



# Daftar Isi

- 01 Visi Misi
- 02 Kajian Ulang 2012, Perjalanan Waktu & Penghargaan
- 03 Ikhtisar Keuangan 2012
- 06 Laporan Dewan Komisaris
- 08 Laporan Direksi
- 10 Perencanaan & Ekspansi ke Seluruh Nusantara
- 11 Teknologi Informasi dan Pengembangan Usaha Ritel Masa Kini
- 12 Tinjauan Bisnis: Pengendalian Biaya & Mempertahankan Margin Laba
- 15 Pengembangan Sumber Daya Manusia Ramayana Tahun 2012
- 16 Peran Aktif dalam Tanggung Jawab Sosial Perusahaan
- 17 Tata Kelola Perusahaan
- 20 Struktur Organisasi
- 21 Analisis dan Pembahasan Manajemen
- 23 Toko Kami - Hari Ini & Masa Depan
- 25 Biodata: Dewan Komisaris
- 26 Biodata: Direksi
- 27 Data Perseroan
- Laporan Komite Audit
- Persetujuan Laporan Tahunan



# Visi Misi

Sebagai salah satu department store terkemuka di Republik Indonesia, Ramayana telah tumbuh dan berkembang seiring dengan terus meningkatnya daya beli rata-rata masyarakat Indonesia, yang mencapai jumlah jutaan Rupiah. Pertama kali didirikan sebagai usaha kecil pada tahun 1978, kini Ramayana telah menjadi pemimpin pasar dalam segmen ritel menengah-bawah dan bawah.

Barang-barang utama yang diperdagangkan oleh Perseroan adalah pakaian, aksesori dan barang fashion lainnya, sepatu, mainan, peralatan rumah tangga, alat tulis, serta bahan makanan.

Ramayana terus menghadirkan tren-tren dan gaya terkini dalam dunia mode dan aksesori untuk pasar kelas bawah dengan harga yang wajar.

Ramayana mengunggulkan prinsip tritunggal yaitu KUALITAS – LAYANAN – NILAI, yang telah menyokong kesuksesan dan kegiatan ekspansi Perusahaan selama empat dasawarsa terakhir ini.

Pelanggan menuntut KUALITAS. Oleh karena itu, Ramayana menyajikan pilihan barang-barang yang berkualitas, dengan gaya rancangan yang sesuai dengan tren-tren masa kini.

Ramayana menyajikan barang-barang ini dengan LAYANAN yang unggul. Pelanggan harus senantiasa merasa seperti tamu kehormatan dan merasa nyaman setiap kali mereka berbelanja.

Persaingan yang ketat menuntut adanya tatanan NILAI. Kini konsumen semakin pintar dan memiliki sensitivitas harga. Mereka semakin mengetahui harga dan nilai barang-barang yang mereka inginkan. Keberhasilan kami dalam kesinambungan usaha, sebagian besar berasal dari tingginya nilai yang kami tawarkan untuk produk pakaian dan barang-barang lainnya dengan harga ekonomis.

Seiring dengan perkembangan zaman, Ramayana mengintensifikasi upaya untuk mengembangkan keuntungannya, menghadapi perubahan demografis dan terbatasnya daya beli konsumen Indonesia dari kalangan menengah-bawah dan berpenghasilan rendah yang menjadi sasaran pasar kami.

Sejalan dengan upaya untuk terus mengikuti tren-tren terkini dan memanfaatkan peluang menghadapi persaingan yang nyata dan yang akan datang, gerai-gerai ritel baru telah kami buka di daerah-daerah yang menjanjikan. Sementara gerai-gerai di daerah yang kinerjanya tak lagi memuaskan, telah kami tutup.

Ramayana tetap peka terhadap berbagai kondisi ekonomi, sosial, dan pasar. Dalam upaya kami untuk memberikan kontribusi terhadap pembangunan sosial, menyediakan lapangan kerja, menyumbang pajak, berkiprah sebagai warga negara yang baik, serta menyediakan barang-barang berkualitas bagi rata-rata masyarakat Indonesia di mana saja, Perseroan akan tumbuh dan terus berkembang bersama Indonesia.

## Vision

Sebagai jaringan Perusahaan retail kami berkomitmen untuk melayani kebutuhan bersegmen menengah bawah, kami menyediakan beragam produk terjangkau dan berkualitas, menawarkan pelayanan pelanggan yang penuh perhatian.

## Mission

Kami tetap menjaga posisi kami di sektor kami sebagai peritel terbesar di Indonesia yang berlabar, melalui ekspansi pasar, pengendalian biaya, meningkatkan layanan pelanggan, pengembangan sumber daya manusia dan membangun hubungan yang saling menguntungkan dengan rekan bisnis kami. Tujuan kami adalah untuk memaksimalkan nilai pemegang saham.

# Kajian Ulang 2012, Perjalanan Waktu & Penghargaan

Melihat kembali tahun 2012, Ramayana telah tumbuh dan menghasilkan keuntungan berkat momentumnya yang cukup panjang di pasar, walaupun tidak semuanya berjalan sesuai dengan rencana Perseroan.

Pengalaman yang panjang dan studi yang mendalam tentang tren pasar dan perekonomian tidak cukup memadai dalam mengungkapkan apakah dampak perlambatan ekonomi global akan memengaruhi sasaran pasar kami. Walaupun secara keseluruhan gairah dan daya beli konsumen masih sangat optimis dan kuat.

Kawasan Jabodetabek ternyata tidaklah sejenuh asumsi kami sebelumnya, dan manajemen berbesar hati telah mencapai angka pertumbuhan 9,2% untuk kawasan Daerah Khusus Ibu Kota. Penciptaan lapangan kerja yang stabil, kenaikan upah minimum yang tertinggi sepanjang sejarah, inflasi yang berhasil ditekan dan penanaman modal asing yang signifikan, semuanya membantu meningkatkan daya beli konsumen Indonesia. Dan mereka pun terus berbelanja dengan penuh semangat di sepanjang tahun.

Kiriman uang dari pekerja Indonesia di luar negeri tetap berdampak positif terhadap Ramayana di sepanjang tahun, khususnya di Jawa, di mana hampir lima juta TKI atau tenaga kerja Indonesia di luar negeri, mengirimkan sekitar USD12 miliar per tahun untuk keluarga mereka. Pengaruh hal ini terhadap Ramayana menyebabkan pertumbuhan penjualan sebesar 11,3% di gerai-gerai di seluruh Jawa pada tahun 2012. Sebanyak 25,5% dari pendapatan Perseroan berasal dari gerai-gerai kami di pulau terpadat di Indonesia, sementara sasaran pertumbuhan untuk 2012 adalah sebesar 7,5%.

Penurunan tajam atas permintaan batubara berdampak negatif secara signifikan terhadap penjualan di pulau-pulau lainnya di Indonesia, khususnya Sumatera dan Kalimantan, di mana beberapa perusahaan pertambangan memberhentikan ratusan ribu pekerja dan merumahkan mereka. Industri pertambangan memiliki keyakinan bahwa pasar batu bara akan bangkit kembali, karena batu bara dianggap sebagai 'bahan bakar masa depan' (dan mungkin hanya satu-satunya yang tersisa). Namun, awan mendung menaungi prospek jangka pendek untuk ekspor batu bara.

Ringkasnya, kami menyimpulkan bahwa 2012 adalah tahun yang memberi berkat tersendiri bagi Ramayana. Penjualan dan pendapatan di wilayah DKI, yang merupakan unsur penting bagi kinerja Perseroan, melampaui harapan walaupun kinerja kami di pulau-pulau lainnya belum mampu mencapai sasaran, terutama karena faktor eksternal di luar kendali Indonesia.



## Penghargaan

# Ikhtisar Keuangan 2012



Tahun 2012 dimulai dengan penuh optimisme, baik di dalam negeri terkait pasar ekspor; namun di pertengahan tahun, penurunan tajam dalam permintaan ekspor batu bara mulai berdampak pada bisnis ritel, terutama pada bisnis di luar kepulauan Indonesia.

Stabilitas politik, sosial dan ekonomi yang dapat dibanggakan terbukti mempermudah berbagai bentuk usaha untuk beroperasi dengan penuh percaya diri dan secara berkelanjutan. Bank Indonesia kembali menunjukkan kekuatan dan tekadnya dalam menekan inflasi dan menjaga nilai tukar Rupiah agar tetap stabil, melawan arus kuat yang kurang kondusif di pasar valuta asing. Sistem perbankan Indonesia mencatat pertumbuhan keuntungan lebih dari 20%, dan bank-bank di Indonesia berpandangan bahwa tahun 2013 akan menjadi tahun yang cukup sehat bagi industri mereka.

Berbagai permasalahan ekonomi di kawasan Uni Eropa dan Amerika Serikat belum menunjukkan tanda-tanda akan segera berakhir. Sementara kelompok konsumen kelas menengah Indonesia yang berbelanja terus bertumbuh, dan dengan pertumbuhan PDB tahun 2012 tercatat sebesar 6,5%, serta inflasi yang terkendali dan pendapatan bebas yang masih memadai untuk membeli barang-barang kami, menjadikan bangsa Indonesia dan Ramayana berada dalam kondisi yang cukup baik. Dalam jangka panjang, bila sektor energi dan komoditas diprediksi terus berkembang, serta Pemerintah dapat menemukan cara untuk mengatasi angka pengangguran yang cukup tinggi, Ramayana akan terus mencapai keuntungan dari pertumbuhan yang stabil.

Kami cukup prihatin dengan terjadinya penurunan dalam penjualan di gerai-gerai di luar pulau Jawa. Dengan biaya operasi yang lebih rendah, margin laba yang lebih tinggi, persaingan yang kurang ketat, serta tidak dibutuhkannya penawaran diskon yang berlebihan atas promosi pada gerai-gerai kami di Sumatera, Kalimantan, dan wilayah timur Indonesia, seharusnya dapat memberikan hasil usaha yang lebih tinggi. Hampir 50% laba bersih Ramayana berasal dari kawasan-kawasan ini, dan menurunnya bisnis komoditas dan pertambangan telah berdampak langsung terhadap konsumen di sana. Kami sangat berharap terjadi pemulihan dalam segmen-segmen ekonomi ini.

Ramayana juga terus memperhatikan angka inflasi yang riil, yang lebih tinggi daripada angka laju inflasi yang dilaporkan oleh Pemerintah. Seiring dengan meningkatnya harga-harga makanan, bahan bakar, dan tempat tinggal, sebagian besar konsumen tidak memiliki daya beli yang cukup untuk berbelanja barang.

Pada tahun 2012, terjadi kenaikan yang luar biasa dalam upah minimum untuk wilayah DKI dan Jawa Barat, yang tercermin dari lonjakan pendapatan di gerai-gerai kami di wilayah ini. Masyarakat pada dasarnya memiliki daya beli yang lebih baik, sehingga mampu membeli lebih banyak pilihan barang.

Mengingat 28% dari keuntungan kami berasal dari wilayah Jabodetabek, 24% dari Jawa di luar Jabodetabek, dan 48% dari luar pulau Jawa. Kami tentunya perlu berkonsentrasi pada volume penjualan dan nilai perputarannya, seperti para pengusaha retail lainnya. Kami didorong oleh pasar yang sangat kompetitif di daerah-daerah tertentu untuk secara terus-menerus menawarkan diskon, promosi, dan aneka ragam faktor penarik lainnya untuk mendatangkan konsumen, yang disebabkan karena ancaman dari mini-market sulit untuk dilawan oleh divisi retail makanan kami yang tidak terlalu kuat.

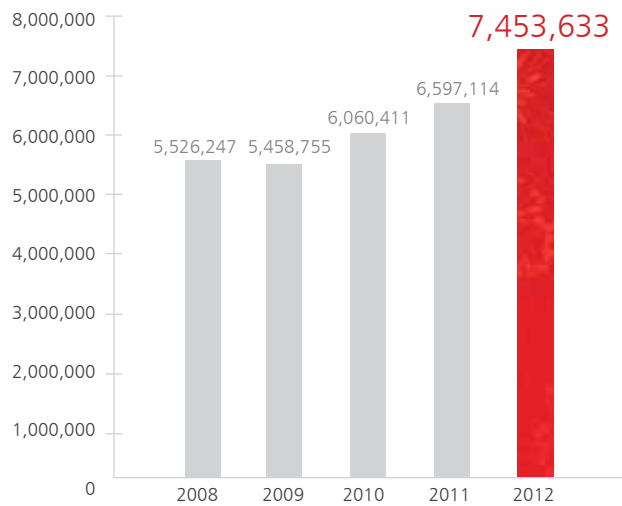
Sementara berbagai mal dan pusat perbelanjaan membuka jaringan di sejumlah kota sekunder di seluruh nusantara, kami masih optimis akan potensi usaha di Sumatera, Kalimantan, dan Sulawesi. Di kawasan-kawasan ini, harga sewa dan upah relatif lebih rendah, dan Ramayana secara nyata mendominasi pasar pakaian yang berkualitas. Ini adalah sasaran yang menjadi tumpuan harapan kami di masa mendatang.

berikut ini kami sampaikan Ikhtisar Keuangan untuk tahun 2012, disajikan teriring salam bagi para mitra bisnis kami dan pemangku kepentingan lainnya:



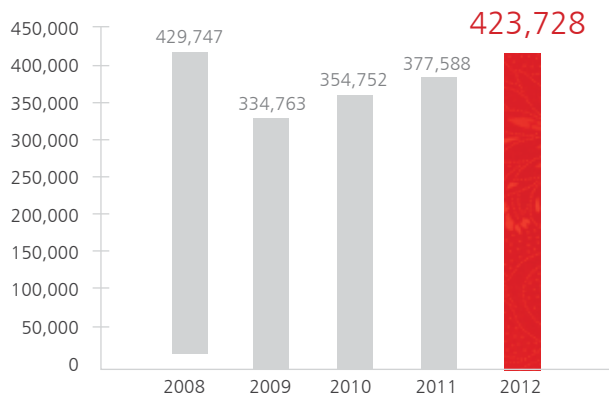
Dalam jutaan Rupiah

	2012	2011	2010	2009	2008
<b>Laporan Laba Rugi Komprehensif</b>					
Penjualan Beli Putus	4.992.478	4,467,995	4,258,281	3,830,788	3,927,141
Penjualan Konsinyasi	2.461.155	2,129,119	1,802,130	1,627,967	1,599,106
Beban Konsinyasi	1.753.924	1,510,956	1,285,243	1,148,360	1,118,693
Komisi Penjualan Konsinyasi	707.231	618,163	516,887	479,360	480,413
Total Pendapatan	5.699.709	5,086,158	4,775,168	4,310,395	4,407,554
Beban Pokok Penjualan	3.724.637	3,315,084	3,116,277	2,839,025	2,883,585
Laba Bruto	1.975.072	1,771,074	1,658,891	1,471,370	1,523,969
Beban Usaha	1.557.408	1.407,014	1,288,061	1,104,825	1,107,366
Laba Usaha	446.417	377,582	365,122	366,545	416,603
Penghasilan Lain-Lain Bersih	48.435	67,077	40,997	37,578	104,570
Laba Sebelum Pajak Penghasilan	494.852	434,256	411,827	404,123	521,173
Beban Pajak Penghasilan	71.124	56,667	57,075	69,360	91,426
Laba Tahun Berjalan	423.728	377,588	354,752	334,763	429,747
Jumlah Saham (dlm jutaan)	7.096	7,096	7,096	7,064	7,064
Laba Per Saham Dasar (Rp)	60	53	50	47	61
<b>Laporan Posisi Keuangan</b>					
Kas dan Investasi Jangka Pendek	1.323.372	1,275,561	1,085,943	1,005,527	1,123,121
Persediaan	763.117	715,843	729,997	640,758	475,377
Aset Lancar	2.319.291	2,133,254	1,940,365	1,758,933	1.706,046
Jumlah Aset	4.073.365	3,759,043	3,485,982	3,209,210	3.004,059
Utang Usaha	723.184	691,049	603,190	568,527	501,115
Total Liabilitas Jangka Pendek	871.554	780,468	680,772	626,179	571,928
Total Liabilitas	1.031.480	917,646	805,546	736,592	676,571
Total Ekuitas	3.041.885	2,841,397	2,680,436	2,472,618	2,327,488
Jumlah Utang	0	0	0	0	0
Posisi Kas Bersih	1.323.372	1,275,561	1,085,943	1,005,527	1,123,121
Modal Usaha - Bersih	1.447.737	1,352,786	1,259,593	1,132,754	1,134,118
<b>Rasio Keuangan</b>					
Laba Tahun Berjalan Terhadap Aset (%)	10,4	10,0	10,2	10,4	14,3
Laba Tahun Berjalan Terhadap Ekuitas (%)	13,9	13,3	13,2	13,5	18,5
Rasio Lancar (x)	2,6	2,7	2,9	2,8	3,0
Liabilitas Terhadap Ekuitas (x)	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Liabilitas Terhadap Total Aset (x)	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Penjualan Terhadap Total Aset (x)	1,8	1,8	1,7	1,7	1,8
Posisi Kas Bersih Terhadap Ekuitas (%)	44	45	41	41	48



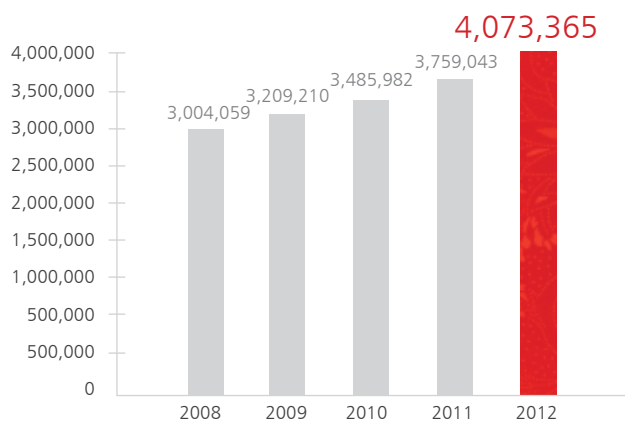
### Total Pendapatan

Dalam Jutaan Rp



### Lab Bersih

Dalam Jutaan Rp



### Total Aset

Dalam Jutaan Rp



# Laporan Dewan Komisaris



**Paulus Tumewu**  
Presiden Komisaris





Pemegang saham yang terhormat,

Bersama dengan kesempatan untuk menyampaikan Laporan Tahunan 2012 Ramayana, saya ingin menghaturkan salam dan harapan atas nama seluruh manajemen dan karyawan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk.

Meskipun beberapa sasaran bisnis kami tidak dapat terpenuhi di tahun 2012, kami masih mampu menunjukkan kinerja keseluruhan yang memuaskan, dengan pendapatan total sebesar Rp5.699,7 miliar, naik 12% dari angka tahun 2011 sebesar Rp5.086,2 miliar. Secara historis, hasil yang ditunjukkan oleh kawasan Jawa, Bali, NTT, dan di pulau-pulau bagian luar cukup berbeda, dengan perolehan pendapatan Rp2.367,1 miliar dibandingkan dengan angka tahun 2011 sebesar Rp2.164,7 miliar.

Nilai kapitalisasi pasar Perseroan saat ini mencapai sekitar USD903 juta. Perseroan tidak memiliki utang dalam bentuk apa pun, dan memiliki simpanan kas yang besar sebagai dana cadangan.

Kinerja Perseroan yang stabil dan kemajuan yang terus meningkat tentunya tak dapat dilepaskan dari peran Direksi, yang komitmennya terhadap strategi pertumbuhan Perseroan telah terbukti. Dewan Komisaris menghargai upaya Direksi untuk mencari peluang bisnis baru dan menerapkan inovasi, sambil melakukan penyesuaian terhadap portofolio bisnis Perseroan.

Dewan Komisaris telah memberi instruksi kepada Direksi untuk terus menerapkan manajemen risiko secara bijaksana dan sesuai kepatuhan terhadap tata kelola perusahaan yang baik, seperti yang telah ditunjukkan pada tahun 2012.

Kami semua berusaha mempertahankan margin laba di tengah tekanan peningkatan biaya dan upah. Kami menyadari perlunya suatu strategi bisnis baru yang fleksibel untuk menjawab tantangan tersebut.

Kami juga perlu mengedepankan aspek Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (CSR), yang telah membantu masyarakat pra-sejahtera, dan mendukung tujuan karier serta pengembangan pribadi dari sumber daya manusia di Ramayana.

Sebagai penutup, atas nama Dewan Komisaris, saya ingin mengucapkan terima kasih kepada para pemegang saham dan pemangku kepentingan lainnya atas kepercayaan dan dukungan mereka, serta kepada Direksi dan 15 ribu karyawan Ramayana atas dedikasi mereka untuk terus memperjuangkan bisnis Perseroan dan mewujudkan kinerja yang berkelanjutan.

Saya sekali lagi meyakinkan semua pemegang saham bahwa manajemen Perseroan berkomitmen untuk berupaya secara nyata mengoptimalkan nilai bagi pemegang saham secara berkesinambungan.

**Paulus Tumewu**  
Presiden Komisaris



# Laporan Direksi



**Agus Makmur**  
Presiden Direktur



Pemegang Saham yang terhormat,

Meskipun sasaran-sasaran kami untuk tahun 2012 tidak dapat dipenuhi semuanya, kami dapat menyimpulkan bahwa terjadi pertumbuhan secara keseluruhan yang cukup memuaskan sebesar 13% dari 2011, dengan memenuhi 99,3% dari sasaran penjualan yang telah ditetapkan.

Saya ingin melaporkan peningkatan laba bersih, naik sebesar 12% menjadi Rp423,7 miliar. Likuiditas dan neraca Perseroan terjaga sehat, sebagaimana tercermin dari rasio aset lancar terhadap kewajiban lancar, yaitu 2,7 kali pada tahun 2012. Margin tercatat sebesar 420, jauh di atas angka 360 untuk tahun 2011.

Sementara pertumbuhan rata-rata gerai yang sama mencapai 8,8% pada 2012, biaya operasional turut meningkat, sejumlah Rp1.179,9 miliar, dibandingkan pendapatan total sebesar Rp5.699,7 miliar. Kami terus mendorong penjualan kami, karena setiap kenaikan pendapatan sebesar 10% menghasilkan kenaikan sebesar 15% pada laba bersih Perseroan.

Seiring kami membuka 7 gerai baru di tahun 2012, dengan penambahan luas lahan gerai sekitar 80.000 M2, kami memberikan perhatian khusus terhadap efisiensi energi dan cara-cara lain untuk menekan biaya, bersamaan dengan pelaksanaan diversifikasi yang terus dilanjutkan. Penjualan pada gerai yang sama diperkirakan akan berkurang dari 13-14% menjadi hanya 8,5%.

Per tanggal penyampaian Laporan Tahunan ini, kami mengoperasikan 113 gerai di 54 kota di seluruh nusantara. Hal ini tentunya menuntut pergudangan yang terpusat yang efisien dan cepat tanggap, dengan sistem yang lebih baik. Sebagaimana seperti dulu, sebagian besar hasil pendapatan Ramayana berasal dari kiriman uang dari jutaan tenaga kerja Indonesia di luar negeri, yang melakukan remitansi sebesar sekitar Rp12 miliar per tahunnya untuk keluarga mereka di sini. Terlepas dari terjadinya pelemahan ekonomi global, masih terdapat kebutuhan yang nyata di berbagai belahan dunia untuk tenaga kerja Indonesia.

Pemerintah Indonesia terus menjalankan kebijakannya untuk menjaga stabilitas ekonomi dan politik, menjaga Rupiah pada tingkat yang cukup stabil untuk menghadapi tekanan pasar. Atas dasar hal itu, kami mengapresiasi upaya Bank Indonesia selama tahun 2012, sehingga konsumen merasa cukup percaya diri untuk membelanjakan pendapatan bebas mereka di gerai-gerai kami.

Kami berterima kasih kepada pihak yang berwenang di pemerintahan atas keberhasilan mereka menjaga Indonesia tetap tumbuh di tengah kondisi stagnasi yang dialami perekonomian global, dan mempertahankan ekspor kendati permintaan luar negeri mengalami penurunan.

Upaya kami untuk memacu persaingan di antara kelompok-kelompok kerja dan para pemasok Perseroan telah menunjukkan hasil, khususnya dalam rasio nilai-untuk-uang (value-for-money) yang semakin tinggi, sehingga kami mampu mencapai hasil-hasil yang memuaskan. Pengembangan SDM di Perseroan didasarkan pada upaya untuk mendorong semua karyawan dan pemasok menjadi proaktif, inovatif, dan berkomunikasi secara terbuka.

Dengan terus melaksanakan nilai-nilai yang telah diwariskan oleh Pendiri kami, dan menyebarkannya ke seluruh lapisan di Perseroan, kami menjaga pelaksanaan manajemen risiko yang disiplin, tata kelola perusahaan yang baik, serta efisiensi dan manajemen keuangan yang bijak. Pada tahun 2013, tahun dengan optimisme yang penuh kewaspadaan, kami melanjutkan strategi bisnis kami dengan berfokus pada pengembangan gerai baru, menghadirkan produk-produk baru dengan harga terjangkau dan sesuai kualitas Ramayana, serta mendorong penjualan produk konsinyasi. Kami merasa pentingnya peningkatan kinerja divisi ritel makanan, yang menyumbang 30% terhadap pendapatan tetapi tidak menghasilkan keuntungan, dan yang tengah mengalami ancaman serius dari sekitar 15.000 mini-market yang tersebar di seluruh Indonesia. Diversifikasi dan kecakapan dalam berusaha sangatlah penting dalam menjamin keberhasilan upaya ini.

Atas nama Direksi, saya ingin mengucapkan terima kasih atas dukungan semua pemegang saham, termasuk manajemen dan staf, pemasok, pelanggan, masyarakat, pejabat pemerintahan, dan semua pihak yang telah menjadi mitra bisnis yang setia bagi Ramayana.

**Agus Makmur**  
Presiden Direktur

# Perencanaan & Ekspansi ke Seluruh Nusantara

Ramayana terus menawarkan barang yang “berkualitas dan ekonomis”, yang ditawarkan kepada konsumen Indonesia kelas bawah dan kelas menengah-bawah di seluruh Nusantara. Pabrik-pabrik baru terus dibuka, terutama di Jawa Barat, dan ini akan berdampak pada daya beli yang lebih tinggi sehingga menghasilkan nilai tambah bagi bisnis kami. Kami memiliki harapan besar untuk, misalnya, gerai besar kami yang baru dibuka di Cibadak, Jawa Barat.

Dengan mempertimbangkan situasi ekonomi dunia yang sangat tak menentu, Perseroan terus mengusahakan strategi ekspansi yang bijak dan pengendalian biaya yang ketat, yang dibutuhkan untuk dapat mempertahankan margin laba. Produk baru terus dimunculkan, dan strategi promosi, iklan, dan display kami yang dirancang dengan gaya terkini untuk menarik konsumen dari segala usia. Oleh karenanya, setiap beberapa tahun sekali, bagian pembelian Persero mengunjungi sejumlah ibu kota terkemuka di Asia guna mempelajari tren-tren mode terkini.

Pemasok Ramayana memainkan peran kunci dalam proses ini, karena mereka berkonsultasi secara terus-menerus dengan tim desain kami. Sebagian besar telah bekerja sama dengan kami selama beberapa tahun, dan berbagi pemahaman yang mendalam.

Para pemasok dan mitra bisnis lainnya juga membantu Perseroan untuk terus mengikuti selera pasar dan tren terbaru, untuk mengantisipasi masyarakat yang perilaku konsumsinya sering berubah-ubah.

Dalam upaya menyajikan barang yang “berkualitas dan ekonomis”, kami melaksanakan sesi-sesi perencanaan yang berkesinambungan, melakukan perhitungan harga jual yang tetap, sementara semua biaya meningkat, karena strategi menaikkan harga tentunya bukanlah strategi yang efektif.

Kami terus memantau situasi industri supermarket dan bertekad untuk meraih solusinya dengan pendekatan yang baru, yakni menyelaraskan pendapatan dengan laba. Selama beberapa tahun terakhir, sebagai pengujian yang kami lakukan, Perseroan telah berusaha menjalankan gerai tanpa adanya supermarket, namun ternyata tetap terdapat penurunan yang nyata dalam jumlah pengunjung, yang mempengaruhi penjualan secara keseluruhan. Mengingat jenis swalayan yang dikelola oleh Perseroan umumnya adalah “pasar kering”, di mana pelanggan tidak perlu berbelanja setiap hari (dan bukan pasar basah yang menawarkan buah-buahan segar, daging, ikan, dan sayuran) menyebabkan minat masyarakat untuk berbelanja setiap harinya menjadi kurang kuat. Dengan demikian, jumlah pelanggan di gerai kami berkurang. Apabila kami melakukan peningkatan dalam model bisnis sehingga menghadirkan model supermarket yang lebih lengkap, upaya ini masih belum memastikan pencapaian keuntungan yang kuat untuk divisi ritel makanan. Hal ini sangat penting untuk dipelajari dan diteliti lebih lanjut.

Ramayana terus menunjukkan pertumbuhan keuntungan yang memuaskan, di tengah menurunnya perekonomian dunia. Sepanjang tahun 2012, kami diharapkan dapat meningkatkan kinerja usaha, terutama di luar pulau Jawa, dengan membuka sejumlah gerai baru. Penurunan tajam dalam permintaan barang-barang komoditas, terutama batu bara dan minyak kelapa sawit, menyebabkan tertundanya realisasi harapan tersebut. Kami mengharapkan perekonomian negara-negara pengimpor segera pulih untuk menghidupkan kembali penjualan di gerai-gerai Ramayana di luar pulau Jawa.

Manajemen bertekad untuk menjaga efisiensi usaha, melalui pengendalian biaya secara ketat dan peningkatan produktivitas, dengan membangun sentra distribusi yang baru. Perseroan juga bertekad untuk mempererat komunikasi dengan semua mitra bisnis, demi mewujudkan keuntungan bersama.

Kegiatan promosi di tahun 2012 termasuk menghadirkan penyanyi dan selebriti lainnya ke pusat-pusat daerah untuk menyambut pelanggan. Hal ini terbukti sangat sukses dan penjualan melonjak pada hari-hari kunjungan. Kami juga menyelaraskan waktu promosi dan diskon supaya cocok dengan libur hari raya keagamaan di Indonesia dan festival lainnya.

Sedikit demi sedikit kami menyeimbangkan jajaran produk di setiap departemen, dan melatih staf kami untuk melayani dengan lebih cepat, akurat, dan ramah kepada setiap konsumen, karena kami memahami betul bahwa banyak orang Indonesia yang hidup dengan anggaran rumah tangga yang ketat.

Di tahun 2012 Ramayana membuka tujuh gerai baru—sebagian besar di wilayah-wilayah di Indonesia yang berkembang pesat. Tingkat pertumbuhan sebesar 13% pada akhir 2012 cukup menggembirakan. Dengan 113 toko di 54 kota besar, total area penjualan bruto seluas 962.567 m<sup>2</sup>, kami berada pada posisi yang tepat untuk meraih keuntungan di masyarakat yang semakin konsumtif. Perlu diperhatikan bahwa produktivitas harian meningkat terus dari tahun ke tahun, dari Rp18.586/m<sup>2</sup> di tahun 2006 menjadi Rp19.593/m<sup>2</sup> pada tahun 2009, dan menjadi Rp21.990/m<sup>2</sup> pada tahun 2012. Hal ini terjadi berkat penerapan teknologi informasi terbaru, penelitian tentang waktu dan gerak, dan pembelajaran yang berkesinambungan mengenai produktivitas gerai.

Ramayana telah berhasil melewati beberapa krisis ekonomi di kawasan Asia Tenggara dalam dekade sebelumnya, dan terus melayani basis konsumen yang bervariasi, membuktikan keuntungan yang solid dari tahun ke tahun. Memenuhi peran kami sebagai “Toko Rakyat”, kami akan mempertahankan kebijakan-kebijakan yang ada saat ini, termasuk penyediaan berbagai produk berkualitas dengan harga terjangkau.



# Teknologi Informasi & Pengembangan Usaha Ritel Masa Kini



Teknologi komputer terus mengalami inovasi, dan kian mengurangi kebutuhan akan tenaga kerja manusia yang memiliki bermacam tuntutan, kesalahan, dan ketidakserasian manusianya. Hal ini telah menjadikan bisnis semakin efisien dan fenomena ini mulai dirasakan di Indonesia.

Pusat distribusi di Ramayana menggunakan sistem teknologi informasi (TI) secara intensif, dalam pemesanan, persediaan, distribusi serta metode stock opname di gudang, menjadi jauh lebih akurat dan cepat berkat adanya penerapan teknologi komputer.

Hampir semua bisnis di dunia saat ini menjalankan bisnisnya dengan TI yang intensif dan, oleh karena itu, Ramayana terus berinvestasi dalam sistem komputerisasi, untuk semua aspek transaksi di lapangan dan kantor pusat. Hal ini sangat penting bagi Perseroan, mengingat kami adalah perusahaan besar yang tersebar di seluruh nusantara, sehingga menjadikan koordinasi dan komunikasi sangat penting bagi kami.

Jaringan yang luas dalam waktu berjalan terus menunjukkan manfaatnya bagi kegiatan pemesanan, persediaan, kewajiban, hubungan pelanggan, manajemen operasional sehari-hari, dan berbagai aspek lain dari usaha kami.

Dengan 113 jaringan toko di hampir seluruh wilayah di Indonesia, komunikasi berbasis internet sangatlah vital bagi kelangsungan Perseroan. Hal ini termasuk kegiatan administrasi pengadaan barang, pergudangan, dan operasional toko.

Sejalan dengan munculnya berbagai perangkat lunak yang lebih canggih dan berpotensi menghemat biaya, perangkat keras baru dan perangkat lunak yang bersifat khusus telah terpasang di Perseroan, yakni RP30 NCR POS dan WINCOR i8, dengan Cisco Wireless LAN (dipasang di setiap toko) dan SUN Microsystems Server untuk Kantor Pusat kami, yang terbukti sangat membantu dalam meningkatkan akurasi dan produktivitas.

Indonesia, sebagai negara kepulauan yang terbagi menjadi beberapa zona waktu, pada dasarnya perlu berinvestasi pada satelit, telekomunikasi, dan teknologi komputer untuk mengoordinasikan kegiatan pemerintahan, militer, ilmiah, dan berbagai komunikasi bisnis di seluruh provinsi dan Ramayana adalah contoh perusahaan yang telah sangat diuntungkan dari investasi TI yang sangat besar.

Departemen Teknologi Informasi kami, terus mempelajari cara-cara baru untuk penerapan teknologi komputer hemat biaya dan hemat waktu dalam bisnis kami, dan melatih staf kami untuk memanfaatkannya dengan benar dan tepat.

# Tinjauan Bisnis: Pengendalian Biaya & Mempertahankan Margin Laba

## Tinjauan Operasional

Tahun ini adalah tahun yang di luar dugaan, karena pendapatan di Jawa Barat / DKI secara mengejutkan telah mengalami peningkatan, sedangkan harapan kami untuk peningkatan bisnis di luar pulau tidak terpenuhi yang disebabkan oleh penurunan permintaan untuk berbagai komoditas.

Sepanjang tahun 2012, Ramayana mampu mencapai 99,3% dari target penjualan yang telah direncanakan, khususnya di DKI Jakarta dan Jawa Barat, di mana persaingan sangat ketat (terutama di sektor supermarket dalam beberapa tahun terakhir). 30% pendapatan dihasilkan dari Jabodetabek, dengan pertumbuhan sebesar 9,2% untuk Ramayana.

Pengembangan minimarket yang dikendalikan oleh larangan pembukaan minimarket di dekat pasar basah yang diterapkan oleh Pemerintah Indonesia baru-baru ini, terus menimbulkan ancaman bagi Ramayana, karena aspek kenyamanan dan hal baru inilah yang merupakan daya tarik utama bagi konsumen Indonesia.

Walaupun Pemerintah Indonesia mengumumkan angka inflasi yang ternyata cukup rendah, kami cenderung berpendapat bahwa daya beli masyarakat sesungguhnya terserap hingga 15% oleh harga makanan yang lebih tinggi, peningkatan biaya transportasi serta kenaikan biaya utilitas baru-baru ini. Semua ini adalah berita buruk bagi pengusaha eceran.

Dalam hal mempertahankan optimisme bisnis eceran, kami mengandalkan lima puluh juta konsumen dengan daya beli yang cukup besar dan terus mendukung Ramayana. Mereka adalah harapan kami dalam meraih kemakmuran dan pertumbuhan secara nasional di masa depan.

Pulau Jawa adalah wilayah yang paling padat penduduk di Indonesia dan sampai saat ini menjadi fokus utama penjualan. Walaupun mulai mengalami perubahan, namun secara alamiah kami masih bergantung pada pulau Jawa dalam hal penjualan.

Pertumbuhan penjualan dari toko yang dimiliki Ramayana diperkirakan mencapai 7,5% untuk tahun ini, namun masih lebih rendah dari angka pertumbuhan usaha eceran di Indonesia yang mencapai 18% sepanjang tahun.

Sepertiga kontribusi penjualan Ramayana diperoleh dari penjualan makanan, namun usaha ini berada dalam tekanan persaingan yang berat, karena 'minimarket' yang bermunculan di daerah-daerah. Dengan fasilitas AC, gerai yang terang benderang, tawaran barang

sehari-hari yang selektif, minimarket memiliki salah satu keuntungan yang tidak dapat diimbangi oleh pesaing lebih besar seperti Ramayana dalam hal kemudahan. Ketika jarak minimarket dengan rumah Anda cukup dekat, Anda kemungkinan besar akan memilih berbelanja ke sana. Hal ini merebut pangsa pasar dari toko-toko yang besar, terutama dari toko seperti Ramayana, yang tidak begitu dikenal sebagai tempat berbelanja kebutuhan sehari-hari.

Bagian keperluan sehari-hari kami terdiri dari kontribusi penjualan makanan & toiletries 28%, penjualan barang dan perabotan rumah tangga serta alat tulis 8%. Dengan margin kotor yang rendah dan perputaran yang relatif kecil menjadikan bagian ini lebih sebagai pusat biaya ketimbang sebagai pusat laba.

Walaupun ledakan minimarket masih terbatas di kota-kota utama di Jawa dan Bali, namun dalam waktu dekat akan menyebar ke seluruh nusantara yang menjadi transportasi, persediaan, distribusi, dan pergudangan sebagai faktor persaingan yang perlu ditanggapi secara seksama.

## Strategi Konsinyasi dan Barang Kepemilikan di Ramayana

Fleksibilitas, kreativitas, dan hal baru merupakan nilai yang akan menarik konsumen ke Ramayana dalam hal tersedianya barang-barang baru yang trendi, menjadikan dorongan kuat bagi mereka untuk mengunjungi toko kami. Ini adalah alasan utama mengapa kami mengedepankan Konsinyasi sebagai strategi kami yang mampu memberikan kontribusi sekitar 30% dari total pendapatan. Dalam hal menjaga display dan barang-barang tetap berbeda, menjadi alasan bagi kami untuk mengembangkan dan mengelola departemen konsinyasi. Kami sadar walaupun margin 28% dari konsinyasi lebih rendah daripada 35% - 37% yang biasa kami peroleh melalui Penjualan langsung, namun memiliki keuntungan yang cukup baik dengan biaya yang lebih rendah (khususnya staf penjualan), biaya pengadaan barang, memberikan kemudahan, mengurangi risiko, dan sebagainya. Karena saat ini konsumen cukup cerdas dalam menilai keanekaragaman jenis merek yang tersedia dan terus berubah.

Untuk alasan inilah, Ramayana memberi lebih banyak kesempatan kepada pengusaha konsinyasi untuk turut serta dalam usaha kami di masa mendatang.

## Perencanaan, Pembukaan, & Penutupan Gerai

Sepanjang tahun 2012, Ramayana mengoperasikan 113 toko di 54 pusat perkotaan, pada lokasi di seluruh nusantara.



Gerai baru telah dibuka di Cibadak & Cirebon (Jawa Barat), Parung (Kabupaten Bogor), Lampung (Sumatra), Kebayoran Lama, Duren Sawit (Jakarta), dan Sorong (Provinsi Papua), menambah ruang usaha seluas 69.500 meter persegi. Enam toko lainnya direncanakan untuk dibuka pada tahun 2013 dan salah satu toko di di Jl. Mayor Oking, Kareng Asem Barat, Bogor dengan kinerja yang buruk telah ditutup.

Luas ruang usaha Ramayana mencapai 962.500 meter persegi, menunjukkan peningkatan 5,5% dari tahun 2011.

Pertumbuhan absolut sebesar 13% pada tahun 2012 lebih baik daripada sebesar 8,9% pada tahun 2011.

Dalam hal produktivitas tahunan, rata-rata penjualan mencapai Rp8 juta per meter persegi per tahun. Melalui otomatisasi, TI dan teknologi lain yang semakin dikembangkan, kami berharap mampu meningkatkan produktivitas di tahun mendatang.

Penyewaan ruang usaha kepada pihak ketiga adalah salah satu cara memaksimalkan pendapatan; sebagaimana yang dirinci di atas, konsinyasi pun terus menjadi unggulan, untuk menciptakan keberagaman sekaligus mengurangi risiko. Kami mengharapkan semua langkah ini dapat menambah produktivitas.

Promo di dalam toko, spanduk, dan diskon dipandang sebagai cara berkampanye yang paling efektif. Diskon dan kebijakan harga yang tepat melalui iklan mampu menghasilkan pendapatan yang lebih besar.

Selama Lebaran, Natal, dan Tahun Baru – semua hari libur nasional – Ramayana mampu mengoptimalkan penjualan melalui strategi media lini atas (above-the-line), seperti iklan pada televisi dan radio, pemasangan iklan dengan tepat waktu di surat kabar setempat dan nasional, papan iklan luar ruangan dengan spanduk yang memikat, terletak di daerah yang strategis. Selebaran pun dibagikan di masyarakat setempat untuk menarik perhatian. Pembukaan toko Ramayana selalu menjadi acara yang meriah sekaligus menarik ratusan warga setempat – terutama di daerah terpencil yang jarang menikmati hiburan.

Acara pembukaan toko dan acara “kembali-ke-sekolah” pun cukup populer, menjadikan masyarakat penasaran. Program diskon Ramayana secara periodik meningkatkan penjualan secara signifikan sekaligus mempertahankan citra Ramayana tetap menonjol di mata masyarakat. Berbagai acara ini pun menyediakan kesempatan untuk mengkoordinasikan program Kepedulian Sosial (CSR) kami.

## **Kinerja Penjualan pada Tahun 2012**

Pendapatan meningkat sebesar 12% hingga Rp5.699,7 miliar dari Rp5.086 miliar pada tahun 2011 dan Rp4.775 miliar pada tahun 2010.

Pertumbuhan mencapai 13% sepanjang tahun 2011.

## **Likuiditas & Sumber Daya Modal**

Perlu dicatat bahwa neraca Perusahaan pada tahun 2012 bebas dari utang, sebagaimana tahun sebelumnya, dan Ramayana tetap likuid. Rasio lancar untuk tahun berjalan terus menunjukkan Perusahaan memiliki dana dan sumber daya yang cukup untuk menghadapi semua kewajiban yang dihadapi saat ini dan mengantisipasi kontingen di masa depan.

## **Pendapatan Lain-lain untuk tahun 2012**

Pendapatan bunga menurun sebesar 17% hingga Rp48,4 miliar pada tahun 2012 dibandingkan dengan Rp56,6 miliar sepanjang tahun 2011. Kami mencatat margin kotor sebesar ...% untuk tahun berjalan.

## **Laba Kotor Tahun Berjalan**

Laba kotor meningkat sebesar 11,5% hingga Rp1,975 miliar dibandingkan dengan tahun 2011 sebesar Rp1,771 miliar.

## **Laba Bersih Tahun Berjalan**

Laba bersih untuk tahun 2012 sebesar Rp423,7 miliar dibandingkan dengan Rp377,6 miliar pada tahun 2011.

## **Kinerja Operasi**

Beban usaha pada tahun 2012 dipengaruhi oleh peningkatan UMR yang ditetapkan Pemerintah yang meningkat sebesar 10,7% menjadi Rp1,577 miliar dari Rp1,407 miliar pada tahun 2011. Pos ini mencakup peningkatan gaji, renovasi dan pemeliharaan, selain biaya utilitas. Biaya pun dikeluarkan untuk transportasi dan perjalanan, persediaan, iklan dan promosi, bersama dengan tujuh gerai Ramayana yang baru dibuka pada tahun 2012.

Rasio beban usaha terhadap total pendapatan adalah sebesar 20,9%.





# Pengembangan Sumber Daya Manusia Ramayana Tahun 2012

Kenaikan drastis dalam upah minimum untuk wilayah Jabodetabek, Jawa Barat, dan daerah lain merupakan angin segar sekaligus kesulitan bagi bisnis Indonesia. Peningkatan rata-rata sebesar 11% dalam upah minimum di seluruh Indonesia ini otomatis meningkatkan biaya usaha secara signifikan dan memicu kekhawatiran yang mungkin ditimbulkan, dan selain itu juga menjadikan ekspor Indonesia kurang kompetitif.

Bagi Ramayana, kenaikan upah minimum tentunya memperbesar biaya operasional kami, tetapi hal tersebut lebih merupakan angin segar, karena adanya tambahan pendapatan yang masuk ke kantong rata-rata orang Indonesia pada akhirnya akan dihabiskan sebagian besar pada barang-barang yang dijual di gerai kami. Itulah sebabnya kami mengalami suatu kenaikan drastis dalam angka penjualan setelah kenaikan upah minimum diberlakukan.

Pelatihan tiga hari diberikan kepada semua karyawan yang baru dilantik dan juga bagi para siswa magang Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang kami pekerjakan, khususnya selama Lebaran, ketika terjadi peningkatan pengunjung, juga hari Natal/Tahun Baru. Beberapa siswa magang dalam kegiatan PKL berasal dari Divisi Hotel dari berbagai SMK (Sekolah Menengah Kejuruan).

Sesi pelatihan usaha dan teknis khusus selama tiga bulan dilakukan kepada kelompok karyawan tertentu sepanjang tahun, sebagai cara peningkatan kualitas mereka yang paling efisien.

Untuk liburan sekolah (pertengahan Juni sampai pertengahan Juli) dan perayaan kecil lainnya, kami mempekerjakan karyawan sejumlah 5.000 orang—angka tersebut menjadi dua kali lipat untuk musim Lebaran/Idul Fitri.

Pada tahun 2013, kami akan menerapkan suatu sistem pelatihan baru di semua jaringan gerai kami di seluruh nusantara. Pelatihan kepemimpinan berbasis proyek akan ditekankan dan evaluasi kinerja secara cermat terhadap manajemen kelas menengah yang dilakukan oleh manajemen senior untuk menilai kualitas kerja mereka.

Untuk memelihara rasa percaya diri dan loyalitas di antara pekerja, berbagai upaya kami lakukan untuk mempertahankan karyawan baik pada periode tidak ramai atau ketika ada penawaran lain dari luar. Kelebihan jumlah pekerja tidak dirumahkan, akan tetap Perseroan menempatkan mereka sebagai pekerja yang menggantikan karyawan yang mengundurkan diri atau memasuki masa pensiun. Dengan demikian, jumlah karyawan secara alamiah berkurang, dari 20.856 karyawan pada tahun 2010 menjadi 17.926 karyawan pada tahun 2012, tanpa terjadinya kehilangan produktivitas.



# Peran Aktif dalam Tanggung Jawab Sosial Perusahaan

Seperti pada tahun-tahun sebelumnya, Ramayana menjalankan tanggung jawab untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat luas dengan sepenuh hati, khususnya bagi warga yang tinggal di sekitar gerai, gudang, dan fasilitas kami lainnya. Dalam hal ini, Perseroan mewujudkan tanggung jawab sosialnya terhadap masyarakat prasejahtera di lingkungan sekitar gerai.

Program kesehatan kami telah berkembang menjadi jauh lebih besar dari sebelumnya. Pada tanggal 22 April 2012 kami menyelenggarakan acara massal di Sekolah Tunas Dharma, program kami di Tangerang memberikan pelayanan medis gratis untuk 2.512 pasien, meliputi diagnosis, pengobatan, bahkan operasi besar, oleh 60 dokter dan jumlah perawat yang sama. Acara massal CSR ini dilakukan bekerja sama dengan vihara lokal dan Rumah Sakit Amanda, yang dipimpin oleh dr. Helen.

Sekitar 60% dari penanganan medis yang dilakukan bersifat minor, namun ada juga operasi yang cukup serius (beberapa di antaranya membutuhkan penanganan lanjutan). Berikut ini adalah rincian jenis perawatan medis yang diberikan dan jumlah masyarakat lokal yang menjadi pasien:

Jenis Intervensi	Jumlah yang Ditangani	Type of Intervention	Number Treated
Pembuangan pertumbuhan kulit jinak	41		Bladder tumor operation
Pembuangan pertumbuhan kulit jinak rata-rata	14		Harelip correction operation
Pembuangan pertumbuhan kulit jinak besar	42		Tonsillectomy
Operasi hernia	64		Cataract operation
Operasi pembuangan gondok	10		
Operasi tumor kandung kemih			
Operasi bibir sumbing			
Operasi pembuangan amandel			
Operasi katarak			
<b>Total number of local inhabitants operated on during the event</b>			

**Total expenditure for the CSR event**

Ramayana terus melaksanakan survei dan membuat rencana bantuan sosial semacam ini, dalam upayanya untuk berbagi kesejahteraan dengan keluarga prasejahtera yang tidak mampu membayar perawatan medis, terutama yang tinggal di daerah yang berdekatan dengan bisnis Perseroan.

# Tata Kelola Perusahaan



## Tata Kelola Perusahaan

Pelaksanaan Tata kelola Perusahaan didasarkan pada empat prinsip dasar ke depan yang sejauh ini dipimpin oleh manajemen Perseroan dan karyawan. Keempat prinsip tersebut adalah:

### 1. Transparency

Transparansi telah menjadi komitmen kami untuk menjamin ketersediaan informasi penting, sehingga dapat diakses oleh pihak yang membutuhkan. Informasi ini dapat merupakan pernyataan kepemilikan, manajemen perusahaan atau data keuangan perusahaan. Semua informasi tersebut harus akurat, jelas dan tepat waktu.

### 2. Akuntabilitas

Akuntabilitas memastikan adanya mekanisme yang dapat diandalkan, peran dan tanggung jawab dalam manajemen profesional datang dari setiap keputusan atau kebijakan yang mungkin memiliki dampak yang signifikan terhadap operasi Perseroan.

### 3. Tanggung Jawab

Tanggung jawab mengacu pada elaborasi yang jelas peran setiap individu dalam mencapai tujuan yang sama. Ini juga menjamin pemenuhan semua ketentuan yang berlaku dan norma-norma sosial.

### 4. Kemungkinan

Kelayakan memastikan bahwa semua keputusan dan kebijakan yang dibuat oleh Perseroan adalah selaras dengan kepentingan berbagai pemangku kepentingan, termasuk pelanggan, pemasok, pemegang saham, investor dan masyarakat.

Sejauh Tata Kelola Perusahaan merupakan faktor pendorong penting untuk memastikan keberhasilan perusahaan, selama bertahun-tahun Ramayana menerapkan prinsip-prinsip dan praktik Tata Kelola Perusahaan dalam pengelolaan usahanya, agar dapat secara efektif melindungi kepentingan para pemangku kepentingan.

## Transparansi

Ramayana menjunjung tinggi prinsip keterbukaan, sebagaimana diperlihatkan dalam pelaksanaan transparansi, dalam menyediakan informasi yang relevan kepada pemegang saham. Pelaksanaan prinsip ini ditandai dengan konsisten memperbarui [www.ramayana.co.id](http://www.ramayana.co.id) website perusahaan, yang berfungsi sebagai informasi bagi masyarakat, investor dan pemegang saham.

Kepatuhan Ramayana untuk melakukan transparansi juga ditunjukkan melalui Laporan Triwulan dan Tahunan Keuangan, Laporan Tahunan, Keterbukaan Informasi dan Paparan Publik yang dilakukan tahunan, yang berfungsi untuk menyampaikan informasi tentang perkembangan yang sedang berlangsung di Ramayana serta proyeksi masa depan.

## Akuntabilitas

Ramayana menempatkan prioritas pada hak, kewajiban, wewenang, dan tanggung jawab Dewan Direksi, Dewan Pemegang Saham dan Komisaris. Rapat yang teratur dilaksanakan untuk memutuskan berbagai strategi penting antara anggota Direksi, Dewan Komisaris dan Manajemen.

## Tanggung Jawab

Sebagai perusahaan publik, yang mengutamakan prinsip Tata Kelola Perusahaan, kepatuhan terhadap hukum, peraturan Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam- LK) dan Bursa Efek Indonesia (BEI), peraturan pemerintah dan peraturan perpajakan harus dipenuhi untuk kepentingan jangka panjang Pemegang Saham.

Sementara itu, sebagai bagian dari tanggung jawab terhadap masyarakat dan lingkungan, Ramayana dan anak perusahaan secara berkala mengambil bagian dalam berbagai program tanggung jawab sosial perusahaan.

## Independensi

Manajemen Ramayana terdiri dari para profesional bertanggung jawab untuk memastikan bahwa operasi telah dilaksanakan dengan mengantisipasi kebutuhan dan harapan pasar serta melayani prinsip Tata Kelola Perusahaan. Keputusan dibuat secara independen dan obyektif, dalam kepentingan terbaik untuk Ramayana dan pemegang sahamnya.

## Keadilan

Dalam menjalankan tugasnya, semua karyawan dan manajemen harus memiliki integritas untuk mewujudkan profesionalisme. Setiap tindakan harus sesuai dengan sistem dan prosedur yang efektif di Grup Ramayana.

Ramayana yang didukung dengan struktur Tata Kelola Perusahaan memastikan pelaksanaan Tata Kelola Perusahaan dalam semua kegiatan Perseroan secara operasional dan strategis.

## RAPAT UMUM PEMEGANG SAHAM (RUPS)

RUPS memiliki salah satu kewenangan tertinggi dalam struktur Tata Kelola Perusahaan. Dalam RUPS, keputusan strategis ditetapkan, antara lain, perubahan Anggaran Dasar Perseroan, penunjukan atau pemberhentian Dewan Komisaris atau Dewan Direksi, persetujuan Laporan Tahunan, Laporan Keuangan yang telah diaudit, laporan pengawasan Dewan Komisaris penggunaan dan investasi keuntungan, bahan atau keputusan divestasi dan struktur modal dari Perseroan. Ramayana melakukan RUPS Tahunan dan RUPS Luar Biasa pada tahun 2012. Dalam RUPS Tahunan, Laporan Tahunan, Laporan Audit, pembayaran dividen dan biaya total untuk Dewan Komisaris telah disetujui.

## DEWAN KOMISARIS

Dewan Komisaris memegang peranan penting dalam pelaksanaan Tata Kelola Perusahaan. Tugas dan tanggung jawab Dewan Komisaris termasuk pengawasan kebijakan manajemen Perseroan, memastikan secara tepat pelaksanaan Anggaran Dasar Perseroan, memberlakukan resolusi-resolusi Rapat Umum Pemegang Saham dalam hukum yang berlaku, dan memberikan saran kepada Direksi sesuai dengan tujuan Perusahaan. Untuk melaksanakan tugasnya secara efektif dan untuk memenuhi persyaratan penerapan Tata Kelola Perusahaan, Dewan Komisaris telah membentuk Komite Audit yang dipimpin oleh Komisaris Independen. Komite Audit berhak untuk mengakses semua informasi yang tersedia di Perseroan, memberikan analisis independen, memantau proses pemeriksaan laporan keuangan oleh auditor internal dan eksternal, dan menyediakan akses ke fungsi audit internal dan hasil temuan audit. Rapat Dewan Komisaris dan rapat gabungan dengan Direksi berlangsung secara teratur.

## DEWAN DIREKSI

Direksi berwenang dan bertanggung jawab penuh untuk mengelola Perseroan sesuai dengan maksud dan tujuannya, serta untuk mewakili Perseroan sesuai dengan Anggaran Dasar. Tugas dan tanggung jawab Direksi termasuk mengelola kegiatan sehari-hari Perseroan, melaksanakan kebijakan, prinsip, nilai, strategi, tujuan dan target kinerja yang telah dievaluasi dan disetujui oleh Dewan Komisaris; mempertahankan jangka panjang kelangsungan usaha Perseroan, mencapai target kinerja, dan pelaksanaan prinsip kehati-hatian.

Presiden Direktur	: Agus Makmur
Direktur	: Suryanto
Direktur	: Kismanto
Direktur	: Setyadi Surya
Direktur	: Gantang Nitipranatio

Besarnya remunerasi yang diterima oleh Direksi pada tahun 2012 adalah sebesar Rp.2.95 miliar.

## KOMITE AUDIT

Komite Audit bertugas memberikan pendapat profesional yang independen terhadap laporan Direksi kepada Dewan Komisaris, mengidentifikasi hal-hal yang memerlukan perhatian Dewan Komisaris, melakukan penelaahan atas informasi keuangan yang akan dikeluarkan oleh Perseroan, melakukan kajian atas rencana kerja dan pelaksanaan pemeriksaan oleh auditor internal, menelaah independensi dan obyektivitas auditor eksternal melalui penelaahan atas kecukupan pemeriksaan audit dan memastikan bahwa seluruh faktor penting telah dipertimbangkan di dalam program pemeriksaan oleh auditor eksternal, serta membuat dan mengkaji.

Untuk menjamin independensinya, Komite Audit membuat laporan langsung kepada Dewan Komisaris melalui Komisaris Independen yang menjabat sebagai Ketua Komite Audit. Pada gilirannya, Dewan Komisaris akan mengusulkan kepada Direksi hal-hal yang perlu dilakukan berdasarkan laporan Komite Audit tersebut.

Dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya, Komite Audit memiliki wewenang untuk memperoleh informasi dan laporan yang diperlukan langsung dari departemen Internal Audit dan Accounting, melakukan komunikasi,

pembicaraan ataupun rapat dengan auditor internal maupun eksternal tentang audit, dan mengirim surat kepada auditor eksternal tentang pos-pos penting yang harus menjadi perhatian selama pemeriksaan oleh auditor eksternal. Komite Audit juga menekankan pentingnya aspek pengendalian internal yang menjadi tanggung jawab Perseroan, yang dikaji untuk dilaporkan oleh auditor eksternal maupun internal.

Selama tahun 2012, Komite Audit telah melakukan rapat bersama dengan Dewan Komisaris dan Direksi sebanyak 2 kali. Dalam rapat-rapat tersebut, Komite Audit memberikan pendapat serta sarannya secara independen kepada Dewan Komisaris dan Direksi yang hadir. Anggota Komite Audit juga telah ikut hadir dalam rapat-rapat dengan auditor internal dan Direksi yang membahas temuan-temuan dan saran dari auditor internal kepada Direksi.

Susunan anggota Komite Audit per tanggal 31 Desember 2012 adalah sebagai berikut:

Ketua: Kardinal A. Karim (Komisaris Independen)

Anggota:

1. Ruddy Hermawan Wongso
2. Tonang Sendjaja

## KOMITE EKSEKUTIF

As of December 31, 2012:

Chairman: Cardinal A. Karim (Independent Commissioner)

Members:

1. Ruddy Hermawan Wongso
2. Tonang Sendjaja

## Executive Committee

Komite Eksekutif melibatkan Direksi perusahaan dan anak perusahaan, serta manajer umum departemen dan unit bisnis. Komite Eksekutif melakukan pertemuan secara berkala untuk membahas berbagai aspek dalam mengelola Perusahaan dan anak perusahaan, yang memerlukan pemasaran, pengembangan proyek, laporan keuangan, dan perbaikan manajemen kinerja terus menerus.

## SEKRETARIS PERUSAHAAN

Sekretaris Perusahaan memfasilitasi hubungan antar Perusahaan dan para Stakeholder. Sekretaris Perusahaan bertanggung jawab untuk melaksanakan tugas seperti yang di definisikan oleh ketentuan, peraturan dan undang-undang pasar modal tanpa terkecuali, memastikan bahwa Perseroan telah memenuhi dan mematuhi semua ketentuan, peraturan dan hukum pasar modal secara tepat waktu, menjaga semua dokumen Perseroan yang berkaitan dengan pasar modal dan status sebagai perusahaan publik, menjamin ketersediaan informasi investor, memelihara hubungan antar Perseroan dan pelaku pasar modal dan menciptakan citra positif sesuai dengan visi, misi, budaya dan nilai-nilai.

Posisi Sekretaris Perusahaan saat ini dijabat oleh Setyadi Surya.

## Satuan Kerja Audit Internal

Unit Audit Internal melakukan tugas dan tanggung jawabnya berdasarkan prinsip GCG, yang terdiri dari





transparansi, akuntabilitas, independensi dan keadilan.

Pelaksanaan prinsip-prinsip tersebut diwujudkan dalam tugas dan tanggung jawab Unit Audit Internal sebagaimana ditetapkan dalam Piagam Internal Audit, sebagai berikut:

- Mempersiapkan dan melaksanakan Rencana Audit tahunan Internal.
- Memeriksa dan mengevaluasi pelaksanaan kontrol internal dan manajemen risiko sesuai dengan kebijakan Perseroan.
- Meneliti dan menilai efisiensi dan efektivitas keuangan, kuantansi, operasional, sumber daya manusia, pemasaran, teknologi informasi dan fungsi lainnya.
- Memberikan saran untuk perbaikan dan informasi untuk tujuan semua kegiatan audit pada semua tingkat anajemen.
- Untuk membuat laporan temuan audit dan menyampaikannya kepada Direktur Utama dan Dewan Komisaris.
- Memantau, menganalisis dan melaporkan pelaksanaan tindakan yang direkomendasikan.
- Bekerja sama dengan Komite Audit.

Kewenangan Unit Audit Internal termasuk namun tidak terbatas pada berikut ini:

- Untuk mengakses semua informasi yang relevan mengenai Perseroan.
- Untuk berkomunikasi langsung dengan Direksi, Komisaris, dan / atau Komite Audit.
- Melakukan pertemuan di pertemuan rutin maupun insidental dengan Direksi, Komisaris, dan / atau Komite Audit.
- Melakukan koordinasi kegiatannya dengan auditor eksternal.

## Kepatuhan

Unit Audit Internal telah melaksanakan audit kepatuhan SOP pada semua unit Perusahaan selama Januari 2012 - Desember 2012, meliputi:  
Penanganan Kas, Promosi dan SDM dan sewa.

Fasilitas non-Manajemen, meliputi audit kepatuhan dalam pelaksanaan Finance & Accounting SOP dan Departemen Sumber Daya Manusia (SDM) SOP di semua Ramayana Group bisnis, meliputi:

- (1) Keuangan & Akuntansi SOP:
  - Prosedur untuk pengelolaan kas kecil.
  - Prosedur untuk uang muka.
- (2) Sumber Daya Manusia Departemen SOP:
  - Prosedur untuk penggantian medis.
  - Prosedur untuk kendaraan operasional.

Kesimpulannya audit adalah bahwa semua unit bisnis mengikuti prosedur standar operasional.

## Risk Management

Manajemen menyadari bahwa Perseroan menghadapi sejumlah risiko yang harus dikelola dengan hati-hati dalam rangka pertumbuhan bisnis yang sehat dan berkelanjutan. Beberapa risiko usaha yang dihadapi Perseroan adalah:

### 1. Risiko Ekonomi

Risiko ekonomi terdiri dari sejumlah faktor seperti fluktuasi nilai tukar Rupiah, suku bunga dan inflasi. Faktor-faktor ini memiliki dampak yang signifikan terhadap kinerja Perseroan,

terutama yang mempengaruhi saldo pinjaman Perseroan dan daya beli konsumen. Sebaliknya, hal itu mempengaruhi kemampuan konsumen untuk membeli produk dan jasa yang ditawarkan oleh Perseroan.

Untuk mengurangi risiko ekonomi, Ramayana secara intensif memantau kondisi ekonomi serta meminta pendapat profesional dari sumber yang kompeten. Perseroan juga secara alami melindungi nilai terhadap fluktuasi mata uang melalui US-Dollar pendapatan mata uang dari bisnisnya. Selanjutnya, Perseroan secara konsisten sesuai dengan mata uang pinjaman untuk pembiayaan proyek dengan pendapatan proyek.

### 2. Risiko Keamanan

Keamanan adalah salah satu kunci dalam bisnis. Di masa lalu, sejumlah isu keamanan, terutama terorisme, telah merugikan kegiatan usaha Indonesia dan Ramayana. Sebagai tindakan pencegahan, Ramayana menerapkan satu standar prosedur operasional yang berorientasi keamanan dan masalah keamanan serta standar keamanan yang ketat di semua tempat.

### 3. Risiko Bisnis dan Properti

Sebagai perusahaan yang memiliki aset yang sangat berharga, Ramayana juga rentan terhadap bencana alam dan lainnya seperti kebakaran, gempa bumi, banjir dan gangguan usaha lainnya. Untuk meminimalkan risiko ini, Perseroan telah memastikan bahwa semua propertinya telah diasuransikan dengan nilai pertanggungan yang sepadan dengan nilai pasar properti. Agar aman dan terjaminan semua polis asuransi yang ditanggung oleh para perusahaan asuransi yang paling terpercaya dan dapat diandalkan. Perusahaan juga menerapkan suatu prosedur standar operasi untuk menangani peristiwa darurat.

### 4. Risiko Kompetisi

Dalam beberapa tahun terakhir, sektor retail telah didominasi oleh persaingan bisnis yang semakin pesat dari penjual kecil, mal, kios dan pedagang pakaian keliling, yang memusatkan segmen pasar kami. Oleh karena itu, kompetisi ini datang dalam dua bentuk - pertama dari pesaing dalam industri, dan kedua dari kelebihan pasokan ruang di pasar. Oleh karena itu pemasok berusaha untuk menarik lebih banyak pelanggan dengan potongan harga dan promosi khusus. Untuk mengungguli kompetitif bisnis, inovasi produk tetap menjadi pilihan utama dalam kegiatan pembangunan perusahaan, dengan menampilkan originalitas, keunikan dan produk dengan kualitas tinggi, serta pelayanan prima dan fasilitas pendukung yang lengkap sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

### 5. Risiko Hukum

Untuk mendirikan atau membuka sebuah supermarket dan department store sebuah perusahaan harus mendapatkan ijin dengan instansi yang bersangkutan, hal ini merupakan peran pemerintah sebagai pengatur kebijakan dengan mempertimbangkan berbagai sektor sosial, ekonomi dan budaya masyarakat di daerah tersebut. Oleh sebab itu Perusahaan selalu bekerjasama dengan instansi daerah yang terkait dan secara konsisten memenuhi persyaratan hukum yang diberlakukan oleh pemerintah.

# Struktur Organisasi



# Analisis dan Pembahasan Manajemen

## Pendapatan

Walaupun tidak mencapai sasaran yang direncanakan, Perseroan mencapai hasil yang memuaskan pada tahun 2012, dengan total pendapatan usaha tercatat sebesar Rp5.699,7 miliar, naik dari Rp5.086 miliar pada tahun 2011. Pencapaian ini merupakan hasil dari beberapa insiatif penting yang dilakukan Perseroan dan pencapaian tersebut terkait langsung dengan peningkatan penjualan konsinyasi dan penjualan beli putus, di mana penjualan beli putus pada tahun 2012 sebesar Rp4.992,5 miliar naik sebesar 11,7% dari Rp4.468 miliar. Konsinyasi mengalami peningkatan sebesar 15,6% dari tahun sebelumnya.

## Laba Kotor

Dalam menjalankan perusahaan dengan bijaksana dan menekan biaya, jika memungkinkan, Perseroan membukukan peningkatan laba kotor 12,2% menjadi Rp1.975 miliar, dibandingkan dengan tahun 2011 sebesar Rp1.771 miliar. Perseroan pun mencatat peningkatan pada margin laba kotor: ??

## Beban Usaha

Beban Usaha terdiri dari Beban Pemasaran, Beban Umum & Administrasi, dan Beban Penyusutan & Amortisasi. Total beban usaha pada tahun 2012 meningkat 10,7% dari Rp1.407 miliar pada tahun 2011 menjadi Rp1.577 miliar. Peningkatan Beban Usaha terutama disebabkan oleh kenaikan upah minimum bersama dengan beban sewa. Tarif dasar listrik terus disesuaikan (khususnya untuk Bisnis) dan beban manajemen meningkat seiring dengan pertumbuhan pendapatan Perseoran.

## Laba Usaha

Laba Usaha Perseroan pada tahun 2012 meningkat 14,7% menjadi Rp417,7 miliar dari Rp 378 miliar pada tahun 2011. Pertumbuhan ini mencerminkan komitmen,

efisiensi, dan pelayanan yang baik, dalam menerapkan strategi yang tepat untuk mengoptimalkan kesempatan dalam berinvestasi.

## Laba Bersih

Pada tahun 2012, Perseroan mencatat laba bersih sebesar Rp423,7 miliar dibandingkan dengan Rp377,6 miliar pada tahun 2011, peningkatan 12,3% sementara beban usaha meningkat Rp10,7 miliar.

## Laporan Posisi Keuangan

### Aset

Per tanggal 31 Desember 2012, total aset tercatat sebesar Rp4.073 miliar dibandingkan dengan Rp3.759 miliar pada tahun sebelumnya. Hal ini disebabkan oleh pembukaan tujuh toko baru.

### Liabilitas

Total liabilitas Perseroan pada tahun 2012 meningkat 12,4% dari Rp917,6 miliar pada tahun 2011.

### Ekuitas

Dengan keberhasilan Perseroan dalam membukukan laba bersih Rp432,7 miliar pada tahun 2012, laba ditahan mencapai Rp 2.575,6 miliar, dibandingkan dengan Rp2.365 miliar pada tahun 2011. Laba bersih tahun ini paling mendekati laba bersih pada tahun 2008 sebesar Rp430 miliar.

Ekuitas Perseroan meningkat 7% dari Rp2.841 miliar pada tahun 2011 menjadi Rp3.041,9 miliar pada tahun 2012.

### Dividen

Pada Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan pada tanggal 25 Mei 2012, Perseroan telah membagi dividen tunai sebesar Rp 30 per saham atau setara dengan 56,4% laba bersih tahun 2011.



## Komposisi Pemegang Saham

Lembar

Modal Saham	As of 31 December 2012
Modal Dasar	28,000,000,000
Modal Diempatkan dan Disetor	7,096,000,000

Komposisi Pemegang Saham	2012	IPO
PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk	55.88%	61.10%
Paulus Tumewu (Presiden Komisaris)	3.66%	16%
Public (<5%)	40.46%	22.90%
	100%	100%

## Harga Saham Ramayana di Indeks

Dalam Rp, kecuali volume

2011	Triwulan	Tertinggi	Terendah	Penutupan	Jumlah Transaksi Saham
	I	870	700	782	3,210,452
	II	850	720	775	3,473,254
	III	870	680	782	3,194,083
	IV	740	560	642	5,805,563
2012	Triwulan	Tertinggi	Terendah	Penutupan	Jumlah Transaksi Saham
	I	860	660	1187	7,287,692
	II	1060	770	1101	5,907,361
	III	1270	920	910	10,471,145
	IV	1440	970	782	5,593,071

## Sejarah Pencatatan Saham

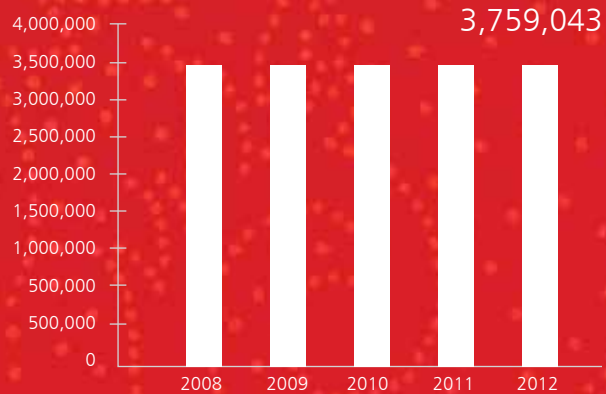
Lembar

Keterangan	Tanggal Pencatatan pada BEI	Jumlah Saham
Penawaran Umum Perdana	26 Juni 1996	80.000.000
Saham Bonus	15-Sep-97	700.000.000
Stock Split	8 Juni 2000	1.400.000.000
Stock Split	18 Juni 2004	7.000.000.000
ESOP	4 Juli 2005	7.032.000.000
ESOP	2 Oktober 2006	7.064.000.000
ESOP	28 Juli 2010	7.096.000.000



# Toko Kami - Hari Ini & Masa Depan

We are not just proud of the number of stores we open and operate profitably; we take pride as well in the intelligence of location, marketing, service and public image.



No	Toko	Alamat	Kota
1	R02	Jl. Raya Bekasi KM 21 Pulo Gadung, Jakarta Utara	
2	R05	Jl. Hasanudin Terminal Bawah Blok M Mall Jakarta Selatan	
3	R05A	Jl. Hasanudin Terminal Blok M Mall Jakarta Selatan	
4	R06	Jl. Pahlawan 1000 ITC BSD, Tangerang	
5	R08	Jl. Sabang, Jakarta Pusat	
6	R10	Jl. Pasar Palmerah Lt.2 Jakarta Pusat	
7	R11	Jl. Raya Ragunan No. 113 Pasar Minggu, Jakarta Selatan	
8	R12	Jl. Pasar Baru No. 69, Jakarta Pusat	
9	RK	Jl. Raya Bogor Pasar Kramat Jati Lt.1, Jakarta Timur	
10	R14	Jl. Tanjung Duren Barat, Pasar Kopro Lt.2-3, Jakarta Barat	
11	R15	Jl. Dewi Sartika no.1, Bogor	
12	R20	Jl. Ciputat Raya Ciputat	
13	R21	Jl. Ir. H. Juanda, Pratama Plaza Bekasi	
14	R22	Jl. Raya Ragunan Ex Terminal Pasar Minggu Jakarta Selatan	
15	R24	Jl. Raya Pondok Gede	
16	R25	Jl. Surya Kencana, Bogor	
17	R26	Jl. Merdeka Cimone Tangerang	
18	R28	Jl. By Pass Cikarang, Pasar Baru Cikarang	
19	R29	Jl. Kramat Jaya Tugu, Tanjung Priuk, Jakarta Utara	
20	R30	Plaza Mitra, Jl. Antasari Banjarmasin	
21	R31	Jl. Daan Mogot Raya, Kodim, Tangerang	
22	R32	Jl. Tebet Raya Dalam, Pasar Tebet, Jakarta Selatan	
23	R33	Jl. Yos Sudarso No. 30, Koja Plaza Tanjung Priuk, Jakarta Utara	
24	R34	Jl. Margonda Raya Plaza Depok	
25	R35	Jl. Raya Serang Mall Cilegon	
26	R36	Jl. A Yani Jambu Dua Bogor	
27	R37	Jl. Raya Cibitung, Bekasi	
28	R38	Jl. I Gusti Ngurah Rai Kec. Jatinegara Kel. Klender, Jakarta Timur	
29	R39	Terminal Square, Purwakarta	
30	R40	Jl. Lingkar Luar Cengkareng Tangerang, Plaza Cengkareng, Tangerang	
31	R41	Jl. Sutomo Kelurahan Pahlawan Kecamatan Siantar Timur	
32	R42	Jl. Raya Bogor, Graha Cijantung, Jakarta Timur	
33	R43	Jl. Raya Jakarta-Bogor, Depok	
34	R44	Jl. Pondok Raya, Plaza Bintaro, Bintaro, Tangerang	
35	R45	WTC Batanghari Jl. Sultan Toha Jambi	
36	R46	Pasar Muka Jl. Muardi Cianjur	
37	R47	Jl. Lapangan Tembak Cibubur	
38	R48	Pasar Bawah Jl. Raden Intan Tanjung Karang Lampung	
39	R49	Jl. HOS Cokroaminoto Ciledug	
40	R50	Jl. Andi Pettarani, Panakukang Mas, Ujung Pandang	
41	R51	Plaza Muara Rapak, Jl. Sukarno Balikpapan	
42	R52	Pasar Pangkal Pinang, Bangka Belitung	
43	R54	Gedung Ilir Barat Permai Kel 24 Ilir Kecamatan Luar Barat Palembang	
44	R55	Jl. Pulau Irian, Samarinda	
45	R56	Jl. Jendral Sudirman Pekanbaru	
46	R57	Jl. Tanjung Pura Pontianak	
47	R58	Jl. Sisingamangaraja Medan	

48	R60	Pasar Simpang 3 Jl. Gajah Mada Tarakan
49	R61	Flobamora Mall, Jl. Lalamentik Kupang
50	R62	Plaza Medan Baru, Pasar Peringgian, Jl. Iskandar Muda, Medan
51	R63	Jl. Pangeran Antasari Pasar Sentra Banjarmasin
52	R64	Jl. Ikan Paus, Binjai, Medan
53	R65	Jl. Aksara No.2, Medan
54	R66	Jl. Jl. Pemuda, Padang
55	R67	Jl. Tuparev, Karawang
56	R68	Jl. Alternatif, Cileungsi Bogor
57	R70	Jl. Pengayoman, Penakukan, Makasar
58	R71	BTM Bogor Jl. Juanda, Bogor
59	R72	Jl. Taman Mini Raya, Kel. Pinang Meranti, Jakarta Timur
60	R73	Jl. Emmy Saelan, Mall Tatura, Palu
61	R74	Jl. Jl. RE Martadinata, Cikarang
62	R75	Jl. Veteran Kel. Kota Baru, Serang
63	R77	Jl. A Yani No.1 Kel Benteng Pasar Atas, Kec Gubuk Panjang Bukit Tinggi
64	R78	Jl. Jendral A Yani, Kec. Kemala Raja, Kec. Batu Raja Timur
65	R79	Jl. Perintis Kemerdekaan, Lingk. Tamalanrea Jaya, Kodya Ujung Pandang, Makasar
66	R80	Jl. Jend. Sudirman Dumai
67	R81	Jl. Mulawarman, Bontang Kalimantan Timur
68	R82	Jl. Raya Sesetan Bali
69	R83	Jl. Raya Adi Sucipto Jawa Timur
70	R84	Jl. Raya Perawang, Kel. Tualang Kab. Siak Perawang Riau
71	R85	Jl. Jend. Sudirman Kel. Air Jamban Duri Riau
72	R86	Jl. Lintas Timur, Kel. Pangkalan Kerinci Riau
73	R88	Jl. Jendral Sudirman Kec. Payakumbuh Sumatra Barat
74	R89	Jl. Jend. Sudirman. Kec. Rambutan Tebing Tinggi Sumatra Utara
75	R90	Jl. Jend. Sudirman Kec. Kota Bumi Lampung Utara
76	R91	Jl. Ambepura Kel. Vin, Kec. Jayapura Selatan, Papua
77	R93	Season City Jl. Latumanten No 33, Jakarta Barat
78	R94	Jl. M Yamin Samarinda Kalimantan
79	R95	Jl. Jend. Sudirman Balikpapan
80	R96	Dept Store Panam Jl. HR Subrantas Pekan Baru Kalimantan
81	R97	Jl. Raya Padalarang, Bandung Barat Jawa Barat
82	R98	Jl. Panglima Sudirman Kota Kediri, Jawa Timur
83	R99	Jl. Guntur, Kel Pakuwon Garut Kota, Garut
84	R100	Jl. Raya Plered, Kec. Weru. Kab. Weru Lor. Cirebon
85	R101	Jl. ZA Pagar Alam, Kel. Rajabasa Kec. Daton - Lampung
86	R102	Jl. Pasar Kebayoran Lama, Jakarta Selatan
87	R103	Jl. Jend. Ahmad Yani Kel. Klademak. Kec. Sorong Papua Barat
88	R105	Jl. Raya Ciputat Bogor, Kel Parung, Kab. Bogor
89	R106	Jl. Siliwangi, Kab. Sekarwangi, kel Cibadak, Sukabumi
90	R109	Jl. Raya Teratai Putih, Kel. Malaka Sari Duren Sawit Jakarta Timur
91	RB2	Jl. Dalam Kaum No.46-52, Bandung
92	RB3	Jl. Pemuda, Jl. Sudirman Salatiga, Jawa Tengah
93	RB5	Jl. Tipar Gede No. 17, Sukabumi
94	RB7	Jl. Pasuketan No. 17 Mall Cirebon Lt.1, Cirebon
95	RB9	Jl. Malioboro No.124, Yogyakarta, Jawa Tengah
96	RB10	Jl. Kusuma Bangsa No.116, THR Mall Surabaya
97	RB11	Jl. Simpanglima Mall Citra Land, Lt.1 Semarang
98	RB12	Jl. Rio No. 1 Cimahi Mekar, Bandung
99	RBM	Jl. Merdeka Timur Plaza Matraman, Malang, Jawa Timur
100	RB14	Jl. Taman Jayeng Romo No. 1 Plaza Jembatan Merah, Jawa Timur
101	RB15	Jl. Gajah Mada No. 120 Sidoarjo Plaza, Jawa Timur
102	RB16	Jl. Gubernur Suryo Komplek Plaza Multi Sarana Gresik, Jawa Timur
103	RB17	Jl. A. Yani Ngupasan Beringin Jardjo, Yogyakarta, Jawa Tengah
104	RB20	Jl. Diponegoro No.103 Bali
105	RB21	Jl. Komplek Jodoh Marina, Batam
106	RB22	Jl. Bungur Asih, Sidoarjo, Jawa Timur
107	RB23	Jl. Raya Krian Kab. Sidoarjo Surabaya Jawa Timur
108	RB26	Jl. Wiratno, Tanjung Pinang
109	RB27	Jl. Diponegoro Sidoarjo II Jawa Timur
110	RB28	Jl. Simpang Tujuh Kudus, Jawa Tengah
111	RB29	Jl. Jendral Sudirman ( New Dewata Ayu ) Denpasar
112	RB30	Kawasan Komersil Muka Kuning, Batam
113	RB31	BG Junction Jl. Bubutan No.1-7 Surabaya, Jawa Timur

# Biodata: Dewan Komisaris



## 1. Paulus Tumewu Komisaris Utama

Pendiri Perseroan, Tn. Tumewu, lahir di Ujung Pandang, Sulawesi pada tahun 1952. Sejak usia dini, beliau telah mengambil bagian dalam aktivitas ritel, membantu toko orang tuanya di Ujung Pandang (Makassar).

Pada tahun 1978, beliau pertama kali mendirikan apa yang disebut sebagai ritel terbesar kedua di Indonesia, atas nama Ramayana, dengan pembukaan toko pertama di Jl. Sabang, Jakarta Pusat. Pada tahun 1983, toko ini didirikan sebagai Perusahaan publik, yang disebut PT Ramayana Lestari Sentosa. Dengan bekal pengalaman lebih dari tiga puluh tahun, Tn. Tumewu telah menjadi pendorong utama untuk pertumbuhan Ramayana dan keberhasilan yang berkesinambungan.



## 2. M. Iqbal Komisaris

Muhammad Iqbal lahir di Serang, Jawa Barat pada tahun 1962 dan merupakan warga negara Indonesia.

Beliau memperoleh gelar Sarjana Hukum dari Universitas Indonesia pada tahun 1987 dan bergabung dengan Perusahaan pada tahun 1989, pertama kali bekerja sebagai Supervisor Toko.

Beliau dipromosikan ke jabatan Manajer Toko dan memegang jabatan tersebut selama tiga tahun, dan kemudian menjadi Manajer Operasional Toko pada tahun 1994. Sejak tahun 1995 hingga 2001, Tn. Iqbal diangkat menjadi Komisaris Perusahaan dan bergabung dengan Dewan Komisaris lagi pada tahun 2007.



## 3. Koh Boon Kim Komisaris Independen

Seorang warga negara Singapura lahir pada tahun 1947, Tn. Koh memperoleh gelar Sarjana dari University of Chicago Graduate School of Business.

Beliau memiliki pengalaman selama tiga puluh di industri Ritel Asia dan menjabat sebagai Penasihat Senior Perseroan sejak 1988.



## 4. Kardinal Alamsyah Karim Komisaris Independen

Tn. Karim seorang warga negara Indonesia lahir di Padang, Sumatra Barat pada tahun 1942. Beliau memperoleh gelar Master of Management dari Asian Institute of Management, Philippines. Tn. Karim sebelumnya menjabat sebagai Akuntan di Prasetio, Utomo & Partners, menjabat selama 27 tahun untuk posisi Deputy Managing Partner.

# Biodata: Direksi

## 1. Agus Makmur Presiden Direktur

Warga negara Indonesia, 56 tahun dan lahir di Makassar (Ujung Pandang), Sulawesi, lulus dari Universitas Katolik Ujung Pandang.

Beliau bergabung dengan Tn. Paulus Tumewu dan Ny. Tan Lee Chuan untuk mengelola usaha ritel yang sedang tumbuh. Tn. Makmur memiliki pengalaman 30 tahun dalam industri ritel dan saat ini mengawasi operasi harian Perusahaan.

## 2. Suryanto Direktur

Warga negara Indonesia. Lahir di Pangkal Pinang, beliau bergabung dengan Direksi pada tahun 2006. Eksekutif 49 tahun ini dengan gelar Sarjana Akuntansi dari Universitas Trisakti, lulus pada tahun 1987.

Beliau juga Lulusan Kehormatan Profesional Program Pendidikan Akuntansi di Universitas Indonesia. Beliau memulai kariernya di firma Prasetyo, Utomo & Partner. Beliau juga memegang posisi manajemen senior dengan perusahaan ritel lain selama sepuluh tahun, bekerja dua tahun sebagai Group Controller dan empat tahun sebagai Direktur Perusahaan manufaktur barang elektronik, sebelum bergabung dengan Ramayana.

## 3. Setyadi Surya Direktur

Tn. Setyadi Surya, adalah warga negara Indonesia, lahir di Jakarta pada tahun 1957, beliau memperoleh gelar BA tahun 1979 di bidang Akuntansi dari Yayasan Administrasi Indonesia, lalu pada tahun 1980 meraih gelar kesarjanaan di bidang Ekonomi Manajemen dari Universitas Tarumanegara dan memiliki gelar S2 di bidang Teologi dari STTB The Way pada tahun 2011.

Tn. Setyadi Surya mulai aktif di bidang ritel tahun 1980, memulai dan mengembangkan salah satu divisi ritel terbesar saat itu dengan posisinya sebagai Head Operasional & Merchandising.

Beliau bergabung dengan Ramayana pada tahun 1990 bekerja di Departemen Pengembangan Toko dan Operasional Toko ditanganinya pada tahun 1994. Pada tahun 1996, beliau ditunjuk sebagai Direktur SDM. Lalu pada tahun 2005, Tn. Set Surya ditunjuk sebagai Komisaris dan kembali sebagai Direksi di tahun 2007. Dan saat ini menjabat sebagai Sekretaris Perusahaan.

## 4. Kismanto Direktur

Mr. Kismanto adalah warga negara Indonesia, 51 tahun. Beliau lahir di Majenang, Jawa Tengah dan bergabung dengan Perusahaan sebagai Senior Head Counter pada tahun 1980; tiga tahun kemudian dipromosikan menjadi Cashier Head, dan selanjutnya sebagai Store Manager.

Beliau memainkan peranan penting dalam pertumbuhan Perusahaan. Tn. Kismanto diangkat menjadi Manajemen Regional tahun 1989 dan menjadi Merchandise Controller pada tahun 1993 yang bertanggung jawab untuk seluruh jaringan toko Perusahaan. Pada tahun 1995, beliau diminta untuk bergabung sebagai anggota Direksi Pemasaran dan Penjualan.

## 5. Gantang Nitipranatio Direktur

Tn. Gantang Nitipranatio, warga negara Indonesia, lahir di Magelang tahun 1956. Beliau lulus dari Universitas Atma Jaya Yogyakarta, tahun 1981, memperoleh gelar BA di bidang Ekonomi.

Tn. Gantang menikah dan memiliki tiga anak, dan bekerja di Matahari Dept. Store (1984-2004), memulai dan mengembangkan toko khusus (2004-2006) sebelum memasuki Ramayana sebagai Head of Merchandising tahun 2007. Beliau menjadi Direktur Perusahaan pada tahun 2010.





# Data Perseroan

## PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk

Jl. Wahid Hasyim 220 A-B  
Jakarta 10250 Indonesia  
Telp : + 62 21 3914566, 3920480, 3151563  
Fax : + 62 21 3920484  
Web : [www.ramayana.co.id](http://www.ramayana.co.id)

### Lembaga dan Profesi Penunjang

#### Akuntan Publik:

Purwantono, Suherman & Surja  
Indonesia Stock Exchange Building  
Tower 2, 7th Floor  
Jln. Jend. Sudirman Kav. 52-53  
Jakarta 12190, Indonesia  
Telp : + 62 21 52895000  
Fax : + 62 21 52894100  
[www.ey.com/id](http://www.ey.com/id)

#### Biro Administrasi Efek:

PT Sinartama Gunita  
Plaza BII Menara 3, 12th Floor  
Jln. MH. Thamrin No. 51  
Jakarta 10350, Indonesia  
Telp : + 62 21 3922332  
Fax : + 62 21 3923003  
[www.sinartama.co.id](http://www.sinartama.co.id)



# Laporan Komite Audit

Dalam rangka menetapkan prinsip-prinsip tata kelola perseroan yang baik, Perseroan telah membentuk Komite Audit, yang membantu Dewan Komisaris dan Direksi dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya sehubungan dengan manajemen resiko usaha dan sistem pengendalian internal perseroan.

Sesuai dengan peraturan dari Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan dan Bursa Efek Indonesia, Komite Audit telah melakukan beberapa pertemuan antara lain pada tanggal 22 Maret 2012, 10 Agustus 2012, dan 9 November 2012 untuk menelaah laporan keuangan Perseroan yang berakhir pada tanggal, 31 Desember 2012. Pertemuan-pertemuan tersebut membahas berbagai temuan dan rekomendasi dengan Auditor Eksternal, anggota Direksi, Internal Auditor dan Sekretaris Perseroan.

Memenuhi kewajiban pengungkapan hasil penelaahan Komite Audit dalam Laporan Tahunan Perseroan, berikut kami sampaikan bahwa :

- a. Pemilihan Akuntan Publik untuk tahun direkomendasikan oleh Direksi dengan mempertimbangkan aspek independensi dan kompetensi dan disetujui oleh Dewan Komisaris yang telah menerima wewenang dari pemegang saham dalam Rapat Umum Pemegang Saham yang diselenggarakan pada tanggal 25 Mei 2012.
- b. Kegiatan usaha Perseroan dijalankan dengan pengendalian internal yang cukup efektif, yang secara terus menerus ditingkatkan kualitasnya, sesuai dengan kebijakan yang digariskan oleh Direksi serta diawasi oleh Dewan Komisaris.
- c. Laporan Keuangan yang telah disusun dan disajikan dengan baik memenuhi standar akuntansi keuangan yang berlaku umum di Indonesia.
- d. Perseroan selalu mematuhi peraturan perundang-undangan pasar modal dan perundangan lainnya yang berhubungan dengan kegiatan Perseroan.
- e. Tidak ditemukan adanya potensi penyalahgunaan wewenang atau penyelewengan yang memerlukan perhatian serta pertimbangan dari Dewan Komisaris Perseroan.

Demikian Laporan Komite Audit ini disampaikan. Atas perhatian Dewan Komisaris kami ucapkan terima kasih.

**Jakarta, 20 Maret 2013**  
**Komite Audit PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk**

**Kardinal A. Karim**  
**Ketua**

**Ruddy Hermawan Wongso**  
**Anggota**

**Tonang Sandjaja**  
**Anggota**

# Persetujuan Laporan Tahunan

Laporan Tahunan 2012 ini, berikut laporan keuangan dan informasi lain yang terkait di dalamnya oleh manajemen PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk, dan telah disetujui oleh anggota Dewan Komisaris dan Direksi.

## DEWAN KOMISARIS

Paulus Tumewu  
Komisaris Utama

Koh Boon Kim  
Komisaris Independen

M. Iqbal  
Komisaris

Kardinal A. Karim  
Komisaris Independen

## DIREKSI

Agus Makmur  
Presiden Direktur

Suryanto  
Direktur

Kismanto  
Direktur

Setyadi Surya  
Direktur

Gantang Nitipranatio  
Direktur