Pajak Penghasilan-Neto per 31 Desember 2013 sebesar Rp 108,23 miliar. Penurunan ini sesuai dengan penurunan Laba Sebelum Pajak Penghasilan per 31 Desember 2014.

### Laba Sebelum Pajak Penghasilan



Laba Sebelum Pajak Penghasilan Perseroan per 31 Desember 2014 turun sebesar 35,19% atau sebesar Rp 296,08 miliar, dibandingkan dengan Laba Sebelum Pajak Penghasilan per 31 Desember 2013 sebesar Rp 456,85 miliar. Penurunan ini terjadi karena beberapa hal yang telah dijelaskan di atas.

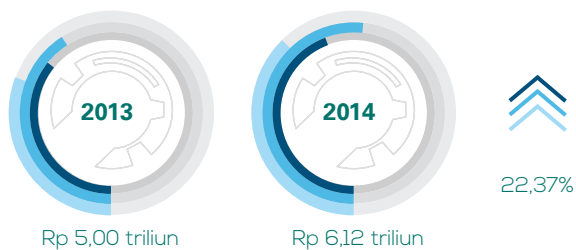
### Laba Bersih



Karena hal-hal yang disebutkan di atas, Laba Bersih pada per 31 Desember 2014 turun 39,35% menjadi Rp 211,27 miliar dari 348,32 miliar per 31 Desember 2013.



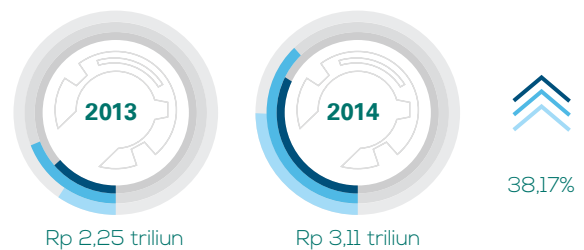
## Aset



Total Aset Perseroan mengalami peningkatan sebesar 22,37% dari yang sebelumnya Rp 5,00 triliun per 31 Desember 2013 menjadi Rp 6,12 triliun per 31 Desember 2014.

Kenaikan nilai Total Aset disebabkan oleh penambahan persediaan barang dagangan terkait dengan perubahan struktur penjualan merek Samsung di PT Teletama Artha Mandiri (Entitas Anak Perseroan –TAM) menjadi Master Dealer (MD), pembukaan Erafone Megastore baru, kenaikan piutang lain-lain kepada principle, pembelian Gedung dan juga disebabkan oleh estimasi klaim restitusi pajak yang akan diterima.

## Liabilitas



Total Liabilitas Perseroan per 31 Desember 2014 adalah sebesar Rp 3,11 triliun, mengalami peningkatan 38,17% dibandingkan dengan Total Liabilitas Perseroan per 31 Desember 2013 sebesar Rp 2,25 triliun. Kenaikan Total Liabilitas disebabkan oleh peningkatan utang bank jangka pendek per 31 Desember 2014 terkait penggunaan dana untuk operasional Perseroan dan peningkatan hutang dagang lancar, serta hutang jangka panjang untuk kepemilikan aset gedung.



# TATA KELOLA PERUSAHAAN



# TATA KELOLA PERUSAHAAN

## TAHUN 2014

Tata Kelola Perusahaan yang Baik merupakan seperangkat peraturan atau sistem yang mengatur hubungan dalam perusahaan antara pemegang saham, manajemen, pihak kreditur, pemerintah, karyawan, serta para pemegang kepentingan internal dan eksternal lainnya yang berkaitan dengan hak-hak dan kewajiban mereka. Penerapan Tata Kelola Perusahaan yang Baik dalam perusahaan dapat meningkatkan nilai – nilai perusahaan yang profesional, transparan, dan efisien.

Sepanjang tahun 2014, PT Erajaya Swasembada Tbk (“Perseroan”) terus menerapkan prinsip Tata Kelola Perusahaan yang Baik: transparansi, akuntabilitas, tanggung jawab, independensi, dan kewajaran.

### STRUKTUR TATA KELOLA PERUSAHAAN

Secara berurutan struktur tata kelola Perseroan adalah Rapat Umum Pemegang Saham (“RUPS”), Dewan Komisaris, dan Direksi. Otoritas tertinggi dan forum utama pengambilan keputusan Erajaya adalah RUPS Tahunan yang diselenggarakan sekali dalam setahun, dan RUPS Luar Biasa yang dapat digelar sesuai dengan kebutuhan. Melalui rapat-rapat tersebut para pemegang saham dapat menggunakan haknya untuk menghasilkan keputusan, dan membuat pengesahan atas berbagai kebijakan Perusahaan.

### RAPAT UMUM PEMEGANG SAHAM

Rapat Umum Pemegang Saham (“RUPS”) adalah organ Perseroan yang memiliki wewenang tertinggi yang tidak diberikan kepada Dewan Komisaris atau Direksi dalam batas yang ditentukan dalam Undang-undang Perseroan Terbatas dan/atau Anggaran Dasar Perseroan. RUPS Tahunan merupakan forum di mana Dewan Komisaris dan Direksi melaporkan dan mempertanggung jawabkan kinerja Perseroan kepada pemegang saham.

Pada tahun 2014, Perseroan mengadakan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan (“RUPST”) pada tanggal 26 Juni 2014 di Ruang Seminar PT Bursa Efek Indonesia, Jakarta.

Keputusan – keputusannya adalah sebagai berikut :

### Agenda I

1. Menyetujui dan menerima baik Laporan Tahunan termasuk Laporan Direksi dan Laporan Pengawasan Dewan Komisaris Tahun Buku 2013 (dua ribu tiga belas);
2. Menyetujui dan mengesahkan Laporan Keuangan Tahun Buku 2013 (dua ribu tiga belas) yang telah diaudit Kantor Akuntan Publik Purwantono, Suherman & Surja sebagaimana tercantum dalam laporannya Nomor RPC-5217/PSS/2014, tanggal 25-03-2014 (dua puluh lima Maret dua ribu empat belas) dengan pendapat Wajar Tanpa Pengecualian. Dengan demikian membebaskan Direksi dan Dewan Komisaris dari tanggung jawab dan segala tanggungan atas tindakan pengurusan dan pengawasan yang dijalankan Direksi dan Komisaris untuk Tahun Buku 2013 (dua ribu tiga belas).

### Agenda II

Menyetujui menetapkan penggunaan laba bersih Perseroan yang akan digunakan untuk:

1. Sebesar Rp.1.000.000.000 (satu miliar Rupiah) ditetapkan sebagai cadangan wajib, guna memenuhi ketentuan Pasal 70 Undang-Undang Nomor: 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas yang akan digunakan sesuai dengan pasal 23 Anggaran Dasar Perseroan;

2. Sisanya sebesar Rp.347.651.732.970 (tiga ratus empat puluh tujuh miliar enam ratus lima puluh satu juta tujuh ratus tiga puluh dua ribu sembilan ratus tujuh puluh Rupiah) akan dibukukan sebagai laba ditahan untuk mendukung pengembangan usaha Perseroan.

### Agenda III

Menyetujui memberikan kuasa dan wewenang kepada Direksi Perseroan dengan persetujuan Dewan Komisaris untuk menunjuk Kantor Akuntan Publik yang terdaftar di OJK sebagai akuntan publik Perseroan, untuk mengaudit buku Perseroan untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31-12-2014 (tiga puluh satu Desember dua ribu empat belas), dan memberi wewenang kepada Direksi Perseroan untuk menetapkan jumlah honorarium Kantor Akuntan Publik tersebut dan persyaratan lain penunjukkannya.

### Agenda IV

1. Menyetujui memberikan kewenangan kepada Pemegang Saham Meioritas Perseroan, yakni PT Eralink International untuk menentukan besarnya gaji dan tunjangan dan/atau manfaat lainnya Dewan Komisaris Perseroan untuk tahun buku 2014 (dua ribu empat belas);
2. Menyetujui memberikan kewenangan kepada Dewan Komisaris Perseroan untuk menentukan besarnya gaji dan tunjangan dan/atau manfaat lainnya seluruh anggota Direksi Perseroan untuk tahun buku 2014 (dua ribu empat belas).

### Agenda V

1. Menyetujui mengangkat Tuan Djohan Sutanto sebagai Direktur Perseroan, yang telah bersedia untuk diangkat sebagai Direktur Perseroan sejak

ditutupnya Rapat sampai dengan sisa masa jabatan anggota Direksi Perseroan lainnya, yaitu sampai dengan ditutupnya Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tahun 2016 (dua ribu enam belas) yang diselenggarakan Tahun 2017 (dua ribu tujuh belas). Dengan demikian, terhitung sejak ditutupnya Rapat, susunan Direksi Perseroan menjadi sebagai berikut:

Direktur Utama :

**Tuan Budiarto Halim**

Wakil Direktur Utama :

**Tuan Hasan Aula**

Direktur :

**Nyonya Sintawati Halim**

Direktur :

**Tuan Andreas Harun Djumadi**

Direktur :

**Tuan Sim Chee Ping**

Direktur :

**Tuan Djohan Sutanto**

Direktur Independen :

**Tuan Jody Rasjidghanda**

2. Menyetujui memberi kuasa kepada Direksi Perseroan untuk menyatakan dalam akta Notaris tersendiri serta mengurus pemberitahuan dan pendaftaran kepada instansi yang berwenang berkenaan dengan perubahan susunan Direksi tersebut.

### Agenda VI

1. Menyetujui perubahan pasal 16 ayat 6.a dan b Anggaran Dasar Perseroan :

#### **Ayat 6.a Yang semula:**

Direktur Utama berhak dan berwenang bertindak untuk dan atas nama Direksi serta sah mewakili Perseroan.

# TATA KELOLA PERUSAHAAN

## TAHUN 2014

### Menjadi:

Direktur Utama dan Wakil Direktur Utama secara sendiri-sendiri berhak dan berwenang bertindak untuk dan atas nama Direksi serta sah mewakili Perseroan.

### Ayat 6.b Yang Semula:

Dalam hal Direktur Utama tidak hadir atau berhalangan karena sebab apapun juga, hal mana tidak perlu dibuktikan kepada pihak ketiga, maka 2 (dua) Direktur dari anggota Direksi lainnya secara bersama sama berhak dan berwenang bertindak untuk dan atas nama Direksi serta sah mewakili Perseroan.

### Menjadi:

Dalam hal Direktur Utama atau Wakil Direktur Utama tidak hadir atau berhalangan karena sebab apapun juga, hal mana tidak perlu dibuktikan kepada pihak ketiga, maka 3 (tiga) Direktur dari anggota Direksi lainnya secara bersama sama berhak dan berwenang bertindak untuk dan atas nama Direksi serta sah mewakili Perseroan.

- Menyetujui memberi kuasa kepada Direksi Perseroan untuk menyatakan dalam akta Notaris tersendiri serta mengurus pemberitahuan dan pendaftaran kepada instansi yang berwenang berkenaan dengan perubahan Anggaran Dasar tersebut.

Publikasi	Tanggal	Media
Pengumuman RUPS Tahunan dan Luar biasa pemegang saham	24 April 2014	Bisnis Indonesia. Investor Daily
Revisi Pengumuman RUPS Tahunan dan Luar biasa pemegang saham dan panggilan untuk RUPS Tahunan	9 Mei 2014	Bisnis Indonesia. Investor Daily
Hasil RUPS Tahunan	30 Mei 2014	Bisnis Indonesia. Investor Daily

### DEWAN KOMISARIS

Dewan Komisaris bertindak mewakili kepentingan para pemegang saham Perseroan. Jumlah Dewan Komisaris Perseroan adalah 3 (tiga) orang yang terdiri dari Komisaris Utama, Komisaris, dan Komisaris Independen. Jumlah Komisaris Independen telah sesuai dengan ketentuan PT Bursa Efek Indonesia Nomor Kep-305/BEI/07-2004 tentang Peraturan No.I-A tentang Pencatatan Saham dan Efek Bersifat Ekuitas selain Saham yang Diterbitkan oleh Perusahaan Tercatat, dimana minimum 30% dari Dewan Komisaris setiap perusahaan publik harus terdiri dari Komisaris Independen.

Per tanggal 31 Desember 2014, susunan Dewan Komisaris Perseroan adalah sebagai berikut :

Nama	Posisi	Diangkat
Ardy Hady Wijaya	Komisaris Utama	1998
Lim Bing Tjay (BT Lim)	Komisaris Independen	2011
Richard Halim Kusuma	Komisaris	2011

### Tugas dan Wewenang Dewan Komisaris

Berdasarkan Anggaran Dasar Perseroan, tugas dan wewenang Dewan Komisaris adalah sebagai berikut :

- Melakukan pengawasan atas kebijakan pengurusan, jalannya pengurusan Perseroan baik secara umum maupun kegiatan usaha;
- Memberikan nasihat dan saran kepada Direksi;
- Dewan Komisaris berhak untuk memeriksa semua

pembukuan, surat dan alat bukti lainnya, memeriksa dan mencocokkan keadaan uang kas dan lain-lain serta berhak untuk mengetahui segala tindakan yang telah dijalankan oleh Direksi;

- d. Dewan Komisaris berdasarkan suatu keputusan Rapat Dewan Komisaris dapat memberhentikan untuk sementara waktu seorang atau lebih anggota Direksi dari jabatannya apabila anggota Direksi tersebut bertindak bertentangan dengan anggaran dasar dan/atau peraturan perundang-undangan yang berlaku.

## DIREKSI

Direksi bertanggung jawab mengelola jalannya operasional sehari-hari di bawah pengawasan Dewan Komisaris. Anggota Direksi diangkat dan diberhentikan oleh pemegang saham melalui RUPS. Direksi Perseroan terdiri dari 7 orang yaitu 1 Direktur Utama, 5 Direktur dan 1 Direktur Independen.

Per tanggal 31 Desember 2014, susunan Direksi Perseroan adalah sebagai berikut :

Nama	Posisi	Diangkat
Budiarto Halim	Direktur Utama	2005
Hasan Aula	Wakil Direktur Utama	2012
Sintawati Halim	Direktur	2008
Andreas Harun Djumadi	Direktur	2011
Sim Chee Ping	Direktur	2011
Djohan Sutanto	Direktur	2013
Jody Rasjidghanda	Direktur Independen	2011

## TUGAS DIREKSI

Direksi bertanggung jawab penuh dalam melaksanakan tugasnya untuk kepentingan Perseroan dalam mencapai maksud dan tujuan Perseroan.

## PENERAPAN REMUNERASI DEWAN KOMISARIS DAN DIREKSI

RUPST tanggal 26 Juni 2014 menyetujui pemberian wewenang kepada Pemegang Saham Meioritas Perseroan, yakni PT Eralink International untuk menentukan besarnya gaji dan tunjangan dan/ atau manfaat lainnya Dewan komisaris Perseroan untuk tahun buku 2014, serta pemberian wewenang kepada Dewan Komisaris Perseroan untuk menentukan besarnya gaji dan tunjangan dan/atau manfaat lainnya seluruh anggota Direksi Perseroan untuk tahun buku 2014.

Jumlah remunerasi yang diterima Dewan Komisaris dan Direksi Perseroan adalah sebesar Rp 56,47 miliar untuk periode 12 bulan yang berakhir pada tahun buku tertanggal 31 Desember 2014.

## KOMITE AUDIT

Untuk memenuhi kewajiban Perseroan sebagai Emiten, dan merujuk pada Keputusan Direksi PT Bursa Efek Jakarta No. 339/BEJ/2001 tentang "Ketentuan Umum Pencatatan Efek Bersifat Ekuitas di Bursa", pada tanggal 21 Mei 2012 Perseroan membentuk Komite Audit.

Per tanggal 31 Desember 2014, susunan Komite Audit Perseroan adalah sebagai berikut :

Nama	Posisi
Lim Bing Tjay (BT Lim)	Ketua
Rodolfo C. Balmater	Anggota
Irawan Riza	Anggota

# TATA KELOLA PERUSAHAAN

## TAHUN 2014

### Laporan Komite Audit

Komite Audit merupakan komite yang dibentuk oleh dan bertanggung jawab kepada Dewan Komisaris dalam membantu melaksanakan tugas dan fungsi Dewan Komisaris.

Struktur dan komposisi keanggotaan Komite Audit telah memenuhi peraturan dan persyaratan yang berlaku. Anggota Komite Audit mempunyai kompetensi dan pengalaman yang memadai untuk menunjang efektivitas Komite Audit dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya. Komite Audit telah mendapatkan dukungan yang kuat dari Dewan Komisaris untuk dapat berfungsi secara efektif.

Tugas utama Komite Audit adalah melakukan telaah dan melalui supervisi aktivitas Divisi Internal Audit untuk memastikan:

- Melakukan telaah atas laporan keuangan yang dikeluarkan Direksi, termasuk proyeksi dan informasi keuangan lainnya;
- Mengevaluasi pelaksanaan tugas, obyektivitas dan independensi akuntan publik yang ditunjuk oleh Dewan Komisaris dalam pelaksanaan audit atas laporan keuangan Perseroan;
- Memastikan bahwa Akuntan Publik telah memasukan seluruh resiko penting dalam pelaksanaan auditnya;
- Melakukan koordinasi dan kajian atas pelaksanaan tugas pengawasan yang dilaksanakan oleh Internal Audit sehingga dapat meningkatkan efektivitas fungsi audit;
- Melaporkan potensi resiko yang dihadapi Perseroan kepada Dewan Komisaris dan

memastikan atas pelaksanaan manajemen risiko yang memadai oleh Direksi;

- Mendorong kepatuhan terhadap seluruh peraturan yang berkaitan dengan bursa dan peraturan lainnya yang berkaitan dengan jalannya Perseroan.

Selama tahun 2014, Komite Audit telah melakukan fungsi melalui aktivitas sebagai berikut:

1. Mengadakan rapat reguler dengan Divisi Internal Audit dan Corporate Secretary sebanyak 11 kali. Selain itu juga melakukan pertemuan dan pembahasan terkait dengan rencana Audit Eksternal tahun 2014 dengan Direksi Perusahaan, serta melakukan pertemuan dan pembahasan hasil sementara Laporan Keuangan terbatas dengan Auditor Eksternal bersama dengan Divisi Finance & Accounting;
2. Memberikan masukan dan rekomendasi atas hasil laporan yang disiapkan oleh Divisi Internal Audit secara rutin maupun pada kasus khusus;
3. Membahas temuan-temuan yang bersifat signifikan dan memerlukan tindakan segera yang akan berpotensi memberikan dampak risiko bagi Perusahaan;
4. Menelaah kinerja dan objektifitas dari eksternal auditor Perusahaan.

Berdasarkan evaluasi yang dilakukan selama tahun 2014, secara umum Komite Audit meminta Manajemen untuk senantiasa menaati peraturan-peraturan yang diterbitkan oleh regulator (Otoritas Jasa Keuangan, Bursa Efek Indonesia, dan Kementerian Perdagangan Republik Indonesia).



## Profil Komite Audit



Lim Bing Tjay (BT Lim)  
Ketua

BT Lim menjabat sebagai Komisaris Independen Perseroan sejak tahun 2011. Sebelumnya beliau juga pernah menjabat sebagai Deputy CEO PT Smart Telecom (2008- 2011), CEO PT Mobile-8Telecom (2005-2008), CEO PT Hewlett- Packard Indonesia (2002-2004), CEO PT Compaq Computer Indonesia (1998-2001), CEO PT Digital Equipment Corporation, Indonesia (1995-1998), Chief Executive Astra International/PSO & Managing Director PT Multi France Motor (Astra Mobil group) dan Managing Director PT Astra Graphia Information Technology (1990 – 1995), Managing Director PT Metrodata Indonesia (1985 - 1990), dan *Chief for Information System* untuk Pemerintah Belanda (1979–1985).

Beliau juga pernah bekerja sebagai *Chief System Development* University Of Nijmegen, Belanda (1971-1979). Beliau lulus dari Sekolah Tinggi Ilmu Informatika NOVI, Amsterdam di Belanda pada tahun 1971.



Rodolfo C. Balmater  
Anggota

Rodolfo C. Balmater menjabat sebagai Komite Audit Perseroan sejak tahun 2012. Memperoleh gelar Bachelor Business Administration, *Accountary* dari Araullo University, *Master in Management* dari Asian Institute of Management. Beberapa sertifikasi yang beliau miliki antara lain *Certified Public Accountant-Philippines*, *Corporate Governance – IFC*, *Risk Management – Singapore Institute of Directors*.

Memiliki pengalaman selama 30 tahun dalam *Multinational Accounting / Audit Professional Services (SGV / Andersen / Ernst & Young)*. Saat ini beliau masih menjabat sebagai Komite Audit PT Molindo Raya Industri dan PT Matahari Sakti.

# TATA KELOLA PERUSAHAAN

## TAHUN 2014

Irawan Riza  
Anggota



Irawan Riza menjabat sebagai Komite Audit Perseroan sejak tahun 2012. Lulus dari Akademi Ajun Akuntan (A3N) Surabaya pada tahun 1973, Institut Ilmu Keuangan Negara (IIK-N) pada tahun 1980. Beliau mempunyai sertifikasi sebagai Certified Public Accountant pada tahun 2007.

Memulai karirnya sebagai pemeriksa pada Direktorat Jenderal Pengawasan Keuangan Negara (sekarang Badan Pengawasan Keuangan dan Pembangunan-BPKP) Jakarta/Surabaya (1973-1985), Kepala Bagian Internal Audit PT Bimantara Citra Group (1985-1987), Asisten Direktur Keuangan PT Wono Madu Jakarta (Kantor Pusat) dan Cabang di Bandar Lampung (1988-1990), Pemimpin Rekan Kantor Akuntan Publik Riza, Andiek & Rekan – Riza, Andiek & Zainuddin – Riza, Wahono & Rekan (1990- 2011), Pemimpin Rekan Kantor Akuntan publik Riza, Adi, Syahril & Rekan (2011-sekarang).

### SEKRETARIS PERUSAHAAN

Sekretaris Perusahaan bertanggung jawab membantu Direksi untuk memperkuat dan mempertahankan citra positif Perseroan melalui komunikasi yang efektif dan intensif antara Perseroan dengan *stakeholders*. Sekretaris Perusahaan juga bertanggung jawab menjaga hubungan baik dan kepercayaan pihak regulator, mitra usaha, asosiasi usaha serta lembaga lain terkait aktivitas usaha Perseroan dalam tingkatan provinsi, nasional dan internasional.

Sesuai dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 35/POJK.04/2014 tentang Sekretaris Perusahaan Emiten atau Perusahaan Publik, dan berdasarkan Surat Penunjukkan Sekretaris Perusahaan oleh Direksi nomor SK/112/DIRBH/X/2013.ERAA tertanggal 17 Oktober 2013, Perseroan telah menunjuk Djatmiko Wardoyo sebagai Sekretaris Perusahaan.

### Tugas dan Tanggung Jawab Sekretaris Perusahaan

Tugas dan Tanggung Jawab Sekretaris Perusahaan adalah sebagai berikut :

- Mengikuti perkembangan Pasar Modal khususnya peraturan perundang-undangan yang berlaku di bidang Pasar Modal;
- Memberikan masukan kepada Direksi dan Dewan Komisaris Emiten atau Perusahaan Publik untuk mematuhi ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang Pasar Modal;
- Membantu Direksi dan Dewan Komisaris dalam pelaksanaan tata kelola perusahaan yang meliputi :

- Keterbukaan informasi kepada masyarakat, termasuk ketersediaan informasi pada Situs Web Emiten atau Perusahaan Publik;
- Penyampaian laporan kepada Otoritas Jasa Keuangan tepat waktu;
- Penyelenggaraan dan dokumentasi Rapat Umum Pemegang Saham;
- Penyelenggaraan dan dokumentasi rapat Direksi dan/atau Dewan Komisaris; dan
- Pelaksanaan program orientasi terhadap perusahaan bagi Direksi dan/atau Dewan Komisaris.

d. Sebagai penghubung antara Emiten atau Perusahaan Publik dengan pemegang saham Emiten atau Perusahaan Publik, Otoritas Jasa Keuangan, dan pemangku kepentingan lainnya.

## Profil Sekretaris Perusahaan

**Djarmiko Wardoyo**  
Sekretaris Perusahaan



Warga Negara Indonesia, dilahirkan di Yogyakarta pada tahun 1971. Memperoleh gelar Sarjana Ilmu Politik dari Fakultas Sosial dan Politik Universitas Gajahmada, Yogyakarta, Indonesia pada tahun 1994.

Memulai karirnya di Ogilvy Public Relations sebagai Manager (April 1995 – Mei 2000), General Manager of Marketing Communications PT Cipta Multi Usaha Perkasa (Global Teleshop) (Juni 2000 – April 2004), Managing Director PT Berlian Global Perkasa (2008 – 2010), Managing Director Global Media Group (2004 - 2011), President Director Global Teleshop Group (April 2005 – Maret 2011). Menjabat sebagai Director Marketing & Communication Perseroan sejak Oktober 2011 dan Corporate Secretary Perseroan sejak November 2013.

## INTERNAL AUDIT

Divisi Internal Audit adalah badan internal yang bekerja secara independen untuk memberikan masukan yang berfokus pada nilai tambah organisasi. Internal Audit membantu Perseroan mencapai tujuannya dengan seperangkat pendekatan yang sistematis untuk mengevaluasi dan meningkatkan efektivitas dari internal kontrol, corporate governance dan risk management Perseroan.

### Tugas dan Tanggung Jawab Internal Audit

Tugas dan tanggung jawab Divisi Internal Audit adalah sebagai berikut:

- Menyusun dan melaksanakan rencana kerja Internal Audit tahunan;
- Menguji dan mengevaluasi pelaksanaan pengendalian internal dan sistem manajemen risiko sesuai dengan kebijakan Perseroan;
- Melakukan pemeriksaan dan penilaian atas efisiensi dan efektivitas di bidang keuangan, akuntansi, operasional, sumber daya manusia, pemasaran, teknologi informasi dan kegiatan lainnya;
- Memberikan saran perbaikan dan informasi yang obyektif tentang kegiatan yang diperiksa pada semua tingkat manajemen;
- Membuat laporan hasil audit dan menyampaikan laporan tersebut kepada Direktur Utama dan Dewan Komisaris;
- Memantau, menganalisa, dan melaporkan pelaksanaan perbaikan yang telah disarankan;
- Melakukan pemeriksaan khusus apabila diperlukan.

Sesuai dengan Peraturan Bapepam-LK No. IX.1.7 perihal Pembentukan dan Pedoman Penyusunan Piagam Unit Audit Internal, Perseroan telah menunjuk Hendra Wijaya sebagai Head of Internal Audit Perseroan berdasarkan Surat Keputusan Direksi Perseroan nomor SK/121/DIRBH/ X/2012.ERAA tertanggal 22 Oktober 2012.

Per tanggal 1 November 2011, Perseroan telah menerbitkan Piagam Internal Audit yang berfungsi sebagai pedoman untuk unit Internal Audit.

### PUBLIKASI LAPORAN KEUANGAN

Sepanjang tahun 2014 Perseroan juga menerbitkan Laporan Keuangan kuartalan, tengah tahun dan akhir tahun. Laporan Keuangan tengah tahun dan akhir tahun pada khususnya, sesuai dengan Peraturan Bapepam-LK No.X.K.2 tahun 2011, dipublikasikan di surat kabar dengan cakupan nasional. Perseroan juga mempublikasikan Laporan Keuangannya di situs web.

Publikasi	Tanggal	Media
Laporan Keuangan 31 Desember 2014 di audit	29 Maret 2014	Bisnis Indonesia
Laporan Keuangan Interim pertengahan 2014	26 Juli 2014	Bisnis Indonesia

### PAPARAN PUBLIK

Mengacu pada Peraturan Pencatatan PT Bursa Efek Jakarta Nomor I-E tentang Kewajiban Penyampaian Informasi, yang antara lain mewajibkan perusahaan tercatat untuk menyelenggarakan paparan publik, Perseroan melakukan paparan publik pada 26 Juni 2014, pada hari yang sama dengan dilaksanakannya RUPS Tahunan Perseroan.

## PERKARA – PERKARA PENTING

Di tahun 2014, Perseroan dan salah satu entitas anak Perseroan yaitu PT Data Citra Mandiri (“DCM”) kembali menerima gugatan dari PT Multicom Persada International terkait gugatan pembatalan merek iBox No. 22/PDT.SUS-MERREK/2014/PN.NIAGA.JKT. PST di Pengadilan Niaga Jakarta Pusat. Gugatan ini telah diputus dimana gugatan PT Multicom Persada International terhadap Perseroan dan DCM dinyatakan tidak dapat diterima oleh Pengadilan Niaga Jakarta Pusat.

## AKSES INFORMASI DATA LAYANAN PERUSAHAAN

### Situs Elektronik (website) Corporate

Guna mendukung kemudahan bagi para stakeholders untuk mengakses informasi, Perseroan senantiasa membangun platform teknologi informasi yang kuat dan handal dalam memberikan dukungan penyediaan informasi secara terintegrasi, tepat waktu dan tepat sasaran melalui situs Perseroan ([www.erajaya.com](http://www.erajaya.com)). Informasi-informasi yang lengkap mengenai Perseroan dapat diperoleh di situs elektronik ini, termasuk Laporan Tahunan, Laporan Keuangan dan Laporan Kegiatan Tanggung Jawab Sosial Perseroan (CSR).

Untuk informasi dan keluhan dari para pelanggan Perseroan serta stakeholders pada umumnya, Perseroan memberikan fasilitas “Contact Us” pada situs Perseroan. Informasi lebih lanjut dapat pula didapatkan dengan menghubungi Perseroan secara langsung melalui telepon ke +62-21 690 5050 (hunting); atau melalui alamat surat elektronik [corporate@erajaya.com](mailto:corporate@erajaya.com) (untuk informasi umum) dan [info@erajaya.com](mailto:info@erajaya.com) (untuk informasi penjualan).

### Situs Elektronik (Website) Layanan Penjualan

Dalam rangka menyentuh langsung konsumen pengguna, Perseroan memberikan layanan situs melalui [www.erafone.com](http://www.erafone.com) dan [www.ibox.co.id](http://www.ibox.co.id). Platform, modul dan konten situs Perseroan berisikan penjelasan rinci dan keterangan teknis produk, paket penjualan promosi, bantuan tenaga penjualan online, layanan pemesanan elektronik dan keranjang belanja, serta beberapa layanan lain yang berorientasi pada informasi produk dan penjualan elektronik.

Untuk memberikan kepercayaan kepada konsumen pengguna, kedua situs entitas anak Perseroan tersebut mengintegrasikan konten berita dan layanan kontak dengan situs corporate Perseroan ([www.erajaya.com](http://www.erajaya.com)).

### Intranet

Fasilitas intranet sebagai sarana penyebaran informasi kepada seluruh karyawan Perseroan menjadi salah satu fasilitas pendukung yang efektif dalam mendukung kegiatan operasional dan pertukaran informasi di lingkungan Perseroan.



# SUMBER DAYA MANUSIA



motion sensor activation

```
0100100100101  
0110561201  
01010110  
011>>011
```

# SUMBER DAYA MANUSIA

Divisi Sumber Daya Manusia (Human Resources – HR) mempunyai peran yang sangat penting dalam bisnis Erajaya Group, yaitu berperan sebagai mediator yang bertujuan untuk menyelaraskan kepentingan karyawan dengan kepentingan Perusahaan. Berikut adalah pengembangan sumber daya manusia yang telah dilakukan oleh Erajaya Group selama tahun 2014 :

1. Mengikuti ajang kompetisi tahunan yang diselenggarakan oleh majalah bisnis nasional, yaitu SWA: HR Excellence Award 2015 dengan hasil akhir evaluasi untuk kategori Program HR People Development adalah ranking ke 11 (majalah SWA edisi 27, 18 Desember 2014);
2. Mendapat wawancara dari majalah SWA dengan pimpinan divisi Sumber Daya Manusia, dengan topik transformasi divisi Sumber Daya Manusia yang mendukung pertumbuhan bisnis (majalah SWA edisi 02, 22 Januari 2015);
3. Melakukan *benchmarking* untuk praktek pengembangan Sumber Daya Manusia, dengan perusahaan terkemuka di Indonesia, antara lain dengan Astra International;
4. Meluncurkan bagian akhir dari trilogi people development tools yaitu: online assessment ([www.assessment-erajaya.com](http://www.assessment-erajaya.com)), yang sebelumnya telah didahului oleh [www.knowledgeshared.erajaya.com](http://www.knowledgeshared.erajaya.com) di tahun 2012 dan [www.elearning.erajaya.com](http://www.elearning.erajaya.com) di tahun 2013;
5. Menyelenggarakan batch pertama untuk *Leadership Development* Program tahun 2014, yaitu program penggodokan bagi pemimpin masa depan. Program ini bekerja sama dengan vendor profesional dan diikuti oleh 22 karyawan dari *grade Manager* dan *General Manager*;
6. Menyelenggarakan program perdana Best Service Center TAM, AMS, dan iBox tahun 2014, yaitu ajang apresiasi atas prestasi terbaik dari karyawan dengan jabatan *Customer Service* dan *Technician*;
7. Melakukan Implementasi HRIS Pro-Int, yaitu program yang mendukung kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan data base karyawan antara lain : data pribadi karyawan, cuti tahunan, analisa *recruitment*, data pelatihan yang diikuti karyawan, proses penggajian dan akan terus dikembangkan di tahun 2015 untuk *Performance Management System*;
8. Melakukan peningkatan pelayanan kepada karyawan dengan beralih dari proses manual ke proses transfer dengan menggunakan *Internet Banking* melalui salah satu Bank ternama di Indonesia sehingga dapat dipastikan karyawan menerima haknya sesuai dengan yang dijanjikan;
9. Melaksanakan performance management yang meliputi : *Performance Planning*, *Performance Review* dan *Performance Appraisal*;
10. Melakukan kampanye kedisiplinan secara intensif;
11. Melakukan analisa beban kerja (*work load analysis*) untuk memberi masukan pada para pimpinan terkait beban kerja yang ada dalam divisi terkait;
12. Melakukan survei untuk mengetahui pengetahuan karyawan terkait : Pengetahuan kebijakan perusahaan, Visi, Misi & Nilai Luhur, dan kompetensi.



## DATA KARYAWAN ERAJAYA GROUP 2014

Menurut Pangkat	2014	2013
Wakil Presiden	6	6
Manajer Umum	17	14
Manajer	87	81
Asisten Manajer	154	125
Supervisor	367	298
Staff	2.692	2.790
<b>Total</b>	<b>3.323</b>	<b>3.314</b>

Menurut Pendidikan	2014	2013
S2	11	25
S1	1.126	1.041
Diploma	153	263
SMU	2.005	1.032
SMP	28	53
<b>Total</b>	<b>3.323</b>	<b>3.314</b>

Menurut Usia	2014	2013
<25	820	914
25 – 30	1.229	1.207
31 – 40	1.070	1.034
>40	204	159
<b>Total</b>	<b>3.323</b>	<b>3.314</b>

## PERENCANAAN, SELEKSI DAN REKRUTMEN SUMBER DAYA MANUSIA

Dengan menganut prinsip “*The Right Man on The Right Place*” dan “*Get The Best Class*”, maka Erajaya Group menggunakan strategi seleksi dan rekrutmen Sumber Daya Manusia sebagai berikut :

- a Menerapkan perencanaan *man power planning* (MPP) tahunan secara sistematis berdasarkan rencana pengembangan bisnis organisasi;
- b Menerapkan kebijakan dan prosedur seleksi dan rekrutmen;
- c Berorientasi pada standar kompetensi Sumber Daya Manusia, Erajaya Group menggunakan pendekatan berbasis kompetensi, yaitu :
  1. Kompetensi Inti (*Core Competency*) atau disebut i-ERA
    - *Integrity*
    - *Excellent Work*
    - *Reliable Partner*
    - *Assuring Continuous Learning*
  2. Kompetensi Manajerial (*Management Competency*)
    - *Leadership*
    - *Resources Management*
    - *Business Financial Acument*
  3. Kompetensi Teknis (*Technical Competency*)  
Mengikuti kriteria dan kebutuhan teknis suatu jabatan.

# SUMBER DAYA MANUSIA

- d. Bekerja sama dengan penyedia jasa tenaga kerja terkait untuk pemenuhan beberapa jabatan kategori *non core position* untuk bisnis ritel dan distribusi.

## ASESMEN PENGEMBANGAN KOMPETENSI

Sejak layanan Asesmen pertama kali diluncurkan pada tahun 2013, layanan ini secara signifikan dioptimalkan sesuai dengan sarannya yaitu Internal untuk karyawan Erajaya Group, dan Eksternal untuk kandidat karyawan baru. Untuk kepentingan eksternal, difokuskan pada seleksi dan rekrutmen karyawan baru. Sementara untuk kepentingan internal, digunakan dengan tujuan diagnostik dan pengembangan kompetensi, tujuan perubahan status karyawan, dan tujuan promosi jabatan. Layanan Asesmen adalah salah satu intervensi strategis karena memiliki kepentingan besar terhadap pengembangan organisasi Erajaya Group, yakni memastikan karyawan yang kompeten pada setiap tingkat jabatan dan fungsi pekerjaan. Untuk sasaran eksternal, selama tahun 2014 telah dilakukan asesmen bagi 1.711 kandidat karyawan baru. Sementara untuk sasaran internal mencapai 277 karyawan dari grade 1 hingga grade 4.

Di tahun 2014, Erajaya Group meluncurkan *online assesment* ([www.assessment-erajaya.com](http://www.assessment-erajaya.com)) yang merupakan *chapter trilogy tools People Development*. Sejak diluncurkan hingga akhir Desember 2014, online assesment telah digunakan untuk asesmen 48 kandidat karyawan baru dan 72 karyawan internal. Tujuannya adalah untuk meningkatkan efektivitas asesmen, khususnya bagi peserta yang berada di luar Jabodetabek dan efisiensi biaya asesmen.

## MANAJEMEN TALENTA

Salah satu fungsi utama layanan Asesmen adalah mendukung program strategis Manajemen Talenta. Secara singkat, proses manajemen talenta di Erajaya Group telah dimulai pada beberapa peningkatan aspek dari hulu ke hilir yaitu di mulai dari seleksi dan rekrutmen karyawan yang ketat, pengembangan karyawan, aspek remunerasi yang kompetitif, identifikasi talent terkait dengan pengadaan *talent pool*, perencanaan suksesi jabatan (*succession planning*), serta strategi *retaining* (memelihara talent). Untuk identifikasi talent, salah satu indikator yang digunakan adalah input penilaian dari manajemen Erajaya Group atas jabatan-jabatan yang dinilai strategis (*key position*) kemudian dihubungkan dengan indeks nilai prestasi kinerja tahunan, dan hasil diagnosa kompetensi. Laporan ini disebut *Talent Pool Report 2014*.

Program asesmen diberikan kepada *Key Position* antara lain *level Assistant Manager* dan *Manager*. Program asesmen ini melahirkan diagnosa dan bekerja sama dengan bagian pengembangan Sumber Daya Manusia, memberi rekomendasi program pengembangan kompetensi untuk setahun ke depan.

## PELATIHAN DAN PENGEMBANGAN KOMPETENSI

Berpusat di e-DNA (*Erajaya Development And Assesment Center*) yang berlokasi di Jakarta Pusat, adalah sentra pelatihan dan pengembangan Sumber Daya Manusia Erajaya Group. Sasaran karyawan yang dituju untuk pelatihan dan pengembangan kompetensi adalah:

1. Karyawan Perusahaan kategori Non Outlet/Ritel; antara lain bisnis Distribusi, melalui unit *Corporate Learning Solution & Development* ("Corporate LSD")
2. Karyawan Perusahaan kategori Outlet/ Ritel melalui unit *Retail Learning Solution & Development* ("Retail LSD")

Pelatihan Corporate pada tahun 2014 telah diikuti 627 karyawan dari tingkat 1 (Staff) hingga tingkat 5 (*General Manager*).



### CORPORATE TRAINING ERAJAYA GROUP 2014

Bisnis Unit	TAM	Erafone	Erajaya	DCM	MMS	AZEC	SES	NGA	PPS	DMT	Total
<b>Jumlah Training</b>	236	195	86	64	16	15	7	3	3	2	<b>627</b>

Bisnis Unit	TAM	Erafone	Erajaya	DCM	MMS	AZEC	SES	NGA	PPS	DMT
Staff	137	129	24	62	5	5	0	2	2	3
Supervisor	57	38	19	13	10	3	2	3	0	0
Ass. Manager	33	19	12	2	0	6	1	1	0	0
Manager	7	8	4	8	1	1	0	1	0	0
Gen. Manager	2	1	5	1	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>236</b>	<b>195</b>	<b>64</b>	<b>86</b>	<b>16</b>	<b>15</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Grand Total</b>	<b>627</b>									

# SUMBER DAYA MANUSIA

Untuk mendukung proses *transfer knowledge & knowledge sharing*, unit Corporate LSD memiliki sebuah portal, yaitu [knowledgeshared.erajaya.com](http://knowledgeshared.erajaya.com) dan perpustakaan. Portal yang dikhususnya untuk kepentingan internal ini, menyajikan informasi antara lain: informasi pelatihan corporate, dokumentasi aktivitas, *books references* berbasis kompetensi. Secara berkala setiap hari Senin, Corporate LSD memberikan sosialisasi kompetensi melalui metode blast email ke seluruh email karyawan, dan pada hari Jumat, Corporate LSD memberikan update terkait [knowledgeshared.erajaya.com](http://knowledgeshared.erajaya.com). Perpustakaan Corporate LSD yang berlokasi di e-DNA menyediakan koleksi buku, DVD, CD, dan majalah berbasis kompetensi.

Untuk kategori karyawan *Sales Distribution*, berikut adalah data peserta training di tahun 2014 :

## PESERTA TRAINING SALES DISTRIBUTION TAM

Kategori	Surabaya	Jakarta	Semarang	Yogyakarta	Medan	Bandung	Makassar	Manado
White Belt	43	35	14	18	9	12	6	5
Red Belt	13	0	0	0	9	0	0	0
Black Belt	8	0	10	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>64</b>	<b>35</b>	<b>24</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	<b>5</b>
<b>Grand Total</b>	<b>173</b>							

## PESERTA TRAINING DISTRIBUTION OPERATOR

Kategori	MMS	PPS	PPS
White Belt	242	28	47
Black Belt	19	3	2
<b>Total</b>	<b>261</b>	<b>31</b>	<b>49</b>
<b>Grand Total</b>	<b>341</b>		

Catatan :

*White Belt* : Salesman baru

*Red Belt* : Salesman yang telah bekerja minimal 3-6 bulan.

*Black Belt* : Supervisor Sales / Kepala Depo sampai dengan Kepala Cabang.

## PESERTA TRAINING SERVICE QUALITY

	CSO	SH/PIC	Teknisi	Admin
DCM	11	6	12	0
TAM	89	12	58	43
Total	100	18	70	43
Grand Total	<b>231</b>			

Sementara untuk kategori karyawan Outlet/ Ritel yang didukung oleh unit Retail LSD maka modul inti yang diberikan dalam pelatihan antara lain Standard Operating Procedure (SOP), *Selling Skill*, *Service Excellence* dan *Product Knowledge*. Data peserta pelatihan adalah sebagai berikut :

## PESERTA TRAINING KATEGORI KARYAWAN OUTLET / RITEL

	Erafone	iBOX
<b>Hard Skill</b>	4.000	357
<b>Soft Skill</b>	693	148

Erajaya Group menyadari akan pentingnya kualitas pemimpin masa depan perusahaan terkait dengan rencana strategi bisnis, maka untuk pertama kalinya Erajaya Group menyelenggarakan *Trainee Supervisor Retail Development Program* ("SRDP") dengan merekrut 10 lulusan Sarjana dari universitas terkemuka seluruh di Indonesia, dan selanjutnya digodok kompetensi operasional, kepemimpinan dan manajemennya.



# TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN



motion sensor activation  
0100100100101  
0110561201  
01010110  
011>>011

# TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN

*Corporate Social Responsibilities* adalah sebuah wujud kepedulian perusahaan kepada lingkungan sekitar sekaligus komitmen perusahaan atau dunia bisnis untuk berkontribusi dalam pengembangan kesejahteraan ekonomi dan sosial yang dilakukan secara berkelanjutan kepada masyarakat yang berada didalam ataupun wilayah operasional perusahaan.

Sesuai dengan UU no 40 Tahun 2007 mengenai tanggung jawab sosial Perseroan Terbatas kepada masyarakat dan sebagai penerapan *Good Corporate Governance* ("GCG") yang baik, PT Erajaya Swasembada Tbk ("Erajaya Group") mempunyai kewajiban untuk melakukan kegiatan sosial yang berdampak baik untuk meningkatkan kualitas dan kapabilitas hidup bagi masyarakat sekitar wilayah operasional perusahaan atau diluar wilayah operasional.

Erajaya Group berkomitmen untuk terus untuk terus melaksanakan program tanggung jawab sosial perusahaan (*Corporate Social Responsibility-CSR*) dengan mengadakan berbagai kegiatan terhadap masyarakat yang fokus kedalam beberapa aspek, yaitu aspek peningkatan kualitas dan kapabilitas di bidang pendidikan, kesehatan dan kesejahteraan sosial. Seluruh kegiatan CSR yang dilakukan oleh Erajaya Group baik dibidang pendidikan, kesehatan dan kesejahteraan sosial berada dibawah naungan payung program CSR Erajaya Group yang disebut dengan Lentera Erajaya Peduli.

## Sekilas Tentang CSR Erajaya Group

Lentera - Erajaya Peduli merupakan sebuah payung program CSR dari Erajaya Group yang fokus terhadap beberapa aspek, yaitu aspek pendidikan, kesehatan dan kesejahteraan sosial. Filosofi Lentera Erajaya Peduli ini diambil dari arti kata lentera itu sendiri, yang berarti memberikan penerangan kepada sebuah tempat

yang gelap. Yang dimaksud dari penerangan adalah sebuah manfaat yang diberikan dan kegelapan adalah sebuah kebutuhan akan sesuatu. Filosofi Lentera Erajaya Peduli dapat diartikan bahwa Erajaya Group akan berkomitmen dan berupaya untuk memberikan manfaat yang sebesar-besarnya dibidang pendidikan, kesehatan dan kesejahteraan sosial kepada masyarakat yang membutuhkan.

Dalam Lentera Erajaya Peduli terdapat tiga pilar utama yang diterapkan oleh CSR Erajaya Group. Masing-masing pilar ini adalah sebagai *guidance* kegiatan yang akan dilakukan oleh CSR Erajaya Group.

Pilar pertama adalah Lentera Cerdas, yaitu sebuah bentuk komitmen CSR Erajaya Group terhadap masyarakat yang berbasis kepada peningkatan mutu dan kualitas pendidikan pada umumnya. Dalam pilar Lentera Cerdas ini ada beberapa kegiatan besar yang dilakukan seperti: Rumah Cerdas Lentera, Beasiswa Prestasi Erajaya, Program Orang Tua Asuh, pelatihan keterampilan kepada Guru-Guru PAUD dan TK serta Pelatihan *Service Handphone* kepada masyarakat Tuna Karya yang membutuhkan.

Pilar kedua adalah Lentera Sehat, yaitu sebuah bentuk komitmen CSR Erajaya Group terhadap masyarakat yang berbasis kepada peningkatan kualitas kesehatan karyawan internal dan masyarakat yang berada di wilayah operasional ataupun diluar wilayah operasional perusahaan. Dalam pilar Lentera Sehat ini ada beberapa kegiatan besar yang rutin dilakukan selama satu tahun yaitu: Bakti Sosial, Pemeriksaan dan Pengobatan Gratis kepada Masyarakat, Donor Darah dan Pemberian Makanan Tambahan.

Pilar ketiga adalah Lentera Kasih, yaitu sebuah bentuk komitmen CSR Erajaya Group terhadap masyarakat yang berbasis kepada peningkatan kesejahteraan sosial (*philantrophy program*) dan penanggulangan bencana

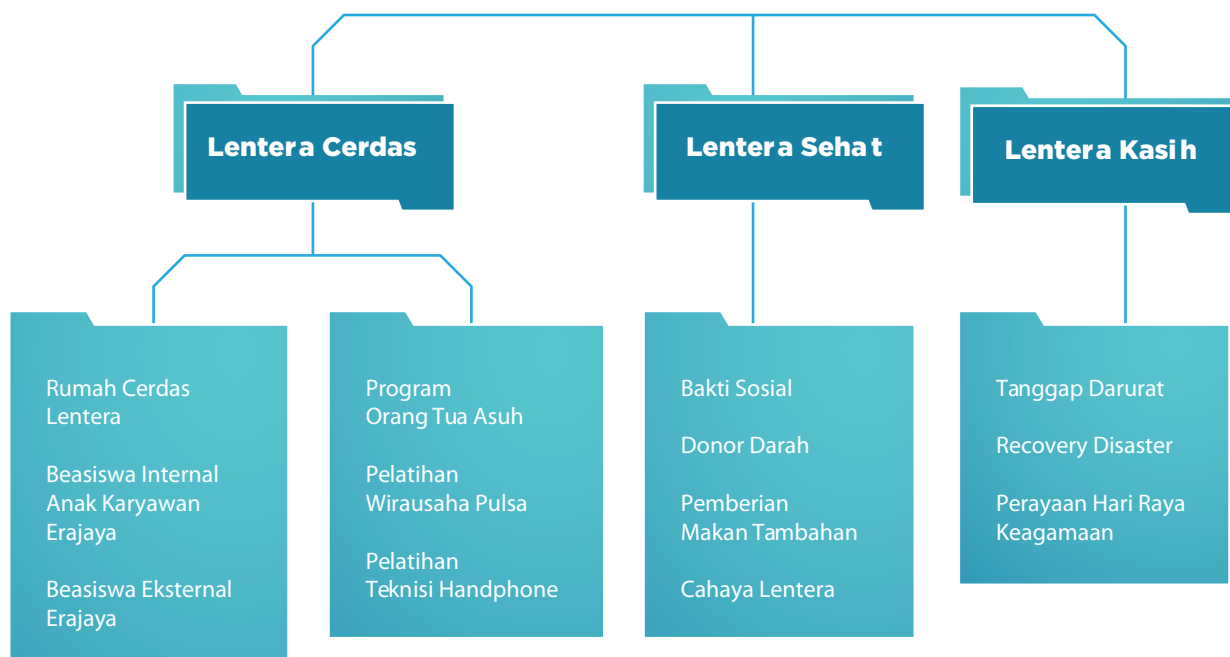


di Indonesia. Kegiatan *philantrophy* yang dilakukan oleh CSR Erajaya Group dalam hal ini adalah dengan turut serta berpartisipasi dalam hari besar keagamaan (Idul Fitri, Idul Adha dan Natal), pemberian handphone gratis kepada masyarakat daerah terpencil yang membutuhkan, serta memberikan bantuan kepada para korban bencana yang berada di dalam atau diluar wilayah operasional perusahaan.

Budiarto Halim selaku Direktur Utama dari Erajaya Group telah menyerahkan secara simbolis Program CSR Erajaya yang berada dalam naungan Lentera Erajaya Peduli kepada Djatmiko Wardoyo selaku Direktur Marketing dan Komunikasi Erajaya Group.

Lentera Erajaya Peduli secara resmi telah diluncurkan pada tanggal 28 Juni 2013 pada saat perayaan HUT Erajaya Group yang ke-17. Dalam peresmian ini,

#### Pilar CSR



# TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN

## TANTANGAN CSR TAHUN 2014

Dalam menjalankan setiap kegiatan CSR, tim CSR Erajaya Group masih menemukan beberapa tantangan, baik di internal perusahaan sendiri maupun dalam pelaksanaan kegiatan. Tantangan tersebut antara lain:

- Pengembangan *program* yang belum menyeluruh di internal kantor dan external (masyarakat).
- Pelaksanaan *program* yang masih fokus dalam *philantrophy program* (*program* kontribusi).
- Belum berjalannya *program sponsorship* dan *community development* terhadap masyarakat.
- Dampak *program* yang belum maksimal karena keterbatasan *program*, diantaranya karena keterbatasan anggaran dan *resources*.
- Kurangnya publikasi karena kurang tertariknya kebanyakan media untuk meliput mengenai *program* CSR.

## Strategi CSR Tahun 2014

- Koordinasi intensif dengan masyarakat sekitar dan membuat program CSR internal
- Pengembangan program CSR yang telah berjalan dengan meningkatkan peran pemberdayaan dan keberlanjutan melalui pengalihan fokus program dari kontribusi. *sponsorship*, *community*. dan *development*.
- Meningkatkan peran *joint program* dengan *strategic partners* untuk memaksimalkan pelaksanaan program.

- Peningkatan peran publikasi media untuk promosi kegiatan CSR demi peningkatan citra perusahaan.

## PELAKSANAAN KEGIATAN CSR TAHUN 2014

Selama tahun 2014, Erajaya Group telah menjalankan kegiatan CSR didalam pilar Lentera Pendidikan, Lentera Sehat dan Lentera Kasih, berikut ini adalah rangkaian dari keseluruhan program tersebut.

### Lentera Cerdas:

Merupakan sebuah pilar atau *concern* dari kegiatan CSR Erajaya Group yang bergerak didalam bidang pendidikan. Adapun dalam pilar ini ada beberapa kegiatan yang diantaranya adalah:

- **Rumah Cerdas Lentera:** Merupakan sebuah program yang fokus terhadap pembenahan sarana ataupun prasarana Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD) yang berada di sekitar wilayah operasional perusahaan (ring 1) atau di daerah lain yang membutuhkan. Pada tahun 2014, Erajaya Group telah meluncurkan 10 Rumah Cerdas lentera yang berlokasi di Kecamatan Cengkareng, Tambora, Kamal dan Kapuk Jakarta Barat.
- **Beasiswa Erajaya Group:** Merupakan sebuah program yang fokus terhadap peningkatan kualitas belajar anak bangsa yang berada di wilayah operasional Erajaya Group. Adapun dalam *program* beasiswa ini terbagi kedalam dua *sub-program*, yaitu program beasiswa untuk anak karyawan dan program beasiswa untuk anak berprestasi yang berada di sekitar wilayah operasional Erajaya Group. Pada tahun ajaran 2014 Erajaya Group telah memberikan beasiswa kepada 60 anak karyawan berprestasi dan 80 anak berprestasi kelas 5-6 Sekolah Dasar yang tinggal di wilayah operasional Erajaya Group.

- **Pelatihan Teknisi Handphone:** Merupakan sebuah kegiatan pendidikan keterampilan yang ditujukan kepada masyarakat yang tidak memiliki pekerjaan sehingga dapat membuka lapangan pekerjaan baru di daerahnya. Selama tahun 2014, Erajaya Group bekerjasama dengan PKPU, Masjid Raya Bintaro, Yayasan Wasilatul Ummat, Yayasan Tekad Abadi, Pondok Pesantren Khairul Ummah, KNPI Jakarta Barat, Komunitas MJWJ, LAZ Sucoffindo, dan yayasan Ar Raihan. Dengan pelatihan ini Erajaya Group telah berhasil mendidik sebanyak 361 orang untuk menjadi teknisi handphone.
- **Pelatihan Wirausaha Pulsa:** Merupakan sebuah kegiatan pendidikan keterampilan berwirausaha dengan cara berjualan pulsa yang diberikan modal dari Erajaya Group, sehingga dapat meningkatkan pendapatan perekonomiannya.

### Lentera Sehat

Merupakan sebuah pilar atau *concern* dari kegiatan CSR Erajaya Group yang bergerak didalam bidang peningkatan kualitas kesehatan masyarakat. Adapun dalam pilar ini ada beberapa kegiatan yang diantaranya adalah:

- **Bakti Sosial:** Merupakan sebuah program kesehatan yang ditujukan kepada masyarakat sekitar. Adapun dalam program ini akan dilakukan pengecekan gizi, kesehatan dan gigi secara gratis kepada masyarakat di sekitar wilayah operasional perusahaan. Selama tahun 2014, Erajaya Group telah mengadakan 7 kali kegiatan Bakti Sosial di Daerah Sukasari Bogor, Taman Palem, Pekojan, Solo, Bali, dan Surabaya. Dalam kegiatan ini Erajaya Group telah memberikan pengecekan dan pengobatan gratis kepada 1750 warga yang membutuhkan.

- **Donor Darah:** Merupakan sebuah *program* kesehatan yang ditujukan khusus kepada karyawan internal Erajaya Group. Selama tahun 2014, Erajaya Group telah berhasil memberikan 225 kantong darah kepada Palang Merah Indonesia (PMI).
- **Pemberian Makanan Tambahan:** Merupakan sebuah program kesehatan yang ditujukan kepada murid-murid yang tergabung di Rumah Cerdas Lentera. Adapun pemberian makanan tambahan ini untuk meningkatkan gizi anak balita yang sedang tumbuh kembang. Pada tahun 2014, Erajaya Group telah memberikan makanan tambahan sebanyak 2.154 paket kepada murid-murid Rumah Cerdas lentera.
- **Cahaya Lentera:** Merupakan sebuah *program* kesehatan yang ditujukan untuk kepada para Guru dan Murid Sekolah Dasar dengan cara memberikan kacamata secara gratis untuk mempermudah kegiatan belajar mengajar didalam sekolah. Pada tahun 2014, Erajaya Group telah memberikan 511 buah kacamata secara gratis kepada Guru dan Murid Sekolah Dasar yang berada di Pekojan, Tambora dan Angke, Jakarta Barat.

### Lentera Kasih

Merupakan sebuah pilar atau *concern* dari kegiatan CSR Erajaya Group yang bergerak didalam bidang Kesejahteraan Sosial masyarakat. Adapun dalam pilar ini ada beberapa kegiatan yang diantaranya adalah:

- **Tanggap Darurat:** Merupakan sebuah program yang aktif dalam pemberian bantuan kepada korban bencana yang berada di wilayah operasional perusahaan ataupun dalam skala nasional. Pada bulan Januari 2014, dalam bencana banjir yang melanda Jakarta, Erajaya Group turut serta berpartisipasi dalam pemberian bantuan di wilayah

# TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN

Pekojan, Penjaringan Utara dan Taman Palem, Jakarta Barat yang berupa makanan dan minuman cepat saji, obat – obatan, susu anak, baju, selimut dan obat-obatan.

- **Recovery Disaster:** Merupakan sebuah program yang berpartisipasi terhadap pemulihan korban bencana baik berupa barang-barang, sarana pendidikan, sarana sosial, dan lainnya. Pada tahun 2014, Erajaya Group telah mendistribusikan bantuan pendidikan kepada anak-anak Sekolah Dasar yang terkena bencana di Gunung Sinabung. Erajaya Group memberikan sebanyak 400 paket pendidikan yang berisikan tas sekolah, alat-alat tulis, buku-buku paket dan buku tulis kepada anak-anak Sekolah Dasar yang berada di Gung Pinto dan Kutmbelin, Sumatera Utara
- **Perayaan Hari Besar Keagamaan:** Sebuah program yang turut serta berpartisipasi dalam hari raya besar keagamaan seperti hari raya Idul Fitri, hari raya Kurban, perayaan hari natal dan lainnya. Tahun 2014, Erajaya Group turut berpartisipasi aktif dalam merayakan bulan Ramadhan 1435H dengan melakukan bakti sosial dan pembagian sembako kepada 700 kaum dhuafa serta santunan kepada anak yatim korban kebakaran di Penjaringan Utara.

## DOKUMENTASI

Lentera Cerdas  
Beasiswa Peduli



Pelatihan Guru PAUD



Pelatihan Teknisi Hadphone



Rumah Cerdas Lentera



# TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN

Lentera Kasih  
Tanggap Darurat Bencana



Lentera Sehat  
Bakti Sosial



Donor Darah



Pemberian Kacamata & Pemeriksaan Mata



Pemberian Makanan Tambahan



Perayaan Hari Keagamaan



# PENGESAHAN

## LAPORAN TAHUNAN 2014

Para Pemegang Saham yang terhormat,

Kami yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa semua informasi dalam Laporan Tahunan PT Erajaya Swasembada Tbk tahun 2014 telah dibuat secara lengkap, dan bertanggung jawab penuh atas kebenaran isi Laporan Tahunan Perusahaan.

Pada kesempatan ini, perkenankanlah kami menyampaikan ucapan terima kasih atas kepercayaan yang telah diberikan kepada para pemegang saham kepada kami dan atas kerja sama yang baik selama ini.

### DEWAN KOMISARIS



**Ardy Hady Wijaya**  
Komisaris Utama



**Richard Halim Kusuma**  
Komisaris



**Lim Bing Tjay (BT Lim)**  
Komisaris Independen



ANGGOTA DIREKSI



**Budiarto Halim**  
Direktur Utama



**Hasan Aula**  
Wakil Direktur Utama



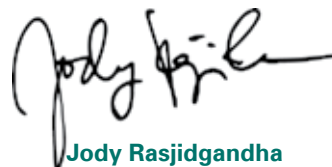
**Sintawati Halim**  
Direktur



**Andreas Harun Djumadi**  
Direktur



**Sim Chee Ping**  
Direktur



**Jody Rasjidgandha**  
Direktur Independen



**Djohan Sutanto**  
Direktur

# ALAMAT PERUSAHAAN DAN ENTITAS ANAK

## **PT Erajaya Swasembada Tbk.**

### **Kantor pusat**

Jl. Gedong Panjang No. 29-31  
Pekojan-Tambora  
Jakarta Barat

### **PT Erafone Artha Retalindo**

Jl. Bandengan Selatan No. 20  
Pekojan-Tambora  
Jakarta Barat

### **PT Sinar Eka Selaras**

Komplek Ruko Mitra Bahari  
Jl. Pakin Blok C No.12  
Penjaringan-Penjaringan  
Jakarta Utara

### **PT Teletama Artha Mandiri**

Komplek Roxy Mas Blok C4 no. 6- 7  
Jl. Kyai H.Hasyim Ashari 125  
Cideng-Gambir  
Jakarta Pusat

### **West Swan Overseas Ltd.**

Portcullis Trustnet Chambers  
PO BOX 3444  
Roadtown Tortolla  
British Virgin Islands

### **PT Data Citra Mandiri**

Jl. Rawa Bahagia I No.12  
Grogol- Grogol Petamburan  
Jakarta Barat

### **PT Era Sukses Abadi**

Jl. Gedong Panjang No. 29-31  
Pekojan-Tambora  
Jakarta Barat

### **PT Nusa Gemilang Abadi**

Jl. Gedong Panjang No. 29-31  
Pekojan-Tambora  
Jakarta Barat

### **PT Azec Indonesia Management Services**

Gedung Menara Thamrin Lt. 3 Suite 301  
Jl MH Thamrin Kav. 3  
Kampung Bali-Tanah Abang  
Jakarta Barat

## INFORMASI TAMBAHAN

### **Nama Perusahaan:**

PT Erajaya Swasembada Tbk.

### **Alamat Kontak:**

Jl. Gedong Panjang No. 29 - 31  
Pekojan – Tambora  
Jakarta Barat 11240 - Indonesia  
Tel : +62-21 690 5050  
Fax : +62-21 6983 1225  
E-mail : corporate@erajaya.com

### **Tanggal Pendirian Perusahaan:**

8 Oktober 1996

### **Pencatatan Saham:**

Bursa Efek Indonesia (BEI)

### **Bidang Usaha:**

Perdagangan Retail

### **Kode Saham:**

ERAA

### **Akuntan Publik:**

Purwanto. Suherman & Surja  
Indonesia Stock Exchange Building  
Tower 2. 7th Floor  
Jl. Jend Sudirman Kav. 52-53  
Jakarta 12910. Indonesia  
Tel : +62-21 5289 5000  
Fax : +62 -21 5289 4100

### **Biro Administrasi Efek:**

PT Raya Saham Registra  
Gedung Paza Sentral. 2nd Floor  
Jl. Jend. Sudirman Kav. 47 - 48  
Jakarta 12930 - Indonesia  
Tel : +62-21 2525 666  
Fax : +62-21 2525 028

### **Hubungan Investor:**

Jl. Gedong Panjang No. 29 - 31  
Pekojan – Tambora  
Jakarta Barat 11240 - Indonesia  
Tel : +62-21 690 5050  
Fax : +62-21 6983 1225  
E-mail : corporate@erajaya.com  
Website : www.erajaya.com  
Bloomberg : ERAA IJ EQUITY



# LAPORAN KEUANGAN KONSOLIDASIAN

## **PT. ERAJAYA SWASEMBADA Tbk DAN ENTITAS ANAK**



motion sensor activation

```
0100100100101  
0110561201  
01010110  
011>>011
```





Jl. Gedong Panjang no 29 -31  
Pekojan - Tambora  
Jakarta Barat 11240 - Indonesia  
T +62 21 690 5050  
F +62 21 690 5927