

Visi
Vision

Menjadi Perusahaan terkemuka di Indonesia untuk produk-produk fotografi
To make the company as a leading company in Indonesia for photography products

Misi
Mision

Menyediakan produk yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan
provides the products that able to meet customers needs



Contents

IKHTISAR DATA KEUANGAN PENTING.....	1
<i>Financial Highlights</i>	
LAPORAN DEWAN KOMISARIS	3
<i>Board of Commissioners Report</i>	
LAPORAN DIREKSI	7
<i>Board of Directors</i>	
DATA PERSEROAN	13
<i>Compare Information</i>	
STRUKTUR ORGANISASI PT. PERDANA BANGUN PUSAKA. TBK.....	14
<i>Organisation Structure of PT. PERDANA BANGUN PUSAKA TBK.</i>	
SEKILAS PT. PERDANA BANGUN PUSAKA Tbk	15
<i>PT. Perdana Bangun Pusaka Tbk. - At a Glance</i>	
ANALISIS DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN	23
<i>Financial Analysis & General Discussion by The Management</i>	
TATA KELOLA PERUSAHAAN.....	28
<i>Corporate Governance</i>	
BAGIAN PEMASARAN	32
<i>Marketing Division</i>	
SUMBER DAYA MANUSIA	35
<i>Human Resource</i>	
PROSPEK MASA DEPAN	37
<i>Business Prospects</i>	
TANGGUNG JAWAB PELAPORAN KEUANGAN	42
<i>Responsibility for Financial Reporting</i>	
LAPORAN AUDITOR INDEPENDEN & LAPORAN KEUANGAN.....	43
<i>Independent Auditors Report & Financial Statement</i>	

Akhtisar Data Keuangan Penting

(Dalam Jutaan Rupiah, kecuali Laba (Rugi) per saham dalam rupiah, ratio usaha dan ratio keuangan dalam prosentase)

Deskripsi	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
Laba Rugi							
Pendapatan Bersih	51,950.00	50,853.14	53,771.07	58,719.72	61,921.82	59,091.57	57,632.44
Laba Kotor	13,637.60	10,871.23	13,850.55	10,418.96	13,107.85	12,684.92	10,000.78
Laba < Rugi > Usaha	1,160.13	1,406.28	2,319.85	(1,832.76)	1,913.63	665.06	(2,116.03)
Laba < Rugi > Sebelum Bunga, Pajak dan Depresiasi	8,414.81	(114.08)	2,504.24	2,024.05	1,636.00	(174.62)	997.49
Laba < Rugi > Sebelum Bunga dan Pajak	7,584.77	(1,053.69)	1,286.65	1,061.98	690.45	(1,168.70)	(374.27)
Beban Bunga	792.71	1,383.43	2,442.94	2,005.82	1,822.82	1,148.37	478.62
Penghasilan Bunga	179.22	270.98	246.86	122.67	274.67	117.86	390.92
Taksiran Pajak Penghasilan							
- Tahun Berjalan	(1,662.64)	(281.98)	(294.70)	(239.37)	(244.08)	(203.49)	(131.92)
- Ditangguhkan	174.37	(360.21)	(271.96)	230.43	403.86	(400.10)	259.87
Laba < Rugi > Bersih	5,483.01	(2,808.33)	(1,476.09)	(830.11)	(697.92)	(2,802.80)	(960.64)
Jumlah Saham yg Beredar < ribu lembar >	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000
Laba < Rugi > Usaha per Saham < Rupiah Penuh >	15.26	18.50	30.52	(24.12)	25.18	8.75	(27.84)
Laba < Rugi > Bersih per Saham < Rupiah Penuh >	72.14	(36.95)	(19.42)	(10.92)	(9.18)	(36.88)	(12.64)
Neraca							
Jumlah Aktiva	93,116.82	53,557.69	62,924.38	66,229.54	66,231.52	66,849.68	60,785.76
Jumlah Kewajiban	71,026.17	36,950.05	43,508.41	45,337.48	44,509.34	44,429.58	35,562.87
Jumlah Ekuitas	22,090.65	16,607.64	19,415.97	20,892.06	21,722.18	22,420.10	25,222.89
Modal Kerja Bersih	3,699.80	(3,001.72)	(2,249.38)	(2,556.45)	(3,890.85)	(3,353.92)	(7,298.48)
Rasio Usaha							
Imbal Hasil Rata-rata Ekuitas	24.82%	-16.91%	-7.60%	-3.97%	-3.21%	-12.50%	-3.81%
Imbal Hasil Rata-rata Total Aktiva	5.89%	-5.24%	-2.35%	-125%	-1.05%	-4.19%	-1.58%
Rasio Lancar	105.88%	89.72%	93.76%	93.34%	89.80%	78.99%	78.99%
Rasio Kewajiban Terhadap Ekuitas	321.52%	222.49%	224.09%	217.01%	204.90%	198.17%	140.99%
Rasio Kewajiban Terhadap Total Aktiva	76.28%	68.99%	69.14%	68.46%	67.20%	66.46%	58.51%
Marjin Laba Kotor	26.25%	21.38%	25.76%	17.74%	21.17%	21.47%	17.35%
Marjin Laba Usaha	2.23%	2.77%	4.31%	-3.12%	3.09%	1.13%	17.35%
Marjin Laba Bersih	10.55%	-5.52%	-2.75%	-1.41%	-1.13%	-4.74%	-1.67%

*Laporan keuangan konsolidasi tahun 2005 telah disajikan kembali untuk mencerminkan aktiva bersih dan hasil operasi PCP sebagai "Operasi dalam Penghentian" sesuai dengan PSAK No. 58, "Operasi dalam Penghentian".

Financial Highlights

(In Million Rupiah, except for number of shares outstanding net income (loss) per share in rupiah, operating ratios and financial ratios in percentages.)

Description	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
Profit and Loss							
Net Sales	51,950.00	50,853.14	53,771.07	58,719.72	61,921.82	59,091.57	57,632.44
Gross Profit	13,637.60	10,871.23	13,850.55	10,418.96	13,107.85	12,684.92	10,000.78
Income < loss > from Operation	1,160.13	1,406.28	2,319.85	(1,832.76)	1,913.63	665.06	(2,116.03)
Earning < Loss > Before Interest, Tax and Depreciation	8,414.81	(114.08)	2,504.24	2,024.05	1,636.00	(174.62)	997.49
Earning < Loss > Before Interest and Tax	7,584.77	(1,053.69)	1,286.65	1,061.98	690.45	(1,168.70)	(374.27)
Interest Expense	792.71	1,383.43	2,442.94	2,005.82	1,822.82	1,148.37	478.62
Interest Income	179.22	270.98	246.86	122.67	274.67	117.86	390.92
Provision for Income Tax							
- Current	(1,662.64)	(281.98)	(294.70)	(239.37)	(244.08)	(203.49)	(131.92)
- Deferred	174.37	(360.21)	(271.96)	230.43	403.86	(400.10)	259.87
Net Income < Loss >	5,483.01	(2,808.33)	(1,476.09)	(830.11)	(697.92)	(2,802.80)	(960.64)
Outstanding Shares < in thousands >	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000
Income from Operations per Share < Full Rupiah >	15.26	18.50	30.52	(24.12)	25.18	8.75	(27.84)
Net Income per Share < Full Rupiah >	72.14	(36.95)	(19.42)	(10.92)	(9.18)	(36.88)	(12.64)
Neraca							
Total Assets	93,116.82	53,557.69	62,924.38	66,229.54	66,231.52	66,849.68	60,785.76
Total Liabilities	71,026.17	36,950.05	43,508.41	45,337.48	44,509.34	44,429.58	35,562.87
Total Stockholders' Equity	22,090.65	16,607.64	19,415.97	20,892.06	21,722.18	22,420.10	25,222.89
Modal Kerja Bersih	3,699.80	(3,001.72)	(2,249.38)	(2,556.45)	(3,890.85)	(3,353.92)	(7,298.48)
Rasio Usaha							
Return on Equity	24.82%	-16.91%	-7.60%	-3.97%	-3.21%	-12.50%	-3.81%
Return on Assets	5.89%	-5.24%	-2.35%	-125%	-1.05%	-4.19%	-1.58%
Current Ratio	105.88%	89.72%	93.76%	93.34%	89.80%	78.99%	78.99%
Debt to Equity Ratio	321.52%	222.49%	224.09%	217.01%	204.90%	198.17%	140.99%
Debt to Assets Ratio	76.28%	68.99%	69.14%	68.46%	67.20%	66.46%	58.51%
Gross Margin	26.25%	21.38%	25.76%	17.74%	21.17%	21.47%	17.35%
Operating Margin	2.23%	2.77%	4.31%	-3.12%	3.09%	1.13%	17.35%
Net Margin	10.55%	-5.52%	-2.75%	-1.41%	-1.13%	-4.74%	-1.67%

*The 2005 consolidated financial statements have been restated to reflect the net assets and result of operations of PCP as "Discontinued Operations" in accordance with PSAK No. 58, "Discontinued Operations".

Ditahun 2009 perusahaan berusaha meningkatkan kinerjanya dan Direksi telah bekerja sesuai dengan arahan yang telah diberikan, sehingga Pendapatan Bersih mengalami kenaikan sebesar 2 % dibanding tahun sebelumnya.

Krisis keuangan global yang mulai berkurang pengaruhnya, diharapkan dapat meningkatkan kinerja perusahaan ditahun-tahun mendatang. Perusahaan akan terus mencari terobosan untuk produk-produk baru dimasa mendatang.

Dengan dibantu oleh Komite Audit, kami telah melakukan penelaahan atas Laporan Keuangan, dan hasil audit yang dilakukan oleh Auditor Eksternal.

Kepada segenap jajaran Direksi dan Karyawan yang telah bekerja keras dan penuh dedikasi, kami menyampaikan penghargaan dan terima kasih.

Kami yakin atas kinerja yang dicapai tahun ini, ditunjang oleh kerja keras Direksi dan seluruh jajaran karyawan, perusahaan akan dapat bertahan dan maju lebih pesat lagi dimasa-masa mendatang.

Profil Dewan Komisaris

Lukman Kolim

Presiden Komisaris

Lahir di Kuala Binjai , 12 April 1947.

Warga negara Indonesia.

Beliau memulai karir dengan berwiraswasta dalam bidang ekspor impor pada tahun 1970, kemudian tahun 1991 mulai memperluas bidang usahanya dalam bidang fotografi, mesin fotocopy dan facsimile. Merupakan pendiri beberapa perusahaan yang bernaung di bawah kelompok perusahaan yang dikenal dengan nama Perdana Group, dan sejak tahun 1981 sampai saat ini masih menjabat sebagai anggota dewan komisaris dan direksi pada beberapa perusahaan tersebut, antara lain sebagai Direktur PT. Perdana Jatiputra, Direktur PT. Perdana Ligaprima, Direktur PT Dasabina Adityasarana serta Komisaris PT Perdana Adiloka. Sejak tahun 1994 menjabat sebagai Presiden Komisaris Perseroan.

Lukman Roswita

Komisaris

Lahir di Kuala Binjai, 18 Desember 1950.

Warga negara Indonesia.

Beliau mengawali karirnya dalam perseroan sejak tahun 1987 sebagai Direktur Perseroan. Pada bulan Desember 1994 diangkat menjadi Komisaris Perseroan, selain itu juga menjabat sebagai Direktur PT Perdana Adiloka sejak tahun 1988, dan Komisaris PT Perdana Ligaprima sejak tahun 1991 serta Komisaris PT Dasabina Adityasarana sejak tahun 1993.

Yustino Nirjana

Komisaris Independen

Lahir di Padang, 02 November 1955.

Warga negara Indonesia.

Beliau mengawali karirnya dalam perseroan sejak tahun 1993 sebagai Accounting Manager, dan menjabat sebagai Komisaris Perseroan sejak tahun 2007.

Tugas Dewan Komisaris

Dewan Komisaris bertugas untuk mengawasi kinerja Direksi dan memberikan nasihat jika dipandang perlu. Komunikasi formal antara Dewan Komisaris dan Direksi dilakukan melalui rapat rutin yang diadakan setiap triwulan guna membahas kinerja Direksi pada bulan sebelumnya dan rencana Direksi untuk bulan mendatang.

Report from the Board of Commissioners

Throughout the year 2009, the company had been attempting to increase its performance, plus the Board of Directors had worked in accordance with provided directions. As a result, the Net Income had increase to be 2% more than the previous year.

With the receding impact from the global financial crisis, it's expected that the company can increase its performance for the upcoming years. Also, the company will keep on finding other breakthrough for new products.

With the assistance by an Audit Committee, we have made a study on the Financial Statements and audit results carried out by External Auditor.

We would like to extend our appreciation and gratitude to all Board of Directors and Human Resourcess who have been working hard and with full dedication.

With the support by hard work of Board of Directors and all Human Resourcess, we are confident on our achieved performance this year, which makes the company will be able to withstand and move forward in the future.

Profile of Board of Commissioners

Lukman Kolim

President Commissioner

Born in Kuala Binjai, April 12, 1947.

An Indonesian Citizen.

He began his career by being an entrepreneur in the field of export-import in 1970, then in 1991 he started to expand his field of business in the field of photography, photocopier and facsimile. He is a founding father of several companies affiliated with a group of companies known as Perdana Group, and since 1981 to date he still serves as a member of the Board of Commissioners and the Board of Directors in such several companies, among others as a Director of PT. Perdana Jatiputra, Director of PT. Perdana Ligaprima, Director of PT Dasabina Adityasarana and Commissioner of PT Perdana Adiloka. Since 1994 he has served as a President Commissioner of the company.

Lukman Roswita
Commissioner

Born in Kuala Binjai, December 18, 1950.

An Indonesian Citizen.

He has begun his career in the company since 1987 as a Director of the company. In December 1994 he was appointed a Commissioner of the company, in addition to he has also served as a Director of PT Perdana Adiloka since 1988, and Commissioner of PT Perdana Ligaprima since 1991 and Commissioner of PT Dasabina Adityasarana since 1993.

Yustino Nirjana
Independent Commissioner

Born in Padang, November 02, 1955.

An Indonesian Citizen.

He has started his career in the company since 1993 as an Accounting Manager, and served as the Commissioner of the company since 2007.

Duties of Board of Commissioners

Board of Commissioners has an assignment to supervise performance of the Board of Directors and advises if it is deemed necessary. Formal communication between the Board of Commissioners and the Board of Directors is carried out through regular meeting which is held once per three months in order to discuss performance of the Board of Directors in previous months and plan of the Board of Directors for next month.

Seperti tahun-tahun sebelumnya, Perseroan menghadapi ancaman serius dari perkembangan produk IT dan telepon selular yang setiap tahun meningkat cukup pesat. Sebagian konsumen telah berubah kebiasaan mencetak foto di lab-lab digital dengan menyimpan data-data di komputer, atau hanya menyeleksi beberapa foto yang perlu dicetak. Hal-hal seperti ini secara global sangat mempengaruhi omset cetak foto di lab-lab digital. Penjualan produk analog cenderung menurun dari tahun ke tahun. Diperkirakan kondisi pasar ini akan tetap berlanjut sampai beberapa tahun mendatang.

Untuk menghadapi masa yang sulit dimana omset penjualan produk cenderung menurun, Perseroan telah melakukan "cost efficiency" semenjak akhir tahun 2006 untuk menekan biaya operasional secara maksimal. Di sisi lain, Perseroan berusaha mempertahankan omset penjualan produk analog secara optimal. Tentunya ini bukan hal yang mudah karena kompetisi sesama produk semakin ketat dan harga jual produk cenderung menurun.

Selama 4 tahun terakhir, Perseroan mengalami kerugian disebabkan oleh selisih kurs dan beban bunga dari bank. Pada tahun 2009, kerja keras yang telah dilaksanakan sejak tahun 2006 memberikan hasil yang cukup menggembirakan. Perseroan dapat meningkatkan omset penjualan produk dari Rp 50.853.140.325,- menjadi Rp 51.950.337.626,- ada peningkatan sebesar 2.16% dari omset penjualan tahun 2008. Gross profit meningkat dari Rp 10.871.234.504,- menjadi Rp 13.637.595.739,- di tahun 2009, atau ada peningkatan dari 21.38% menjadi 26.25%. Laba sebelum pajak meningkat pesat dari Rugi Rp 3.572.426.504,- menjadi laba sebesar Rp 5.811.153.047,- di tahun 2009. Hal ini disebabkan oleh laba selisih kurs sebesar Rp 5.628.549.999,- dibandingkan rugi kurs sebesar Rp 3.623.150.716,- di tahun 2008. Total laba bersih Rp 5.483.009.456,- di tahun 2009 dibandingkan rugi bersih Rp 2.808.330.745,- di tahun 2008.

Dikarenakan kondisi pasar yang semakin kompetitif menyebabkan beban biaya penjualan meningkat dari 15.1% di tahun 2008 menjadi 19.1% di tahun 2009.

Perseroan menyadari kesulitan yang dihadapi dan mengambil langkah-langkah yang diperlukan untuk tetap melakukan penghematan biaya pengeluaran di seluruh bagian. Hal ini termasuk :

- biaya pembebanan penjualan
- biaya Umum dan administrasi
- listrik, telepon, transportasi dan lain-lain

Bagian keuangan akan selalu melakukan analisa mengenai kondisi keuangan Perseroan termasuk memberikan laporan mengenai biaya-biaya yang semakin membesar ke pihak Direksi supaya dapat ditindak lanjuti.

Untuk menghadapi tantangan yang lebih berat di tahun 2009, Perseroan akan terus meningkatkan efisiensi kerja di seluruh bagian.

Langkah -langkah yang akan dilakukan oleh Perseroan sebagai berikut :

1. EKSTERNAL

Memaksimalkan omset penjualan produk :

- Di saat penjualan produk-produk analog cenderung menurun dari tahun ke tahun, Perseroan akan berusaha meningkatkan penjualan produk medical X-ray dan berusaha melakukan terobosan ke rumah sakit utama yang tersebar di seluruh nusantara.
- Perseroan telah ditunjuk sebagai distributor mesin fofu copy merk “ Panasonic “ pada Juli 2008. Perseroan berharap dapat meningkatkan omset penjualan melalui produk baru ini.
- Perseroan akan tetap mempertahankan penjualan produk andalan yaitu fotografi colour paper dan chemical yang selama ini telah memberikan kontribusi penjualan terbesar.

Berupaya mulai mendistribusikan produk inkjet paper dibawah merek OEM dengan tujuan meningkatkan pendapatan bersih Perseroan.

2. INTERNAL

Melakukan penghematan biaya pengeluaran :

- Penghematan biaya operasional tetap merupakan prioritas utama di tahun 2009 dan perlu segera dilaksanakan dengan pertimbangan omset penjualan produk yang cenderung menurun dari tahun ke tahun. Perseroan akan melakukan evaluasi terhadap seluruh SDM yang ada dari pusat sampai ke depot. SDM yang tidak produktif ataupun tidak dapat memberikan kontribusi yang terbaik akan segera di “ cut off “ dan dipensiunkan dini.
- Perseroan telah menutup depot Batam pada Januari 2008 dan depot Pontianak pada Mei 2008 disebabkan omset penjualan produk tidak seimbang dengan biaya operasional. Perseroan telah menunjuk dealer setempat untuk menangani persediaan barang colour paper dan chemical ke beberapa dealer setempat. Perseroan akan senantiasa melakukan evaluasi mengenai hasil penjualan produk di beberapa depot kecil dengan tujuan utama menekan biaya operasional seefisien mungkin di tahun 2010.

Akhir kata, walaupun tahun-tahun terakhir ini perseroan menghadapi ancaman serius dari pertumbuhan penjualan produk digital terutama telepon selular yang sangat mempengaruhi omset cetakan foto di lab-lab, perseroan berusaha memaksimalkan penjualan produk dan mempertahankan pangsa pasar yang ada.

Atas nama Direksi Perseroan, kami menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada seluruh Pemegang Saham, Karyawan, Rekan-rekan bisnis, Mitra usaha, Instansi Pemerintahan, Lembaga Keuangan serta masyarakat lainnya atas dukungan, partisipasi dan kepercayaan yang diberikan untuk kemajuan Perseroan.

Profil Direksi

Beng Irawan ***Direktur Utama***

Warga negara Indonesia, sejak awal tahun 1994 menjabat sebagai Direktur Utama Perseroan. Mengawali karirnya dengan berkecimpung dalam bidang usaha ekspor import sejak tahun 1975, kemudian bergabung dalam Perseroan sejak tahun 1975.

Buntaran Gondomartono ***Direktur (Bidang Keuangan)***

Warga negara Indonesia, mengawali karirnya sebagai staf bagian accounting di PT First Nirwana Photo Company sejak tahun 1983, mulai bergabung dengan perseroan pada tahun 1989, dan menjabat sebagai Direktur Keuangan sejak tahun 1999.

Rudy Lauw ***Direktur (Bidang Pemasaran)***

Warga negara Indonesia, mengawali karirnya di perseroan sejak tahun 1986 sebagai Manager Import, dan menjabat sebagai Direktur Pemasaran sejak tahun 1996.

Report from the Board of Directors

Similar to previous years, the company faces with serious threats from sale development of digital, IT (information technology) and mobile phone products which keep on increasing rapidly. Part of the consumers have changed their habit of printing photos at digital labs with storing the picture softcopy into their computers, or even only select several pictures which need to be print out. These habits have spread out globally, and influence heavily towards photo printing sales revenue at all digital labs. Sales of analog products tend to decline year by year. It is estimated that this kind of market condition will keep on continuing for the next several years.

To face this difficult time where the photo printing sales revenue steadily declines, the company has done 'Cost Efficiency' since end of 2006 to maximize cutting down operational cost. On the other hand, the company has been maintaining sales revenue for analog products optimally. Without a doubt, this is not an easy task, due to the more fierce competition between products in the market plus price reduction of the sales price.

For the past 4 years, the company has been having profit loss due to the currency differences and interest from the bank. In 2009, with the continuous hard work that had been accomplished since 2006, has given a fulfilling favorable result. The company increased its income from product sales to Rp 51,950,337,626.- from Rp 50,853,140,325.- which is a 2.16% increase comparing to product sales income in 2008. Gross Profit increased from Rp 10,871,234,504.- to become Rp 13,637,595,739.- in year 2009, increased from 21.38% to 26.25%. Profit income before tax increased considerably from Rp 3,572,426,504.- loss, to become Rp 5,811,153,047.- profit in 2009. This is due to Rp 5,628,549,999.- profit from currency exchange comparing to loss in 2008 at Rp 3,626,150,716.- Total net income for 2009 became Rp 5,483,009,456.- from Rp 2,808,330,745 in 2008.

Due to the market condition that has become more and more competitive, this caused an increase in Operating expense from 15.1% in 2008, to become 19.1% in 2009.

The company is aware of these difficulties being encountered and takes necessary measures to keep saving cost for all departments, including:

- operating Expenses
- general and Administrative Expenses
- electricity, phone, transportation, etc

Finance Department will always do analysis about the monetary condition of the company, including providing report for all increasing expenses to the Board of Directors so that necessary action can be taken.

To face a tougher challenges in 2010, the company will always strive to increase work efficiency throughout all Departments, including the following steps:

EXTERNAL :

1. To maximize sales revenue of product sale:

- When analog products sales tends to slow down year by year, the company will attempt to increase sales of x-ray medical product and try to make a breakthrough to the major hospitals that spread all over the country.
- The company has been appointed as a distributor of “Panasonic” brand photocopier in July 2008. The Company expects to improve sales revenue through this new product.
- The company will continue maintaining sale of core products, namely color paper and chemical photography that have given the largest sale contribution so far.

INTERNAL :

2. To carry out cost-efficiency:

- Operational cost cutback remains a top priority in 2009 and needs immediately to be implemented by considering tend-to decline product sales year by year. The company will evaluate all existing Human Resources from head office to depots. Incapable Human Resources or unable to give the best contributions will immediately be “cut off” and will be offered early retirement.
- The company has closed Batam branch in January 2008 and Pontianak branch in May 2008 since product sales failed to offset operational costs. The company has appointed local dealers to handle supply of color paper and chemical to other local dealers.

In conclusion, even though in recent years the company encounters serious threat from digital product sales growth, particularly mobile phone that considerably influence sales revenue of photo print in laboratories, the company tries to maximize product sales and maintain existing market share.

On behalf of the company's Board of Directors, we would like to extend our unbounded gratitude and appreciation to all Shareholders, Employers, fellow Businessmen, Business Partners, the Government Agencies, Financial Institutions and others for their supports, participations and confidences they have contributed for the company's progress.

Profile of Board of Directors

Beng Irawan ***President Director***

Born in Medan, August 30, 1950.
An Indonesian Citizen.

Since 1994 he has served as president Director of the company. Commencing his career by being involved in the field of export-import business since 1975, then joined the company since 1975.

Buntaran Gondomartono ***Director (Finance)***

Born in Surabaya, June 29, 1957.
An Indonesian Citizen.

He has begun his career as an accounting staff at PT First Nirwana Photo company since 1983, started to join with the company in 1989, and he has occupied Director of Finance position since 1999.

Rudy Lauw ***Director (Marketing)***

Born in Palembang, August 28, 1955.
An Indonesian Citizen.

He has begun his career at the company since 1986 as an Import Manager and served as a Director of Marketing since 1996.

Compare Information

LOKASI DAN JENIS AKTIVA TETAP

Kantor Pusat

Headquarter

Gedung Konica, Lantai 6-7
Jl. Gunung Sahari No. 78, Jakarta

Pabrik

Plant

Tanah, bangunan, mesin dan peralatan yang terletak di
Jl. Pulo Lentut No. 12, Jakarta

Komisaris

Board of Commissioners

Lukman Kolim

(Presiden Komisaris/President Commissioner)

Lukman Roswita

Komisaris Independen

Independent Commissioner

Yustino Nirjana

Direksi

Board of Directors

Beng Irawan

(Presiden Direktur/President Director)

Buntaram Gondomartono

Rudy Lauw

Komite Audit

Audit Committee

Yustino Nirjana (Ketua/Chairman)

Djunaedy Nauli

Hermawan

Sekretaris Korporasi

Corporate Secretary

Lenny Kartika

Bursa Pencatatan Saham

Stock Listing

Bursa Efek Indonesia/Indonesia Stock Exchange
Saham Perseroan diperdagangkan di
bursa efek (sejak 22 Agustus 1995)
dengan kode KONI.

The stocks of the Corporation is traded in
stock exchanges (since August 22, 1995)
under the symbol KONI.

Akuntan Publik

Publik Accountants

Emst & Young - Purwantono, Sarwoko & Sandjaja
Jakarta Stock Exchange Building
Tower 2, 7th Floor
Jl. Jend. Sudirman, Kav. 52 - 53
Jakarta 12190, Indonesia

Biro Administrasi Efek

Share Registrar

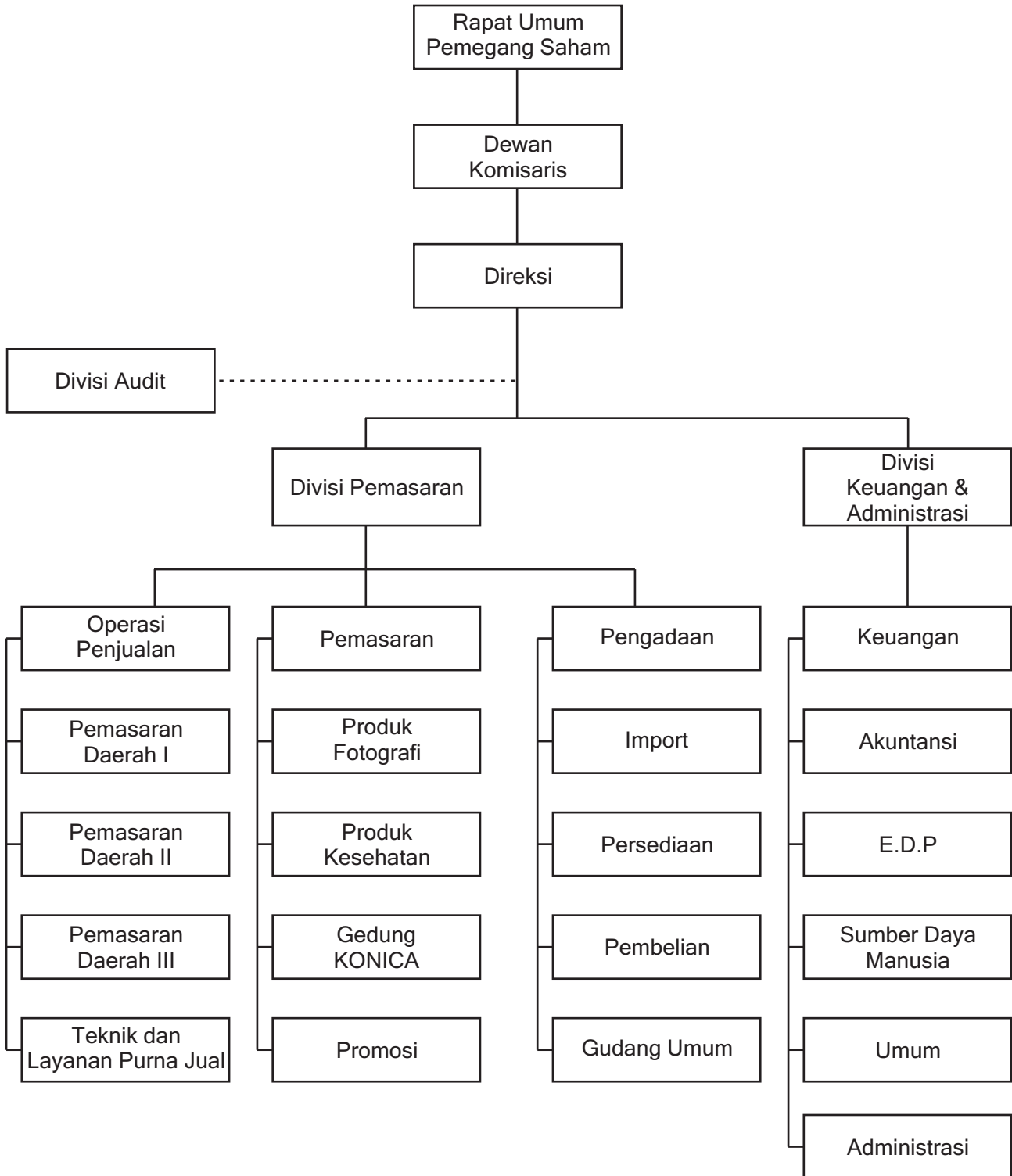
PT. Sinartama Gunita
Plaza BII Menara 3 Lantai 12
Jl. MH. Thamrin No. 51
Telp. (021) 392 2332
Fax. (021) 392 3003

Kustodian

Custody

PT. Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI)
Gedung Bursa Efek Jakarta
Tower I Lantai 5
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53
Jakarta 12190
Telp. (021) 5299 1099
Fax. (021) 5299 1199

STRUKTUR ORGANISASI PT. PERDANA BANGUN PUSAKA TBK.



Sekilas PT. Perdana Bangun Pusaka Tbk.

PT. Perdana Bangun Pusaka Tbk - at a Glance

Sejarah Perseroan

PT. Perdana Bangun Pusaka Tbk (Perseroan) didirikan pada tanggal 7 Oktober 1987 dengan nama PT. Konica Cemerlang berdasarkan akta notaris James Herman Rahardjo, S.H. No. 27 tanggal 7 Oktober 1987. Berdasarkan akta notaris No. 100 dari notaris yang sama tanggal 27 April 1988, Perseroan mengubah namanya menjadi PT. Perdana Bangun Pusaka. Bidang usaha perdagangan fotografi dan perlengkapannya, serta penyertaan modal pada anak perusahaan.

Company Background

PT Perdana Bangun Pusaka Tbk (the Company) was established under the name of PT Konica Cemerlang based on Notarial Deed No. 27 dated October 7, 1987 of James Herman Rahardjo, S.H. The Company's name was changed to PT Perdana Bangun Pusaka based on Notarial Deed No. 100 dated April 27, 1988 of the same notary.

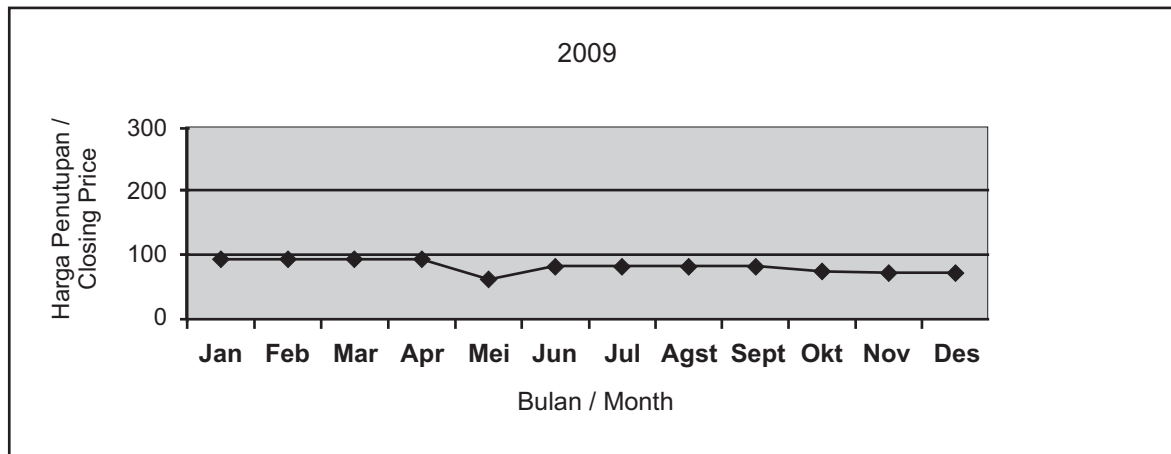
The Company conducting business in the field of photography trade business and its equipment, and capital participation in its affiliates.

Komposisi Pemegang Saham

Shareholders Composition

	Jumlah Saham Ditempatkan dan disetor penuh (Number of Shares issued and fully paid)	Persentase Kepemilikan (Percentage of Ownership) (%)	Jumlah (Total)	Shareholder
PT. Dasabina Adityasarana	48.760.000	64.16	24.380.000.000	PT. Dasabina Adityasarana
PT. Indolife Pensiortama	6.230.000	8.20	3.115.000.000	PT. Indolife Pensiortama
Lukman Kolim (Presiden Komisaris)	4.240.000	5.58	2.120.000.000	Lukman Kolim (President Commissioners)
Masyarakat(masing-masing dengan kepemilikan dibawah 5 %)	16.770.000	22.06	8.385.000.000	Public(each with ownership interest below 5 %)
Jumlah	76.000.000	100	38.000.000.000	TOTAL

KINERJA SAHAM *Stock Highlights*



HARGA SAHAM PERUSAHAAN

COMPANY'S SHARE PRICE

TRIWULAN QUARTER	BURSA EFEK JAKARTA JAKARTA STOCK EXCHANGE		
	TERTINGGI HIGH	TERENDAH LOW	JUMLAH TRANSAKSI TRADING VOLUME
(Jan 08 - Mar 08)	140	0	2000
(Apr 08 - Jun 08)	0	0	0
(Jul 08 - Sep 08)	92	92	10000
(Okt 08 - Des 08)	92	92	0
(Jan 09 - Mar 09)	0	0	0
(Apr 09 - Jun 09)	82	0	15000
(Jul 09 - sep 09)	82	0	11500
(Okt 09 - Des 09)	77	0	71000



KEBIJAKAN DIVIDEN

Sebagaimana digariskan pada Penawaran Umum Perdana, besarnya dividen yang akan dibagikan 20-35% dikaitkan dengan Laba Bersih Perseroan pada tahun buku yang bersangkutan dengan tidak mengabaikan tingkat kesehatan keuangan Perseroan dan tanpa mengurangi hak dari Rapat Umum Pemegang Saham Perseroan untuk memutuskan lain sesuai dengan ketentuan yang tercantum dalam Anggaran Dasar Perseroan.

Di tahun buku 2009 ini Perseroan masih belum dapat membagikan dividen sebagaimana tahun buku 2008 dan 2007. Disebabkan harus tetap menjaga tingkat kesehatan Perseroan.

DIVIDEND POLICY

As described in Initial Public Offering (IPO), the amount of dividend to be apportioned is 20-35% related to the Company's net profit at the related fiscal year by observing the Company financial soundness level and without prejudice to the right of the General Meeting of Shareholders to otherwise decide in accordance with the provision contained in the Articles of Association of the Company.

In 2009 fiscal year, there's no dividend will be paid by the Company as in 2008 and 2007, to maintain liquidity.

FUNGSI SEKRETARIS PERSEROAN

Corporate Secretary Function

Sesuai ketentuan Bapepam tugas utama Sekretaris Perusahaan secara umum adalah sebagai berikut :

1. Mengikuti/mematuhi perkembangan Pasar Modal khususnya peraturan-peraturan yang berlaku.
2. Memberikan pelayanan kepada masyarakat atas setiap informasi yang dibutuhkan mengenai Perseroan.
3. Memberikan masukan kepada Direksi untuk memenuhi Undang-Undang tentang Pasar Modal, Undang-Undang Perseroan Terbatas dan peraturan-peraturan terkait lainnya.
4. Sebagai penghubung antara Emiten atau Perusahaan Publik dengan Bapepam, Bursa Efek dan masyarakat.
5. Mempersiapkan dan menyelenggarakan Rapat Umum Pemegang Saham dan Paparan Publik

Based on the Bapepam regulation, the main tasks of the Corporate Secretary, are :

- 1. To follow and obey the capital market developments, particularly the regulation which prevail in the capital market.*
- 2. To give services to the public for the information needed about the Company.*
- 3. To give inputs to the directors for fulfillment of regulations, particularly Capital Market regulations, Company Act, and other related regulations.*
- 4. To act as contact person between Public Company, Capital Market Supervisory Board, Stock Exchange Authority and public.*
- 5. To organize Stockholders General Meeting and Public Expose Activity.*

RIWAYAT HIDUP SEKRETARIS PERUSAHAAN

Nama : Lenny Kartika
Tempat / Tanggal Lahir : Lampung , 08 Mei 1977

Warga negara Indonesia, mengawali karirnya sejak tahun 1999 sebagai sekretaris direktur di perusahaan ekspor import, bergabung di perseroan sejak tahun 2000 dan tahun 2004 menjabat sebagai Sekretaris Perusahaan.

CV OF CORPORATE SECRETARY

Name : Lenny Kartika
Place / Date of Birth : Lampung , May 08, 1977

An Indonesian Citizen, began her career since 1999 as a secretary to director at export - import company, joined with the company since 2000 and in 2004 served as Corporate Secretary.

KOMITE AUDIT

Salah satu wujud implementasi Tata Kelola Perusahaan yang baik adalah pembentukan Komite Audit yang bersifat independen untuk membantu Dewan Komisaris dalam menelaah secara umum laporan keuangan, sistem pengendalian interen, penanganan resiko keuangan, proses audit dan ketaatan Perseroan terhadap hukum dan peraturan-peraturan yang mendasari operasional Perseroan.

Komite Audit telah dibentuk pada tanggal 18 Desember 2001 sebagai respon Perseroan atas Keputusan Direksi PT Bursa Efek Jakarta No.315/BEJ/06-2000 mengenai Peraturan Pencatatan Efek Nomor I-A yang dirubah dengan Surat Keputusan No. Kep.339/BEJ/07-2001 tanggal 20 Juli 2001. Komite Audit diketuai oleh Yustino Nirjana yang juga merangkap sebagai Komisaris Independen dengan anggota Djunaedy Nauli dan Hermawan.

Komite Audit telah melakukan beberapa aktivitas melalui rapat-rapat yang telah dilakukannya, baik dengan Direksi maupun dengan Dewan Komisaris. Aktivitas yang telah dilakukan :

- Membahas rencana kerja Komite Audit
- Review Laporan Keuangan Triwulan I Tahun 2009 (April 2010)
- Review Laporan Keuangan Triwulan II Tahun 2009 (Juli 2010)
- Review Laporan Keuangan Triwulan III Tahun 2009 (Oktober 2010)
- Review Laporan Keuangan Tahun 2009 (Maret 2010)

AUDIT COMMITTEE

One of the implementation of Good Corporate Governance is the establishment of the independent audit committee to assist board of commissioners conducting review of financial statements internal control system, financial risk management, audit process, and the Company's compliance to the rules and regulations as the basis of the Company operation.

The audit committee has been established on 18 December 2001 as a Company's response to the Decree of the Director of Jakarta Stock Exchange No.315/BEJ/06-2000 concerning the rules of stock listing No.1-A that was changed with the Decree letter No.Kep.399/BEJ/07-2001 dated 20 July 2001. The Chairman of the audit committee is Yustino Nirjana who also holds the position as independent commissioner and the members are Djunaedy Nauli and Hermawan.

The audit committee had been executing many activities through meetings with the Board of Directors and the Board of Commissioners. The activities that have been conducted are as follows :

- *Discussing the work plan of the Audit Committee*
- *Reviewing First Quarter 2009 Financial Statement (April 2010)*
- *Reviewing Second Quarter 2009 Financial Statement (July 2010)*
- *Reviewing Third Quarter 2009 Financial Statement (October 2010)*
- *Reviewing 2009 Financial Statement (March 2010)*

RIWAYAT HIDUP KOMITE AUDIT

Ketua Komite Audit

Nama : Yustino Nirjana
Tempat / Tanggal Lahir : Padang, 02 November 1955
Riwayat hidup singkat : Warga negara Indonesia, mengawali karir sebagai Ketua Komite Audit sejak Juni 2007

Chairman of Audit Committee

Name : Yustino Nirjana
Place / Date of Birth : Padang, November 02, 1955
Short autobiography : An Indonesian Citizen began his career as a Chairman of Audit Committee since 2007

Anggota Komite Audit

Nama : Djunaedy Nauli
Tempat / Tanggal Lahir ; Jakarta, 14 Maret 1957
Riwayat hidup singkat : Warga negara Indonesia, mengawali sebagai anggota komite audit sejak 18 Desember 2001

Name : Djunaedy Nauli
Place / Date of Birth : Jakarta, March 14, 1957
Short autobiography : An Indonesian Citizen, began his career as a member of audit committee since December 18, 2001

Nama : Hermawan
 Tempat / Tanggal Lahir : Tangerang, 15 September 1972
 Riwayat hidup singkat : Warga negara Indonesia, mengawali sebagai anggota komite audit sejak 18 Desember 2001

Name : Hermawan
 Place / Date of Birth : Tangerang, September 15, 1972
 Short autobiography : An Indonesian Citizen, began his career as a member of audit committee since December 18, 2001

Nama Anak Perusahaan, Bidang Usaha, Persentase Kepemilikan Saham :

Nama Perusahaan	Bidang Usaha	Persentase Pemilikan saham
PT. Perdana Adiloka (PAL)	Menyewakan gedung perkantoran	99.99%
PT. Perdana Liga Prima	Manufaktur film dan kertas foto	99.99%

Name of Subsidiaries, Line of Business, Percentage of Share Ownership :

Name of Company	Line of Business	Percentage of Share Ownership
PT. Perdana Adiloka (PAL)	To lease spaces of office building	99.99%
PT. Perdana Liga Prima	Film manufacture and photo paper	99.99%

Nama dan alamat kantor perwakilan :

Kantor Pusat : Gedung Konica Lantai 6
Jl. Gunung Sahari No. 78 Jakarta 10610

Kantor Perwakilan

Depot DKI : Krekot IV / 65 B
Depot Bandung : Jl. Buah Batu No.240 (sebelah Yos Salon), Bandung
Depot Semarang : Jl. Puri Anjasmoro Blok G 1/18, Semarang
Depot Surabaya : Jl. Raya Kenjeran 471-473, Surabaya
Depot Denpasar : Jl. Suli No.92, Denpasar
Depot Balikpapan : Jl. MT. Haryono Gang Tanjung RT.41 RW.10 No.37
Depot Makassar : Jl. Danau Tanjung Bunga Utara No. 109 Taman
Khayangan Tanjung Bunga Makassar
Depot Manado : Jl. Pingkan Matindas No.40 (Dendengan Dalam)
Depot Banjarmasin : Jl. Pramuka KM 6, No.12 RT. 18, Banjarmasin
Depot Palembang : Jl. Kol. H. Burlian No. 1008 - 1010, KM 8.
Depot Lampung : Jl. Way Semangka No.55 Pahoman, Lampung
Depot Pekanbaru : Jl. Riau No. 131 E-F, Pekanbaru
Depot Medan : Jl. Raden Saleh 75 - 77, Medan
Depot Padang : Jl. Pondok No. 96 A, Padang

Names and address of Representative office :

Head Office : 6th Floor Konica Building
Jl. Gunung Sahari No. 78 Jakarta 10610

Representative Office

Depot DKI : Krekot IV / 65 B
Depot Bandung : Jl. Buah Batu No.240 (sebelah Yos Salon), Bandung
Depot Semarang : Jl. Puri Anjasmoro Blok G 1/18, Semarang
Depot Surabaya : Jl. Raya Kenjeran 471-473, Surabaya
Depot Denpasar : Jl. Suli No.92, Denpasar
Depot Balikpapan : Jl. MT. Haryono Gang Tanjung RT.41 RW.10 No.37
Depot Makassar : Jl. Danau Tanjung Bunga Utara No. 109 Taman
Khayangan Tanjung Bunga Makassar
Depot Manado : Jl. Pingkan Matindas No.40 (Dendengan Dalam)
Depot Banjarmasin : Jl. Pramuka KM 6, No.12 RT. 18, Banjarmasin
Depot Palembang : Jl. Kol. H. Burlian No. 1008 - 1010, KM 8.
Depot Lampung : Jl. Way Semangka No.55 Pahoman, Lampung
Depot Pekanbaru : Jl. Riau No. 131 E-F, Pekanbaru
Depot Medan : Jl. Raden Saleh 75 - 77, Medan
Depot Padang : Jl. Pondok No. 96 A, Padang

Analisa Keuangan & Pembahasan Umum oleh Manajemen

Umum

Perkembangan masih terus terjadi sampai saat ini untuk produk-produk digital, telepon selular, dan produk komputer notebook telah mempengaruhi operasi perusahaan.

Pendapatan

Pendapatan Bersih Perseroan pada tahun 2009 Rp 51.950 juta atau lebih besar 2,16% dari tahun 2008 atau sebesar Rp 50.853 juta. Kenaikan ini dikarenakan kenaikan penjualan produk fotocopy sebesar 700% dari tahun 2008 atau sebesar Rp 3.800 juta, sedang untuk penjualan produk fotografi mengalami penurunan sebesar Rp 2.486 juta

Beban Usaha

Komponen Beban Usaha Perseroan yang terbesar adalah :

Gaji , Upah dan Kesejahteraan Karyawan - 40,91 %

Iklan dan Promosi - 17,76 %

Penyusutan dan Amortisasi - 7,86 %

Total Beban Usaha Perseroan tahun 2009 sebesar Rp 12.477 juta atau lebih besar 31,82% dari tahun 2008 atau sebesar Rp 3.012 juta Kenaikan Beban Usaha ini karena adanya kenaikan Beban Gaji, Upah dan Kesejahteraan sebesar Rp 1.092 juta, kenaikan Beban lain-lain sebesar Rp 526 juta . Sedangkan untuk Biaya Iklan dan Promosi mengalami penurunan sebesar Rp 731 juta .

Profitabilitas dan Margin

Pada tahun 2009 Perseroan memperoleh Laba Usaha sebesar Rp 1.160 juta atau 2,23 % dari Pendapatan Bersih. Adanya Laba Selisih Kurs sebesar Rp 5.628 juta dan Laba Penjualan Aset Tetap sebesar Rp 995 juta, sehingga Perseroan mengalami Laba Bersih Konsolidasi sebesar Rp 5.483 juta.

Struktur Keuangan

Pada tahun 2009 Total Aktiva Lancar mengalami kenaikan sebesar Rp 40.476 juta atau lebih besar 154,49 % dibanding tahun 2008. Kenaikan ini ada pada pos Kas dan setara kas yang mengalami kenaikan Rp 3.660 juta, kenaikan pos Piutang Rp 5.001 juta, kenaikan pos Persediaan Rp 29.917 juta dan adanya kenaikan pada pos Aktiva Lancar lainnya sebesar Rp 1.897 juta dibanding tahun 2008.

Analisis Kinerja Keuangan

POS	2009	2008	Kenaikan/ (Penurunan)	%
Aktiva Lancar	66.674.606.752	26.199.424.706	40.475.182.046	154.49 %
Aktiva Tidak Lancar	26.442.208.365	27.358.269.176	(916.060.811)	- 3.35%
Jumlah Aktiva	93.116.815.117	53.557.693.882	39.559.121.235	73.86 %
Kewajiban Lancar	62.974.810.297	29.201.143.622	33.773.666.675	115.66%
Kewajiban Tidak Lancar	7.921.298.135	7.587.080.689	334.217.446	4.41%
Jumlah Kewajiban	70.896.108.432	36.788.224.311	34.107.884.121	92.71%
Laba (Rugi) Bersih	5.483.009.456	(2.808.330.745)	8.291.340.201	-295.24%

RESIKO USAHA :

Pemasok barang

Barang impor berupa colour paper dan chemical dari luar negeri cukup lancar, dan jarang terjadi kekurangan barang di pasar domestik. Tidak tertutup kemungkinan barang impor tersendat disebabkan masalah teknis pada pihak luar negeri. Perseroan akan berusaha mempertahankan posisi stok sekitar 120 hari.

Persaingan produk

Sehubungan dengan cenderung menurunnya permintaan barang fotografi sehingga menciptakan iklim yang tidak sehat. Masing-masing agen tunggal berusaha mempertahankan pendapatan bersih dengan memberikan harga yang lebih bersaing. Hal lain yaitu semakin banyaknya produk colour paper murah dari China. Harga jual colour paper di pasar lokal terus menurun sehingga sangat mempengaruhi gross profit margin bagi Perseroan.

Situasi politik dan ekonomi

Walaupun situasi politik dan ekonomi dalam 5 tahun dapat disimpulkan sangat stabil, tetapi ada kemungkinan terjadi ulang gejolak politik dan ekonomi seperti yang terjadi beberapa tahun lalu. Inflasi tinggi di awal tahun 2010 akan sangat mempengaruhi daya beli masyarakat di pasar domestik.

Nilai tukar kurs Rp terhadap US\$

Dalam ½ tahun terakhir, nilai tukar kurs Rp terhadap US\$ dapat disimpulkan sangat stabil dan cenderung menguat. Pengalaman yang ada selama ini yaitu tidak tertutup kemungkinan kurs akan berubah drastis bila terjadi gejolak politik.

Financial Analysis & General Consideration by the Management

General

Rapid and fast development are still continuously occurring to date for digital products, cellular phones, and notebooks which have influenced the company's operation.

Income

The company's net income in 2009 amounting to Rp 51,950 million, 2.16% increased from 2008 which was at Rp 50,853 million. This is due to 700% increase in photocopy products in 2008 or amount to Rp 3,800 million, where else the photography product sales was decreased by Rp 2,486 million.

Operating Expenses

The biggest components of the company's operating expenses are:

Salaries, wages and Employee's welfare	:	45.04%
Advertisement and Promotion	:	15.69%
Depreciation and Amortization	:	9.72%

The company's total operating expenses in 2009 was amounting to Rp 12,477 million or dropped 17.92% from 2007 or amounting Rp 2,066 million. This decreasing operating expense was due to the reduction of advertising and promotion expenses amounting to Rp 512 million, reduction of Depreciation cost amounting to Rp 278 million and decline of other selling expenses. Meanwhile for salary, wage and welfare expenses increased amounting to Rp 84 million and increase of service expense for expert amounting to Rp 51 million.

Profitability and Margin

In 2008 the company gained Operating Profit amounting to Rp 1,406 million or rose 2.76 % from Net Income. Exchange rate difference loss amounting to Rp 3,623 million and Profit from Fixed Assets Sale amounting to Rp 1,014 million, so that the Company suffered from Consolidated net loss amounting to Rp 2,808 million.

Financial Structure

In 2008 Total Current Assets declined Rp 7,603 million or dropped 22.49 % from 2007. this decline occurred on the items of Cash and Cash Equivalent that decreased amounting to Rp 5,311 million, decline of Receivable item amounting to Rp 141 million, decline of Inventory item amounting to Rp 2,633 million and the rise on other Current Assets item amounting to Rp 482 million compared to 2007.

Financial Structure

ITEM	2009	2008	Rise/ (decline)	%
Current Assets	66.674.606.752	26.199.424.706	40.475.182.046	154.49 %
Non Current Assets	26.442.208.365	27.358.269.176	(916.060.811)	- 3.35%
Total Assets	93.116.815.117	53.557.693.882	39.559.121.235	73.86 %
Current Liabilities	62.974.810.297	29.201.143.622	33.773.666.675	115.66%
Non Current Liabilities	7.921.298.135	7.587.080.689	334.217.446	4.41%
Total Liabilities	70.896.108.432	36.788.224.311	34.107.884.121	92.71%
Net loss	5.483.009.456	(2.808.330.745)	8.291.340.201	-295.24%

BUSINESS RISK :

Import Items

Incoming flow of import items, such as color paper and chemical is considerably smooth and rarely occurred 'out of stock' incident at domestic market. Nevertheless, there is a possibility that import items will be put on halt by the manufacturer, due to technical matters. The company will always be ready to have at least 120 days worth of stock availability for domestic market.

Product Competition

With the declining demand of photography products this will create unfair competition environment. Each sole agent will attempt to maintain its market share, by giving more competitive price. Another reason is, more and more cheap color paper products are coming to local market, particularly from China. Furthermore, sales price for color paper at domestic market keeps on declining, which really influence Gross Profit Margin for the company.

Political and Economic Situations

Eventhough we can sum up that the political and economical situations for the past 5 years is quite stabile, still there is a possibility that the political and economic chaos will happen again, just like several years ago. High inflation rate in 2010, will strongly influence consumer's buying power at domestic market.

Currency Exchange of Rp towards US\$

During the past ½ year, Rp currency exchange towards US\$ can be said as stabile and even strengthening. Through our experience, there is still a possibility that currency exchange will dramatically change, if there is turmoil in Economic Condition.

Dewan Komisaris perseroan terdiri dari 3 personil :

- Presiden Komisaris
- Komisaris Independen
- Komisaris

Tugas Dewan Komisaris melakukan pengawasan atas tindakan, kebijakan, dan keputusan Direksi, agar sesuai Anggaran Dasar Perseroan, regulasi yang berlaku dan memberikan nasehat kepada Direksi apabila diperlukan.

Jumlah Direksi perseroan belum ada perubahan selama ini dan tetap terdiri dari 3 personil :

- Presiden Direktur
- Direktur Pemasaran
- Direktur Keuangan

Presiden Direktur bertanggung jawab penuh terhadap seluruh langkah dan keputusan yang dilakukan oleh Direktur Pemasaran dan Direktur Keuangan termasuk pencapaian target penjualan produk serta profit margin.

1. Tugas dan tanggung jawab Direktur Pemasaran

- Melakukan analisa serta menentukan target penjualan tahunan.
- Menentukan jenis produk yang dapat dipasarkan di pasar domestik.
- Membuat strategi pemasaran termasuk Marketing Planning untuk mencapai target penjualan yang telah ditentukan.
- Menentukan harga jual produk berdasarkan hasil analisa situasi pasar berdasarkan harga produk sejenis yang ada di pasar.
- Melakukan market survey, bisa secara individual atau bersama dengan staff bagian Pemasaran secara periodik untuk mengetahui situasi pasar, serta melakukan analisa kegiatan tim sales di masing-masing depot.
- Sesuai dengan tujuan Perseroan dalam kondisi penjualan produk analog yang cenderung menurun, Perseroan berusaha secara maksimal melakukan "cost efficiency".
- Melakukan pendekatan dengan pelanggan setia terhadap produk Perseroan.
- Melakukan evaluasi terhadap SDM yang ada di pusat dan di daerah dengan tujuan senantiasa meningkatkan motivasi serta kinerja SDM.
- Melakukan kontrol terhadap kegiatan kunjungan rutin servis dari teknisi agar selalu memberikan pelayanan terbaik kepada pemilik lab.

2. Tugas dan tanggung jawab Direktur Keuangan

- Membuat proyeksi keuangan berdasarkan target penjualan yang telah dirancang oleh Direktur Pemasaran.
- Menganalisa biaya produksi dan penjualan apakah dapat mencapai profit margin yang telah direncanakan semula.
- Melakukan pembahasan dengan Direktur Pemasaran untuk menentukan harga jual yang dapat bersaing di pasar domestik.
- Menganalisa arus kas perseroan untuk tetap menjaga kelancaran operasional di pusat maupun di depot.
- Kontrol jadwal kunjungan tim audit ke depot, melakukan sistim pemeriksaan dan kontrol terhadap seluruh pembayaran dealer. Melakukan konfirmasi piutang barang secara random ke beberapa dealer.
- Menganalisa laporan keuangan konsolidasi tahunan.

Pertemuan rutin dilakukan setiap awal bulan 1 kali yang dihadiri oleh seluruh Direksi untuk membahas secara internal:

- Performance hasil penjualan produk bulanan serta langkah-langkah yang perlu diambil terutama mengantisipasi persaingan yang semakin ketat antar sesama produk yang menyebabkan cenderung menurunnya penjualan produk analog dari tahun ke tahun di pasaran domestik.
- Menganalisa bersama laba usaha secara periodik.
- Situasi kurs, ekonomi di pasar domestik terutama meningkatnya harga minyak diluar negeri akan selalu memberikan ancaman yang serius terhadap daya beli konsumen.
- Pembahasan masalah langkah-langkah “ Cost efficiency “ untuk tetap meningkatkan daya saing produk di pasaran domestik.

Corporate Governance

The Board of Commissioners of the company consists of 3 personnel;

- President Commissioner
- Independent Commissioner
- Commissioner

Duties of the Board of Commissioners are to carry out supervision on action, policy and Decision of the Board of Directors, in order to be in accordance with the prevailing company's Articles of Association, regulations and advise the Board of Directors when necessary.

Number of the Board of Directors of the company is unchanged so far and still consists of 3 personnel:

- President Director
- Marketing Director
- Finance Director

President Director is fully responsible for all measures and decisions performed by Marketing Director and Finance Director including attainment of product sale and profit margin target.

1. Duties and Responsibilities of Marketing Director

- To analyze and determine annual sales target.
- To determine product types that can be marketed in domestic market.
- To make marketing strategy including Marketing Planning in reaching specified sales target
- To determine product selling price based on the results of market situation analysis based on price of the same product existing in the market.
- To carry out periodic market survey individually or collectively with marketing department staffs in order to identify market situation and analyze sales team's activity in each branch.
- As based on the company's goal, in condition of declining trend of analog product sale, the company attempts maximally to perform "cost efficiency"
- To carry out approach with the loyal customers of the company's product
- To complete evaluation throughout Human Resources both at headquarter and nation-wide branches, with the goal to continuously increase motivation and performance of them.
- To control routine service and maintenance tasks by all engineers, so that we always provide the best service to the lab owners.

2. Duties and Responsibilities of Finance Director

- To make financial projection based on sales target that has been planned by Marketing Director
- To analyze production costs and sales whether they can reach previously planned profit margin
- To consult with the Marketing Director in deciding competitive sales price for domestic market.
- To analyze the company's cash flow to remain maintain operational smoothness in the main office and in depot
- To control routine schedule by Audit Team to all branches, and perform systematic check and control towards payments from all dealers. Also, to confirm Account Payable randomly towards dealers.
- To analyze annual consolidated financial statements

Regular meeting is held once in every beginning of the month that are attended by all the Board of Directors to discuss the matters internally:

- Performance of monthly product sales results and necessary measures to be taken particularly to anticipate competition that is getting tighter and tighter against the same product and declining trend of analog product sales year by year in domestic market.
- To analyze together operating profits periodically
- Condition of exchange rate, economic in domestic market particularly the raising of oil price overseas will always wreak serious threats against customers' purchasing power.
- To discuss "cost efficiency" measurements to remain improving competitiveness in domestic market.

Bagian Pemasaran

Bisnis fotografi telah menghadapi tantangan berat semenjak 6 tahun lalu. Penjualan produk kamera digital, produk IT, telepon selular telah berkembang sangat pesat. Memory card yang beredar semakin hari semakin canggih dengan kapasitas yang tinggi. Hal ini sangat berbeda dengan film konvensional yang telah beredar puluhan tahun lalu. Toko maupun kios telepon selular, toko IT dan komputer semakin banyak dan sangat mudah bagi konsumen untuk mendapatkan produk-produk yang diinginkan.

Bisnis foto selama ini fokus ke beberapa segmentasi :

- Konsumen langsung
- Fotografer amatir
- Foto studio
- Foto-foto dari agen-agen

Perkembangan penjualan produk digital, IT dan selular memberikan pengaruh yang sangat besar terhadap segmentasi konsumen langsung. Permintaan cetak foto dari konsumen semakin hari semakin menurun disebabkan oleh kapasitas memory card yang ada di kamera digital ataupun telepon selular semakin besar sehingga konsumen dapat menyimpan hasil foto secara maksimal. Hampir di semua daerah pinggiran kota besar yang mana hasil foto biasa dikirim ke lab-lab digital untuk dicetak foto, saat ini sudah banyak agen-agen mempunyai studio kecil dan mencetak hasil foto dengan inkjet printer. Hal ini berdampak negative terhadap pertumbuhan penjualan colour paper karena sebagian agen-agen kecil mulai memakai inkjet paper untuk mencetak foto. Segmentasi yang masih cukup stabil hanya foto studio professional karena mutu cetakan terjamin dan dapat bertahan lama dibandingkan dengan inkjet printer.

Perseroan memperkirakan penjualan produk analog akan tetap menurun setiap tahun sekitar 5% sampai 10% di pasar domestik padahal di sebagian negara maju permintaan terhadap produk fotografi sudah menurun sangat tajam. Berdasarkan hasil evaluasi dan analisa kami, dalam 6 tahun terakhir ini penjualan produk fotografi analog telah menurun lebih dari 30% dan akan mencapai 50% dalam 2 sampai 3 tahun mendatang. Sebagian agen ragu melakukan investasi baru untuk bisnis foto analog karena prospeknya kurang menggembirakan. Ada agen-agen bisnis foto telah merubah toko yang ada menjadi toko telepon selular karena terjaminnya prospek yang lebih baik di masa mendatang.

Untuk dapat tetap mempertahankan omset penjualan produk analog terutama penjualan colour paper dan chemical tentunya bukan pekerjaan yang ringan karena senantiasa menghadapi tantangan yang berat. Perseroan akan melakukan beberapa langkah-langkah sebagai berikut :

1. Strategi penjualan produk

Produk colour paper dan

- Kompetisi sesama produk semakin ketat dan harga cenderung menurun. Sangat kontras dengan harga diluar negeri karena permintaan berkurang mengakibatkan biaya produksi pabrik meningkat.
- Perseroan akan berusaha berkerjasama secara maksimal dengan pihak supplier dari Jepang untuk mempertahankan tidak naiknya harga impor karena Perseroan harus menghadapi tantangan yang cukup berat dengan semakin banyaknya paper murah dari China. Kompetisi terjadi bukan hanya di segmen distributor tetapi juga diantara agen-agen. Kompetisi yang tidak sehat mengakibatkan sebagian agen mengalami kerugian dan harus keluar dari dunia bisnis fotografi. Diperkirakan jumlah lab-lab yang ada telah berkurang lebih dari 50% selama 5 tahun terakhir
- Program target point tour akan tetap dilaksanakan untuk mengikat kontrak dengan beberapa agen besar selama periode tertentu.
- Program hadiah langsung akan tetap diberikan kepada agen.
- Meningkatkan pelayanan purna jual ke agen-agen untuk menjamin hasil cetakan foto selalu dalam keadaan prima.

Produk medical x-

- Berdasarkan hasil penelitian internal Perseroan, diperkirakan omset penjualan produk medical x-ray sangat besar dan cenderung meningkat setiap tahun.
- Perseroan telah berkerjasama dengan beberapa pabrik dan supplier di luar negeri untuk menerima produk dibawah OEM. Jenis produk medical x-ray yang diperkenalkan dari Perseroan semakin hari semakin banyak dan Perseroan sangat aktif untuk mengikuti pameran produk medical di beberapa kota besar.
- Frequency kunjungan rutin staff dari kantor pusat akan ditingkatkan .
- Product training program akan dilakukan di kantor pusat secara berkala untuk meningkatkan pengetahuan terhadap produk medical.

Produk copier Panasonic

- Kompetisi sesama produk terjadi juga di produk copier. Banyak beredarnya “ second hand – reconditioned “ copier mempengaruhi kondisi pasar.
- Perseroan akan berusaha meningkatkan pendapatan dari hasil kerjasama dengan sistim kontrak.
- Perseroan akan mulai fokus penjualan produk multi fungsi printer di tahun 2010.

2. Cost efficiency

- Menurunnya penjualan produk analog sangat mempengaruhi kinerja Perseroan termasuk biaya operasional.
- Perseroan akan senantiasa melakukan evaluasi terhadap seluruh biaya pengeluaran yang ada untuk menekan biaya operasional secara optimal.
- Anggaran promosi tetap diadakan.
- Dalam 3 tahun terakhir Perseroan cukup sukses menekan biaya telepon secara maksimal.
- Pengurangan SDM yang tidak mampu dan kurang produktif.

Dalam situasi yang serba sulit, Perseroan dapat meningkatkan pendapatan bersih sebesar 2.16% di tahun 2009 dibandingkan pada tahun 2008. Perseroan berharap dengan adanya strategi yang tepat serta tetap melakukan “ cost efficiency “, total penjualan produk di tahun 2010 dapat dipertahankan sekitar Rp 50 milyar.



Sumber Daya Manusia

Pada era teknologi informasi seperti sekarang ini, perubahan menjadi kata kunci untuk mencapai keberhasilan. Sumber daya manusia (SDM) adalah faktor utama penggerak perubahan untuk mencapai kinerja maksimal dengan tolok ukur sistem kerja berjalan secara efektif dan efisien.

Perusahaan sebagai organisasi sangat membutuhkan sumber daya manusia (SDM) yang profesional dan berkompeten dibidangnya masing-masing, apabila seluruh karyawan mempunyai kompetensi baik didukung dengan sikap profesional maka tujuan Perusahaan pasti tercapai.

Saat ini total SDM atau karyawan adalah 170 orang, dalam usaha memberikan kontribusi terbaik departemen SDM menyusun langkah-langkah sebagai berikut.:

- Menjadi mediator dan fasilitator bagi semua departemen untuk menyusun dan menetapkan kebutuhan tenaga kerja sesuai dengan strategi Perusahaan.
- Melaksanakan proses rekrutmen dan penempatan berdasarkan syarat dan kualifikasi yang sesuai kebutuhan.
- Melaksanakan proses pelatihan dan pengembangan untuk meningkatkan kompetensi dan profesionalitas SDM.
- Melaksanakan evaluasi secara sistematis kinerja masing-masing SDM dan bersama-sama membuat rencana untuk meningkatkan kinerja.
- Melaksanakan tertib administratif dan komunikasi yang intensif untuk menciptakan suasana yang kondusif.

Dengan langkah-langkah tersebut, kami yakin kinerja SDM menjadi maksimal dan tujuan perusahaan tercapai, disamping itu kami berharap Pemerintah memberikan dukungan agar terciptanya iklim usaha yang kondusif dan aman sehingga dunia usaha berkembang dan kesejahteraan masyarakat meningkat.

Human Resources

During this information technology era, changes become a key factor to reach success. Human Resource Dept. is a very important and determinant factor to revolutionize of reaching maximum work performance measured effectively and efficiently.

As an organization, the company truly necessitates a professional and competent Human Resources for each department. the company's goal can be reached, if all Human Resources have a good competency supported by professional performance.

Currently, the number of Human Resources is 170 people. Human Resources Dept. has put an effort providing the best contribution to achieve the company's goal which is as followed:

- To become the mediator and facilitator for all departments, organizes and ratifies workforce requirement based on the approved company's strategies.
- To carry out Human Resources' recruitment and placement process in accordance with positions required, with conditions that have been stipulated in pursuant to their own fields.
- To carry out education and training processes with the purpose of improving competency and professionalism of the Human Resources.
- To complete evaluation systematically for each individual Human Resources' performance and attempt together for the better work performance.
- To complete intensive communication and discipline administration in order to create a conducive working environment.

With the measures explained above, we are convinced that the Human Resources Department's performance to be maximized and can attain the company's goal. Furthermore, we hope the government can undertake the measures that support more and more favorable environment to increase the business world's development world which can be used as a mirror to improve people's welfare.

Perkembangan penjualan produk digital termasuk kamera digital, produk-produk IT, telepon selular dan lain-lain dalam 10 tahun terakhir ini meningkat sangat pesat setiap tahun. Hal ini memberikan dampak yang negative terhadap penjualan produk fotografi konvensional. Penjualan produk analog Perseroan dalam 5 tahun terakhir cenderung menurun dan diperkirakan akan tetap menurun sekitar 5% sampai 10% per tahun di masa mendatang.

Untuk dapat mempertahankan pendapatan bersih dalam penjualan produk bukanlah hal yang mudah. Perseroan mengalami kerugian dalam beberapa tahun ini. Strategi marketing serta kebijakan penghematan biaya pengeluaran yang diterapkan di sepanjang tahun 2009 telah memberikan hasil yang cukup menggembirakan, dimana pendapatan bersih Perseroan meningkat sekitar 2.16% dibandingkan tahun 2008. Laba bersih sebesar Rp 5.482.009.456,- di tahun 2009 dibandingkan rugi bersih Rp 2.808.330.745,- di tahun 2008.

Perseroan akan berusaha mengambil langkah-langkah untuk mempertahankan pendapatan bersih di tahun 2010 dengan cara:

1. Penjualan produk analog

■ Sistim target point tour

Bagi agen-agen yang dapat mencapai target pembelian yang telah ditentukan oleh Perseroan selama periode tertentu.

■ Harga penjualan produk

Perseroan akan senantiasa melakukan analisa mengenai kondisi pasar yang ada untuk menentukan harga jual terbaik dan kompetitif.

Perseroan akan tetap melakukan pendekatan dengan pihak principal untuk melaporkan situasi pasar domestik.

■ Persediaan barang

Dengan fasilitas pemotongan colour paper yang ada di Pulo Gadung, Perseroan dengan mudah dapat memotong berbagai ukuran colour paper, dari 3.5R sampai yang terbesar 50R. Perseroan telah sukses melakukan terobosan penjualan colour paper ukuran besar dari 24R sampai 50R ke beberapa studio professional ternama di beberapa kota besar.

Senantiasa menjaga posisi stok colour paper dan chemical untuk memenuhi permintaan selama 3 sampai 4 bulan.

2. Produk copier Panasonic

- Perseroan telah dipercaya oleh Panasonic Systems Asia Pasific untuk menjadi distributor tunggal mesin fotocopy Workio, Panaboard dan Multi Function Printer di Indonesia
- 2.1 Workio - mesin fotocopy multifungsi selain fotocopy, bisa menjadi printer, scan dan fax dengan kecepatan tinggi.
- 2.2 Mulai tahun 2010, Perseroan mulai fokus ke penjualan mesin multi fungsi yang dapat berfungsi sebagai mesin fotocopy, printer, scan dan fax.
- 2.3 Panaboard - papan tulis elektronik yang dapat mencetak tulisan pada papan Panaboard dengan dilengkapi hingga 4 layar.

3. Produk medical X-ray

- Berdasarkan hasil survey dalam ½ tahun terakhir, diperkirakan pemasaran produk medical X-ray sangat besar dan bertumbuh cukup pesat.
- Semenjak pertengahan tahun 2009, Perseroan mulai lebih berkonsentrasi dan fokus ke penjualan produk medical x-ray di pasar domestik. Aneka jenis produk film dan mesin medical telah di impor “ dibawah “ merk OEM sendiri untuk dipasarkan ke rumah sakit dan klinik yang berpotensi.
- 3.1 Mesin medical X-ray :
 - ❖ Auto processor LD-101 - kecepatan sedang dan lebih ekonomis
 - ❖ Auto processor LD-201 - kecepatan tinggi dan lebih ekonomis
- 3.2 Film dan perlengkapan untuk medical X-ray :
 - ❖ Blue sensitive dan green sensitive film dengan berbagai ukuran
 - ❖ Kaset
 - ❖ Hanger
 - ❖ Bahan chemical untuk keperluan proses film di mesin processor

4. Produk inkjet paper

- Mulai tahun 2010, Perseroan akan mulai mendistribusikan inkjet paper untuk memenuhi permintaan pasar. Hal ini dipertimbangkan karena mulai banyaknya toko-toko foto di pinggiran kota yang dapat mencetak foto sendiri. Kesimpulannya walaupun secara keseluruhan prospek usaha untuk bisnis fotografi analog sudah tidak menguntungkan dan cenderung terus menurun, Perseroan akan tetap berusaha meningkatkan total pendapatan bersih melalui penjualan produk baru. Perseroan akan tetap mempertahankan penjualan bersih di atas Rp. 50 milyar pada tahun 2010.



Growth in digital product sales, including digital camera, IT products, cellular phones, and others, is tremendously fast for the past 10 years, and keeps on growing rapidly year by year. This provides negative effect towards sales of conventional photography products. The company's sale of analog product for the past 5 years, were declining steadily, and it was projected to keep on declining approximately 5% to 10% annually in the future.

To keep on maintaining Net Income in product sales is not an easy task. The company suffered from loss during the past several years. Still, marketing strategy and cost efficiency for all expenses implemented throughout 2009 provided a quite satisfactory result. Net Income increased around 2.16% comparing to year 2008. Where else, Net Profit in 2009 was Rp 5,482,009,456.- comparing to Net Loss in 2008 which was Rp 2,808,330,745.-

The company will take the following necessary measures to maintain Net Income in 2010, such as:

1) Sales of analog photographic product:

- **Point four achievement systems**
Provided for agents who have achieved sales target implied by the company, during a specific period of time.
- **Products' Sales Price:**
The company will keep on analyzing about the market condition to determine the best and most competitive sales price.
The company will always follow up with the principal to give report about the most current market situation.
- **Stock of Products**
With the support of color paper slitting facility at Pulo Gadung, the company will have the flexibility to cut various sizes of color paper; from 3.5R until the largest one which is 50R. The company had successfully penetrated large format color paper market, by providing 24R until 50R to many well-known professional studios in several major cities across Indonesia.
The company will always have stock of color paper and chemical ready, minimum 3 until 4 months worth of stock quantity.

2) PANASONIC photocopier products:

The company had been given the authority by Panasonic Systems Asia Pacific to become the sole distributor of Workio photocopier, Panaboard, and Multi-Function printers for Indonesian market.

- **Workio**
Multi Function photo copy machines, can do multiple tasks; such as to scan, print, and fax in high speed.
- Starting in 2010, the company has been focusing to product sales of multi function machine that can functioned to become copier, printer, scanner, and fax.
- **Panaboard**
Electronic white board that can instantly print hand-writings on the board itself, up to 4 screens.

3. Medical x-ray products:

- Based on survey conducted on the past ½ year, it was estimated that medical x-ray product will be considerable and can grow rapidly.
- Since mid 2009, the company had started to concentrate more and focus towards medical x-ray product sales in domestic market. Various film and medical products have been imported under our own OEM brand to be offered and marketed to potential hospitals and clinics.

a) Medical x - ray processor :

- LD - 101 Auto Processor : mediun speed, economic
- LD - 201 Auto Processor ; high speed, economic

b) X - ray films and accessories :

- Green sensitive films offered at various sizes
- Cassettes
- Hangers
- Chemicals, auto to be used with processors and manual for low consumption.

4. Inkjet Papers:

Starting from 2010, the company will begin to distribute inkjet paper to fulfill the market demand. This is being implemented due to the more and more shops in small cities that can print photo by themselves, without having to go to a professional minilab shops.

In summary, even though as a whole the analog photography business is not as profitable as before, and keeps on declining, the company will keep on striving to increase Total Net Income with the help of new products sales. Also, the company will persevere to maintain their Net Income to be above Rp 50 billion for year 2010.

Tanggung Jawab Pelaporan Keuangan

Responsibility for Financial Reporting

Laporan Tahunan ini, berikut laporan keuangan dan informasi lain yang terkait, merupakan tanggung jawab manajemen PT. Perdana Bangun Pusaka Tbk dan dijamin kebenarannya oleh seluruh anggota Dewan Komisaris dan Direksi dengan membubuhkan tandatangannya masing-masing dibawah ini.

This Annual Report, and the accompanying financial statements and related financial information, are the responsibility of Management of Perdana Bangun Pusaka and have been approved by members of the Board of Commissioners and the Board of Directors whose signatures appear below.

Dewan Komisaris | Board of Commissioners



Lukman Kolim
Komisaris Utama
President Commissioner



Lukman Roswita
Komisaris
Commissioner



Yustino Nirjana
Komisaris

Direksi | Board of Directors



Beng Irawan
Direktur Utama
President Director



Buntaram Gondomartono
Direktur
Director



Rudy Lauw
Direktur

*Laporan Auditor Independen &
Laporan Keuangan*

**INDEPENDENT AUDITORS REPORTS &
FINANCIAL STATEMENT**

