

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
<i>Financial Highlights</i>	
LAPORAN DEWAN KOMISARIS	3
<i>Board of Commissioners Report</i>	
LAPORAN DIREKSI	7
<i>Board of Directors</i>	
DATA PERSEROAN	15
<i>Company Information</i>	
STRUKTUR ORGANISASI PT. PERDANA BANGUN PUSAKA. TBK.....	16
<i>Organisation Structure of PT. PERDANA BANGUN PUSAKA TBK.</i>	
SEKILAS PT. PERDANA BANGUN PUSAKA Tbk	17
<i>PT. Perdana Bangun Pusaka Tbk. - At a Glance</i>	
ANALISA KEUANGAN DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN	25
<i>Financial Analysis & General Discussion by The Management</i>	
TATA KELOLA PERUSAHAAN.....	31
<i>Corporate Governance</i>	
BAGIAN PEMASARAN	35
<i>Marketing Division</i>	
SUMBER DAYA MANUSIA	42
<i>Human Resource</i>	
PROSPEK USAHA	44
<i>Business Prospects</i>	
TANGGUNG JAWAB PELAPORAN KEUANGAN	50
<i>Responsibility for Financial Reporting</i>	
LAPORAN AUDITOR INDEPENDEN & LAPORAN KEUANGAN.....	51
<i>Independent Auditors Report & Financial Statement</i>	





Ikhtisar Data Keuangan Penting

Ikhtisar Data keuangan Penting

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

Deskripsi	2011	2010 disajikan	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
Pendapatan Bersih Net Sales	67,330.69	77,888.96	77,888.96	51,950.00	50,853.14	53,771.07	58,719.72	61,921.82	59,091.57	57,632.44
Laba Kotor Gross Profit	16,225.62	14,398.05	14,398.05	13,637.60	10,871.23	13,850.55	10,418.96	13,107.85	12,684.92	10,000.78
Laba < Rugi > Usaha Income < Loss > from Operation	3,807.64	98.69	-324.5	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 Earning < Loss > Before Interest, Tax dan Depresiasi and Depreciation	4,472.50	3,532.61	3,532.61	8,414.81	-114.08	2,504.24	2,024.05	1,636.00	-174.62	997.49
Laba < Rugi > Sebelum Bunga dan Pajak Earning < Loss > Before Interest and Tax	3,807.64	2,709.69	2,709.69	7,584.77	-1,053.69	1,286.65	1,061.98	690.45	-1,168.70	-374.27
Beban Bunga Interest Expense	434.96	565.88	565.88	792.71	1,383.43	2,442.94	2,005.05	1,822.82	1,148.37	478.62
Penghasilan Bunga Interest Income	846.72	602.96	602.96	179.22	270.98	246.86	122.67	274.67	117.86	390.92
Taksiran Pajak Penghasilan Provision for Income Tax	-1,320.09	-1,426.50	-1,426.50	-1,662.64	-281.98	-294.7	-239.37	-244.08	-203.49	-131.92
- Tahun Berjalan - Current	176.86	58.05	58.05	174.37	-360.21	-271.96	230.43	403.86	-400.1	259.87
Laba < Rugi > Bersih Net Income < Loss >	3,076.17	1,378.32	1,378.32	5,483.01	-2,808.33	-1,476.09	-830.11	-697.92	-2,802.80	-960.64
Jumlah Saham yg Beredar <ribu Lembar> Outstanding Shares <in thousands>	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000
Laba < Rugi > Usaha per Saham Income from Operations per Share	50.1	1.3	-4.27	15.26	18.5	30.52	-24.12	25.18	8.75	-27.84
< Rupiah Penuh > < Full Rupiah >	40.48	18.14	18.14	72.14	-36.95	-19.42	-10.92	-9.18	-36.88	-12.64
Neraca										
Jumlah Aktiva Total Assets	75,295.78	84,841.38	84,841.38	93,116.82	53,557.69	62,924.38	66,229.54	66,231.52	66,849.68	60,785.76
Jumlah Kewajiban Total Liabilities	48,750.32	61,372.09	61,372.41	71,026.17	36,950.05	43,508.41	45,337.48	44,509.34	44,429.58	35,562.87
Jumlah Ekuitas Total Stockholders' Equity	26,545.46	23,469.29	23,468.97	22,090.65	16,607.64	19,415.97	20,892.06	21,722.18	22,420.10	25,222.89
Modal Kerja Bersih	12,227.13	7,118.78	6,288.98	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 Ratarata Ekuitas Return on Equity	11.59%	5.87%	5.87%	24.82%	-16.91%	-7.60%	-3.97%	-3.21%	-12.50%	-3.81%
Imbal Hasil Ratarata Total Aktiva Return on Assets	4.09%	1.62%	1.62%	5.89%	-5.24%	-2.35%	-1.25%	-1.05%	-4.19%	-1.58%
Rasio Lancar Current Ratio	132.26%	113.80%	112.00%	105.88%	89.72%	93.76%	93.34%	89.80%	78.99%	78.99%
Rasio Kewajiban Terhadap Ekuitas Debt to Equity Ratio	183.65%	261.50%	261.50%	321.52%	222.49%	224.09%	217.01%	204.90%	198.17%	140.99%
Rasio Kewajiban Terhadap Total Aktiva Debt to Assets Ratio	64.75%	72.34%	72.34%	76.28%	68.99%	69.14%	68.46%	67.20%	66.46%	58.51%
Marjin Laba Kotor Gross Margin	24.10%	18.49%	18.49%	26.25%	21.38%	25.76%	17.74%	21.17%	21.47%	17.35%
Marjin Laba Usaha Operating Margin	5.66%	0.13%	-0.42%	2.23%	2.77%	4.31%	-1.12%	3.09%	1.13%	-3.67%
Marjin Laba Bersih Net Margin	4.57%	1.77%	1.77%	10.55%	-5.52%	-2.75%	-1.41%	-1.13%	-4.74%	-1.67%

* Efektif 1 Januari 1999, Perusahaan dan Anak perusahaan menerapkan metode penangguhan pajak penghasilan untuk menentukan taksiran pajak penghasilan sesuai dengan PSAK No. 46, laporan keuangan tahun 1988 telah disajikan kembali.





Financial Highlights

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.)

Deskripsi	2011	2010 disajikan	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
Net Sales										
Gross Profit	67,330.69	77,888.96	77,888.96	51,950.00	50,853.14	53,771.07	58,719.72	61,921.82	59,091.57	57,632.44
Income < Loss > from Operation	16,225.62	14,398.05	14,398.05	13,637.60	10,871.23	13,850.55	10,418.96	13,107.85	12,684.92	10,000.78
Earning < Loss > Before Interest, Tax	3,807.64	98.69	-324.5	1,160.13	1,406.28	2,319.85	-1,832.76	1,913.63	665.06	-2,116.03
Depresiasi and Depreciation	4,472.50	3,532.61	3,532.61	8,414.81	-114.08	2,504.24	2,024.05	1,636.00	-174.62	997.49
Earning < Loss > Before Interest and Tax	3,807.64	2,709.69	2,709.69	7,584.77	-1,053.69	1,286.65	1,061.98	690.45	-1,168.70	-374.27
Interest Expense	434.96	565.88	565.88	792.71	1,383.43	2,442.94	2,005.82	1,822.82	1,148.37	478.62
Interest Income	846.72	602.96	602.96	179.22	270.98	246.86	122.67	274.67	117.86	390.92
Provision for Income Tax	-1,320.09	-1,426.50	-1,426.50	-1,662.64	-281.98	-294.7	-239.37	-244.08	-203.49	-131.92
- Current	176.86	58.05	58.05	174.37	-360.21	-271.96	230.43	403.86	-400.1	259.87
- Deferred	3,076.17	1,378.32	1,378.32	5,483.01	-2,808.33	-1,476.09	-830.11	-697.92	-2,802.80	-960.64
Net Income < Loss >	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000
Income from Operations <in thousands>	50.1	1.3	-4.27	15.26	18.5	30.52	-24.12	25.18	8.75	-27.84
< Full Rupiah >	40.48	18.14	18.14	72.14	-36.95	-19.42	-10.92	-9.18	-36.88	-12.64
Net Income per Share										
Full Rupiah >										
Neraca										
Total Assets	75,295.78	84,841.38	84,841.38	93,116.82	53,557.69	62,924.38	66,229.54	66,231.52	66,849.68	60,785.76
Total Liabilities	48,750.32	61,372.09	61,372.41	71,026.17	36,950.05	43,508.41	45,337.48	44,509.34	44,429.58	35,562.87
Total Stockholders' Equity	26,545.46	23,469.29	23,468.97	22,090.65	16,607.64	19,415.97	20,892.06	21,722.18	22,420.10	25,222.89
Net working capital	12,227.13	7,118.78	6,288.98	3,699.80	-3,001.72	-2,249.38	-2,556.45	-3,890.85	-3,353.92	-7,298.48
Operating Ratio										
Return on Equity	11.59%	5.87%	5.87%	24.82%	-16.91%	-7.60%	-3.97%	-3.21%	-12.50%	-3.81%
Return on Assets	4.09%	1.62%	1.62%	5.89%	-5.24%	-2.35%	-1.25%	-1.05%	-4.19%	-1.58%
Current Ratio	132.26%	113.80%	112.00%	105.88%	89.72%	93.76%	93.34%	89.80%	78.99%	78.99%
Debt to Equity Ratio	183.65%	261.50%	261.50%	321.52%	222.49%	224.09%	217.01%	204.90%	198.17%	140.99%
Debt to Assets Ratio	64.75%	72.34%	72.34%	76.28%	68.99%	69.14%	68.46%	67.20%	66.46%	58.51%
Gross Margin	24.10%	18.49%	18.49%	26.25%	21.38%	25.76%	17.74%	21.17%	21.47%	17.35%
Operating Margin	5.66%	0.13%	-0.42%	2.23%	2.77%	4.31%	-3.12%	3.09%	1.13%	-3.67%
Net Margin	4.57%	1.77%	1.77%	10.55%	-5.52%	-2.75%	-14.1%	-1.1%	-4.74%	-1.67%

Effective January 1, 1999, the company and subsidiaries apply the method to determine the income tax deferred income tax in accordance with PSAK No. 46, the 1988 Financial Statements have been restated





Laporan Dewan Komisaris

Perkembangan politik ekonomi dalam kurun waktu lebih dari 10 tahun terakhir dapat disimpulkan cukup stabil dibandingkan dengan negara – negara lain. Situasi politik dan ekonomi yang kondusif tentunya dapat selalu menggairahkan perkembangan bisnis usaha.

Misi utama Perseroan senantiasa berupaya meningkatkan kinerja dari tahun ke tahun walaupun perkembangan usaha fotografi kurang menggembirakan disebabkan oleh pengaruh yang sangat kuat dari perkembangan penjualan produk-produk digital IT. Perseroan cukup optimis rintangan-rintangan yang perlu dihadapi akan dapat diatasi melalui pembenahan internal maupun eksternal.

Dalam situasi yang serba sulit, pada tahun 2011, Perseroan dapat berhasil meningkatkan Laba Usaha Perusahaan bila dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

Komite Audit telah membantu dalam hal Penelaahan Laporan Keuangan serta hasil audit yang dilakukan oleh auditor external.

Kami ucapkan terima kasih kepada seluruh Dewan Direksi dan karyawan/wati yang telah bekerja keras serta penuh dengan dedikasi yang tinggi. Semoga dimasa mendatang Kami dapat terus meningkatkan kinerja, pendapatan serta laba usaha sebaik mungkin.

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

Economic political development over the last 10 years can be summed up to be fairly stable, in compare to other countries. The conducive political and economic situations can always generate positive effect to stimulate business development.

The Company's primary mission is always trying to improve its performance from year to year although the development for photography business is less encouraging, due to strong influence of the sales development of digital products. The Company is optimistic that the obstacles that need to be addressed will be overcome through the internal and external.

During this very difficult situation, in 2011, the Company could successfully increase its Profit comparing with the previous year.

The Audit Committee had assisted in the Review of Financial Statements and the audit results performed by external auditors.

We would like to thank the entire Board of Directors and all employees who have worked hard and high dedication. Hopefully, in the future we can continue to improve our performance, revenue and operating profit at the best possibility.

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.





Laporan Direksi

Perkembangan penjualan produk IT berteknologi tinggi seperti camera digital, telepon mobile, printer inkjet serta kartu memori yang berkapasitas tinggi dengan harga jual yang semakin terjangkau semenjak tahun 2005 sampai saat ini selalu memberikan dampak yang negative terhadap perkembangan bisnis fotografi analog. Penjualan produk fotografi cenderung menurun dari tahun ke tahun. Era Produk digital telah merubah kebiasaan konsumen terhadap kebutuhan produk fotografi.

Dalam situasi yang serba sulit, misi utama Perseroan selama ini adalah bagaimana dapat mempertahankan omset penjualan produk andalan yaitu color paper dan chemical. Sepanjang tahun 2011, Perseroan telah menghadapi banyak kendala-kendala terutama beberapa factor tersebut dibawah ini :

- Perak merupakan bahan baku yang cukup vital untuk keperluan produksi produk color paper, chemical dan medis x-ray film. Cenderung meningkatnya harga bahan baku perak di pasar dunia sepanjang tahun 2011 telah mempengaruhi harga impor dari luar negeri.
- Persaingan sesama produk semakin kompetitif terutama produk impor dari China.
- Tidak stabilnya kurs Rp. terhadap US\$ dalam waktu 4 (empat) bulan terakhir di tahun 2011 memberikan dampak yang negative terhadap harga jual produk di pasar domestik.

Kondisi yang tidak menguntungkan ini mengakibatkan sebagian lab fotografi harus berhenti dari bisnis foto. Diperkirakan situasi seperti ini akan terus berlanjut di masa mendatang. Asumsi yang konservatif dari Perseroan penjualan produk fotografi analog cenderung menurun rata-rata 5% sampai 10% setiap tahun.

Semenjak tahun 2005, Perseroan sadar situasi yang akan dihadapi sehingga selalu mengambil keputusan diprioritaskan melakukan penghematan biaya pengeluaran di segala bagian. Selama kurun waktu 7 tahun terakhir walaupun Perseroan tidak dapat mencapai performance yang terbaik tetapi tetap dapat mempertahankan keberadaan Perseroan di bisnis fotografi.

Total penjualan produk menurun 13.55% dari Rp. 77,888,958,822.- di tahun 2010 menjadi Rp. 67,330,692,745.- di tahun 2011. Penjualan produk chemical dan medis x-ray film menurun. Hal ini disebabkan ada kenaikan harga impor dari pihak luar negeri sehingga mempengaruhi daya saing produk di pasar domestic. Perseroan masih dapat mempertahankan pangsa pasar color paper walaupun tetap menghadapi berbagai kendala. Gross profit margin meningkat dari 18.48% di tahun 2010 menjadi 24.10% di tahun 2011 atau dari Rp. 14,398,045,505.- menjadi Rp. 16,225,623,196.- Langkah-langkah penghematan biaya pengeluaran di bagian produksi telah membawa hasil yang positif. Laba Usaha meningkat dari Rp. 98,692,180.- di tahun 2010 menjadi Rp. 3,807,644,021.- di tahun 2011. Laba sebelum beban pajak meningkat 53.61% dari Rp. 2,746,768,698.- di tahun 2010 menjadi Rp. 4,219,402,281.- di tahun 2011. Laba tahun berjalan meningkat 123.18% dari Rp. 1,378,322,048.- di tahun 2010 menjadi Rp. 3,076,170,318.- di tahun 2011. Laba bersih yang tercapai di tahun 2011 cukup menggembirakan disebabkan dalam situasi yang serba sulit



Perseroan masih dapat mencapai profit. Penghematan biaya pengeluaran di setiap bagian telah membuahkan hasil yang sangat positif terutama dalam kurun waktu 3 tahun terakhir ini Perseroan selalu dapat menghasilkan profit.

Menghadapi situasi yang hampir sama di tahun 2012, Perseroan telah melakukan berbagai survei pemasaran untuk mengetahui produk-produk baru yang dapat dipasarkan di dalam negeri. Perseroan tidak dapat senantiasa mengandalkan penjualan produk utama selama ini yaitu color paper dan chemical karena kondisi pasar tidak memungkinkan Perseroan dapat meningkatkan omset penjualan dari segmentasi bisnis fotografi analog. Masih perlu waktu untuk meningkatkan penjualan produk medis x-ray film disebabkan banyak rumah sakit berskala besar telah mengikat kontrak kerjasama jangka panjang dengan pihak supplier.

Perseroan perlu segera memperkenalkan beberapa jenis produk baru untuk meningkatkan omset penjualan Perseroan di masa mendatang. Langkah-langkah yang akan dilakukan oleh Perseroan di tahun 2012 adalah sebagai berikut :

1. Bagian Keuangan :

- Tetap melakukan penghematan biaya pengeluaran untuk;
- Biaya produksi
- Biaya pembebanan penjualan
- Biaya promosi
- Biaya listrik, telepon, transportasi dan perjalanan

2. Bagian Pemasaran :

■ Produk color paper dan chemical

- Senantiasa memberikan harga yang kompetitif untuk mempertahankan pangsa pasar.
- Kunjungan rutin teknisi ke lab-lab foto untuk selalu menjaga hasil cetak tetap dalam kondisi prima

■ Produk inkjet paper :

Salah satu penyebab merosotnya penjualan produk fotografi analog adalah menjamurnya inkjet printer di toko-toko non foto. Perkembangan penjualan paper inkjet sangat mempengaruhi omset penjualan produk color paper. Mulai di awal tahun 2012, Perseroan akan mulai distribusi produk inkjet paper.



Produk flex banner :

Berdasarkan hasil survey serta analisa kami bahwa pasar flex banner sangat besar seiring dengan perkembangan usaha bisnis. Perseroan mulai distribusi flex banner di awal tahun 2012 setelah memperoleh izin impor. Dengan harapan omset penjualan produk flex banner akan berkembang terus di masa mendatang.

- **Produk Medis X-ray :**

Walaupun secara total penjualan produk medis x-ray film menurun di tahun 2011 dibandingkan di tahun 2010, Perseroan dapat meningkatkan omset penjualan produk x-ray film prosesor. Perseroan harap dapat meningkatkan penjualan x-ray film prosesor di tahun 2012 dengan berbagai strategi pemasaran untuk penetrasi ke beberapa rumah sakit besar di seluruh Nusantara.

Akhir kata, setelah bertahun-tahun menghadapi situasi pasar yang sulit untuk dapat meningkatkan omset penjualan produk andalan selama ini yaitu color paper dan chemical, mulai di tahun 2012, Perseroan akan konsentrasi ke penjualan beberapa produk baru. Tujuan utama Perseroan akan selalu mencapai performance penjualan yang terbaik.

Atas nama Direksi Perseroan, kami menyampaikan terima kasih yang banyak serta penghargaan yang tinggi kepada seluruh Pemegang Saham, Karyawan, Rekan-rekan bisnis, Mitra Usaha, Instansi Pemerintahan, Lembaga Keuangan dan Masyarakat lainnya atas dukungan, partisipasi serta kepercayaan yang telah diberikan demi 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

With the continuous increase of sales of high-tech IT products such as digital cameras, mobile phones, inkjet printers and high-capacity memory card, which price has also become more affordable since started in 2005 until now continuously give a negative impact on the development of analog photography business. Photography product sales tend to decline from year to year. The era of digital products has changed consumer habits to the needs of photographic products.

In these difficult situations, the primary purpose of the Company over the years is how to maintain sales turnover for the flagship products, which are color paper and chemicals. Throughout the year 2011, the Company had faced many obstacles, particularly for the following reasons:

- Silver is a vital raw material for production of color paper products, chemical and medical x-ray film. Steady increase tendency in raw material prices particularly silver in the world market during the year 2011 had affected the price of imports from abroad.
- Competition between similar products has become more competitive, especially those imported from China.
- Fluctuation of Indonesian currency against US Dollar of the last 4 months in 2011, gave a negative impact on product prices in the domestic market.

These adverse conditions resulted in many of the minilab shops to step out from photography business. As such, this situation is expected to keep on progressing in the future. The Company makes conservative assumptions that sales of analog photographic products tend to decline an average of 5% to 10% every year.

Since 2005, the Company is aware of the situation that it will face, and always takes decisions which prioritize savings throughout all expenses. For the past 7 years, although the Company can not achieve its best performance, but still be able to maintain its presence in the business of photography.

Total sales declined 13.55% from Rp. 77,888,958,822.- in 2010 to become Rp. 67,330,692,745.- in year 2011. Sales of chemical products and medical x-ray film decreased. This is due to increase in import prices from foreign parties that affect the competitiveness of domestic products in the market. The Company was able to maintain market share of color paper despite of having to face many obstacles. Gross Profit Margin increased from 18.48% in 2010 to 24.10% in the year 2011 or from Rp. 14,398,045,505.- to Rp. 16,225,623,196.- Cost saving measurement of expenses from production had brought positive results. Operating Income increased from Rp. 98,692,180.- in 2010 to become Rp. 3,807,644,021.- In the year 2012. Profit before tax expense increased 53.61% from Rp. 2,746,768,698.- in 2010, to become Rp. 4,219,402,281.- in the year 2011. Net Income increased 123.18% from Rp. 1,378,322,048.- in 2010 to become Rp. 3,076,170,318.- in the year 2011. Net Income achieved in 2011 was quite encouraging as in this difficult situation the Company was still able to achieve profit. Expenditure cost savings in every part had yielded very positive results, especially within the last 3 years the Company could always generate profit.



Facing a similar situation in 2012, the Company has conducted multiple marketing surveys to find out new products that can be marketed in the country. The Company cannot always rely on sales of major products, color paper and chemicals, due to market conditions which do not permit the Company to increase the turnover of sales of analog photography business segmentation. The Company still needs time to increase sales of medical x-ray film products as a lot of large-scale hospitals have entered into long-term cooperation contract with the suppliers.

The Company should without delay introduce several new products to increase its sales turnover in the future. Steps that are performed by the Company in 2012 are as followed:

1. Finance Department:

Maintain cost savings for the following expenditures:

- Cost of production
- Cost of sales load
- Cost of promotion
- Cost of electricity, telephone, transportation and travel

2. Marketing Department:

■ Color paper and chemical products

- Always provide competitive prices to maintain market share.
- Regular visits to the minilab shops to always keep the picture prints remain in top condition.

■ Inkjet paper products.

One of the causes of the decline in sales of analog photography is the proliferation of inkjet printers in non-photo shops. The development of inkjet paper sales greatly affects the turnover of sales of products color paper. Starting from early 2012, the Company will begin distribution of inkjet paper products.

■ Flex banner products.

Based on survey results and our analysis that the flex banner market is expansive along with business development. The Company began distribution of flex banner in early 2012 after obtaining an import permit, with high hope that flex banner sales turnover will continue to grow in the future.



■ Medical x-ray products.

Although the total sales of medical x-ray film in 2011 decreased compared to the previous year, the Company could increase the sales turnover of medical x-ray film auto processor. The Company hope to increase the sales performance of medical x-ray film processor in 2012 with various marketing strategies to penetrate into major hospitals throughout the archipelago.

Finally, after years of facing difficult market situation in order to increase sales turnover of flagship products, which are color paper and chemicals, starting from 2012, the Company will concentrate on sales of several new products. The main objective of the Company will always to achieve the best sales performance.

On behalf of the Board of Directors, we would like to thank and give great appreciation to all shareholders, employees, business colleagues, business partners, government agencies, financial institutions and other community for their support, participation and trust given for the growth of the Company.

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

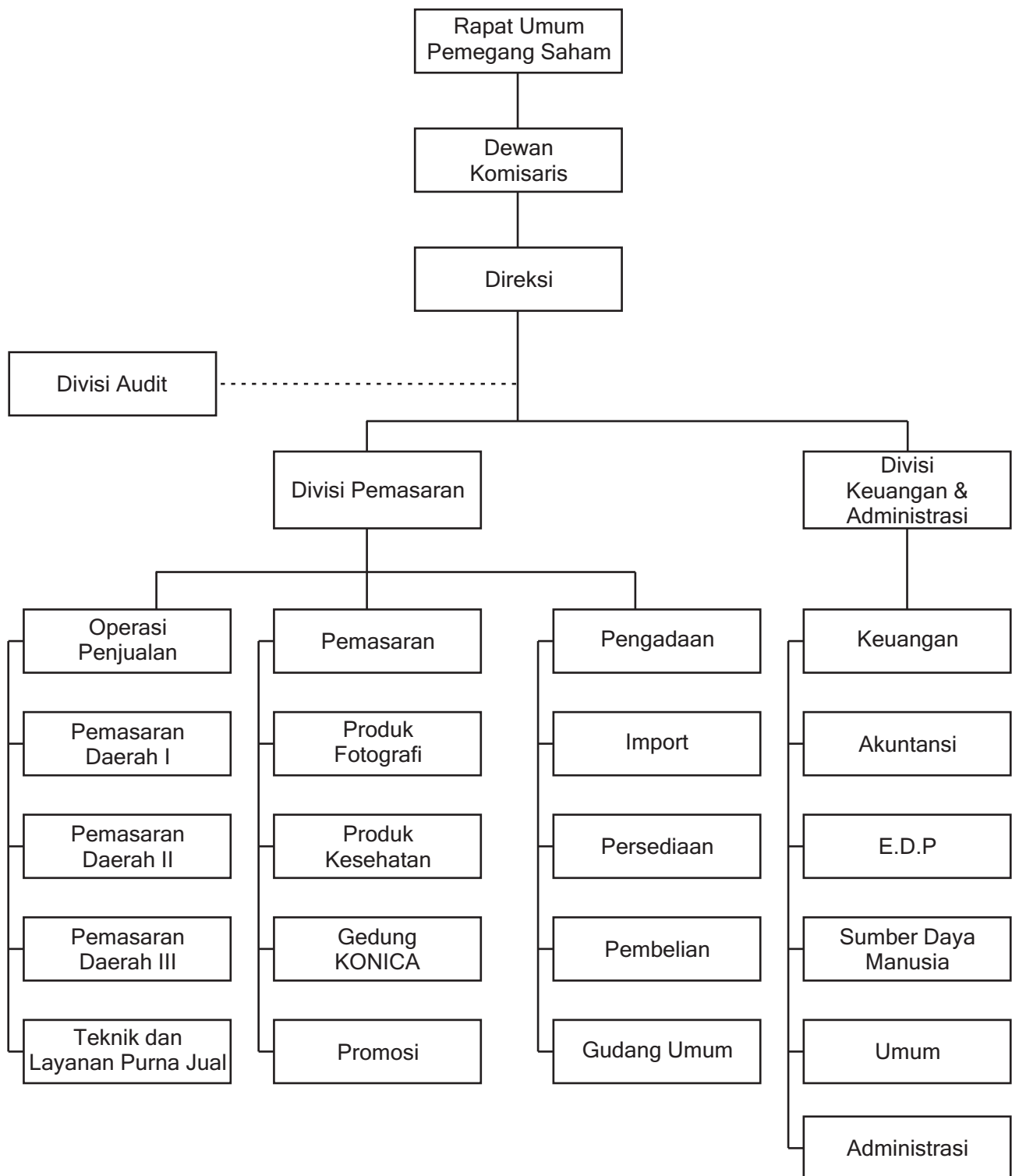
PT. Sinartama Gunita
Plaza BII Menara 3 Lantai 12
Jl. MH. Thamrin No. 51
Telp. (021) 392 2332
Fax. (021) 392 3003

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.

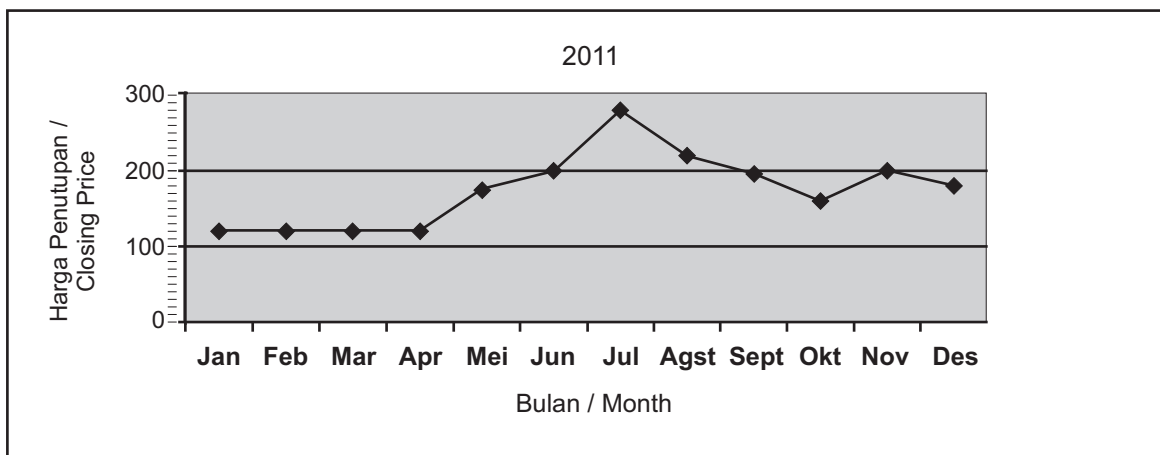
Komposisi Pemegang Saham

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 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 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
(Jan 11 - Mar 11)	120	100	36000
(Apr 11 - Jun 11)	340	130	0
(Jul 11 - sep 11)	300	180	50
(Okt 11 - Des 11)	220	165	0



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 2011 ini Perseroan masih belum dapat membagikan dividen sebagaimana tahun buku 2010 dan 2009. 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 2011 fiscal year, there's no dividend will be paid by the Company as in 2010 and 2009, 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 2011 (April 2012)
- Review Laporan Keuangan Triwulan II Tahun 2011 (Juli 2012)
- Review Laporan Keuangan Triwulan III Tahun 2011 (Oktober 2012)
- Review Laporan Keuangan Tahun 2011 (Maret 2012)

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 2011 Financial Statement (April 2012)*
- *Reviewing Second Quarter 2011 Financial Statement (July 2012)*
- *Reviewing Third Quarter 2011 Financial Statement (October 2012)*
- *Reviewing 2011 Financial Statement (March 2012)*

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 computer, terutama dengan produk dari Cina, cukup mempengaruhi operasi Perusahaan.

Pendapatan

Pendapatan Bersih Perseroan pada tahun 2011 Rp. 67.330 juta atau lebih kecil 13,55% dari tahun 2010 sebesar Rp. 77.889 juta. Penurunan ini dikarenakan penurunan penjualan produk fotografi sebesar 12,6% atau sebesar Rp. 8.542 juta, Penurunan produk mesin fotocopy dan suku cadang sebesar 23,1 % atau Rp. 1,765 juta dan penurunan jasa penyewaan ruangan sebesar 8,71% atau 250 juta dari tahun 2010.

Beban Usaha

Komponen Beban Usaha Perseroan yang terbesar adalah :

Gaji dan Upah	- 52,87%
Iklan dan Promosi	- 10,44%
Penyusutan dan Amortisasi	- 5,23 %

Total Beban Usaha Perseroan tahun 2011 sebesar Rp. 12.699 juta atau lebih kecil 13,74% atau sebesar Rp 2.023 juta. Penurunan Beban Usaha ini karena adanya kenaikan Beban Gaji dan Upah sebesar Rp. 509 juta, sedangkan untuk beban Iklan dan Promosi mengalami penurunan sebesar Rp. 652 juta, dan penurunan beban pemakaian telpon sebesar Rp. 24 juta. Dan penurunan beban lain-lain sebesar Rp. 1.039 juta.

Profitabilitas dan Margin

Pada tahun 2011 Perseroan mengalami rugi usaha sebesar Rp. 3.807 juta atau 5,71% dari Pendapatan Bersih. Adanya laba selisih Kurs sebesar Rp. 4.324 dan penghasilan bunga sebesar Rp. 830 juta, sehingga Perseroan memperoleh laba bersih sebesar Rp. 3.076 juta.

Struktur Keuangan

Ditahun 2011 Total aktiva lancar mengalami penurunan Rp. 8.575 juta atau sebesar 14,6% dibanding tahun 2010. Penurunan ini terdapat pada pos persediaan yang mengalami penurunan sebesar Rp. 3.681 juta, penurunan pos pajak dibayar dimuka sebesar Rp. 51 juta dibanding tahun 2010.

Analisis Kinerja Keuangan

POS	2011	2010	Kenaikan/ (Penurunan)	%
Aktiva Lancar	50.130.277.897	58.705.523.998	(8.575.246.101)	- 14,62
Aktiva Tidak Lancar	25.165.502.212	26.135.854.262	(970.352.050)	- 3,71%
Jumlah Aktiva	75.295.780.109	84.841.378.260	(9.545.588.151)	- 11,25%
Kewajiban Lancar	37.903.146.022	51.586.741.952	(13.683.595.930)	- 26,52%
Kewajiban Tidak Lancar	10.847.172.107	9.687.379.917	1.159.792.190	11,96%
Jumlah Kewajiban	48.750.318.129	61.274.121.869	(12.523.803.740)	- 20,43%
Laba (Rugi) Bersih	3.076.170.318	1.378.322.048	1.697.848.270	123,15%

RESIKO USAHA :

Supply barang dari luar negeri

Mayoritas produk yang dijual oleh Perseroan harus diimpor dari luar negeri sehingga perlu ada perhitungan yang cermat mengenai posisi stok barang yang ideal.

Kondisi non teknis yang terjadi di pasar dunia secara langsung maupun tidak langsung dapat mempengaruhi kelancaran pengiriman barang dari luar negeri. Tidak tertutup ada kemungkinan negosiasi harga yang lama bisa mengakibatkan keterlambatan pengiriman barang. Untuk setiap masalah yang berhubungan dengan pengiriman barang diseluruh daerah, Perseroan akan senantiasa menjaga minimal stok tidak kurang dari 4 bulan.

Persaingan harga jual produk :

Dalam kurun waktu lebih dari 10 tahun, persaingan harga jual sesama produk terutama color paper dan chemical sangat bersaing. Dampak dari perkembangan penjualan produk IT, mobile, memory card, inkjet printer dan paper mengakibatkan penjualan color paper dan chemical cenderung menurun setiap tahun.

Kondisi pasar fotografi menjadi semakin bersaing sehingga sering terjadi persaingan yang kurang sehat. Hal lain yaitu masuknya color paper murah dari cina membuat Perseroan sulit untuk mempertahankan gross profit margin.



Situasi politik dan ekonomi :

Situasi politik dalam beberapa tahun terakhir dapat disimpulkan sangat kondusif. Kondisi ekonomi selalu dapat mempengaruhi situasi penjualan produk Perseroan. Hal ini termasuk nilai inflasi, perubahan BBM, perubahan harga sembako yang dapat memberikan dampak yang serius terhadap daya beli konsumen.

Fluktuasi kurs Rp terhadap US\$:

Mayoritas barang impor Perseroan berdasarkan US\$. Gejolak kurs yang terjadi akan senantiasa mempengaruhi harga jual didalam negeri. Dalam setengah tahun terakhir ini perubahan kurs Rp terhadap US\$ cukup berpengaruh dan sudah merosot lebih dari 5% mengakibatkan biaya produksi tinggi.



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 2011 amounting to Rp. 67,330 million, less than 13,55% increased from 2010 which was a Rp. 77.889 million. This is due to 12,6% decreased on photocopy products, or amounting to Rp. 8.542 million. Furthermore, decreased in photocopy units and spareparts by 23,1 % or amounting to Rp. 1,765 million, not forgetting decreased in rental space service by 8,71%, or amounting tp Rp 250 million in comparison to year 2010.

Operating Expenses

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

Salaries an wages	: 52,87%
Advertisement and Promotion	: 10.44%
Depreciation and amortization	: 5,23 %

The Company's total operating expenses in 2011 was amounting to Rp. 12.699 million, decrease by 13,74%, or by Rp 2.023 million. The decrease in Operating Expenses is due to decrease in Salaries and Wages by Rp. 509 million, and Other Expenses decreased by Rp 1.039 million.

As for advertising and promotion expenses decreased by USD 652 million and a decrease in telephone usage expenses amounted to USD 24 million.

Profitability and margin

In 2011 the Company suffered a loss amounting to Rp. 3,807 million, or 5,71% of Net Income. The existence of foreign exchange earnings amounted to Rp.4,324 million and interest income amounted to Rp. 830 million, which helps the Company to obtain a profit of Rp. 3,076 million.

Financial Structure

In 2011, total Current Assets decreased by Rp. 8,575 million or 14,6% dropped, comparing to the year 2010. This decrease was found on the post inventory, which was dropped by Rp. 16,198 million, decreased in post prepaid Taxes amounting to Rp. 51 million compared to the year 2010.



Financial Structure

ITEM	2011	2010	Rise/ (decline)	%
Current Assets	50.130.277.897	58.705.523.998	(8.575.246.101)	- 14,62
Non Current Assets	25.165.502.212	26.135.854.262	(970.352.050)	- 3,71%
Total Assets	75.295.780.109	84.841.378.260	(9.545.588.151)	- 11,25%
Current Liabilities	37.903.146.022	51.586.741.952	(13.683.595.930)	- 26,52%
Non Current Liabilities	10.847.172.107	9.687.379.917	1.159.792.190	11,96%
Total Liabilities	48.750.318.129	61.274.121.869	(12.523.803.740)	- 20,43%
Net loss	3.076.170.318	1.378.322.048	1.697.848.270	123,15%

BUSINESS RISK :

Supply of goods from abroad

The Majority of products sold by the Company are imported from abroad, thus detail calculation need to be done in order to get ideal stock position.

Non-technical conditions that occur in the world market directly or indirectly may affect the smooth shipment of goods from abroad. Not close to any possibility of price negotiation that can lead to long delays in goods delivery. For any problems associated with the delivery of goods throughout all branches, the Company will always maintain a minimum stock of not less than 4 months.

Selling price competition:

For more than 10 years, selling price competition among products, especially color paper and chemicals is very competitive. The impact of sales development of sales of IT products, mobile phones, memory cards, inkjet printer and paper resulted in tendency of decreasing sale of paper and chemical color year by year.

Photography market conditions becoming increasingly competitive, so often that unhealthy competition could occur. Another thing is the incoming of cheap color paper from China, which makes it difficult to maintain the Company's gross profit margin.



Political and economic situation:

The political situation in recent years can be summed up very conducive. Economic conditions can always affect the situation of the Company's product sales. This includes the value of inflation, change in fuel price, plus change in food prices that can deliver serious impact on consumer purchasing power.

Exchange rate fluctuations against USD

The majority of imported goods of the Company are based on USD. Exchange rate fluctuation that occurs will always affect the selling price in the country. In the last half-year fluctuation in IDR exchange rate against USD is quite influential, as it has weakened to more than 5% which resulted in higher production costs.

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.

Annual Report

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 nationwide branches, with the goal to continuously increase their motivation and performance.
- 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

Sejak pendirian Perusahaan, penjualan produk andalan Perseroan selama lebih dari 20 tahun adalah color paper dan chemical. Perkembangan penjualan produk digital IT semenjak awal tahun 2000 telah merubah peta bisnis fotografi yang ada selama ini. Penjualan produk analog menghadapi tantangan yang berat seiring dengan pesatnya perkembangan penjualan produk camera digital, telepon selular, inkjet printer, inkjet paper, memory card dan lain-lain.

Menghadapi situasi yang penuh rintangan serta tantangan, tugas dari Bagian Pemasaran adalah mencari solusi dan cara terbaik bagaimana tetap dapat mempertahankan omset penjualan produk. Pembinaan internal dan external perlu senantiasa dilaksanakan.

1. Strategi Pemasaran :

1.1. Strategi dan program penjualan produk color paper & chemical

■ Penyediaan aneka ragam ukuran kertas :

Perseroan akan selalu memanfaatkan fasilitas mesin sliting yang ada di pabrik untuk dapat menyuplai aneka ragam ukuran color paper. Dari paling kecil 3.5R sampai ukuran terbesar 50R.

■ Konsentrasi penjualan color paper ukuran besar.

Perkembangan penjualan produk digital IT mempengaruhi kebiasaan konsumen terhadap kebutuhan produk fotografi terutama kertas foto ukuran kecil – 5R. Pengaruh terhadap kertas foto ukuran besar terutama 12R keatas tidak separah ukuran kecil. Bisnis foto studio professional tetap berkembang. Perseroan akan terus meningkatkan penjualan paper ukuran besar dari 12R, 20R, 24R, 30R sampai 50R.

■ Penyediaan stok di daerah :

Tetap berdasarkan ketentuan perusahaan yang berlaku selama ini antara 60 sampai 90 hari tergantung jarak jauh dekat wilayah. Hal ini untuk menghindari terjadinya putus stok di daerah. Daerah akan senantiasa dapat memenuhi permintaan barang dari agen-agen setempat.

● DUKUNGAN TEKNIS

Jadwal kunjungan teknisi pusat dan daerah ke lab-lab tetap dilaksanakan untuk selalu menjaga hasil mutu cetak foto dalam keadaan prima.



■ Harga khusus paket penjualan color paper & chemical

Kebutuhan chemical sangat tergantung dari perkembangan penjualan produk color paper. Untuk menjalin kerjasama yang baik dengan para pelanggan setia produk perusahaan, Perseroan akan memberikan harga paket khusus untuk pembelian color paper dan chemical. Hal ini dipertimbangkan semakin merosotnya bisnis fotografi analog, akan selalu terjadi semakin ketatnya penjualan produk sejenis di pasar. Misi utama Perseroan tetap mempertahankan pangsa pasar yang ada.

1.2. Strategi dan program penjualan produk medis X-ray film :

Berdasarkan data survey, kesimpulan banyak rumah sakit besar telah terikat kontrak jangka panjang untuk pembelian produk medis X-ray film sehingga perlu waktu lama untuk melakukan penetrasi pasar.

Strategi pemasaran untuk jangka waktu pendek yaitu mulai menawarkan x-ray film prosesor dengan harga yang lebih kompetitif ke rumah sakit dan klinik.

Perseroan akan tetap mengikuti beberapa kegiatan pameran produk medis yang ada di kota besar untuk memperkenalkan produk medis x-ray film dari Perseroan.

1.3 Mulai focus ke penjualan beberapa produk baru :

Situasi yang dihadapi selama beberapa tahun terakhir membuat Perseroan perlu segera mencari beberapa alternative produk baru untuk meningkatkan omset penjualan perusahaan. Mulai di awal tahun 2012, Perseroan akan melakukan penjualan beberapa produk baru sebagai berikut :

■ Inkjet paper :

Pesatnya perkembangan penjualan inkjet printer dan inkjet paper telah mempengaruhi omset penjualan produk fotografi analog yang telah berjalan selama puluhan tahun terakhir.

Dengan harga investasi yang jauh lebih ekonomis, lebih banyak pemilik toko dapat mulai merintis bisnis foto dengan menggunakan printer & paper inkjet sehingga lebih banyak muncul toko-toko foto berskala kecil .

Dipertimbangkan potensi pasar inkjet paper masih terbuka luas karena permintaan terhadap produk tetap meningkat setiap tahun, Perseroan di awal tahun 2012 mulai distribusi inkjet paper ke seluruh depot-depot dan sudah mulai dapat sambutan



yang cukup baik dari para pelanggan. Perseroan akan selalu menjaga “ harga “ dan “ mutu “ untuk bersaing dengan produk-produk sejenis yang sudah lama ada di pasar.

■ **Flex Banner :**

Diluar inkjet paper, Perseroan akan tetap melakukan diversifikasi penjualan produk dan tidak dapat selalu mengandalkan “ core business “ yang ada selama puluhan tahun ini.

Proyek survei yang telah dilakukan sepanjang tahun 2011 telah memberikan gambaran yang sangat positif mengenai potensi pasar flex banner yang ada di seluruh Nusantara.

Setelah memperoleh izin impor, Perseroan di awal tahun 2012 sudah mulai melakukan penetrasi pasar. Dengan besar harapan adanya dukungan dari para pemilik-pemilik lab yang setia, Perseroan dapat meraih pangsa pasar yang telah ditargetkan. Asumsi Perseroan pontensi pasar flex banner masih terbuka lebar dan tentunya secara bertahap Perseroan akan terus meningkatkan omset penjualan produk flex banner.

2. Pembinaan sistim control internal :

Dalam kondisi pasar bisnis fotografi yang cenderung menurun setiap tahun, tentunya biaya operational akan menjadi semakin tinggi. Untuk senantiasa meningkatkan daya saing harga jual produk, Perseroan mutlak perlu senantiasa melakukan penghematan biaya pengeluar di seluruh bagian yang terkait terutama di biaya produksi serta biaya pembebanan penjualan.

Dengan adanya sistim pengendalian yang ketat terhadap seluruh biaya pengeluaran, disertakan dengan kinerja penjualan yang baik, dalam 3 tahun terakhir Perseroan tetap dapat mencapai profit.

3. Regenerasi SDM untuk penjualan :

SDM merupakan asset penting bagi perusahaan. Penambahan SDM baru hanya dapat dilakukan seiring dengan kebutuhan. Perseroan akan tetap recruit beberapa tenaga jual yang muda dan energik.

- Program regenerasi di bagian pemasaran akan senantiasa dievaluasi dan dilaksanakan.
- Program “reward & punishment” akan tetap diterapkan. Yang kurang mampu dan tidak produktif akan di “cut off”.

SDM yang energik serta mampu akan dapat memperkuat struktur penjualan dan meningkatkan kinerja di bagian penjualan.

Di masa mendatang, walaupun situasi pasar bisnis fotografi sudah tidak secerah dahulu, Perseroan akan berupaya melakukan yang terbaik untuk tetap mempertahankan keberadaan perusahaan. Program-program penjualan serta sistim kontrol internal yang telah dilakukan sepanjang tahun 2011 akan tetap dipertahankan di tahun 2012 karena telah membuahkan hasil yang positif. Perseroan akan selalu optimis dapat mencapai performance penjualan yang terbaik di tahun 2012.



Marketing Department

Since the Company was founded, sale of flagship products for over 20 years are color paper and chemicals. The development of digital sales of IT products since early 2000 has changed our existing photography business over the years. Sales of analog products faces serious challenges due to the rapid development of product sales of digital cameras, cellular phones, inkjet printers, inkjet paper, memory card and others.

Faced with a situation that is full of obstacles and challenges, the task of the Marketing Department is looking for a solution and the best way to maintain the Company's sales turnover. Both internal and external improvement will always need to be implemented.

1. Marketing Strategy

1.1 Strategy and sales program for color paper and chemicals:

■ Supply of various paper sizes.

The Company will always make use of existing slitting machines facilities in the factory to supply various sizes of color paper, starting from the smallest size 3.5R to the largest size 50R.

■ Concentrate to sell large format color paper.

With the growth of digital IT products sales, it affects the consumers' habit for the need of photographic products, especially small size photo paper, 5R. This does not give truly affect on the large photo paper size 12R and above, in compare to the severity for the small sizes. Professional photo studio business continues to grow. The Company will keep on increasing sales of paper sizes from 12R, 20R, 24R, 30R to 50R.

■ Stock supply at the branch offices.

Based on the Company's current criteria, supply at the branch offices need to be ready for a period between 60 to 90 days, depending on each branch office's location. This is to avoid any out-of-stock in all branch offices, so that they will always be able to meet the demand for goods from local customers.

■ Technical Support.

Schedule technician visits to central and local photo labs remain to be implemented to always maintain the quality of photo printing in top shape.

■ Special Package price for color paper and chemical

Chemical needs will always depend on the development of sales of color paper products. To establish good cooperation with our loyal customers, the Company will provide a special package price for the purchase of color paper and



chemicals. This strategy is considered as analog photography business keeps on declining, and there will always be more intense sales of similar products on the market. The Company's primary mission will always to maintain existing market share.

1.2 Strategy and sales program for medical x-ray film:

Based on survey data, it's summarized that many large hospitals have a long term contract for the purchase of medical products X-ray film, which takes longer for the Company to penetrate the market.

Short term marketing strategy is to start with offering medical x-ray film auto processors with more competitive prices to hospitals and clinics.

The Company will continue to follow several medical exhibitions in major cities to introduce its medical x-ray film.

1.3 Starting to focus to the sales of new products:

Situation faced in recent years to make the Company should immediately look for some alternative new products to increase sales turnover of the company. Began in early 2012, the Company will conduct the sale of several new products as follows:

■ Inkjet Paper:

The rapid development of inkjet printer and paper sales has influenced the turnover of analog photographic products that have been going on for the last several decades.

With the price of investment that gets more and more affordable, more shop owners can start business starting a photo using inkjet printers and paper which results in more small-scale photography stores opening in the market.

Considering market potential of inkjet paper is still huge as the demand for the product continues to increase every year, starting from early 2012 the Company began to distribute inkjet paper to all branches which has started to receive positive response from customers. The Company will always keep the "price" and "quality" to compete with similar products which already been established in the market.

■ Flex Banner:

Beside inkjet paper, the Company will continue to diversify its product sales and cannot always rely on its "core business" which has been established for decades.

The project survey which was completed throughout the year 2011 has provided a very positive review about the present market potential for flex banners in the country.

After obtaining an import permit, in early 2012 the Company has start to penetrate the market. With great expectations plus support from loyal shop lab owners, the Company can achieve the targeted market share. The Company's assumption for flex banner market potential is still wide open, and definitely the Company will continue to gradually increase flex banner sales turnover.

2. Revamping internal control system:

In this market condition where photography business tends to decline each year, it is certain that the operation cost will increase higher and higher. To continuously improve the competitiveness of product prices, the Company's absolutely need to always go for cost savings throughout the expenditures related, primarily on production costs and cost of sales load.

Given the strict controlling system against all expenses, combine with skillful sales performance, in the last 3 years the Company continues to achieve profit.

3. Regeneration of human resources for sales:

Human Resources is an important asset for the company. The addition of new human resources can only be done in line with needs. The Company will continue to recruit a number of young and energetic work force.

- Regeneration program in the marketing department will always be evaluated and implemented.
- “Reward and Punishment” program will still be applied. Those who are less capable and non productive will be “cut-off”.

Those human resources who are energetic and capable can strengthen sales structure and improve sales performance.

In the future, even though the market situation for photography business will not be as bright as before, the Company will endeavor to do its best to retain its presence. Sales programs and internal control systems that have been made during the year 2011 will be retained in 2012 as it has yielded positive results. The Company will always be optimistic to achieve the best sales performance in 2012.



Sumber Daya Manusia

Pada era teknologi informasi seperti sekarang ini, Perusahaan mau tidak mau harus mengikuti perubahan dan perkembangan teknologi. Dilain pihak kemajuan teknologi akan bermanfaat apabila didukung oleh Sumber Daya Manusia yang berkompeten sehingga mampu memanfaatkan teknologi secara maksimal.

Perusahaan sebagai organisasi sangat membutuhkan Sumber Daya Manusia yang professional dan berkompeten untuk memberikan kontribusi yang maksimal bagi tercapainya tujuan perusahaan.

Untuk mendukung tercapainya tujuan Perusahaan, Departemen SDM berperan penting dalam menyediakan Sumber Daya Manusia. Sebagai langkah antisipasi diharapkan Departemen SDM mampu mengantisipasi adanya kebutuhan dimasa yang akan datang sesuai perkembangan Perusahaan.

Saat ini SDM mempunyai atau mengkoordinir karyawan sebanyak 161 orang. Langkah – langkah yang sudah dan sedang dilakukan adalah sebagai berikut :

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

Dengan langkah-langkah tersebut diatas maka kami yakin dapat memberikan kontribusi yang maksimal untuk mencapai tujuan Perusahaan. Dilain pihak Kami berharap Pemerintah dapat melakukan langkah-langkah yang mendukung terciptanya iklim usaha yang lebih kondusif sehingga dunia usaha dapat berkembang dengan baik dan mensejahterakan masyarakat.



Human Resources

In the current of information technology, the Company has no other choice but to keep up with changes and developments in technology. On the other hand, technological advances will be helpful when it is supported by competent human resources to utilize technology to its full potential.

Company as an organization truly needs professional Human Resources and competent to provide maximum contribution in achieving Company's objectives.

To support the achievement of Company's objective, the Department of Human Resources plays a vital role in providing Human Resources. As a preventive measurement, Human Resources Department is expected to be able to anticipate future needs based on the Company's development.

Currently, The Human Resource Department has and/or coordinates as many as 161 employees.

Measurements that had been and will be carried out are as followed:

1. To plan and develop required manpower together with all relevant departments based on strategies that have been established by the Company.
2. To implement recruitment process and on placement of employees as required by the regulations set.
3. To carry out the administration in order, performance appraisal process and training in improving performance to achieve maximization.
4. To maintain and improve communication and better cooperation with all departments in creating conducive working atmosphere.

Based on the steps above, we have strong belief to provide maximum contribution to achieve the Company's goals. On the other hand, we look forward for the government to take steps to support the creation of a more conducive business environment, so that the business can thrive and prosper the public.



Prospek Usaha

Seiring dengan pesatnya perkembangan produk IT, camera digital, telepon selular, printer inkjet & paper serta memory yang berkapasitas tinggi, kebiasaan konsumen terhadap kebutuhan produk fotografi analog telah berubah drastis. Dalam kurun waktu 7 tahun terakhir, diperkirakan saat ini keberadaan film berwarna yang telah menguasai pasar dunia lebih dari 1/2 abad sudah tidak melebihi 5%. Kebutuhan terhadap foto telah beralih ke camera digital atau telepon selular dan hasil foto dapat disimpan dalam kartu memori. Perkembangan teknologi tinggi telah merubah gaya hidup masyarakat. Hasil foto dengan mudah dapat dipilih, diedit serta dicetak sendiri cukup menggunakan printer inkjet dan kertas inkjet. Dampak dari perkembangan produk-produk IT sangat mempengaruhi bisnis foto analog yang ada selama ini. Dalam kurun 7 tahun terakhir ini telah banyak toko-toko foto dan lab berhenti dari usaha bisnis fotografi. Penjualan produk color paper dan chemical yang selama ini sebagai andalan produk Perseroan cenderung menurun setiap tahun.

Dalam kurun waktu 7 tahun terakhir ini, Perseroan selalu monitor situasi bisnis fotografi secara nasional. Tidak banyak yang dapat dilakukan untuk meningkatkan omset penjualan produk. Kondisi yang dihadapi adalah bagaimana tetap bisa bertahan dalam situasi yang serba sulit ini. Pembenahan internal maupun eksternal senantiasa dilakukan untuk memperbaiki kinerja Perusahaan. Prioritas utama yaitu menerapkan sistim penghematan serta memperketat seluruh biaya pengeluaran selama 7 tahun terakhir ini. Hasil yang tercapai dalam 3 tahun terakhir cukup memuaskan yaitu Perusahaan tetap dapat mencapai profit.

Bagaimanapun situasi yang dihadapi oleh Perseroan akan berlanjut untuk jangka waktu panjang. Perkembangan penjualan produk akan memberikan dampak yang negatif terhadap dunia bisnis fotografi analog. Perseroan perlu segera melakukan diversifikasi penjualan produk disebabkan sudah bukan saatnya untuk tetap mempertahankan bisnis inti, yaitu produk fotografi. Perseroan perlu segera meningkatkan omset penjualan produk melalui pendistribusian produk-produk lain. Berdasarkan hasil penelitian dan analisa di tahun 2011, Perseroan mulai melakukan beberapa kontak ke pabrik diluar negeri. Pada awal tahun 2012, Perseroan mulai memperkenalkan beberapa jenis produk lain, dengan harapan besar produk-produk baru dapat meningkatkan omset penjualan di masa mendatang. Rincian jenis-jenis produk baru yang mulai diperkenalkan pada awal tahun 2012 adalah sebagai berikut :

1. Inkjet paper :

Perkembangan penjualan produk printer inkjet dan paper inkjet dalam kurun 5 tahun terakhir telah mempengaruhi penjualan produk fotografi terutama color paper dan chemical. Walaupun sudah banyak toko-toko foto analog yang tutup, keadaan saat ini mulai banyak toko-toko foto kecil muncul dengan modal kerja hanya printer inkjet. Perkembangan penjualan inkjet printer mengakibatkan kebutuhan terhadap paper inkjet



meningkat. Perseroan melihat potensi dan prospek pasar paper inkjet masih sangat baik. Mulai di awal 2012, Perseroan memperkenalkan beberapa jenis inkjet paper secara nasional. Sesuai rencana akan segera konsentrasi ke penjualan paper inkjet ukuran “ large format “ dengan ukuran 24R, 36R dan 44R. Jenis paper inkjet yang ditawarkan yaitu “ cast coating “ dan “ resin coating “.

Perseroan cukup optimis penjualan produk paper inkjet akan terus berkembang dan dapat memberikan sumbangan omset penjualan yang berarti bagi perusahaan di masa mendatang.

2. Flex banner :

Perkembangan teknologi telah memberikan kemudahan dalam hal pencetakan barang-barang promosi outdoor dan indoor. Kebutuhan usaha bisnis terhadap produk digital printing meningkat dari tahun ke tahun. Potensi pasar untuk bahan baku produk digital printing masih terbuka luas.

Mempertimbangkan prospek bisnis digital printing yang ada saat ini serta di masa mendatang, Perseroan mulai melakukan penetrasi pasar di awal tahun 2012. Sambutan dari para pelanggan cukup positif. Perseroan akan segera memperluas jaringan pendistribusian produk bahan baku digital printing yaitu flex banner dari Sabang sampai Merauke.

Mengandalkan beberapa depot yang ada di daerah, Perseroan cukup optimis dapat mengimbangi beberapa jenis merk yang sudah beredar selama ini di pasaran. Untuk mencapai target penjualan produk yang diharapkan, Perseroan akan senantiasa memperhatikan mutu / kualitas produk serta memberikan harga jual yang lebih kompetitif dengan tujuan utama terus meningkatkan omset penjualan.

3. Printer untuk digital printing:

Sampai saat ini Perseroan masih melakukan beberapa studi mengenai potensi pasar yang ada. Bila sudah saatnya Perseroan akan mulai melakukan impor barang di tahun 2012.

4. Blank CD :

Perseroan melihat potensi pasar untuk penjualan produk blank CD dan DVD masih sangat prospektif di masa mendatang. Sampai saat ini Perseroan masih dalam tahap pengajuan izin impor barang. Bila semua syarat-syarat impor barang sudah dapat dipenuhi, Perseroan harap sebelum pertengahan tahun 2012, Perseroan sudah dapat mulai impor produk blank CD dan DVD, dan segera didistribusi ke seluruh daerah.



5. X-ray film prosesor:

Penjualan produk medis x-ray film prosesor sangat erat dengan bisnis medis x-ray film dalam waktu jangka panjang. Berdasarkan hasil evaluasi, kesimpulan yaitu untuk dapat meningkatkan omset penjualan produk medis x-ray film dalam jangka waktu pendek bukan pekerjaan yang mudah disebabkan sudah banyak rumah sakit besar terikat kontrak kerjasama dengan pihak supplier untuk waktu jangka panjang.

Perseroan perlu melakukan hal serupa. Dengan adanya penjualan produk medis x-ray film prosesor tentunya lebih mudah dan efektif untuk melakukan kerjasama dengan berbagai rumah sakit secara jangka panjang.

Diluar produk-produk tersebut diatas, Perseroan akan tetap berupaya mempertahankan omset penjualan produk andalan selama ini yaitu color paper dan chemical tidak merosot lebih dari 5% setiap tahun. Perseroan sadar kondisi yang akan dihadapi cukup sulit. Perseroan akan terus membenahi sistim controlling secara internal untuk menekan biaya produksi serta memberikan harga jual yang kompetitif.

Perseroan harap tahun 2012 merupakan tahun yang baik untuk mulai melakukan diverifikasi penjualan produk-produk dan dengan harapan dapat memberikan sumbangan omset penjualan produk serta memberikan konstribusi profit margin yang berarti pada akhir tahun penutupan buku. Perseroan akan terus melakukan kunjungan kerja ke beberapa pameran besar diluar negeri untuk senantiasa mencari produk-produk baru yang dapat dipasarkan di dalam negeri.



Business Prospect

Along with the rapid development of IT products, digital cameras, cellular phones, inkjet printer and paper as well as high-capacity memory, consumer habits to the needs of analog photographic products has changed dramatically. In the last 7 years, it is estimated that color film existence which previously, had been dominating world market for the past half century, currently remained at most 5%. The need for photography has been switched to using digital camera or mobile phone as the images can be stored in a memory card. The development of high technology has changed our lifestyle. Photos can easily be selected, edited and printed by customers, just by using an inkjet printer and inkjet paper. The impact of IT products development greatly affects the existing analogue photo business over the years. In the past 7 years, plenty of shops and photo labs quit the photography business. Sales of color paper and chemical products which have been the mainstay of the Company's products tend to decline each year.

In the last 7 years, the Company has always been monitoring the situation of photography business nationwide. Not much can be done to increase sales turnover. The main condition faced was how to survive in this very difficult situation. Both internal and external improvements will continually be made to rectify the performance of the Company. The main priority is to implement the system and tighten all the cost savings of expenditure during the last 7 years. The result achieved in the last 3 years is quite satisfactory, as the Company can still achieve profit.

However, the situation faced by the Company will continue for a long time. Development of product sales will provide a negative impact on business dunis analog photography. The Company should immediately undertake diversification, as it is not the time to just keep on maintaining its core business, which is photography business. The Company should immediately increase the sales turnover of products through the distribution of other products. Based on the results of research and analysis in 2011, the Company began to make contacts to overseas factories. In early 2012, the Company began to introduce several new products, with great expectations that these new products can increase increase sales turnover in the future.

Details of those newly introduced products in early 2012 are as followed:

1. Inkjet paper:

Sales development of inkjet printers and inkjet paper in the past five years has affected the sales of photography products, especially color paper and chemicals. Despite, many analog photography shops closed down, at the moment there are scores of small photography shops appear with just having inkjet printers as their working capital. The development of inkjet printer sales resulted in increased demand for inkjet paper. The Company saw that inkjet paper potential and prospect is still very good. beginning in early 2012, the Company introduced several types of inkjet papers nationwide. According to plan, the Company will immediately concentrate in selling "Large Format" inkjet paper sizes; 24R, 36R and 44R. Types of inkjet paper offered will be "Cast Coating" and "Resin Coating".





The Company is optimistic that sales of inkjet paper products will continue to grow and can contribute significantly to the turnover of the Company in the future.

2. Flex banner:

Technological developments have given the ease of printing promotional items both outdoor and indoor. Business needs for digital printing products increased from year to year. Market potential for raw materials of digital printing product is still wide open.

In consider with digital printing business prospects that exist today and in the future, the Company began to penetrate this market in early 2012. Customer response is quite positive. The Company will soon be expanding its network of product distribution nationwide for flex banner, one of the raw materials for digital printing.

Relying on several existing branches, the Company is optimistic enough to offset some brands that have been circulating so far in the market. To achieve the expected target sales, the Company will continue to pay attention to product quality and to provide more competitive prices with the main purpose to continue increasing sales turnover.

3. Printers for digital printing:

To date the Company is still doing some study on the existing market potential. When the time comes, the Company will start to import goods in 2012.

4. Blank CDs:

The Company sees market potential for sales of blank CDs and DVs is still highly prospective in the future. Up until now, the Company is still in the stage of filing the import permit. If all the terms for import goods have been met, the Company expected before middle 2012, the Company was able to begin importing blank CD and DVD products, and immediately distributed to all regions.

5. Medical x-ray film processor:

Sales of medical x-ray film processors are very closely related with medical x-ray film business in the long run. Based on the evaluation result, the conclusion is being able to increase sales turnover of medical x-ray film in the short term is not an easy task as many large hospitals have contract agreements with the supplier for long term.

The Company needs to do the same. Having sales of medical x-ray film processor is certainly more convenient and effective way to conduct cooperation with various hospitals in the long run.

Outside products mentioned above, the Company will continue to strive maintaining the turnover of its flagship products, color paper and chemicals, to not fall down more than 5%



each year. The Company awares the condition faced will be difficult. The Company will continue to fix internal controlling system to reduce production costs and provide a competitive price.

The Company expects the year 2012 will be a good year to start doing sales diversification of these products with the hope of providing good sales turnover, and also contribute good profit margin until the end of fiscal year. The Company will complete regular visits to several major exhibitions abroad constantly and seek new products that can be marketed in the country.



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
Commissioner

Direksi | Board of Director



Beng Irawan
Direktur Utama
President Director



Buntaram Gondomartono
Direktur
Director



Rudy Lauw
Direktur
Director

Laporan Auditor Independen & Laporan Keuangan

*Independent Auditors Reports &
Financial Statement*

**SURAT PERNYATAAN
TENTANG
TANGGUNG JAWAB ATAS LAPORAN KEUANGAN
30 DESEMBER 2011**

Kami yang bertanda tangan dibawah ini, :

- | | |
|---|--|
| 1. Nama | : Beng Irawan |
| Alamat Kantor | : Gedung Konica Lt. 6
Jl. Gunung Sahari No. 78, Jakarta Pusat |
| Alamat Domisi / sesuai KTP atau
Kartu identitas lain | : Jl. Pacuan Kuda Raya No. 15
Kayu Putih, Jakarta Timur |
| Nomor Telepon | : (021) 4221888 |
| Jabatan | : Presiden Direktur |
| 2. Nama | : Buntaram Gondomartono |
| Alamat | : Gedung Konica Lt. 6
Jl. Gunung Sahari No. 78, Jakarta Pusat |
| Alamat Domisili / sesuai KTP atau
Kartu Identitas lain | : Kampung Pulo Jahe RT. 005 RW. 005
Jatinegara, Jakarta Timur |
| Nomor Telepon | : (021) 4221888 |
| Jabatan | : Direktur |

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 intern dalam Perusahaan.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya.

Jakarta, 30 April 2012

Presiden Direktur



Beng Irawan

Direktur

Buntaram Gondomartono