

LAPORAN TAHUNAN
ANNUAL REPORT
2010



PT. PERDANA BANGUN PUSAKA Tbk



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





Daftar Isi

Contents

IKHTISAR DATA KEUANGAN PENTING	1
Financial Highlights	
LAPORAN DEWAN KOMISARIS	3
Board of Commissioners Report	
LAPORAN DIREKSI	7
Board of Directors	
DATA PERSEROAN	14
Compare Information	
STRUKTUR ORGANISASI PT. PERDANA BANGUN PUSAKA. TBK	15
Organisation Structure of PT. PERDANA BANGUN PUSAKA TBK.	
SEKILAS PT. PERDANA BANGUN PUSAKA Tbk	16
PT. Perdana Bangun Pusaka Tbk. - At a Glance:	
ANALISA DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN	24
Financial Analysis & General Discussion by The Management	
TATA KELOLA PERUSAHAAN	29
Corporate Governance	
BAGIAN PEMASARAN	33
Marketing Division	
SUMBER DAYA MANUSIA	40
Human Resource	
PROSPEK USAHA	42
Business Operating	
TANGGUNG JAWAB PELAPORAN KEUANGAN	46
Responsibility for Financial Reporting	
LAPORAN AUDITOR INDEPENDEN & LAPORAN KEUANGAN	47
Independent Auditors Report & Financial Statement	



Ikhtisar Data Keuangan Penting

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

Deskripsi	2010	2009	2008	2007	2006	*2005 Disajikan kembali	2004
Lab a Rugi							
Pendapatan Bersih	77,888.96	51,950.00	50,853.14	53,771.07	58,719.72	61,921.82	59,091.57
Lab a Kotor	14,398.05	13,637.60	10,871.23	13,850.55	10,418.96	13,107.85	12,684.92
Lab a < Rugi > Usaha	(324.50)	1,160.13	1,406.28	2,319.85	(1,832.76)	1,913.63	665.06
Lab a < Rugi > Sebelum Bunga, Pajak dan Depresiasi	3,532.61	8,414.81	(114.08)	2,504.24	2,024.05	1,636.00	(174.62)
Lab a < Rugi > Sebelum Bunga dan Pajak	2,709.69	7,584.77	(1,053.69)	1,286.65	1,061.98	690.45	(1,168.70)
Beban Bunga	565.88	792.71	1,383.43	2,442.94	2,005.82	1,822.82	1,148.37
Penghasilan Bunga	602.96	179.22	270.98	246.86	122.67	274.67	117.86
Taksiran Pajak Penghasilan							
- Tahun Berjalan	(1,426.50)	(1,662.64)	(281.98)	(294.70)	(239.37)	(244.08)	(203.49)
- Ditangguhkan	58.05	174.37	(360.21)	(271.96)	230.43	403.86	(400.10)
Lab a < Rugi > Bersih	1,378.32	5,483.01	(2,808.33)	(1,476.09)	(830.11)	(697.92)	(2,802.80)
Jumlah Saham yg Beredar < ribu lembar >	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000
Lab a < Rugi > Usaha per Saham < Rupiah Penuh >	(4.27)	15.26	18.50	30.52	(24.12)	25.18	8.75
Lab a < Rugi > Bersih per Saham < Rupiah Penuh >	18.14	72.14	(36.95)	(19.42)	(10.92)	(9.18)	(36.88)
Neraca							
Jumlah Aktiva	84,841.38	93,116.82	53,557.69	62,924.38	66,229.54	66,231.52	66,849.68
Jumlah Kewajiban	61,372.41	71,026.17	36,950.05	43,508.41	45,337.48	44,509.34	44,429.58
Jumlah Ekuitas	23,468.97	22,090.65	16,607.64	19,415.97	20,892.06	21,722.18	22,420.10
Modal Kerja Bersih	6,288.98	3,699.80	(3,001.72)	(2,249.38)	(2,556.45)	(3,890.85)	(3,353.92)
Rasio Usaha							
Imbal Hasil Rata-rata Ekuitas	5.87%	24.82%	-16.91%	-7.60%	-3.97%	-3.21%	-12.50%
Imbal Hasil Rata-rata Total Aktiva	1.62%	5.89%	-5.24%	-2.35%	-1.25%	-1.05%	-4.19%
Rasio Lancar	112.00%	105.88%	89.72%	93.76%	93.34%	89.80%	78.99%
Rasio Kewajiban Terhadap Ekuitas	261.50%	321.52%	222.49%	224.09%	217.01%	204.90%	198.17%
Rasio Kewajiban Terhadap Total Aktiva	72.34%	76.28%	68.99%	69.14%	68.46%	67.20%	66.46%
Marjin Lab a Kotor	18.49%	26.25%	21.38%	25.76%	17.74%	21.17%	21.47%
Marjin Lab a Usaha	-0.42%	2.23%	2.77%	4.31%	-3.12%	3.09%	1.13%
Marjin Lab a Bersih	1.77%	10.55%	-5.52%	-2.75%	-1.41%	-1.13%	-4.74%

*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	2010	2009	2008	2007	2006	*2005 Restated	2004
Profit and Loss							
Net Sales	77,888.96	51,950.00	50,853.14	53,771.07	58,719.72	61,921.82	59,091.57
Gross Profit	14,398.05	13,637.60	10,871.23	13,850.55	10,418.96	13,107.85	12,684.92
Income < loss > from Operation	(324.50)	1,160.13	1,406.28	2,319.85	(1,832.76)	1,913.63	665.06
Earning < Loss > Before Interest, Tax and Depreciation	3,532.61	8,414.81	(114.08)	2,504.24	2,024.05	1,636.00	(174.62)
Earning < Loss > Before Interest and Tax	2,709.69	7,584.77	(1,053.69)	1,286.65	1,061.98	690.45	(1,168.70)
Interest Expense	565.88	792.71	1,383.43	2,442.94	2,005.82	1,822.82	1,148.37
Interest Income	602.96	179.22	270.98	246.86	122.67	274.67	117.86
Provision for Income Tax							
- Current	(1,426.50)	(1,662.64)	(281.98)	(294.70)	(239.37)	(244.08)	(203.49)
- Deferred	58.05	174.37	(360.21)	(271.96)	230.43	403.86	(400.10)
Net Income < Loss >	1,378.32	5,483.01	(2,808.33)	(1,476.09)	(830.11)	(697.92)	(2,802.80)
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 >	(4.27)	15.26	18.50	30.52	(24.12)	25.18	8.75
Net Income per Share < Full Rupiah >	18.14	72.14	(36.95)	(19.42)	(10.92)	(9.18)	(36.88)
Balance sheet							
Total Assets	84,841.38	93,116.82	53,557.69	62,924.38	66,229.54	66,231.52	66,849.68
Total Liabilities	61,372.41	71,026.17	36,950.05	43,508.41	45,337.48	44,509.34	44,429.58
Total Stockholders' Equity	23,468.97	22,090.65	16,607.64	19,415.97	20,892.06	21,722.18	22,420.10
Net working capital	6,288.98	3,699.80	(3,001.72)	(2,249.38)	(2,556.45)	(3,890.85)	(3,353.92)
Operating Ratio							
Return on Equity	5.87%	24.82%	-16.91%	-7.60%	-3.97%	-3.21%	-12.50%
Return on Assets	1.62%	5.89%	-5.24%	-2.35%	-125%	-1.05%	-4.19%
Current Ratio	112.00%	105.88%	89.72%	93.76%	93.34%	89.80%	78.99%
Debt to Equity Ratio	261.50%	321.52%	222.49%	224.09%	217.01%	204.90%	198.17%
Debt to Assets Ratio	72.34%	76.28%	68.99%	69.14%	68.46%	67.20%	66.46%
Gross Margin	18.49%	26.25%	21.38%	25.76%	17.74%	21.17%	21.47%
Operating Margin	-0.42%	2.23%	2.77%	4.31%	-3.12%	3.09%	1.13%
Net Margin	1.77%	10.55%	-5.52%	-2.75%	-1.41%	-1.13%	-4.74%

*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".





Laporan Dewan Komisaris

Direksi pada tahun 2010 telah berhasil meningkatkan Pendapatan Bersih perusahaan dengan Kenaikan yang cukup besar bila dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

Perkembangan ekonomi Indonesia akhir-akhir ini diharapkan akan dapat meningkatkan kinerja perusahaan ditahun-tahun mendatang. Perusahaan akan terus mencari terobosan untuk produk-produk baru dimasa mendatang.

Penelaahan atas Laporan Keuangan, kinerja serta hasil audit yang dilakukan oleh Auditor Eksternal telah dilakukan dengan dibantu oleh Komite Audit.

Dewan komisaris dengan ini menyampaikan penghargaan dan terima kasih kepada Direksi dan Karyawan yang telah bekerja keras dan penuh dedikasi.

Dengan kinerja yang telah dicapai tahun ini, ditunjang dengan kerja keras Direksi serta seluruh Karyawan, kami yakin perusahaan akan dapat bertahan dan mencapai kemajuan yang 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.





Laporan Dewan Komisaris

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

Board of Directors in 2010 has succeeded in indreasing its net income substantially, when compare with the previous year

With recent economic developments in Indonesia, it is expected to improve the Company performance in the coming years.

Examination offinancial Statements, performance, and the results of audits conducted by the External Auditor have been made with the assistance of the audit commitee.

At the end, the Board of Commissioners hereby express their appreciation and thanks to Directors and the employees who have worked hard and dedicatedly. With the performance achieved this year, supported by hard working Board of irectors and all employees, we believe the company will be able to survive andmake further progress rapidly 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 month in orde to discuss performance of the Board of Director in previous month and plan of the Board of Directors for next month.



Tahun 2010 merupakan tahun yang banyak tantangan. Semenjak 5 tahun lalu perseroan sadar bahwa penjualan produk fotografi analog akan senantiasa menghadapi pengaruh dari pesatnya perkembangan penjualan produk digital dan IT terutama camera digital dan telepon cellular. Dalam kurun waktu 5 tahun terakhir semakin banyak outlet lab analog tutup disebabkan oleh permintaan terhadap cetak foto semakin berkurang. Yang masih dapat bertahan hanya lab-lab digital dan studio professional.

Diperkirakan kondisi seperti ini akan terus berlanjut di masa mendatang. Perkembangan kapasitas memory card yang semakin tinggi serta harga jual yang cenderung lebih murah telah memberikan dampak yang luar biasa terhadap permintaan cuci cetak foto dalam kurun 10 tahun terakhir. Kebiasaan konsumen telah berubah. Mereka dapat menyimpan foto dalam memory card ataupun di personel computer tanpa dicetak. Dengan kapasitas memory card yang semakin besar sangat mudah bagi mereka untuk menyimpan foto sebanyak mungkin. Perseroan memperkirakan penjualan produk fotografi analog akan terus menurun di masa mendatang.

Untuk mengatasi masalah ini tentunya bukan hal yang mudah karena pengaruh secara global. Perseroan berupaya mempertahankan keberadaannya perseroan di bisnis fotografi. Langkah langkah yang telah dilakukan selama dalam kurun waktu 5 tahun yaitu memperbaiki struktur internal termasuk melakukan efisiensi pengeluaran biaya di seluruh bagian dengan tujuan meningkatkan laba usaha semaksimal mungkin.

Sudah lebih dari 10 tahun, Perseroan senantiasa mengalami kerugian yang disebabkan oleh beberapa faktor yaitu :

- Beban pokok pendapatan masih sangat tinggi
- Beban usaha tinggi
- Selisih kurs
- Beban bunga

Dalam kurun waktu 5 tahun terakhir, dalam kondisi pasar penjualan produk fotografi semakin kompetitif serta omset penjualan produk untuk sesama produk cenderung menurun dari tahun ke tahun, Perseroan selalu melakukan " cost efficiency " untuk menekan biaya pengeluaran semaksimal mungkin. Hal ini memberikan sumbangan yang sangat berarti bagi Perseroan dalam keadaan yang serba sulit untuk tetap dapat mempertahankan keberadaan perusahaan.



Laporan Direksi

Situasi pasar yang kompetitif membuat Perseroan tetap harus mengikuti trend pasar. Dengan mengandalkan beberapa strategi pemasaran serta mulai lebih focus ke penjualan produk medical x-ray, Perseroan telah mencapai hasil penjualan yang sangat menggembirakan di tahun 2010. Total penjualan produk dari Rp. 51,950,337,626.- di tahun 2009 menjadi Rp. 77,888,958,822.- di tahun 2010 atau ada peningkatan sebesar 49.93%. Hal ini diluar kontribusi penjualan produk andalan selama ini yaitu paper fotografi. Di tahun 2010, Perseroan mulai lebih focus ke penjualan produk medical X-ray film dan omset penjualan meningkat pesat sebesar 126.43% dari tahun 2009. Dapat disimpulkan hasil pencapaian penjualan yang luar biasa dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Gross profit walaupun meningkat dari Rp. 13,637,595,739.- menjadi Rp. 14,398,045,505.- persentase kontribusi gross profit merosot cukup tajam dari 26.25% di tahun 2009 menjadi hanya 18.49% di tahun 2010 disebabkan oleh harga penjualan yang sangat kompetitif. Beban usaha meningkat dari Rp. 12,477,468,824.- menjadi Rp. 14,722,540,914.- tetapi dalam persentasi menurun cukup tajam dari 24.02% di tahun 2009 menjadi 18.90% di tahun 2010 berkat hasil penghematan biaya pengeluaran yang telah dilaksanakan dalam kurun waktu 5 tahun terakhir. Laba usaha merosot dari Rp. 1,160,126,915.- menjadi Rp. (324,495,409). Laba sebelum pajak menurun dari Rp. 6,971,279,962.- menjadi Rp. 2,746,768,698.- Perseroan tetap dapat mempertahankan Laba Sebelum pajak penghasilan disebabkan oleh perolehan laba selisih kurs serta penghasilan bunga. Total Laba Bersih juga merosot dari Rp. 5,483,009,456.- menjadi Rp. 1,378,322,048.-

Dibandingkan tahun-tahun sebelumnya dimana Perseroan senantiasa mengalami kerugian. Hasil kerja keras dari seluruh bagian yang terkait telah memberikan kontribusi yang sangat berarti dimana dalam 2 tahun terakhir selalu dapat mencapai Laba Bersih Perseroan.

Diperkirakan kondisi pasar di tahun 2011 tidak berbeda jauh dengan kondisi tahun-tahun sebelumnya disebabkan penjualan produk andalan Perseroan yaitu fotografi color paper akan tetap menghadapi ancaman yang serius dari penjualan produk-produk digital dan telepon selular. Beberapa strategi Pemasaran serta sistim control terhadap biaya pengeluaran di tahun 2010 akan tetap dilanjutkan di tahun 2011

1. Sistim control terhadap seluruh biaya pengeluaran :

- biaya pembebanan penjualan
- biaya umum dan administrasi
- biaya promosi
- biaya listrik, telepon, transportasi serta biaya perjalanan





Laporan Direksi

2. Strategi pemasaran :

- Perseroan tetap akan berupaya meningkatkan penjualan produk andalan - fotografi color paper. Perseroan cukup yakin disebabkan hasil mutu cetak paper fotografi merk DNP dan Mitsubishi selalu dapat sambutan yang positif dari pemilik-pemilik lab digital
- Meningkatkan penjualan produk medical X-ray film. Perseroan sadar bahwa potensial pasar bisnis medical di tanah air masih sangat besar dan masih terbuka luas. Hasil penjualan yang mengembirakan di tahun 2010 memberikan semangat yang lebih besar bagi Perseroan untuk tetap berupaya meningkatkan lagi omset penjualan di tahun 2011. Perseroan cukup optimis dapat meningkatkan lagi omset penjualan produk medical X-ray film jauh lebih baik dari tahun-tahun sebelumnya. Perseroan akan berusaha mencari produk-produk medical lain yang dapat dipasarkan di dalam negeri.
- Meningkatkan penjualan produk Panaboard merk Panasonic.

Akhir kata, Perseroan sadar bahwa akan tetap menghadapi berbagai tantangan berat disebabkan oleh situasi bisnis fotografi yang cenderung merosot dari tahun ke tahun. Dengan berbagai strategi pemasaran yang dapat diandalkan serta lebih focus ke penjualan produk-produk lain diluar bisnis fotografi, Perseroan cukup optimis dapat mencapai target penjualan yang signifikan di tahun 2011.

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 telah 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

The year 2010 was a year of many challenges. Since 5 years ago the company realized sales of analog photographyc products will continue to face the impact of the rapid growth of sales of digital ant IT products, especially digital cameras and. Within the last 5 years more and more outlets analog lab closed due to the demand for photo printing on the wane. What remains can survive only digital labs and professional studios.

It is estimated that these conditions will continue in the future. The development of the higher capacity memory cards and selling prices tent to cheaper has given a tremendous impact on demand for photo printing photos in the next 10 years. Consumer habits have changed. They can store images in memory card or the personal computer without printing at all. With a greater capacity of memory cards, it is very easy for consumer to store as many photos as possible. The Company estimates sales of analog photographyc products will continue to decline in the future.

Due to the global influence, it would not be an easy task to overcome this matter. The company seeks to maintain corporate existence in photography business. Steps that have been made during the period of 5 years, have included to fix internal structure, including the efficiency of expenditure in all parts with the objective of increasing operating profit as much as possible.

Already more than 10 years, the Company continues to undergo losses caused by several factors, namely :

- Cost of revenues is still very high
- High Operating expenses
- Foreign exchange
- Interest charges

Within the last 5 years, where market condition for photography products has become more and more competitive, and product sales for the same product types tend to decline from year to yea, the Company always performs "cost efficiency" to reduce expenses as much as possible. This provides a significant contribution to the Company particularly during a challenging as to keep on maintaining the Company's presence in the market.

Competitive market situation has pressurized the Company to keep on update following with the market trends. By relying on some marketing strategies and start to be more focus to sales of medical x-ray products, the Company has achieved very encouraging sales result in 2010. Total product sales of Rp. 51,950,337,626,- in 2009 has become Rp. 77,888,958,822,- in the year 2010 where there is an increase of 49.93%. It is exluding sales contribution from photographyc paper, which is our mainstay product. In 2010, the Company began to be more focus to sales of medical products, particularly X - ray film, which greatly increase the sales turnover, amounting to 126.43% from the year 2009. It can be concluded that this is a remarkable sales achievements comparing to previous years.



Report from the Board of Directors

Despite increase in Gross profit from Rp. 13,637,595,739,- to become Rp. 14,398,045,505,- its contribution percentage declined sharply from 26,25% in 2009% to only 18,49% in 2010, due to very competitive sales price. Operating Expenses increase from Rp. 12,477,468,824,- to Rp. 14,722,540,914,- but percentage-wise decreased significantly from 24,20% in 2009 to 18,90% in 2010 thanks to the expenditure cost savings that have been implemented within the last 5 years. Operating income declined from Rp. 1,160,126,915,- to Rp. (324,495,409). Profit before tax decreased from Rp. 6,971,279,962,- to Rp. 2,746,768,698,- Company still able to retain earnings before income also declined from Rp. 5,483,009,456.- to Rp. 1,378,322,048.- Compared to previous years where the Company continues to experience losses, the result of hard work from all parts concerned has a very significant contribution which in the last 2 years can continually achieve the Company's Net Profit.

It is estimated that market conditions in 2011 do not differ much with condition of previous years due to the sale of the Company's flagship product, photographic color paper, that will continue to face serious threats from the sale of digital products and mobile phones. Some marketing strategies and system control to cost spending in 2010 will still be continued in 2011.

1. System control of the entire cost of expenditure:

- Cost of loading sales
- General and administrative expenses
- Promotion cost.
- Cost of electricity, telephone, transportation and travel expenses.

2. Marketing Strategy:

- The Company will continue improving sales of mainstay products which is the photographic color paper for both DNP and Mitsubishi brands constantly receives positive feedback from the owners of digital minilabs.
- To increase the sales of medical x-ray film products. The Company realized that the potential market for medical business in the country is still very large and has many opportunities. Encouraging sales result in 2010 provide a greater passion for the Company to continue to improve its sales again in 2011. The Company is optimistic enough to keep on increasing its medical x-ray film sales better than can be marketed in the country.
- To increase product sales of Panaboard items by Panasonic.





Finally, the Company realized that it still face many challenges due to the photography business situations that tend to decline from year to year. With a variety of marketing strategies that can be relied upon as well as more focus to the sales of other products outside the photography business, the Company is optimistic enough to achieve a significant sales target in 2011.

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.





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

Ernst & Young - Purwantono, Suherman & Surya
Indonesia Stock Exchange Building
Tower 2, 7th Floor
Jl. Jend. Sudirman, Kav. 52 - 53
Jakarta 12190, Indonesia

Biro Administrasi Efek
Share Registrar

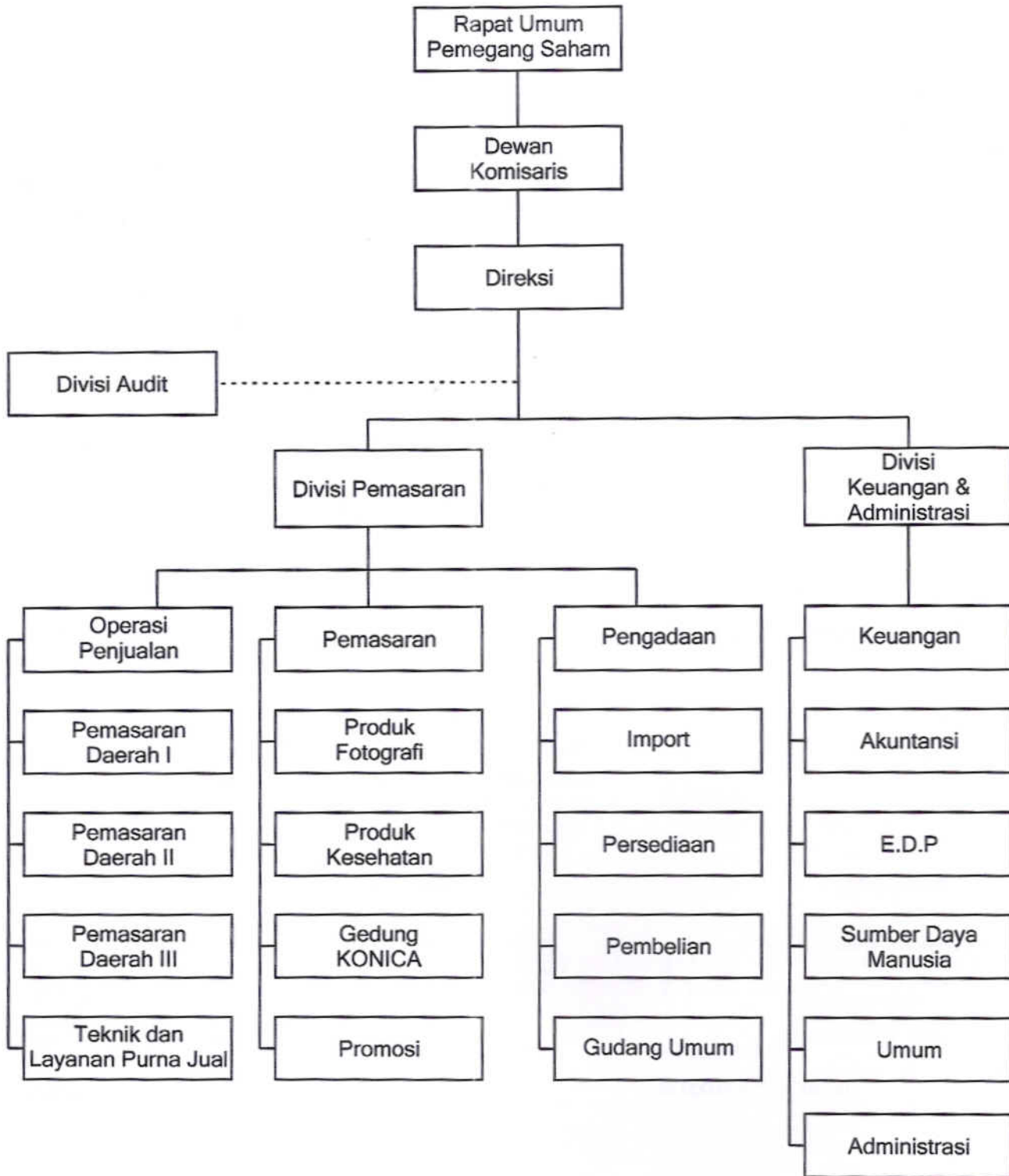
PT. Sinartama Gunita
Plaza BII Menara 3 Lantai 12
Jl. MH. Thamrin No. 51
Telp. (021) 392 2332
Fax. (021) 392 3003

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

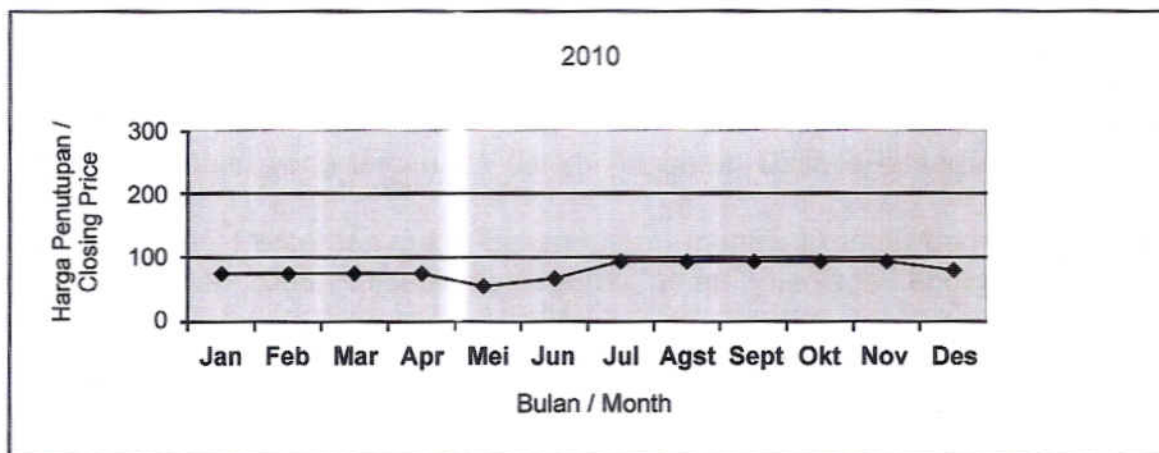
	Jumlah Saham Ditempatkan dan disetor penuh (Number of Shares issued and fully paid)	Persentase Kepemilikan (Percentage of Ownership) (%)	Jumlah (Total)	Shareholder
PT. Dasabina Adityasarana	48.760.000	64.16	24.380.000.000	PT. Dasabina Adityasarana
PT. Indolife Pensiontama	6.230.000	8.20	3.115.000.000	PT. Indolife Pensiontama
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 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
(Jan 10 - Mar 10)	75	75	17000
(Apr 10 - Jun 10)	68	55	5500
(Jul 10 - sep 10)	91	91	2500
(Okt 10 - Des 10)	100	80	17000





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 2010 ini Perseroan masih belum dapat membagikan dividen sebagaimana tahun buku 2009 dan 2008. 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 2010 fiscal year, there's no dividend will be paid by the Company as in 2009 and 2008, 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 intern, 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 2010 (April 2011)
- Review Laporan Keuangan Triwulan II Tahun 2010 (Juli 2011)
- Review Laporan Keuangan Triwulan III Tahun 2010 (Oktober 2011)
- Review Laporan Keuangan Tahun 2010 (Maret 2011)

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 2010 Financial Statement (April 2011)*
- *Reviewing Second Quarter 2010 Financial Statement (July 2011)*
- *Reviewing Third Quarter 2010 Financial Statement (October 2011)*
- *Reviewing 2010 Financial Statement (March 2011)*

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 : Jl. Gunung Sahari No. 78 Jakarta 10610
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. Nangka Utara No. 295 Denpasar, Bali
Depot Balikpapan : Jl. Inpres I No. 8 A RT. 21 Kelurahan Muara Rapak
Depot Makassar : Jl. Danau Tanjung Bunga Utara No. 109 Taman
Khayangan Tanjung Bunga Makassar
Depot Manado : Jl. Arie Lasut Perum. Holly Lestari Blok B1 Kombos Manado
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. Komplek Perum Citra I Blok F No. 8, Lampung
Depot Pekanbaru : Jl. Riau No. 131 E-F, Pekanbaru
Depot Medan : Jl. Raden Saleh 75 - 77, Medan
Depot Padang : Jl. Pulau Karam No. 23 - IV Rt. 009 Rw. 08 Kec. Padang Barat

Names and address of Representative office :

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

Representative Office

Depot DKI : Jl. Gunung Sahari No. 78 Jakarta 10610
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. Nangka Utara No. 295 Denpasar, Bali
Depot Balikpapan : Jl. Inpres I No. 8 A RT. 21 Kelurahan Muara Rapak
Depot Makassar : Jl. Danau Tanjung Bunga Utara No. 109 Taman
Khayangan Tanjung Bunga Makassar
Depot Manado : Jl. Arie Lasut Perum. Holly Lestari Blok B1 Kombos Manado
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. Komplek Perum Citra I Blok F No. 8, Lampung
Depot Pekanbaru : Jl. Riau No. 131 E-F, Pekanbaru
Depot Medan : Jl. Raden Saleh 75 - 77, Medan
Depot Padang : Jl. Pulau Karam No. 23 - IV Rt. 009 Rw. 08 Kec. Padang Barat





Analisa Keuangan & Pembahasan Umum oleh Manajemen

Umum

Masih terus terjadinya perkembangan dan inovasi produk-produk digital , telepon seluler dan produk komputer, terutama dengan produk dari China , cukup mempengaruhi operasi perusahaan.

Pendapatan

Pendapatan Bersih Perseroan pada tahun 2010 Rp 77.889 juta atau lebih besar 49,93% dari tahun 2009 sebesar Rp 51.950 juta. Kenaikan ini dikarenakan kenaikan penjualan Produk Fotografi sebesar 48,6% atau sebesar Rp 22.037 juta, kenaikan produk mesin fotocopy dan suku cadang sebesar 73,1 % atau Rp 3.235 juta dan kenaikan Jasa Penyewaan Ruangan sebesar 30,1 % atau Rp 667 juta dari tahun 2009.

Beban Usaha

Komponen Beban Usaha Perseroan yang terbesar adalah :

Gaji dan Upah	- 42,15 %
Iklan dan Promosi	- 13,43 %
Penyusutan dan Amortisasi	- 5,59 %

Total Beban Usaha Perseroan tahun 2010 sebesar Rp 14.722 juta atau lebih besar 17,99% atau sebesar Rp 2.245 juta. Kenaikan Beban Usaha ini karena adanya kenaikan Beban Gaji dan Upah sebesar Rp 868 juta, dan kenaikan Beban Lain-lain sebesar Rp 1.760 juta. Sedangkan untuk Beban Iklan dan Promosi mengalami penurunan sebesar Rp 238 juta, dan penurunan Beban Pemakaian Telpon sebesar Rp 185 juta.

Profitabilitas dan Margin

Pada tahun 2010 Perseroan mengalami Rugi Usaha sebesar Rp 324 juta atau 0,4 % dari Pendapatan Bersih. Adanya Laba Selisih Kurs sebesar Rp 2.582 juta dan Penghasilan Bunga sebesar Rp 603 juta , sehingga Perseroan memperoleh Laba Bersih sebesar Rp 1.378 juta.

Struktur Keuangan

Di tahun 2010 Total Aktiva Lancar mengalami penurunan sebesar Rp 7.969 juta atau sebesar 11,95 % dibanding tahun 2009. Penurunan ini terdapat pada pos Persediaan yang mengalami penurunan sebesar Rp 16.198 juta , penurunan pos Pajak Dibayar Dimuka sebesar Rp 2.338 juta dibanding tahun 2009.





Analisis Kinerja Keuangan

POS	2010	2009	Kenaikan/ (Penurunan)	%
Aktiva Lancar	58.705.523.998	66.674.606.752	(7.969.082.754)	11,95
Aktiva Tidak Lancar	26.135.854.262	26.442.208.365	(306.354.103)	-1,16
Jumlah Aktiva	84.841.378.260	93.116.815.117	(8.275.436.857)	-8,89
Kewajiban Lancar	52.416.535.492	63.152.954.028	(10.736.418.536)	-17,00
Kewajiban Tidak Lancar	8.857.586.377	7.743.154.404	1.114.431.973	14,39
Jumlah Kewajiban	61.274.121.869	70.896.108.432	(9.621.986.563)	-13,57
Laba (Rugi) Bersih	1.378.322.048	5.483.009.456	(4.104.687.408)	-74,86

RESIKO USAHA :

Pemasok barang

Color paper dan chemical yang selama ini merupakan produk andalan Perseroan seluruhnya diimpor langsung dari luar negeri dan dapat disimpulkan cukup lancar sehingga jarang terjadi ada kekurangan stok di pasar domestic. Tidak tertutup ada kemungkinan barang impor tersendat yang disebabkan masalah teknis di pihak luar negeri. Untuk mencegah terjadi kekurangan stok, Perseroan selalu berupaya mempertahankan posisi stok minimal sekitar 120 hari.

Persaingan produk

Penjualan produk fotografi analog dalam beberapa tahun terakhir cenderung merosot sehingga menciptakan iklim persaingan penjualan produk yang tidak sehat. Masing-masing agen tunggal berupaya dapat mempertahankan pendapatan bersih dengan memberikan harga yang lebih kompetitif. Hal lain yaitu membanjirnya produk color paper murah dari China. Harga jual color paper di pasar local terus merosot sehingga sangat mempengaruhi margin laba kotor bagi Perseroan.

Situasi politik dan ekonomi

Walaupun situasi politik dan ekonomi dalam 5 tahun terakhir dapat disimpulkan sangat kondusif, tetapi ada kemungkinan terjadi ulang gejolak politik dan ekonomi seperti yang terjadi beberapa tahun lalu. Inflasi tinggi yang terjadi di tahun 2010 terus sampai awal tahun 2011 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 terus menguat. Pengalaman yang ada selama ini yaitu tidak tertutup kemungkinan akan berubah drastik bila terjadi adanya gejolak politik.





Financial Analysis & General Consideration by the Management

General

With the continuous of the development and innovation of digital products, mobile phones and computer products, especially with products from China, it simply affects the Company's operations.

Income

The Company's Net Income in 2010 amounting to Rp. 77,889 million, or about 49.93% increased from 2009 which was a Rp. 51,950 million. This is due to 48.6% increased on photocopy products, or amounting to Rp. 22,037 million. Furthermore, increased in photocopy units and spareparts by 73.1% or amounting to Rp. 3,235 million, not forgetting increased in rentalspace service by 30.1%, or amounting to Rp 667 million in comparison to year 2009.

Operating Expenses

The biggest components of the company's Operating Expenses are:

Salaries and wages	: 42,15%
Advertisement and Promotion	: 13,43%
Depreciation and amortization	: 5.59%

The company's total operating expenses in 2010 was amounting to Rp. 14,722 million, increase by 17.99%, or by Rp 2,245 million. The increase in Operating Expenses is due to an increase in Salaries and wages by Rp. 868 million, and Other Expenses increased by Rp 1,760 million.

As for advertising and promotion expenses decreased by USD 238 million and a decrease in telephone usage expenses amounted to USD 185 million.

Profitability and margin

In 2010 the Company suffered a loss amounting to Rp. 324 million, or 0,4% of Net Income. The existence of foreign exchange earnings amounted to Rp.2,582 million and interest income amounted to Rp. 603 million, which helps the Company to obtain a profit of Rp. 1,378 million.

Financial Structure

In 2010, total current assets decreased by Rp. 7,969 million or 11.95% dropped, comparing to the year 2009. This decrease was found on the post inventory, which was dropped by Rp. 16,198 million, decreased in post prepaid Taxes amounting to Rp. 2,338 million compared to the year 2009.





Financial Structure

ITEM	2010	2009	Rise/ (decline)	%
Current Assets	58.705.523.998	66.674.606.752	(7.969.082.754)	11,95
Non Current Assets	26.135.854.262	26.442.208.365	(306.354.103)	-1,16
Total Assets	84.841.378.260	93.116.815.117	(8.275.436.857)	-8,89
Current Liabilities	52.416.535.492	63.152.954.028	(10.736.418.536)	-17,00
Non Current Liabilities	8.857.586.377	7.743.154.404	1.114.431.973	14,39
Total Liabilities	61.274.121.869	70.896.108.432	(9.621.986.563)	-13,57
Net loss	1.378.322.048	5.483.009.456	(4.104.687.408)	-74,86

BUSINESS RISK :

Import Items

Color paper and chemicals that have been the mainstay products of the Company are all imported directly from overseas and it can be concluded quite smoothly, to prevent any shortages which rarely occur in the domestic market. Not forgetting, the possibility of having any delay of imported goods hampered by technical problems caused by our principals. To prevent any stock shortage, the Company always make an effort to maintain minimum stock positions about 120 days.

Product Competition

Sales of analog photographic products in recent years tend to fall, thereby creating an unhealthy competition climate for product sales. Each sole agent tries to maintain its net income by providing more competitive price. Another point is, the flood of cheap color paper products from China. Selling prices for color paper in the local market continued to decline rapidly which greatly affect the gross profit margin of the Company.

Political and Economic Situations

Although political and economic situation in the last 5 years can be concluded as very favorable, thee might be repeated potlitical and economic turmoil as happned several years age. High inflation that occurred in the year 2010 until early 2011 will greatly affect customer"s purchasing power in the domestic market.



Currency Exchange of Rp. towards US\$

During the last 1/2 year, Rp Currency exchange towards US\$ can be said as stable and even strengthening. Nevertheless, throughout our experience, there is still a possibility that currency exchange will dramatically change, if there was any political turmoil.





Tata Kelola Perusahaan

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

Dalam kurun 10 tahun terakhir, pesatnya perkembangan penjualan produk IT, digital dan telepon selular telah memberikan dampak yang luar biasa terhadap penjualan produk fotografi analog yang sudah lama mendominasi pasar fotografi.

Penjualan produk fotografi analog dapat disimpulkan mulai merosot setiap tahun semenjak tahun 2005. Dalam kurun waktu 5 tahun ini sudah banyak lab-lab mesin analog tutup disebabkan oleh permintaan terhadap proses cuci cetak sudah jauh berkurang. Yang dapat tetap bertahan hanya lab-lab mesin digital serta studio-studio profesional. Hal ini disebabkan oleh pengaruh besar dari beredarnya kartu memori dengan kapasitas yang besar serta harga jual yang terjangkau sehingga banyak hasil foto tidak diproses seperti zaman dahulu tetapi cukup disimpan di dalam memory card atau dipindah ke komputer.

Berdasarkan hasil analisa kami, kontribusi permintaan terhadap proses cuci cetak foto selama ini dapat dikategorikan ke 2 kelompok yaitu

- Konsumen langsung
- Fotografer amatir

Segmentasi kelompok konsumen langsung merosot paling tajam disebabkan banyak foto diambil dengan kamera digital atau telepon selular dan hasilnya disimpan dalam komputer, dan bila perlu dicetak cukup menggunakan printer inkjet pribadi. Selama zaman emasnya fotografi analog (film berwarna) kontribusi konsumen langsung merupakan pangsa pasar bisnis foto yang paling besar dibandingkan dengan fotografer amatir. Untuk masa mendatang, diperkirakan permintaan terhadap produk telepon selular semakin hari semakin meningkat. Bila di zaman emasnya fotografi analog tentunya merupakan berita yang baik karena pangsa pasar menjadi lebih luas. Tetapi yang ada saat ini justru terbalik dimana penjualan telepon selular terus meningkat, permintaan terhadap proses cuci cetak akan terus merosot.

Persaingan harga jual sesama produk menjadi sangat kompetitif dan kondisi ini akan terus berlanjut sampai beberapa tahun mendatang. Berdasarkan proyeksi Perseroan, pasar fotografi analog akan menurun sekitar +/- 5% setiap tahun. Diperkirakan dalam 5 tahun terakhir total pasar fotografi analog sudah merosot lebih dari 40%. Era digital telah merubah peta bisnis fotografi. Saat ini konsumen dengan mudah dapat ketemu dimana saja outlet-outlet foto yang menerima cetak foto karena cukup dengan modal kamera digital, komputer serta printer inkjet, pemilik toko-toko sudah dapat membuka usaha bisnis foto. Hal ini tidak dapat dilakukannya 10 tahun yang lalu bukan hanya karena harga mesin digital sangat mahal tetapi tidak mudah untuk mendapat kapasitas tenaga listrik besar yang diperlukan.

Dalam kurun 5 tahun terakhir ini, Perseroan selalu melakukan analisa serta membuat prediksi mengenai masa depan bisnis fotografi analog. Sudah tidak ada solusi karena ini merupakan perubahan bisnis secara global. Perseroan hanya dapat berupaya mempertahankan penjualan produk andalan yaitu color paper dan chemical secara maksimal mungkin walaupun harus menghadapi persaingan harga jual yang cenderung sudah kurang sehat.



Bagian Pemasaran

Dipertimbangkan situasi serta kondisi pasar bisnis fotografi analog yang serba sulit pada saat ini, tujuan utama Perseroan tetap berupaya meningkatkan omset penjualan produk. Berdasarkan pengalaman yang ada selama ini, program penjualan serta strategi pemasaran yang akan dilaksanakan di tahun 2011 yaitu :

Strategi penjualan produk :

1. Penjualan produk andalan selama ini :

- Perseroan akan menghadapi berbagai kendala untuk mempertahankan omset penjualan produk color paper di dalam negeri disebabkan oleh
 - kenaikan harga impor color paper dari pihak prinsipal disebabkan oleh faktor biaya produksi cenderung meningkat
 - persaingan harga jual sesama produk yang semakin tidak sehat disebabkan semakin berkurangnya pasar bisnis fotografi analog
 - biaya transportasi yang cenderung naik karena pengaruh dari harga minyak mentah di dunia
 - arus barang impor paper murah dari China akan tetap merupakan ancaman yang serius terutama dalam kondisi harga jual yang sangat kompetitif saat ini
- Perseroan telah sukses meningkatkan penjualan paper ukuran " large format " dari ukuran 12" sampai 50" ke beberapa lab-lab Studio Profesional. Hasil pencapaian ini tentunya merupakan hal yang sangat positif karena dapat meningkatkan citra color paper Perseroan
- Program paket khusus harga jual color paper + chemical untuk memberikan dukungan terbaik ke para pelanggan yang senantiasa setia menggunakan color paper dari Perseroan
- Dukungan pelayanan purna jual yang terbaik ke lab-lab dengan jadwal kunjungan berskala dari teknisi pusat maupun daerah untuk selalu memastikan hasil cetak foto dalam kondisi prima
- Perseroan akan mengandalkan fasilitas mesin "slitting" yang ada di pabrik untuk bisa memenuhi seluruh permintaan ukuran color paper (3 ½ " sampai 50") dari lab-lab.
- Senantiasa menjaga posisi stok color paper dalam kondisi cukup untuk memenuhi segala permintaan pada saat " high season " maupun " low season "



2. Produk Medical X-ray Film :

- Pada pertengahan tahun 2009, Perseroan telah mendaftarkan merk sendiri Centuria untuk produk medical X-ray film dan mulai memasarkan produk tersebut ke seluruh daerah
- Pada awal tahun 2010, berdasarkan hasil analisa situasi serta pangsa pasar bisnis medical x-ray di tanah air ternyata masih sangat potensi serta terbuka luas. Dengan adanya berbagai program penjualan, Perseroan mulai konsentrasi penuh untuk melakukan penetrasi penjualan produk medical x-ray merk Centuria ke rumah sakit besar serta klinik di seluruh daerah
- Untuk senantiasa meningkatkan citra produk, Perseroan akan tetap aktif mengikuti berbagai kegiatan pameran produk medical yang ada di pusat maupun di daerah
- Mulai rekrut lebih banyak SDM muda sebagai tenaga sales untuk meningkatkan frequency kunjungan serta memberikan penawaran harga yang kompetitif ke rumah sakit dan klinik
- Jadwal kunjungan rutin staf kantor pusat ke depot untuk selalu memberikan dukungan yang terbaik terutama dalam hal peningkatan pengetahuan produk dan pemberian pengarahan program sales ke bagian yang terkait
- Pelaksanaan " product training " akan dilakukan setiap tahun 2x di kantor pusat

3. Produk Panaboard merk Panasonic :

- Perseroan akan terus melakukan penawaran ke hotel-hotel dan perusahaan besar

4. Pembinaan Internal :

4.1. Cost efficiency :

- Program ini telah dilakukan semenjak akhir tahun 2005 pada saat Perseroan melakukan evaluasi serta analisa mengenai prospek penjualan produk fotografi analog di masa depan, dengan kesimpulan cenderung menurun setiap tahun sehingga perlu segera mengambil langkah-langkah yang diperlukan.
- Program " cost efficiency " yang telah dilakukan selama 5 tahun terakhir ini telah memberikan hasil yang sangat positif dimana biaya pengeluaran dapat ditekan sampai ke level paling rendah. Hal ini dapat dilihat dari % kontribusi biaya administrasi di tahun 2010 telah mencapai level yang paling rendah. Perseroan akan tetap melakukan program pengendalian biaya pengeluaran untuk meningkatkan daya saing produk.
- Seluruh biaya-biaya promosi ditiadakan





4.2. Evaluasi performance SDM :

- Recruitment karyawan/ wati baru akan tetap dilakukan untuk meningkatkan jumlah SDM yang diperlukan di bagian penjualan produk medical x-ray.
- Perseroan akan selalu melakukan evaluasi terhadap seluruh kinerja SDM yang ada di pusat maupun daerah. Program pengurangan SDM yang kurang mampu dan tidak produktif akan terus dilaksanakan untuk memperkuat struktur internal serta meningkatkan efisiensi kerja dan kinerja SDM.
- Bagi SDM yang berprestasi serta mempunyai kemampuan tinggi akan dikirim ke luar negeri untuk mengikuti program training yang telah disusun oleh pihak supplier.

Dengan strategi pemasaran yang tepat serta sistem kontrol internal yang ketat, Perseroan dapat mencapai kinerja penjualan yang sangat menggembirakan di tahun 2010. Perseroan cukup optimis untuk tetap melaksanakan seluruh program penjualan serta sistem kontrol yang telah di susun pada awal tahun 2011 untuk terus meningkatkan omset penjualan produk di tahun 2011 sehingga dapat mencapai prestasi penjualan yang optimal

Marketing Department

Within the last 10 years, the rapid growth of sales of IT products, digital and cellular phones has given a tremendous impact on sales of analog photographic products that have long dominated the photography market.

Sales of analog photographic products can be inferred from declining every since 2005. In period of 5 years, there are many analog machine labs which closed down which were caused by the substantial decrease of demand for photo printing process. Only digital machine labs and professional studios can withstand during this hard period of time. This is due to vast influence of high capacity memory card circulation at affordable price so that many of the images are not processed as before, but simply stored in the memory card or transferred to a personal computer.

Based on our analysis result, the demand contribution for photo printing process can be categorized into 2 groups:

- Consumer Direct
- Amateur Photographers

Consumer group segmentations declined sharply due to numerous number of photos taken by digital cameras or mobile phones which pictures are stored in a computer, and can choose to print any picture by using a personal inkjet printer. During the golden era of analog photography (color film) is the major contribution of direct consumer as the largest market share in photo business, in comparison to amateur photographers. In the future, it is estimated that demand for mobile phones will increase day by day. Also, during the golden era of analog photography, certainly this is good news because market share becomes much and much wider. But at this moment, it is precisely reversal where mobile phone sales continue to rise, but the demand for photo printing process will continue to decline.

Price competition among products is very competitive and this condition will continue until the next few years. Based on the projections of the Company, analogue photography market will decline approximately +/- 5% each year. It is estimated that within the last 5 years, total analogue photography market has fallen more than 40%. The digital age has changed the photography business map. Currently, consumers can easily find any outlets that accept photo printings. Using a capital of just a digital camera, personal computer, and inkjet printer, you can open a photo printing shop. This can not be done 10 years ago, not only because the price of digital machines is very expensive but it is not easy to get a large electrical capacity required.

Within the last 5 years, the Company always performs analysis and makes predictions about the future of analogue photography business. Already there is no solution because this is a change in global business. The Company can only attempt to maintain sales of mainstay products of color paper and chemical to the maximum even though has to face the price competition that tend to be unhealthy.

Marketing Department

Considering the situation as well as market condition for analog photography are very difficult at the moment, the main objective of the Company is to continue improving its sales turnover. Based on existing experience so far, sales program and marketing strategies to be implemented in 2011, namely :

Product sales strategy :

1. Sales of mainstay product throughout this time:

- Company will face various obstacles in maintaining product sales in the domestic color which is caused by:
 - Increase in import for color paper prices from the principal, due to the production cost which tend to increase
 - Price competition among products that increasingly becomes unhealthy due to the decrease in analog photography business market.
 - Rise in transportation costs due to the influence by crude oil prices in the world.
 - Cheap paper import from China will remain a serious threat, especially in this condition where the market price is very competitive.
- Company has successfully increases sales of "large format" paper size, particularly for 12" to 50" to several Professional Studio Labs. The result of this achievement is certainly a very positive thing as it can improve the color paper image which is distributed by the Company.
- Special bundling price program of color paper + chemicals which is to provide the best support to our loyal customers w the Company.

Optimum after sales support service to labs with scheduled visits by our technicians from both headquarter and branch offices to ensure the photo print outs always in prime condition.

- Company will rely on existing slitting machines at the factory to be able to meet demand from labs for color paper 31/2" up to 50".
- Always keep sufficient stock color paper to meet all demands during "high season" or Low season".

2. Medical X-ray Film

- In mid 2009, the Company has registered its own brand product, Centuria, for medical X-ray film and began to market these products throughout the region.
- At the beginning of 2010, based on the result of situation analysis and market share of medical x-ray business in the country, the potential was still very enormous. Through various sales programs, the Company began full concentration to penetrate sales of medical X-ray products using Centuria brand to major hospitals and clinics throughout the region.



Marketing Department

- The constantly improve product image, the Company will keep on participating in various activities, such as medical products exhibition in both national and regional levels.
- To start recruiting more young staff as part of sales force to increase the visit frequencies, as well as offering competitive prices to hospital and clinics.
- Schedule regular visits from by staff headquarte office to the branches to always provide the best support, especially in terms of increasing product knowledge and providing the right direction to the related sales
- To implement "Product Training" which is held twicw annualy at the headquarte office.

3. Panaboard products by panasonic

- Company will continue offering to the hotels and big companies.

Internal Improvement

1. Cost efficiency:

- This program has been carried out since lat 2005 when the Company conducted evaluation and analysis of prospects for sales of analog photographic products in the future. with the conclusion of to be likely to decrease every year so it is needed immediately to take necessary steps.
- "Cost efficiency" program that has been conducted over the last 5 years, which has provided very positive results where expenses can be reduced to the lowest level. This can be seen from the % contribution of administrative costs in the year 2010 has reached the lowest level. The Company will continue to tighten expenditure program to improve product competitiveness.
- All promotional cost are eliminated

2. To Evaluate Human Resources "performance :

- Recruitment of employees will still be done to increase the number of required human resources particularly in medical product sales.
- Company will always evaluate the overall performance of existing human resources in the national and regional levels. Human resources reduction programs that are less capable and not productive will keep on going to strengthen the internal structure and improve work efficiency and performance of human resources.
- * For those employees whose achievements are excellent as well as having high ability will be sent abroad to attend training programs that have been prepared by the supplier.

With the right marketing strategy as well as strict internal controlling system, the Company can achieve a very encouraging sales performance in 2010. The Company is optimistic to continue to perform all sales programs and controlling systems that have been set up in early 2011 to continue increasing product sales in 2011 as to achieve optimal sales performance.



Sumber Daya Manusia

Pada era teknologi informasi seperti sekarang ini, perubahan menjadi suatu yang tidak dapat ditawar dan menjadi kunci menuju keberhasilan. Bagaimanapun majunya teknologi akan bermanfaat tergantung dari kemampuan Sumber Daya Manusia apakah mampu menguasai dan memanfaatkan semaksimal mungkin.

Perusahaan sebagai organisasi sangat membutuhkan Sumber Daya Manusia yang profesional dan berkompoten sehingga mampu memanfaatkan sumber daya dan teknologi untuk memberikan kontribusi yang maksimal bagi tercapainya tujuan Perusahaan.

Untuk mendukung tercapainya tujuan Perusahaan, Departemen SDM memberikan kontribusi dalam bentuk menyediakan tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan dan untuk mengantisipasi perkembangan Perusahaan.

Saat ini Departemen SDM mempunyai atau mengkoordinir karyawan sebanyak 195 orang. Langkah-langkah Departemen SDM dalam usaha memberikan kontribusi bagi Perusahaan adalah sebagai berikut:

- Bersama seluruh departemen terkait merencanakan dan menyusun kebutuhan tenaga kerja berdasarkan strategi Perusahaan yang telah ditetapkan.
- Melaksanakan proses rekrutmen dan penempatan karyawan sesuai kebutuhan dengan syarat yang telah ditetapkan sesuai bidangnya masing-masing.
- Melaksanakan tertib administrasi, proses penilaian kinerja dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan sehingga kinerja menjadi maksimal.
- Mempertahankan dan meningkatkan komunikasi dan kerjasama yang lebih baik dengan semua departemen untuk menciptakan suasana kerja yang kondusif.

Dengan langkah-langkah yang telah diuraikan di atas maka Kami yakin dapat meningkatkan kinerja sehingga tujuan Perusahaan tercapai, disamping itu Kami berharap Pemerintah dapat melakukan langkah-langkah yang mendukung terciptanya iklim yang lebih kondusif bagi dunia usaha sehingga dunia usaha berkembang dan kesejahteraan masyarakat meningkat.

Human Resources

In the era information technology such as now, changes become non-negotiable and are the key to success. However advance the technology is, it will be useful depending on the ability of Human Resources to be able to master and utilize to the maximum extend possible.

Company as an organization in actuality requires profesional and competent Human Resources as they can utilize the resources and technology to provide maximum contribution to achieve Company's objectives.

To support the achievement of Company objectives, the Human Resources Department contributes in the form of providing appropriate people to the needs and to anticipate the development of the Company.

At this time, the HRD Department has coordinate with as many as 195 employees. Human Resources Department has taken major steps in an effort to contribute to the Company which is as followed:

- To plan and organize labor requirements along with all relevant departments based on the Company's established strategy.
- To implement the recruitment and placement of employees as required by the terms established in accordance with their respective fields.
- To carry out administration, performance appraisal process and training to improve skills to maximize performance.
- To maintain and improve communication and better cooperation with all departments in order to create a conducive working atmosphere.

With the steps outlined above, we believe that we can improve the performance so that our objective can be achieved. Besides that, we expect the government to take steps that support the creation of a more conducive climate for business environment so that the business develops and improves welfare for the public.

Perkembangan penjualan produk fotografi analog dalam beberapa tahun terakhir dapat disimpulkan cenderung merosot disebabkan oleh pengaruh pesatnya perkembangan produk digital, IT serta telepon selular secara global. Kebiasaan konsumen telah berubah drastis terutama dalam hal pengambilan foto dan penyimpanan foto. Pada era emas bisnis fotografi analog, permintaan terhadap film berwarna sangat dominan dan harus melalui proses proses cuci cetak untuk setiap pengambilan foto. Perkembangan camera digital dan telepon selular telah merubah kebiasaan tersebut. Dengan kapasitas memory card yang semakin besar, konsumen dapat mengabdikan foto sebanyak mungkin, dan tidak seharusnya melalui proses cuci cetak karena dapat dilihat langsung hasil foto di layar camera digital, telepon selular atau disimpan dalam computer.

Hal ini memberikan dampak yang negative terhadap perkembangan bisnis fotografi analog. Permintaan terhadap cetak foto dari konsumen semakin menurun. Yang dapat tetap bertahan lebih banyak di segmentasi photographer amatir. Perseroan sadar bahwa trend ini akan terus berlanjut di masa mendatang dan berdasarkan hasil survey diproyeksi minimal penjualan bisnis fotografi analog akan menurun minimal sekitar 5- 10% per tahun.

Bisnis fotografi analog Selama ini telah menjadi tulang punggung bisnis Perseroan. Setiap penurunan penjualan produk fotografi analog akan memberikan dampak yang serius bagi Perseroan karena akan senantiasa menjadi biaya tinggi. Untuk mengatasi kendala serta masalah-masalah yang akan dihadapi di masa mendatang, Perseroan selalu berupaya melakukan sesuatu yang terbaik untuk tetap mempertahankan omset penjualan produk serta mulai konsentrasi ke penjualan beberapa produk yang non bisnis foto. Hasil pencapaian oleh Perseroan pada tahun 2010 telah memberikan spirit baru bagi Perseroan untuk tetap optimis dapat mempertahankan omset penjualan produk fotografi analog di masa mendatang. Total penjualan meningkat pesat dari Rp. 51,950,337,626.- di tahun 2009 menjadi Rp. 77,888,958,822.- di tahun 2010 atau ada peningkatan sebesar 49.93%. Hal ini disebabkan oleh peningkatan penjualan produk andalan color paper, medical x-ray film dan office equipment Panasonic.

Perseroan cukup optimis bahwa kendala-kendala serta hambatan-hambatan yang akan dihadapi sepanjang tahun 2011 tidak jauh berbeda dengan yang ada pada tahun 2010. Tujuan utama Perseroan tetap berusaha semaksimal untuk meningkatkan kinerja serta penjualan produk.

Penjualan produk fotografi analog :

- Kontribusi penjualan color paper tetap merupakan produk andalan yang senantiasa merupakan penjualan yang terbesar.
- Perseroan tetap optimis walaupun kondisi penjualan produk fotografi secara global akan menurun, Perseroan berusaha semaksimal mempertahankan penjualan color paper secara Nasional.
- Dengan keunggulan fasilitas mesin slitting yang ada di pabrik, Perseroan dengan mudah dapat menyuplai segala ukuran paper dari 3.5 inci sampai ukuran besar 50 inci.



Prospek Usaha

- Mutu hasil cetak color paper dari Perseroan mendapat sambutan cukup signifikan dari lab-lab digital termasuk profesional studio. Perseroan cukup yakin dapat terus meningkatkan omset penjualan paper ukuran besar dari 12 inci sampai 50 inci disebabkan segmentasi permintaan paper ukuran besar tidak terlalu pengaruh dari perkembangan produk digital, IT maupun telepon selular.
- Menjaga penyediaan stok fisik color paper minimal 3 bulan untuk selalu dapat memenuhi segala permintaan dari daerah maupun pusat.

Penjualan produk medical x-ray film :

Dalam beberapa tahun terakhir, kontribusi penjualan produk medical x-ray film belum terlalu besar. Disebabkan penjualan produk utama Perseroan cenderung menurun setiap tahun, Perseroan harus tetap berusaha mempertahankan omset penjualan produk. Berdasarkan hasil survey, Perseroan cukup optimis pangsa pasar produk medical x-ray film masih sangat luas dan memberikan peluang bisnis yang menguntungkan.

Perseroan mulai lebih konsentrasi ke penjualan produk medical x-ray film di tahun 2010 dengan merekrut banyak tenaga sales muda. Hasil cukup mengembirakan yaitu total penjualan produk medical x-ray meningkat pesat.

Memasuki tahun 2011, Perseroan akan terus berupaya meningkatkan penjualan produk medis x-ray film. Dengan adanya dukungan dari beberapa rumah sakit besar, Perseroan akan berusaha mulai menyuplai medical x-ray film prosesor di tahun 2011, dan akan tetap melakukan penelitian produk medis yang dapat diterima dari rumah sakit di dalam negeri.

Untuk selalu meningkatkan citra produk, Perseroan akan tetap mengikuti beberapa pameran produk medis yang diselenggarakan di dalam negeri.

Penjualan office equipment – Panaboard merk Panasonic :

Untuk meningkatkan penjualan produk office equipment serta melihat potensi pasar yang ada, Perseroan akan melakukan penetrasi penjualan Panaboard ke beberapa Hotel dan perusahaan besar.

Dengan mulai melakukan diversifikasi penjualan produk sehingga tidak senantiasa tergantung pada penjualan produk fotografi yang cenderung merosot setiap tahun, Perseroan tetap optimis dapat meningkatkan omset penjualan produk di tahun 2011 dan seterusnya.





Business Prospect

The development of analog photographic products sale in recent years can be concluded tends to fall due to the influence of the rapid growth of digital product, IT and mobile phones globally. Consumer habits have changed drastically, especially in terms of taking photos and photo storage. In the golden era of analogue photography business, the demand for color film is very dominant and has to go through the photo and film development process for each photo shoot. The development of digital cameras and cellular phones has changed that habit. With a greater capacity for memory cards, consumers can take as many pictures as possible, and do not have to go through the film process anymore, as the image result can be shown instantly on-screen of the digital cameras, mobile phones, or even in personal computers.

This gives a negative impact on the development of analog photography business. Customer demand for printing photos has gone down. The only thing that can maintain its stability is the amateur photographers segment. The Company realizes that this trend will continue in the future and based on survey results it is projected that analog photography business sales will decline at least about 5%-10% per year.

Analog photography business has become the backbone of our Company. Any decline in sales of analog photographic products will provide a serious impact on the Company with an ever-greater cost increase. To overcome the obstacles and problems that will be confronted in the future, the Company always strives to do something that is best to keep the turnover of sales of products and start to concentrate selling products which are not related with photography business. The result from the achievements by the Company in 2010 has given a new spirit boost for the Company to remain optimistic in maintaining sales turnover of analog photographic products in the future. Total sales has increased rapidly from Rp. 51,950,337,626.- in 2009 to become Rp. 77,888,958,822.- in the year 2010 or in percentage-wise, there is an increase of 49.93%. This is caused by increasing sales of mainstay products color paper, medical X-ray film and Panasonic office equipment.

The Company is optimistic that the constraints and obstacles to be faced through the year 2011 will not be much different to that in year 2010. The main objective of the Company is to make all the efforts to improve the performance and product sales.

Sales of analog photography products:

- Color paper sales contribution remains as the flagship product that always represents the largest sales share to the Company.
- The Company remains optimistic despite sales decline of photographic product globally, and will make every effort to maintain sales of color paper nationwide.
- With the advantage of having paper slitting machine facilities in the factory, the Company can easily supply various paper sizes from 3.5 inches to as large as 50 inches.



- The print out quality from the color paper supplied by the Company has received positive response from digital labs as well as professional studios. The Company is confident that it can continue to increase sales turnover “large format” paper size from 12 inches to 50 inches, as demand for this segment is specific and not too large which does not get too much influenced by the development of digital products, IT, and even mobile phones.
- To maintain physical stock color paper by providing a minimum of 3 months to always be able to meet all requests from the local or regional branches.

Sales of medical x-ray films:

In the past several years, the contribution of product sales of medical x-ray film is not too significant, due its primary products sales tend to decline every year, the Company must still try to maintain a turnover of product sales. Based on survey result, the Company is optimistic that the market share of medical products x-ray films are still very large and profitable business opportunities.

The Company began to concentrate more into selling medical x-ray films in 2010 with the help of many young sales forces. The result is encouraging, as total of medical x-ray products increases rapidly.

Entering 2011, the Company will continue to increase sales of medical x-ray film. With the support of several major hospitals, the Company will continue to conduct research for medical products that can be accepted by hospitals nationwide.

To always improve the image of the product, the Company will continue to attend exhibitions and seminars for medical products held in the country.

Sales of Panaboard office by Panasonic:

To increase sales of office equipment products as well as looking at the existing potential markets, the Company will conduct sales penetration for Panaboard units into major hotels and big companies.

Not forgetting to start products sales diversification, as will not always depend on the sales of photographic products which tend to decline year, the Company remains optimistic to increase product sales in 2011 and beyond.



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

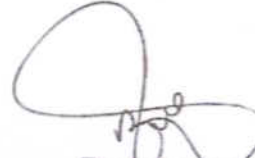
Direksi | Board of Directors



Beng Irawan
Direktur Utama
President Director



Buntaram Gondomartono
Direktur
Director



Rudy Lauw
Direktur



*Laporan Auditor Independen &
Laporan Keuangan*

Independent Auditors Reports &
Financial Statement





SURAT PERNYATAAN DIREKSI
TENTANG
TANGGUNG JAWAB ATAS LAPORAN KEUANGAN
31 Desember 2010
PT. Perdana Bangun Pusaka Tbk

Kami yang bertanda tangan di bawah ini :

1. Nama : Beng Irawan
Alamat Kantor : Gedung Konica Lt. 6,
Jl. Gunung Sahari No. 78, Jakarta
Pusat
Alamat Domisili / sesuai KTP atau : Jl. Pacuan Kuda Raya No. 15
kartu identitas lain : Kayu putih, Jakarta Timur
Nomor Telepon : 4221888
Jabatan : Presiden Direktur
2. Nama : Buntaram Gondomartono
Alamat Kantor : Gedung Konica Lt. 6,
Jl. Gunung Sahari No. 78, Jakarta
Pusat
Alamat Domisili / sesuai KTP atau : Kampung Pulo Jahe RT:005 RW:005,
kartu identitas lain : Jatinegara, Jakarta Timur
Nomor Telepon : 4221888
Jabatan : Direktur Keuangan

Menyatakan bahwa :

1. Bertanggung jawab atas penyusunan dan penyajian laporan keuangan perusahaan.
2. Laporan keuangan perusahaan telah disusun dan disajikan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum.
3. a. Semua informasi dalam laporan keuangan perusahaan telah dimuat secara lengkap dan benar.
b. Laporan keuangan perusahaan tidak mengandung informasi atau fakta material yang tidak benar, dan tidak menghilangkan informasi atau fakta material.
4. Bertanggung jawab atas sistem pengendalian interen dalam perusahaan.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya.

Jakarta, 21 April 2011

Presiden Direktur



Beng Irawan

Direktur Keuangan

Buntaram Gondomartono