

P 01-10

Kinerja Perseroan

Company Performance

Analisa dan Pembahasan Manajemen
Sumber Daya Manusia
Tata Kelola Perusahaan
Laporan Komite Audit
Kegiatan Sosial Perseroan
Strategi di Tahun 2013

Management Discussion and Analysis
Human Resources
Good Corporate Governance
Audit Committee Report
Corporate Social Activities
Strategy in 2013

P 15-20

Informasi Tambahan

Auxiliary Information

Keterbukaan Informasi
Press Release
Daftar Anak Perusahaan

Information Disclosure
Press Release
List of Subsidiaries

P .119

Laporan Keuangan Konsolidasi

Consolidated Financial Statements

Delivering Performance

Beyond Expectations

PT MNC Sky Vision Tbk. (MSV) telah melalui tahun 2012 dengan sangat baik. Perseroan berhasil memanfaatkan pertumbuhan ekonomi Indonesia yang pada tahun 2012 bertumbuh sebesar 6,23% dengan sempurna. Perluasan jaringan penjualan dan layanan teknis di 23 kota-kota baru di seluruh Indonesia terutama kota-kota kecil yang perekonomiannya mulai menggeliat memberikan kontribusi signifikan bagi pertumbuhan Perseroan.

Hal ini terlihat dari pertumbuhan jumlah pelanggan. Melalui tiga merek yang dikelola, Perseroan berhasil meningkatkan jumlah pelanggan sebesar 48% atau 558.000 pelanggan, sehingga pada akhir bulan Desember 2012 jumlah pelanggan menjadi 1,72 juta pelanggan. Hal ini berarti, secara rata-rata jumlah pelanggan bertumbuh sebesar 46 ribu setiap bulan, jauh diatas proyeksi 2012 yang hanya 33 ribu setiap bulan.

Bahkan selama kuartal keempat 2012 jumlah pelanggan bertumbuh sebesar 50.000 setiap bulan.

Dengan demikian, pangsa pasar meningkat dari 69,4% pada tahun 2011 menjadi 71% per akhir tahun 2012.

Satelit Indostar 2 yang terdiri dari 10 transponder S Band juga merupakan faktor penting bagi pertumbuhan Perseroan. Satelit S Band memiliki daya tahan tinggi terhadap hujan sehingga selama tahun 2012 layanan Perseroan tidak mengalami gangguan siaran akibat gangguan cuaca.

Selain itu penggunaan sistem kompresi baru MPEG-4 memungkinkan Perseroan untuk

PT MNC Sky Vision Tbk. (MSV) has ended 2012 with significant results. The Company managed to take advantage of Indonesia's economic growth in 2012 that expanded by 6.23%. Expansion of sales network and technical services with 23 new cities across Indonesia, especially small cities whose economies just starting to emerge, delivered significant contribution to the Company's growth.

This can be seen from the growing number of customers. Capitalizing on three brands, the Company successfully increased the number of subscribers by 48% or 558,000 subscribers, bringing the total number of subscribers to 1.72 million at the end of December 2012. This equals to a monthly average growth of 46 thousand subscribers, well above the 2012 projection of 33 thousand per month.

In fact, in the fourth quarter of 2012 the number of subscribers expanded by 50,000 per month.

Thus, the market share increased from 69.4% in 2011 to 71% by the end of 2012.

Indostar 2 satellite, which has 10 S Band transponders, is also important to the Company's growth. S Band satellite is highly resistant to rain so that during 2012 the Company's services experienced no interruption due to adverse weather condition.

In addition, the implementation of the new MPEG-4 compression system allows the Company



menyiaran lebih dari 160 saluran dengan menggunakan satelit Indostar 2.

Penambahan saluran-saluran eksklusif selama tahun 2012 merupakan suatu prestasi tersendiri. Dari 26 saluran eksklusif yang disiarkan MSV, sekitar 40% dari saluran-saluran tersebut termasuk dalam 20 saluran-saluran terpopuler berdasarkan riset AC Nielsen.

Dari sisi sumber daya manusia Perseroan membuka 23 cabang baru di seluruh Indonesia, sehingga pada akhir tahun 2012 jumlah tenaga kerja meningkat menjadi hampir 10,000 orang. Hal tersebut memperkuat posisi Perseroan dalam menghadapi persaingan yang ketat di industri televisi berlangganan.

Perseroan tetap berkomitmen untuk mempertahankan, bahkan meningkatkan, keunggulan kompetitif dan akan terus berinovasi untuk menghadapi persaingan yang semakin sengit dan pesaing yang terus bertambah.

to broadcast over 160 channels using satellite Indostar 2.

The addition of exclusive channels in 2012 is an achievement in itself. Out of these 26 exclusive channels aired by MSV, about 40% of these channels are among the 20 most popular channels according to AC Nielsen research.

In terms of human resources the Company opened 23 new branches throughout Indonesia, bringing the total number of man powers to almost 10,000 at year end 2012. The move strengthened the Company's position amid the competition in the pay-TV industry.

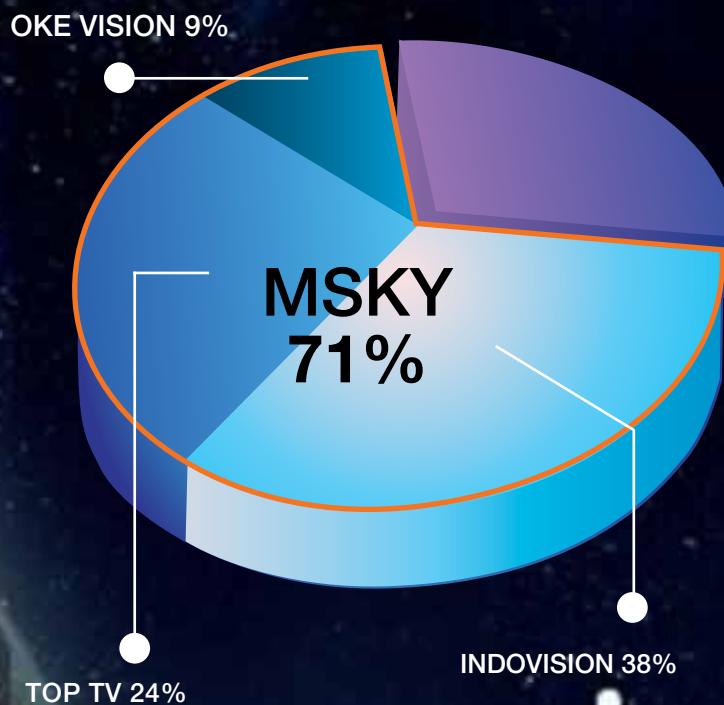
The Company remains committed to maintaining and even increasing its competitive advantage, and will continue innovating in the face of intensifying competition and increasing number of competitors.

Sekilas Pintas

Highlight Page



TOTAL PANGSA PASAR 2012 TOTAL MARKET SHARE 2012

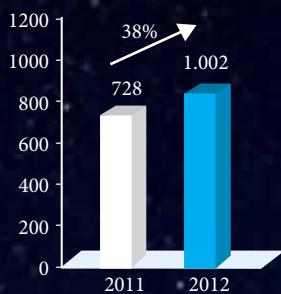


KINERJA 2012 PERFORMANCE 2012

PENDAPATAN REVENUE



EBITDA



LABA BERSIH NET INCOME



Sejarah & Jejak Langkah Perusahaan

Corporate History & Milestone

1988

MSV didirikan pada tanggal 8 Agustus 1988 dengan nama PT Matahari Lintas Cakrawala.

MSV was incorporated on August 8, 1988, under the name PT Matahari Lintas Cakrawala.

1998

MSV mempelopori siaran digital melalui satelit Indostar 1 dengan frekuensi S-band berteknologi digital dengan merek Indovision.

MSV pioneered digital broadcasting via Indostar 1 satellite with digital S-band frequency under the brand Indovision.

Indovision adalah layanan TV Berlangganan pertama dan satu-satunya yang menggunakan frekuensi S-Band di Indonesia.

Indovision is the first and only pay-TV service that employs S-Band frequency in Indonesia.

2001

Bhakti Investama menjadi pemegang saham Perseroan.

Bhakti Investama became the Company's shareholder.

2004

MSV melakukan restrukturisasi manajemen dan menerapkan strategi pemasaran baru, yaitu dengan meminjamkan peralatan kepada pelanggan. Menyusul langkah tersebut jumlah pelanggan meningkat pesat.

MSV completed management restructuring and implemented a new marketing strategy by lending equipment to customers. Soon after the number of subscribers increased significantly.

2005

MSV secara agresif menciptakan berbagai saluran penjualan internal yang dikelola sendiri mulai dari *Modern Store, Sales Call Center, Door To Door, Exhibition dan Members Club*. Saluran penjualan ini untuk melengkapi saluran yang telah ada dan tidak dikelola sendiri yaitu *Dealer*.

MSV aggressively launched various internally managed sales channels, ranging from Modern Store, Sales Call Center, Door To Door, Exhibition, and Members Club. The new channels complemented the existing channels not managed by MSV, namely Dealer.

MSV juga membangun infrastruktur dari sisi layanan teknis dengan mengelola sendiri tenaga kerja teknisi baik untuk pemasangan maupun layanan purnajual.

MSV also built the infrastructure for technical services by managing its own technicians for installation as well as after-sales service.

2006

MSV semakin memperkuat jaringan distribusi dan layanan pelanggan dengan mulai membuka kantor cabang sebagai kantor perwakilan di 3 kota besar Indonesia yaitu Surabaya, Bandung & Medan, melengkapi layanan kantor pusat yang berlokasi di Jakarta.

MSV further enhanced its distribution network and customer service by opening branch offices as representative offices in 3 major cities in Indonesia, namely Surabaya, Bandung and Medan, complementing the headquarter service located in Jakarta.

Dengan berdasarkan hasil berbagai *consumer research* yang dilakukan, MSV mulai membuat strategi konten yang fokus kepada anak dan wanita sebagai konsumen terbesar layanan TV berlangganan dengan meluncurkan berbagai program anak-anak, pendidikan dan hiburan untuk wanita.

Based on the findings of various consumer researches, MSV began implementing content strategy focused on women and children as the largest consumers of pay TV service, by launching various programs geared toward children, education and female entertainment.

2007

Global Mediacom (51%) dan Bhakti Investama (20%) memposisikan diri sebagai pemegang saham terbesar di MSV.

Global Mediacom (51%) and Bhakti Investama (20%) positioned themselves as the largest shareholders of MSV.

MSV juga melakukan terobosan dalam sisi produk untuk memperbesar pangsa pasar dengan meluncurkan merek kedua dengan nama TopTV yang ditujukan untuk kelas menengah kebawah.

MSV also made a breakthrough in terms of product in order to expand its market share by launching a second brand named "TopTV" aimed at the middle to lower class. TopTV offers



TopTV menawarkan lebih dari 40 saluran lokal dan internasional dengan harga yang lebih terjangkau.

Di tahun yang sama, MSV kembali membuka 5 kantor cabang di wilayah utama yang tersebar di Indonesia (Semarang, Pekanbaru, Makassar, Balikpapan dan Palembang), sehingga jumlah kantor menjadi 9.

2008

MSV secara agresif meluncurkan berbagai saluran TV eksklusif untuk memperkuat strategi konten dan menciptakan keunggulan kompetitif.

MSV melakukan gebrakan dengan membuka 31 kantor cabang di 31 kota besar di Indonesia, sehingga jumlah seluruh kantor cabang menjadi 40 kantor di 40 kota.

Dengan strategi aktivitas marketing yang dilakukan, MSV meraih penghargaan *Top Brand Award* untuk kategori TV Berlangganan dan *Marketing Award* untuk kategori *Best Innovation in Marketing*.

2009

MSV meluncurkan satelit Indostar-II untuk menggantikan satelit Indostar-I dengan kapasitas saluran dua kali lebih banyak sehingga mampu mendistribusikan lebih dari 160 saluran. Satelit ini dimiliki oleh MSV.

Dari sisi konten, MSV menambah 25 saluran baru sekaligus meluncurkan paket dasar berlangganan yang baru, lebih menarik dan fleksibel untuk menjawab kebutuhan masing-masing target pasar. MSV menambah saluran TV eksklusif lokal yang dikelola sendiri oleh MNC.

Untuk meningkatkan layanan, MSV membuka 3 kantor cabang baru untuk semakin memudahkan pelanggan menghubungi MSV. Total kantor cabang yang dimiliki menjadi 43 kantor/kota.

MSV meraih penghargaan *Top Brand Award* untuk kategori TV Berlangganan dan *Marketing Award* untuk kategori *Best Market Driving Strategy* dan *Best Innovation in Marketing*.

2010

Global Mediacom meningkatkan sahamnya di MSV menjadi 75,54%.

MSV kembali menambahkan 19 kantor cabang baru di berbagai wilayah di Indonesia, sehingga jumlah kantor cabang yang dimiliki menjadi 62 kantor/ kota.

more than 40 local and international channels at more affordable prices.

In the same year MSV opened 5 representative offices in major areas in Indonesia (Semarang, Pekanbaru, Makassar, Balikpapan and Palembang), bringing the total number of offices to 9.

MSV aggressively launched several exclusive channels in order to enhance the content strategy and create competitive advantage.

MSV made a breakthrough by opening 31 branches in 31 major cities in Indonesia, bringing the total number of branch offices to 40 offices in 40 cities.

Due to the implementation of marketing strategies, MSV won Top Brand Award for Pay TV category and Marketing Award for Best Innovation in Marketing.

MSV launched Indostar-II satellite with twice as large channels capacity and therefore capable of distributing more than 160 channels. Indostar-II replaced Indostar-I and is owned by MSV.

MSV launched 25 new channels and introduced new and more attractive basic package's that offered flexibility to meet the demand of each target market. MSV added to the list of local exclusive channels owned by MNC.

Aiming to improve services, MSV opened 3 new branch offices in order to facilitate customers in contacting MSV. The total number of branches were now 43 offices/ cities.

MSV was awarded Top Brand Award for Pay TV category and Marketing Award for Best Market Driving Strategy and Best Innovation in Marketing.

Global Mediacom increased its ownership in MSV to 75.54%.

MSV again opened 19 new offices in various cities in Indonesia, bringing the total number of branch offices to 62 offices/ cities.

2012

MSV kembali meraih penghargaan *Top Brand Award* dan *Marketing Award* untuk kategori *Best Experiential Marketing*; serta *Indonesia Most Admired Companies (IMAC) Award* dan *Call Center Award*.

2011

MSV kembali meraih penghargaan *Top Brand Award*, *Indonesia's Most Admired Company (IMAC) Award* dan *Marketing Award* untuk kategori *Best Experiential Marketing* dan *Best Innovation Marketing*. MSV juga meraih *Digital Marketing Award* dan *Indonesia Best Brand Award*.

2012

Pada tahun 2012, MSV secara agresif meluncurkan beberapa saluran baru untuk memperkuat posisi pemimpin pasar sekaligus keunggulan kompetitif, dimana sebagian besar dari saluran baru tersebut adalah saluran eksklusif yang hanya dimiliki oleh MSV. Saluran baru tersebut adalah:

1. iConcerts (eksklusif): saluran yang menampilkan konser-konser musik dari seluruh penjuru dunia, tersedia juga dalam format HD (Feb)
2. One Channel: menampilkan program drama dan hiburan dari Korea (Feb)
3. MNC Drama (eksklusif): menampilkan serial drama favorit Indonesia (April)
4. MNC Movie (eksklusif): menampilkan film-film Indonesia dari berbagai genre (Mei)
5. Celestial Classic Movie: menampilkan film-film Mandarin klasik (Juni)
6. MNC Shop (eksklusif): 24 jam saluran berbelanja pertama di Indonesia (Agustus)
7. MNC Infotainment (eksklusif): saluran infotainment Indonesia (Oktober)
8. MNC Fashion (eksklusif): menampilkan program-program *fashion* dan gaya hidup lokal dan internasional (November)

Pada tanggal 9 Juli, MSV melakukan penawaran saham perdana yang tercatat sebagai IPO terbesar di Indonesia pada tahun 2012 dengan nilai Rp 2,15 triliun (mencatat 1,4 miliar lembar saham dengan harga Rp.1.520 per saham di Bursa Efek Indonesia).

Untuk meningkatkan kualitas tayangan yang optimal dan menambah kenyamanan pelanggan, MSV melakukan migrasi dekoder dari format MPEG2 ke format MPEG4.

Untuk memperluas pangsa pasar, MSV juga meluncurkan paket dasar Indovision baru, yaitu paket Mars dengan harga Rp.149.000

MSV again won *Top Brand Award* and *Marketing Award* for *Best Experiential Marketing* category; and *Indonesia's Most Admired Companies (IMAC) Award* and *Call Center Award*.

MSV again won *Top Brand Award*, *Indonesia's Most Admired Company (IMAC) Award* and *Marketing Award* for *Best Experiential Marketing* category and *Best Innovation Marketing*. MSV also won *Digital Marketing Award* and *Indonesia Best Brand Award*.

In 2012 MSV aggressively launched a number of new channels to strengthen its position as market leader as well as its competitive advantage, with most of the new channels being exclusive channels only offered by MSV. The new channels are:

1. *iConcerts (exclusive)*, featuring music concerts from around the world, available also in HD format (February).
2. *One Channel*, featuring drama and entertainment from Korea (February).
3. *MNC Drama (exclusive)*, featuring Indonesia's favorite drama series (April).
4. *MNC Movie (exclusive)*, featuring Indonesian movies of various genres (May).
5. *Celestial Classic Movie*, featuring classic Mandarin movies (June).
6. *MNC Shop (exclusive)*, the first 24-hour shopping channel in Indonesia (August).
7. *MNC Infotainment (exclusive)*, Indonesia's infotainment channel (October).
8. *MNC Fashion (exclusive)*, featuring fashion and lifestyle programs – both local and international (November).

On July 9, MSV conducted an initial public offering which was regarded as the biggest IPO in Indonesia for 2012, with a value of Rp 2.15 trillion (1.4 billion shares at Rp 1520 per share in Indonesia Stock Exchange)

To enhance the quality of the broadcasted programs as well as convenience to the customers, MSV migrated from MPEG2 to MPEG4 decoder.

To expand its market share, MSV launched new Indovision basic package, called Mars offered for Rp 149.000 per month. The new

per bulan sekaligus untuk melengkapi pilihan paket berlangganan Indovision yang sudah ada sebelumnya yaitu Venus, Galaxy dan Super Galaxy. Paket Mars menawarkan lebih dari 50 saluran lokal dan internasional termasuk saluran-saluran olahraga terbaik yang ditujukan untuk pria. MSV menambahkan layanan bernilai tambah dengan meluncurkan saluran HD dengan harga yang paling terjangkau. Terdiri dari total 5 saluran HD – HBO HD, iConcerts HD, National Geographic Channel HD, FOX Movies Premium HD, dan ESPN HD – saluran-saluran HD tersedia mulai tanggal 27 Februari 2012 dengan menambah biaya berlangganan hanya Rp 39.000 per bulan.

MSV membuka 23 kantor cabang baru yang tersebar di Indonesia secara serentak. Total kantor cabang yang dimiliki MSV menjadi 85 kantor cabang dimana pelanggan maupun calon pelanggan bisa mendapatkan layanan penjualan dan purnajual secara menyeluruh. Penambahan kantor cabang ini memperluas jaringan pelayanan sekaligus membuat MSV jauh meninggalkan pemain TV berbayar lainnya dalam hal distribusi dan cakupan layanan.

MSV meraih beberapa penghargaan *Top Brand Award, Call Center Award, Indonesia Original Brand Award, Social Media Award, Indonesia Best Brand Award, Indonesia's Most Admired Company (IMAC) Award, Indonesia Customer Satisfaction Award, Customer Loyalty Award and Marketing Award* untuk kategori *Best Experiential in Marketing* dan *Best Innovation Marketing*.

package complemented the existing Indovision subscription packages, which are Venus, Galaxy and Super Galaxy. Mars offers a total of more than 50 local and international channels, including sports channels intended for male audience.

MSV offered value added services by launching HD channels at affordable prices. Consisting of a total of five HD channels – HBO HD, iConcerts HD, National Geographic Channel HD, FOX Movies Premium HD, and ESPN HD – the new channels were available starting from February 27, 2012 for only Rp 39,000 additional monthly fee.

MSV opened 23 new branches in several locations across Indonesia simultaneously. Now MSV has a total of 85 branches in which the customers and prospects are able to enjoy sales and after-sales services. The presence of the new offices expanded the service network as well as propelled MSV further to the forefront, outpacing other pay TV players in terms of distribution and service coverage.

MSV won several awards including Top Brand Award, Call Center Award, Indonesia Original Brand Award, Social Media Award, Indonesia Best Brand Award, Indonesia's Most Admired Company (IMAC) Award, Indonesia Customer Satisfaction Award, Customer Loyalty Award and Marketing Award for Best Experiential in Marketing and Best Innovation Marketing categories.





Peristiwa Penting 2012

Significant Events in 2012

"MSV menambahkan layanan bernilai tambah dengan meluncurkan saluran HD"

"MSV offered value added services by launching HD channels"

Pada tahun 2012, MSV secara agresif meluncurkan beberapa saluran baru untuk memperkuat posisi sebagai pemimpin pasar sekaligus keuntungan kompetitif, dimana sebagian besar dari saluran baru tersebut adalah saluran eksklusif yang hanya dimiliki oleh MSV. Saluran baru tersebut adalah:

1. iConcerts (eksklusif): saluran yang menampilkan konser-konser musik dari seluruh penjuru dunia, tersedia dalam format HD (Februari).
2. One Channel: menampilkan program drama dan hiburan dari Korea (Februari).
3. MNC Drama (eksklusif): menampilkan serial drama favorit Indonesia (April).
4. MNC Movie (eksklusif): menampilkan film-film Indonesia dari berbagai genre (Mei).
5. Celestial Classic Movie: menampilkan film-film Mandarin klasik (Juni).
6. MNC Shop (eksklusif): 24 jam saluran berbelanja pertama di Indonesia (Agustus).
7. MNC Infotainment (eksklusif): saluran infotainment Indonesia (Oktober).
8. MNC Fashion (eksklusif): menampilkan program-program fashion dan gaya hidup lokal dan internasional (November).

Untuk memperluas pangsa pasar, MSV juga meluncurkan paket dasar Indovision baru, yaitu paket Mars dengan harga Rp.149.000 per bulan sekaligus untuk melengkapi pilihan paket berlangganan Indovision yang sudah ada sebelumnya yaitu Venus, Galaxy dan Super Galaxy.

Paket Mars menawarkan lebih dari 50 saluran lokal dan internasional termasuk saluran-saluran olahraga terbaik yang ditujukan untuk pria.

Pada tahun 2012 MSV juga menambahkan layanan bernilai tambah dengan meluncurkan saluran HD dengan harga yang paling terjangkau. Terdiri dari total 5 saluran HD – HBO HD, iConcerts HD, National Geographic Channel HD, FOX Movies Premium HD, dan ESPN HD – saluran-saluran HD tersedia mulai tanggal 27 Februari 2012 dengan hanya menambah biaya berlangganan Rp 39.000 per bulan.

Untuk meningkatkan kualitas tayangan yang optimal dan menambah kenyamanan pelanggan, MSV melakukan migrasi dekoder dari format MPEG2 ke format MPEG4.

In 2012 MSV aggressively launched a number of new channels to strengthen its position as market leader as well as its competitive advantage, with most of the new channels being exclusive channels only offered by MSV. The new channels are:

1. *iConcerts (exclusive), featuring music concerts from around the world, available in HD format (February).*
2. *One Channel, featuring drama and entertainment from Korea (February).*
3. *MNC Drama (exclusive), featuring Indonesia's favorite drama series (April).*
4. *MNC Movie (exclusive), featuring Indonesian movies of various genres (May).*
5. *Celestial Classic Movie, featuring classic Mandarin movies (June).*
6. *MNC Shop (exclusive), the first 24-hour shopping channel in Indonesia (August).*
7. *MNC Infotainment (exclusive), Indonesia's infotainment channel (October).*
8. *MNC Fashion (exclusive), featuring fashion and lifestyle programs – both local and international (November).*

To expand its market share, MSV launched new Indovision basic package, called Mars offered for Rp 149.000 per month. The new package complemented the existing Indovision subscription packages, namely Venus, Galaxy and Super Galaxy.

Mars offers a total of more than 50 local and international channels, including sports channels intended for male audience.

In 2012 MSV also offered value added services by launching HD channels at affordable prices. Consisting of a total of five HD channels – HBO HD, iConcerts HD, National Geographic Channel HD, FOX Movies Premium HD, and ESPN HD – the new channels were available starting from February 27, 2012 for only Rp 39,000 additional monthly fee.

To enhance the quality of the broadcasted programs as well as convenience to the customers, MSV migrated from MPEG2 to MPEG4 decoder.

"IPO MNC Sky Vision pada 9 Juli 2012 adalah merupakan event terbesar yang dilakukan Perseroan"

"The IPO of MSV on July 9 2012 was the Company's most significant achievement"

MSV juga terus melakukan aktivitas pemasaran yang sangat agresif untuk menunjang program akuisisi pelanggan baru maupun program *loyalty* diantaranya:

- *Mall Launch* event untuk Indovision HD dan Okevision.
- Program *experiential marketing* dengan mendatangkan *public figure* yang merupakan *icon-icon* dari program terbaik yang ditayangkan di TV berlangganan MSV diantaranya Ti Lung, Mister Maker, Chef Martin Yan, Chef Sharone Haukman, Chef Anna Olson, BTOB dan Brady Barr.
- CNN Journalist Competition (September 2012).

MSV bekerja sama dengan CNN melakukan terobosan kegiatan hubungan masyarakat dengan mengadakan kompetisi bergengsi bagi para jurnalis Indonesia untuk mendapatkan pengalaman jurnalistik yang berharga di luar negeri.



IPO MSV pada 9 Juli 2012 adalah merupakan event terbesar yang dilakukan Perseroan. Dimana IPO ini tercatat sebagai IPO terbesar di Indonesia pada tahun 2012 dengan nilai IPO sebesar Rp 2,15 triliun (1,4 miliar lembar saham dengan harga Rp 1.520 per saham di Bursa Efek Indonesia).

MSV also engaged in aggressive marketing in order to facilitate the acquisition of new subscribers and its loyalty programs, namely:

- *Mall launch* event for Indovision HD and Okevision.
- *Experiential marketing* programs involving *public figures* pertaining to the popular programs broadcasted via MSV's pay TV service, among others Ti Lung, Mister Maker, Chef Martin Yan, Chef Sharone Haukman, Chef Anna Olson, BTOB and Brady Barr.
- CNN Journalist Competition (September 2012).

MSV in collaboration with CNN organized a public relation event by organizing high-profile competition for Indonesian journalists, allowing them the opportunity for valuable journalism experience overseas.



The IPO of MSV on July 9 2012 was the Company's most significant achievement. The IPO is regarded as the biggest IPO in Indonesia for 2012, with a value of Rp 2.15 trillion (1.4 billion shares at Rp 1,520 per share in Indonesia Stock Exchange).



Salah satu aktivitas penting yang dilakukan pada tahun 2012 yaitu pada 8 Agustus 2012 adalah, MSV membuka 23 kantor cabang baru yang tersebar di Indonesia secara serentak. Total kantor cabang yang dimiliki MSV menjadi 85 kantor cabang dimana pelanggan maupun calon pelanggan bisa mendapatkan layanan penjualan dan purnajual secara menyeluruh. Penambahan kantor cabang ini memperluas jaringan pelayanan sekaligus membuat MSV jauh meninggalkan pemain TV berbayar lainnya dalam hal distribusi dan cakupan layanan.

23 kantor-kantor cabang tersebut berlokasi di:

One important event in 2012 precisely on August 8, 2012 was, MSV opened 23 new branches in several locations across Indonesia simultaneously. Now MSV has a total of 85 branches in which the customers and prospects are able to enjoy sales and after-sales services. The presence of the new offices expanded the service network as well as propelled MSV further to the forefront, outpacing other pay TV players in terms of distribution and service coverage.

The 23 branch offices are located in:

No.	kantor cabang <i>Branch Office</i>						
1.	Tanah Grogot	8.	Baubau	15.	Kebumen	22.	Sorong
2.	Tanjung Pandan	9.	Bearu	16.	Kudus	23.	Sumedang
3.	Tanjung Pinang	10.	Bima	17.	Kupang		
4.	Wonosobo	11.	Blitar	18.	Manokwari		
5.	Tangerang	12.	Depok	19.	Muara Bungo		
6.	Balige	13.	Indramayu	20.	Pamekasan		
7.	Banyuwangi	14.	Jombang	21.	Sintang		



MSKY Exclusive Channels

Saluran Eksklusif MSKY



Ikhtisar Keuangan

Financial Highlights

Dalam Jutaan Rupiah

Keterangan	2012	2011	2010	In Millions of Rupiah
Pendapatan Bersih	2,393,592	1,737,846	1,411,850	Net Revenues
Laba Kotor	649,596	420,125	327,584	Gross Profit
Laba Sebelum Pajak	121,329	106,997	205,987	Income Before Tax
Laba Bersih	81,849	65,339	146,797	Net Income
Laba Bersih Per Saham Dasar (Dalam Rupiah Penuh)	12.40	10.50	23.60	Basic Earning Per Share (In Full Rupiah)
Jumlah Saham Beredar	7,063,886,000	6,216,220,000	6,216,220,000	Number of Shares Outstanding

Dalam Jutaan Rupiah

Keterangan	2012	2011	2010	In Millions of Rupiah
Modal Kerja Bersih	212,153	(358,030)	(48,849)	Net Working Capital
Jumlah Investasi	721,286	721,286	721,286	Total Investments
Jumlah Aset	4,939,425	3,447,663	3,062,838	Total Assets
Jumlah Liabilitas	2,678,517	2,489,432	2,169,946	Total Liabilities
Jumlah Ekuitas	2,260,908	958,231	892,892	Total Equity

Rasio Keuangan

Keterangan	2012	2011	2010	Key Financial Ratios
Laba Bersih Terhadap Pendapatan (%)	2%	2%	5%	Return on Assets (%)
Jumlah Aktiva (%)				
Laba Bersih Terhadap Jumlah Ekuitas (%)	4%	7%	16%	Ekuitas (%) Return on Equity (%)
Aset Lancar Terhadap Liabilitas Lancar (x)	1.20	0.61	0.91	Current Ratio (x)
Jumlah Liabilitas Terhadap Jumlah Aktiva (x)	0.54	0.72	0.71	Total Liabilities to Total Assets (x)
Jumlah Liabilitas Terhadap Jumlah Ekuitas (x)	1.18	2.60	2.43	Total Liabilities to Total Equity (x)
Laba Kotor Terhadap Pendapatan (%)	27%	24%	23%	Gross Profit Margin (%)
Laba Usaha Terhadap Pendapatan (%)	21%	20%	15%	Operating Profit Margin (%)
Marjin EBITDA (%)	42%	42%	37%	EBITDA Margin (%)
Laba Bersih Terhadap Pendapatan (%)	3%	4%	10%	Net Profit Margin (%)

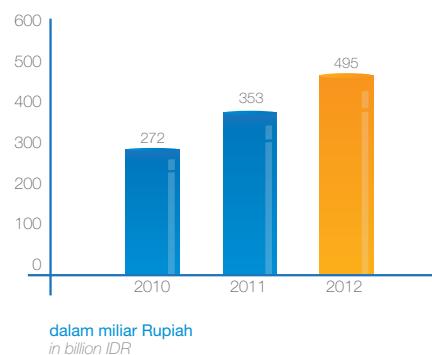
Data pelanggan

Keterangan	2012	2011	2010	Subscriber Data
Jumlah Pelanggan	1,720,649	1,162,872	804,158	Total Subscribers
Churn	1.23%	1.23%	1.90%	Churn
ARPU	123,203	125,430	143,845	ARPU

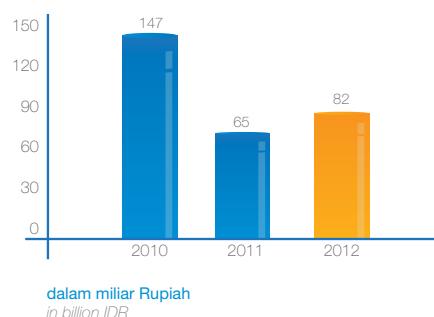
Pendapatan Usaha
Revenue



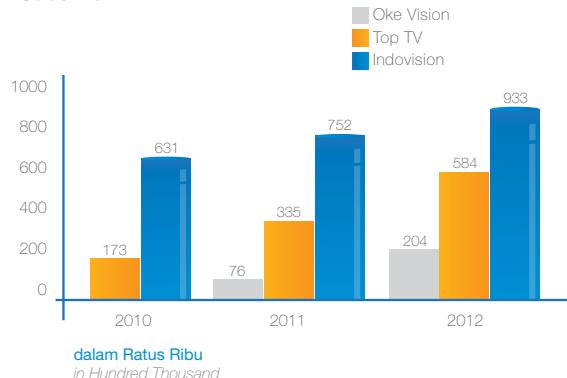
Laba Usaha
Operating Profit



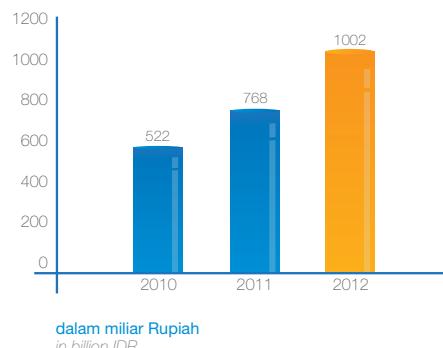
Laba Bersih
Net Income



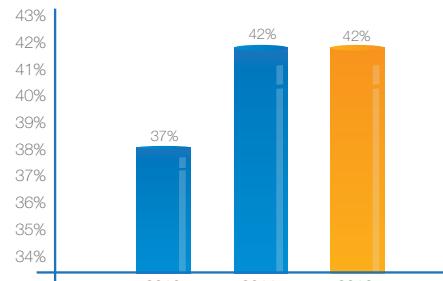
Jumlah Pelanggan
Subs No.



EBITDA
EBITDA



Marjin EBITDA
EBITDA Margin



Ikhtisar Saham

Share Highlights

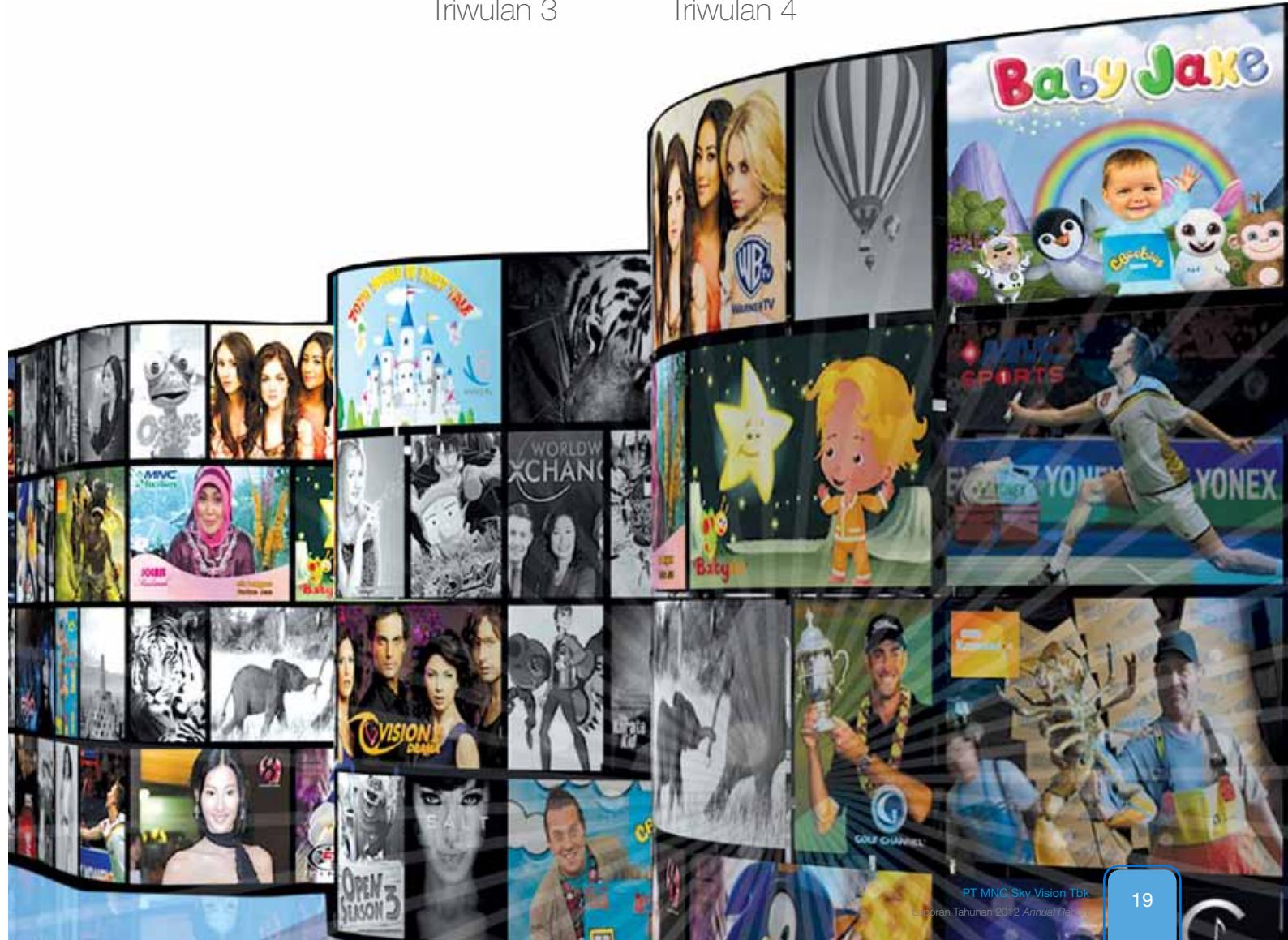
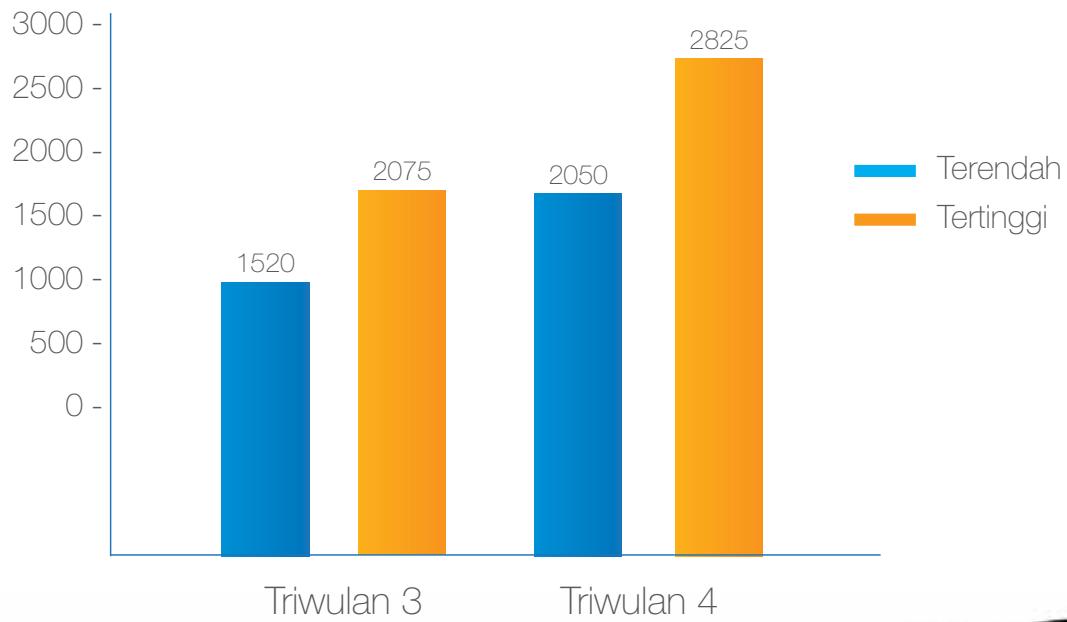


Kapitalisasi Pasar (dalam miliar Rupiah)
Market Cap (in IDR Bn)



Harga Saham Tertinggi dan Terendah Per Kuarter

Highest and Lowest Stock Price Quarterly



DELIVERING PERFORMANCE BEYOND EXPECTATIONS



Sambutan Dewan Komisaris Utama

Message from the board of Commissioners

HARY TANOESOEDIBJO

Komisaris Utama

President Commissioner

"Dengan kode saham MSKY, saham kami memiliki harga awal Rp 1.520 dan telah meningkat 35 persen sejak IPO yang tentunya menguntungkan investor"

"Listed under the code MSKY, our stocks began at an initial price of Rp 1,520. Stock has performed well since then, increasing by 35 per cent since the IPO. Our investors have good reason to be happy"

Pernyataan Komisaris Utama MSV

Dengan rendah hati dan puji syukur kepada Tuhan yang telah memberikan berkatNya yang tak terhingga kepada Perseroan dan rakyat Indonesia selama satu tahun terakhir, saya menyampaikan laporan kinerja Perseroan pada tahun 2012.

Dalam berbagai aspek tahun 2012 adalah tahun yang penting. Pertama, tahun 2012 menandai ulang tahun kesebelas akuisisi kami atas Indovision. Saat kami membeli Indovision pada tahun 2001, perusahaan tersebut tengah berjuang membangun usahanya di bidang TV berbayar via satelit dengan hanya 30.000 pelanggan. Sekarang Perseroan telah menjadi perusahaan TV berlangganan terbesar di Indonesia dengan lebih dari 1,72 juta pelanggan dan pangsa pasar sebesar 71 persen.

Pertumbuhan kami yang signifikan selama dekade terakhir memungkinkan Perseroan untuk mencapai tonggak baru pada tahun 2012. Pada tanggal 9 Juli PT MNC Sky Vision Tbk. (MSV/ Perseroan) melakukan IPO di Bursa Efek Indonesia. Dengan kode saham MSKY, saham kami memiliki harga awal Rp 1.520 dan telah meningkat 35 persen sejak IPO yang tentunya menguntungkan investor.

Kami telah melalui perjalanan yang panjang dan sepanjang perjalanan tersebut kami tetap berupaya memberikan konten dengan kualitas terbaik namun dengan harga yang terjangkau. Dalam mencapai tujuan-tujuan keuangan, kami tidak pernah mengorbankan kualitas atau kepercayaan pemirsa. Dan sekali lagi tahun ini, kinerja keuangan membuktikan bahwa strategi kami adalah strategi yang tepat.

MSKY Statement of the President Commissioner

It is with humble praise and immense gratitude to God, who has bestowed infinite blessings upon our company and upon the Indonesian people this past year, that I begin this report on our performance in 2012.

In more ways than one, 2012 has been a landmark year. Firstly, it marked the eleventh anniversary of our acquisition of Indovision. When we bought Indovision in 2001, it was a fledgling satellite pay-TV company in distress. It had only 30,000 subscribers. Today it is the largest pay-TV company in Indonesia with over 1.7 million subscribers and a 71 per cent market share.

Our huge growth over the past decade allowed us to reach another new milestone in 2012. On 9th July, PT MNC Sky Vision Tbk. conducted an IPO on the Indonesian Stock Exchange. Listed under the code MSKY, our stocks began at an initial price of Rp 1,520. Stock has performed well since then, increasing by 35 per cent since the IPO. Our investors have good reason to be happy.

We really have come a long way. Throughout our journey, we have maintained our focus on delivering the best quality content at affordable prices. As we aim for financial success, we do so without sacrificing quality or the trust of our viewers. And once again this year, financial results have proven our strategy the right one.

"MSV berada pada posisi yang paling strategis dibandingkan dengan pesaing untuk memanfaatkan potensi pertumbuhan di tahun-tahun mendatang"

"MSV is the best-placed among Indonesia's pay-TV companies to capitalize on this growth in the coming years"

Berikut adalah beberapa pencapaian utama untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2012.

- Total pendapatan sebesar Rp 2,4 triliun, meningkat 38 persen dibandingkan Rp 1,7 triliun pada tahun 2011.
- Jumlah Pelanggan meningkat sebesar 558.000, rata-rata 46.000 pelanggan baru per bulan. Hal ini jauh melebihi target kami yaitu 405.000 pelanggan baru pada tahun 2012.
- Laba usaha sebesar Rp 495 miliar, meningkat 40 persen dibandingkan Rp 353 miliar pada tahun 2011. EBITDA juga bertumbuh signifikan sebesar 38 persen menjadi Rp 1 Triliun dari Rp 728 miliar pada tahun 2011.

Di posisi tepat untuk memanfaatkan pertumbuhan industri

Meskipun MSV mencapai pertumbuhan yang signifikan pada tahun 2012, penetrasi TV Berlangganan di Indonesia masih yang terendah di Asia Tenggara dan dengan demikian terdapat potensi pasar yang tinggi dan belum dimanfaatkan. Industri TV Berlangganan satelit di Indonesia kini berada pada titik balik, dan oleh sebab itu kami memperkirakan pertumbuhan pelanggan akan berlanjut dalam beberapa tahun mendatang.

Pada akhir tahun 2012 hanya 6,8 persen rumah tangga Indonesia yang berlangganan layanan TV Berlangganan. Sementara negara ASEAN lainnya memiliki penetrasi 10 persen atau lebih. Di India khususnya, penetrasinya adalah 80 persen. Dengan laju pertumbuhan industri TV Berlangganan Indonesia, kami terus berupaya untuk meningkatkan penetrasi pasar.

Sebagai perusahaan TV Berlangganan dengan pertumbuhan pesat di dunia dan pelanggan yang bertambah 50.000 setiap bulan pada kuartal terakhir 2012, MSV berada pada posisi yang paling strategis dibandingkan dengan pesaing untuk memanfaatkan potensi pertumbuhan di tahun-tahun mendatang. Konten yang unggul, tenaga penjualan internal yang efektif, serta satu-satunya pengguna transponder S-band di Indonesia yang menghasilkan siaran berkualitas tinggi, adalah keunggulan kompetitif kami.

Selain potensi pertumbuhan industri yang tinggi, industri TV Berlangganan Indonesia juga memiliki ARPU yang relatif tinggi yaitu sekitar US\$13 per bulan, sementara Cina dan India memiliki ARPU sekitar US\$ 3-4 per bulan. Hal ini menunjukkan bahwa Indonesia adalah

Here are some of our key numbers for the year ending 31st December 2012.

- *Total revenue was Rp2.4 trillion, an increase of 38 per cent over Rp1.7 trillion in 2011*
- *Subscriber numbers increased by 558,000, an average of 46,000 new subscribers per month. This far exceeded our target of 405,000 new subscribers in 2012.*
- *Operating income was Rp 495 billion, an increase of 40 per cent over Rp 353 billion in 2011. EBITDA also grew strongly by 38 per cent to Rp 1 Trillion, from Rp 728 billion in 2011.*

Best placed to capitalize on industry growth

Despite MSV's impressive growth in 2012, Indonesia still has among the lowest pay-TV penetration in the region. With so much of the market still untapped, Indonesia's satellite pay-TV industry is at an inflection point. This is why we expect sustainable subscriber growth for the next several years.

At the end of 2012 only 6.8 per cent of Indonesian households subscribed to a pay-TV service. Meanwhile other ASEAN countries have penetration of 10 per cent or more. In India, penetration is as high as 80 per cent. The rate of growth of the Indonesian pay-TV industry suggests we are following our peers to a much greater uptake.

As the most exciting and fast-growing pay-TV company in the world, with net adds accelerating to 50,000 per month in the last quarter 2012, MSV is the best-placed among Indonesia's pay-TV companies to capitalize on this growth in the coming years. With our superior content offering and effective internal sales force, as well as Indonesia's only S-band transponders providing higher quality broadcasts, we hold a strong competitive advantage.

In addition to strong potential for industry growth, Indonesian pay-TV also has a relatively high ARPU of around US\$ 13 per month. In China and India, ARPU values are around US\$ 3-4 per month. Given these dynamics, there is no better place in the world to invest in pay-

"Kami perkirakan bahwa marjin akan meningkat dan pelanggan akan bertumbuh sebesar 35%, sementara EBITDA tetap stabil"

"We forecast that our margins will expand, with subscriber numbers growing by 35% and EBITDA remaining stable"

tempat paling tepat di dunia untuk berinvestasi di industri TV Berlangganan. Dan karena MSV adalah pemain dominan, hanya MSV merupakan perusahaan terbaik untuk berinvestasi.

Saluran lokal dan internasional terbaik

Saluran-saluran khususnya saluran eksklusif adalah kunci keberhasilan kami. Saluran menarik pelanggan dan pemirsa, dan pada gilirannya mendorong pendapatan kami. Oleh sebab itu kami terus meningkatkan nilai dengan menawarkan berbagai pilihan bagi setiap warga Indonesia. Tahun ini kami memproduksi, menggabungkan dan mendistribusikan saluran lokal, regional dan internasional dalam kuantitas yang lebih banyak dari sebelumnya, 17 saluran-saluran MNC Channel sebagai contohnya. Demikian juga dengan saluran eksklusif internasional seperti CBeebies dan Baby TV.

Pada tahun 2013 kami akan terus berinvestasi di saluran. Kami perkirakan bahwa marjin akan meningkat dan pelanggan akan bertumbuh sebesar 35%, sementara EBITDA tetap stabil. Dengan meningkatnya marjin kami akan memperoleh dana tambahan yang dapat diinvestasikan kembali. Kami akan menawarkan saluran baru, baik internasional maupun lokal, secara eksklusif di MSV.

Keunggulan saluran lokal

Saluran lokal dalam bahasa Indonesia adalah keunggulan kompetitif MSV karena masyarakat Indonesia lebih memilih program dalam bahasa Indonesia.

MSV adalah penyedia layanan TV berlangganan via satelit yang secara eksklusif menayangkan saluran-saluran MNC berbahasa indonesia. Pada saat yang sama tidak ada pesaing yang menawarkan saluran dalam bahasa Indonesia secara ekstensif. Pada tahun 2012 saluran-saluran eksklusif tersebut mencapai pangsa pemirsa yang cukup tinggi yaitu 22 persen atau meningkat 7 poin dari tahun 2011.

Mempertahankan ARPU yang tinggi

Rata-rata pendapatan per pengguna (ARPU) setiap bulan pada tahun 2012 tetap stabil pada posisi Rp 123.000, sementara marjin EBITDA juga tinggi yaitu 42 persen. Hal ini antara lain didukung oleh strategi 3 merek. Melalui struktur 3 merek Perseroan menarik pelanggan baru dengan menawarkan paket *entry-level* (Top TV) yang nantinya dilanjutkan dengan paket-paket

TV than in Indonesia. And, since we are the dominant player, there is no better company in which to invest than MSV.

The best local and international channel

Channels, especially exclusive channel, is the key to our success. It draws our subscribers and the television audience, which in turn drives our revenue. That is why we intend to further evolve our value proposition by offering even more choices to every Indonesian. This year we created, aggregated and distributed even more of the best of local, regional and international channels than before. Our choice of 17 MNC-branded channels is a great example of this. So are our exclusive international channels, such as children's station Cbeebies and Baby TV.

In 2013 we will continue to reinvest in content. We forecast that our margins will expand, with subscriber numbers growing by 35% and EBITDA remaining stable. Additional money from the expanded margins will be available to reinvest. We aim to offer new content, both international and local, exclusively on MSV. Meanwhile content costs representing 30% of revenue. We continue to enjoy good visibility of content cost.

The advantage of local channel

Local content in the Bahasa Indonesia language has become a real competitive advantage for MSV, because Indonesians prefer programming in their own language.

MSV is the exclusive satellite pay TV provider of MNC's leading Indonesian language channels. Furthermore, none of our competitors offer extensive Indonesian content. In 2012 these exclusive channels achieved a strong audience share of 22 per cent audience share, up 7 points from 2011.

Maintaining impressive ARPU

Average revenue per user (ARPU) per month was impressive at a healthy Rp123,000 in 2012. EBITDA margins were also healthy at 42 per cent. This is partly thanks to our three-tier branding system, which attracts new customers with an entry-level subscription package (Top TV) and then seeks to 'up-sell' additional packages to the customer at a later time. Examples of these additional packages include

"Keunggulan kompetitif MSV adalah struktur biaya yang rendah"

"MSV's key competitive advantages is our low cost structure"

tambahan, misalnya saluran film dan olahraga. Ke depannya kami berupaya untuk mempertahankan ARPU dengan terus menawarkan layanan premium baru serta berbasis teknologi seperti VOD dan PVR.

Sejak tahun 2011 kami telah melakukan pemutakhiran atas teknologi kompresi video kami dari MPEG 2 menjadi standar MPEG 4. Proses ini diharapkan akan selesai pada akhir tahun 2013.

Kami akan menawarkan layanan premium melalui kantor penjualan internal yang efektif. Pada akhir tahun 2012, jumlah pusat penjualan tersebut mencapai 85.

Struktur biaya rendah yang kompetitif

Salah satu keunggulan kompetitif MSV adalah struktur biaya yang rendah. Kami terus berupaya untuk mempertahankan keunggulan tersebut pada tahun 2012 dan akan melanjutkannya pada tahun 2013.

Tujuan utama adalah mengendalikan biaya untuk pelayanan pelanggan. Kami terus meningkatkan kualitas instalasi peralatan di pelanggan pada awalnya, dalam upaya mengurangi masalah setelah instalasi. Kami juga mengedukasi pelanggan cara menggunakan produk dan layanan kami dengan benar sehingga mengurangi beban kerja petugas layanan. Kemudian kami juga memberikan pelatihan bagi para petugas *call center*, sehingga mereka dapat bekerja lebih efisien.

Kami juga melakukan negosiasi dengan pemasok peralatan penerima (dekoder) untuk menurunkan biaya agar dapat mengurangi biaya akuisisi pelanggan.

Jangkauan 100% mendorong pertumbuhan di luar Jakarta

Banyak pelanggan baru pada tahun 2012 berasal dari luar Jakarta. Bahkan, lebih dari 60-70 persen dari pelanggan baru berasal dari luar Jakarta dan sekitarnya. Di beberapa daerah seperti Sumatera dan Kalimantan, pertumbuhan pelanggan per tahun mencapai lebih dari 100 persen. Model bisnis kami sangat mumpuni dan pertumbuhan tersebar di seluruh Indonesia sehingga kami tidak terlalu tergantung pada pertumbuhan di Jakarta.

Mekanisme penyiaran TV satelit merupakan

movies and sports channels.

We expect to maintain our monthly ARPU in the coming years, by continuing to add new, premium services to our offering, as well as technological products such as VOD and PVR.

For example, since in 2011 we upgraded our video compression technology from MPEG 2 to the MPEG 4 standard. The process is expected to be completed by the end of 2013.

We will sell our premium services through our highly effective internal sales centers. At the end of 2012, we operated 85 sales centers.

Competitive low cost structure

One of MSV's key competitive advantages is our low cost structure. We worked aggressively to maintain this position in 2012 and we will continue to do so in 2013.

A key goal is to control customer service costs. We are working on improving the quality of the initial installation of subscriber equipment, so that fewer customer problems occur afterwards. We aim to provide better subscriber education in the use of our products and services, to reduce burden on our service teams. And we are busy enhancing the training for our service and call center representatives, so that they can work more efficiently.

We are also in negotiation with the vendor of our TV receiver equipment (decoder) to lower its overall cost. This will reduce our subscriber acquisition costs.

100% coverage drives growth outside Jakarta

Many of our new customers who became subscribers in 2012 are from outside of Jakarta. In fact, over 60-70 per cent of our new subscribers came from outside of Greater JKT. In some markets, such as Sumatra and Kalimantan, we saw year-on-year subscriber growth of over 100 per cent. Our business model is very scalable and the growth is widely spread across Indonesia and we are not overly reliant on growth in Jakarta.

The nature of satellite TV broadcasting is a major factor in our success outside of the

"Saya bangga dengan churn rate pada tahun 2012 yaitu sekitar 1 persen"

"I am proud of the churn rate we achieved in 2012 structure"

faktor kunci keberhasilan kami di luar Jakarta. Sinyal kami mampu menjangkau seluruh Indonesia termasuk daerah-daerah yang tidak dapat dijangkau oleh TV free-to-air. Bagi negara kepulauan seperti Indonesia yang terdiri dari ribuan pulau, metode transmisi kabel TV jauh lebih mahal dan tidak efisien. Menurut perkiraan kami pangsa pasar DTH di industri TV berlangganan telah meningkat dari 70 persen di tahun 2007 menjadi 89 persen dalam beberapa tahun terakhir. Kami perkirakan posisi ini akan tetap bertahan dimasa yang akan datang.

Melayani pelanggan

Saya bangga dengan churn rate pada tahun 2012 yaitu sekitar 1 persen. Hasil tersebut dicapai karena upaya-upaya kami untuk memperoleh pelanggan yang tepat.

Kami melakukan proses yang sangat ketat untuk memastikan bahwa pelanggan baru mampu secara finansial untuk menjadi pelanggan. Bahkan, proses kami adalah yang paling ketat di industri. Pemeriksaan tersebut membuktikan disiplin dan tanggung jawab kami kepada pelanggan. Perhatian kami terhadap hal-hal kecil yang menjadikan kami seperti sekarang ini!

Terima kasih kepada tim MSV

Akhir kata saya ingin menyampaikan cerita singkat yang menggambarkan mengapa MSV merupakan pemimpin dalam industri TV Berlangganan via satelit.

Seperti sering terjadi sebelumnya, Jakarta baru-baru ini dilanda banjir besar. Saya berada di kantor pusat MSV saat banjir memuncak, dan saya melihat dari jendela air yang membanjiri jalanan. Banyak orang yang terendam air hingga sampai pinggang bahkan dada.

Beberapa saat kemudian saya melihat bahwa salah satu dari orang-orang di tengah banjir tersebut adalah petugas instalasi kami. Petugas berjalan secara perlahan melalui banjir sambil membawa dekoder dan dish memikul receiver TV baru beserta peralatannya di atas kepala. Walaupun banjir melanda, dia bertekad untuk menyelesaikan instalasi berikutnya dan tidak ada yang bisa menghentikannya. Bahkan, ia siap untuk mempertaruhkan keselamatan dirinya.

capital. Our signal is able to reach every part of Indonesia, including the parts that free-to-air TV broadcasts cannot. In an archipelago such as Indonesia, which comprises thousands of islands, other methods of transmission such as cable TV are far more costly and much less efficient. We estimate that the DTH share of the pay-TV market has grown from 70 per cent in 2007 to 89 per cent in recent years. We expect this position to be maintained in the foreseeable future.

Taking care of our subscribers

I am proud of the churn rate we achieved in 2012, which at around 1 per cent. We achieved this excellent rate of customer retention by taking great care to win the right kind of subscribers.

We go through a very rigorous process to make sure new customers have appropriate financial means to take a subscription. In fact, our process is the most stringent in the industry. These careful checks demonstrate our discipline and responsibility to customers. It is by caring about these small details that got where we are today!

A thank you to the MSV team

Finally, I would like to share with you a brief story that illustrates exactly why MSV is the market leader in satellite pay-TV.

As so often happens, Jakarta was recently hit by heavy flooding. I was at MSV'S headquarters when the flood waters were at their peak, and I took a moment to watch them flowing through the streets from the window. Many people were up to their waists in water, or even to their chests.

After a moment, I noticed one of the men wading in the waters was one of our own installation engineers. He was walking carefully through the deluge, carrying a customer's new TV receiver and his tools above his head. Even in those heavy flood waters, he was determined to complete his next installation. Nothing could stop him. He was even prepared to risk his own safety.

Dedikasinya yang luar biasa bagi pelanggan tersebut membuat saya terharu. Namun kemudian saya sadar bahwa petugas tersebut bukan satu-satunya karyawan MSV yang berdedikasi sedemikian. Seluruh tim kami mulai dari direksi hingga teknisi menunjukkan kemampuan, keahlian dan komitmen setiap hari. Kesuksesan kami tidak akan ada tanpa dedikasi mereka dan saya bangga atas mereka semua.

Meraih peluang pada tahun 2013

Tahun 2012 adalah tahun kesuksesan besar bagi MSV. Namun saya yakin bahwa kami belum mencapai yang terbaik. Industri kami berada di awal pertumbuhan yang pesat dan menguntungkan, dan MSV jelas berada pada posisi yang terdepan dibandingkan dengan pesaing untuk memanfaatkan potensi pertumbuhan tersebut dengan memberikan hiburan yang bermutu bagi para pemirsa. Pada tahun 2013 kami akan memanfaatkan berbagai peluang yang ada dan mencapai sukses yang lebih besar daripada sebelumnya.

Sebagai penutup, Dewan Komisaris dan saya menyampaikan terima kasih Dewan Direksi atas kemampuan Direksi yang secara efektif mengelola Perseroan untuk kepentingan semua pemangku kepentingan. Akhir kata, saya menyampaikan terima kasih kepada 1,72 juta pelanggan kami yang telah memilih MSV. Saya berharap bahwa kami dapat menyediakan Anda beragam pilihan terbaik, baik program lokal maupun internasional lebih banyak lagi di tahun yang akan datang, serta memberikan standar layanan yang Anda harapkan dari kami.

Atas nama Dewan Komisaris,
On behalf of the Board of Commissioners,



Hary Tanoesoedibjo
Komisaris Utama
Vice President Commissioner

This man's incredible dedication to our customers brought a tear to my eye. Yet, after thinking about it for a while, I realized he was not the only MSV employee with this level of dedication. Our entire team, from our directors to our engineers, demonstrates talent, skill and commitment every single day. Our success would not be possible without their dedication, and I am very proud of them all.

Seizing opportunity in 2013

2012 has been a year of great success for MSV. Yet I am confident that the best is yet to come. Our industry is at the beginning of a period of rapid and profitable growth; and MSV is without doubt the best positioned among our peers to capitalize on that growth, by delivering outstanding entertainment to our viewers. In 2013 we must seize the many opportunities in front of us and achieve greater success than ever before.

In closing, the Board of Commissioners and I would like to thank the Board of Directors for the Board's ability to effectively manage the Company in the best interests of all stakeholders. And finally, I want to thank our 1.72 million subscribers for choosing MSV. I hope that we can provide you with an even wider choice of the best local and international programming in the coming year, as well as the excellent standard of service you have come to expect from us.



Laporan Direktur Utama

President Director's Statements

RUDIJANTO TANOESOEDIBJO

Direktur Utama

President Director

"Jumlah pelanggan meningkat sebesar 558.000 dari 1,16 juta pada tahun 2011 menjadi 1,72 juta pada tahun 2012. Hal ini jauh melebihi target kami yaitu 405.000 pelanggan baru pada tahun 2012"

"Subscriber numbers increased by 558,000 from 1.16 million in 2011 to 1.72 million in 2012. This far exceeded our target of 405,000 new subscribers in 2012"

Atas nama Direksi, ijinkan saya menyampaikan puji syukur kepada Tuhan karena atas rahmatNya Perseroan telah mencapai kesuksesan yang luar biasa pada tahun 2012.

Tantangan tantangan di tahun 2012 telah berhasil kita lalui. Tentunya apabila kami saat ini berada dalam keadaan yang lebih baik, kami semua bersyukur kepada Tuhan karena hanya atas pimpinan Nya kita bukan saja dapat menyelesaikan semua masalah-masalah besar di waktu yang lalu, tetapi juga menjadi pemimpin pasar dalam industri TV berlangganan di Indonesia. Menurut survey yang dilakukan oleh media independen Media Partners Asia, pangsa pasar kami sudah bertumbuh dari sekitar 69.4% tahun 2012 menjadi sekitar 71% pada saat laporan tahunan ini dibuat.

Begini banyak kegiatan yang kita lakukan sepanjang tahun 2012, karena kami menyadari bahwa dalam industri media yang sangat kompetitif ini, diperlukan sistem kerja yang CEPAT dan TEPAT. Dalam rangka untuk memperluas jangkauan penjualan dan pelayanan kita, Perseroan telah membuka 23 kantor cabang baru di berbagai kota di Indonesia sehingga saat ini seluruh kegiatan Perseroan dikendalikan dari 85 kantor cabang dengan total jumlah karyawan hampir mencapai 10,000 orang.

Hal ini sangat berbeda dengan kompetitor kami yang melakukan outsourcing terhadap sebagian besar dari pekerjaan mereka baik penjualan maupun layanan teknis. Kondisi ini membuat penjualan kami meningkat dengan pesat. Berikut adalah beberapa pencapaian utama untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2012.

- Total pendapatan sebesar Rp 2,4 triliun, meningkat 38 persen dibandingkan Rp 1,7 triliun pada tahun 2011.

On behalf of the Board of Directors, allow me to express our deepest gratitude to God for His great blessings so that the Company has achieved great success in 2012.

We have managed to surpass the competitive challenges in 2012. As we gather here contemplating how we have managed to be in a better condition today, we thank God that for His leadership not only that we have solved the major issues of last year, we have also grown to become the market leader in the pay TV industry in Indonesia. According to the survey by the independent media Media Partners Asia, our market share expanded from approximately 69.4% in 2012 to around 71% at the time this annual report was written.

Many things have been done during 2012, as we are aware that in this highly competitive media industry, it is imperative to work FAST and ACCURATE. In order to extend our sales and services, the Company have opened 23 new branch offices in various cities in Indonesia so that currently all of the Company's activities are managed from 85 branch offices with employees totaling almost 10,000 headcounts.

This is in a stark contrast to our competitors who outsource the majority of their activities, including sales and services. Accordingly, our sales increased rapidly. Here are some of our key numbers for the year ending on December 31, 2012.

- Total revenue was Rp2.4 trillion, an increase of 38 percent over Rp1.7 trillion in 2011.*



- Jumlah pelanggan meningkat sebesar 558.000 dari 1,16 juta pada tahun 2011 menjadi 1,72 juta pada tahun 2012, atau rata-rata 46.000 pelanggan baru per bulan. Hal ini jauh melebihi target kami yaitu 405.000 pelanggan baru pada tahun 2012.
- Laba usaha sebesar Rp 495 miliar, meningkat 40 persen dibandingkan dengan Rp 353 miliar pada tahun 2011. EBITDA juga bertumbuh signifikan sebesar 38 persen menjadi Rp 1,0 triliun dari Rp 728 miliar pada tahun 2011.
- Laba bersih sebesar Rp 82 miliar, meningkat dari Rp 65 miliar pada tahun 2011.
- *Churn rate* tetap stabil di kisaran 1 persen.
- Rata-rata pendapatan per pengguna (ARPU) tetap stabil pada Rp 123.000 per bulan.

Disamping itu, pelayanan teknis pun kami tingkatkan baik kualitas maupun kuantitasnya di seluruh tanah air. Layanan yang cepat dan tepat adalah salah satu faktor penting yang harus diberikan kepada pelanggan. Secara rata rata, masalah-masalah yang dihadapi para pelanggan dapat kami selesaikan dalam waktu tidak lebih dari 24 jam.

Perseroan memberikan perhatian yang sangat besar terhadap kepuasan pelanggan. Survey kepuasan pelanggan diselenggarakan secara rutin untuk memastikan bahwa Perseroan dapat terus memperbaiki kekurangan-kekurangan yang ada dalam memberikan layanan kepada pelanggan. *CUSTOMER ORIENTED MANAGEMENT* ini membawaikan 10 penghargaan nasional yang kami terima di tahun 2012.

Perseroan juga menambah jumlah saluran-saluran baru sepanjang tahun 2012, yang mana 26 saluran diantaranya disiarkan oleh Perseroan secara eksklusif. Yang lebih menarik, sekitar 40% dari 20 saluran terbaik dan terfavorit versi AC Nielsen adalah saluran-saluran eksklusif kami.

Keputusan terhadap saluran yang akan kami siarkan ditentukan oleh pelanggan sendiri. Sebelum sebuah saluran diluncurkan, sebuah survei yang melibatkan lebih dari 1,000 pelanggan dilakukan dan kepada mereka diminta untuk memberikan evaluasi terhadap saluran tersebut. Hanya saluran yang didukung lebih dari 60% pelanggan yang akan dipresentasikan kepada Direksi untuk mendapat persetujuan akhir.

- Subscribers numbers increased by 558,000 from 1.16 million in 2011 to 1.72 million in 2012, or an average of 46,000 new subscribers per month. This far exceeded our target of 405,000 new subscribers in 2012.
- Operating income was Rp 495 billion, an increase of 40 percent over Rp 353 billion in 2011. EBITDA also grew strongly by 38 percent to Rp 1,0 trillion, from Rp 728 billion in 2011.
- Net income was Rp 82 billion, up from Rp 65 billion in 2011.
- Subscriber churn rate remained stable at around 1 percent.
- Average revenue per user (ARPU) remained stable at Rp 123, 000 per month.

At the same time, we also made improvements on our technical services, in terms of quality as well as quantity across Indonesia. Fast and effective response is a key factor to be provided to the customers. On average, problems concerning our customers were resolved not more than 24 hours.

The Company paid utmost attention to customer satisfaction. Survey in customer satisfaction was conducted regularly in order to ensure that the Company maintained continuous improvements in providing services to the customers. This type of CUSTOMER ORIENTED MANAGEMENT has resulted in 10 national awards that we received in 2012.

The Company also increased the number of new channels in 2012, of which 26 channels were broadcasted by the Company exclusively. Even more interesting, about 40% of the 20 best and most favored channels according to AC Nielsen were those our exclusive channels.

The decision with regard to the channels to be broadcasted was determined by our own subscribers. Before a channel was launched, a survey involving more than 1,000 subscribers was carried out and they were asked to give an evaluation on particular channels. Only channels that garnered support by more than 60% of the subscribers would be presented to the Board of Directors for final approval.

"Kebangkitan ekonomi Indonesia yang tumbuh lebih dari 6% serta langkah kami untuk terus berinovasi tanpa henti, serta dukungan dari hampir 10.000 putra putri terbaik bangsa yang bekerja di MSV, kami memiliki keyakinan bahwa Perseroan akan membuka prestasi yang lebih baik lagi sehingga kami mampu untuk meningkatkan pangsa pasar kami diatas 72% pada tahun 2013 ini"

"The rise of Indonesia's economy that grows by more than 6% and our efforts to innovate relentlessly, as well as the support of almost 10.000 of the best Indonesian men and women working at MSV, we rest assured that the Company will achieve even more impressive performance, facilitating us in increasing our market share to more than 72% in 2013"

Di tahun 2013 ini, selain terus meningkatkan produktifitas karyawan dan jumlah pelanggan aktif, Perseroan juga memberi perhatian lebih kepada peningkatan ARPU, sebagai satu upaya untuk meningkatkan kinerja. Layanan-layanan baru akan kami perkenalkan kepada para pelanggan di tahun 2013 ini untuk memastikan MSV dapat tetap memimpin secara signifikan di industri televisi berlangganan.

Perhatian yang besar juga kami berikan kepada efisiensi biaya operasi. Sepanjang tahun 2012 kami melakukan kajian-kajian mendalam terhadap perangkat keras alternatif yang dapat memberikan kontribusi positif terhadap penurunan biaya operasi Perseroan. Seluruh pengadaan barang dan jasa juga dilakukan dengan prosedur yang transparan untuk memastikan Perseroan mendapatkan kualitas dan harga terbaik.

Untuk pembelian barang dan jasa diatas nominal tertentu, juga sudah dibentuk tim pengadaan barang lintas direktorat dan persetujuan berjenjang sebagai bagian dari penerapan prinsip Good Corporate Governance di setiap pengambilan keputusan bisnis.

Kami telah membentuk Unit Audit Internal yang ditempatkan di Kantor Pusat dan Kantor cabang utama kami yang berfungsi untuk melakukan pengawasan, memberikan masukan, dan konsultasi yang bersifat independen dan obyektif untuk meningkatkan nilai dan memperbaiki kegiatan operasional Perseroan yang nantinya akan dituangkan dalam bentuk SOP dan SKD (Surat Keputusan Direksi).

Selain itu setiap karyawan kami, tanpa terkecuali, diwajibkan untuk memiliki komitmen tinggi dalam menjalankan Good Corporate Governance dengan mendandatangani surat kode etik perusahaan.

Melalui Divisi *Subscriber Retention and Loyalty Management*, kami juga bekerja keras untuk memastikan bahwa pelanggan menjadi pelanggan Perseroan untuk jangka waktu yang maksimal. Sebuah tim yang terdiri dari lebih dari 300 orang melakukan prosedur-prosedur yang sangat mendetil dan intensif mulai dari mengingatkan pembayaran sampai konsultasi tentang isi program, siang dan malam, untuk memastikan tingkat *churn* Perseroan tetap berada dalam kisaran 1% per bulan.

In 2013 while continuing to increase the manpower productivity and the number of active subscribers, the Company will also be paying more attention to increase ARPU in order to improve performance. We intend to introduce new services to the customers in 2013 in order to ensure that MSV remains at the forefront of the pay-TV industry.

We also paid great attention to the efficiency of our operating costs. During 2012 we conducted in-depth studies on alternative hardware that would give positive contribution to the reduction of the Company's operating costs. The entire procurement of goods and services was also done transparently to ensure that the Company was provided with the best quality and price.

With regard to the purchase of goods and services above certain nominal, the Company has also formed a cross-directorate procurement team with multiple-tiered approval as part of the implementation of the principles of Good Corporate Governance in every business decision.

We have established an Internal Audit Unit stationed at the Head Office and main branch offices, whose main functions are to supervise, advise, and provide independent and objective recommendations to increase value and improve the Company's operations, all of which will be outlined in the SOP and Decree of the Board of Directors.

In addition, each of our employees without exception is required to maintain unparalleled commitment to implementing good corporate governance by signing a statement letter of code of ethics.

Through the Subscriber Retention and Loyalty Management Division, we also work hard to ensure that subscribers will remain the customers of the Company for a maximum period of time. A team of more than 300 personnel performed various detailed and intensive procedures ranging from reminding of payments to consultation on the content of programs, day and night, to ensure that the Company's churn rate will stay within the range of 1% per month.

Saya menyadari bahwa di tahun 2013, persaingan akan semakin ketat karena beberapa operator baru akan memasuki pasar TV berlangganan. Namun dengan kebangkitan ekonomi Indonesia yang tumbuh lebih dari 6% serta langkah kami untuk terus berinovasi tanpa henti, serta dukungan dari hampir 10.000 putra putri terbaik bangsa yang bekerja di MSV, kami memiliki keyakinan bahwa Perseroan akan membukukan prestasi yang lebih baik lagi sehingga kami mampu untuk meningkatkan pangsa pasar kami diatas 72% pada tahun 2013 ini.

Akhir kata, saya ingin menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada seluruh jajaran Direksi dan karyawan MSV yang telah bekerja keras dalam menghadapi tantangan-tantangan di masa yang lalu. Tanpa anda semuanya tentu saya tidak akan mampu membawa perusahaan ini dari keadaan yang sangat terpuruk di tahun 2004 menjadi pemimpin pasar dalam industri TV berlangganan ini yang diakui bukan hanya di dalam negeri tetapi juga menjadi inspirasi bagi pemerhati media di dunia.

Bahkan salah satu konferensi internasional yang kami pelopori bersama dengan Media Partners Asia, saat ini telah menjadi salah satu konferensi yang paling bergengsi dalam industri TV berlangganan di dunia. Pada saat saya merenungkan bahwa prestasi yang luar biasa ini diberikan sepenuhnya oleh anak-anak bangsa, tidak ada kata lain yang dapat saya ucapkan kecuali rasa bangga yang tidak dapat diucapkan ataupun diekspresikan melalui tulisan.

Tentunya terima kasih yang sebesar-besarnya juga saya sampaikan kepada seluruh pemangku kepentingan Perseroan yang sudah memberikan kontribusi yang besar terhadap pertumbuhan kami. Dukungan Anda semua tetap kami butuhkan agar bersama-sama kita dapat senantiasa meningkatkan kinerja perusahaan yang kita cintai ini. Komitmen kami untuk meningkatkan pangsa pasar pada saat banyak kompetitor baru memasuki industri TV berlangganan di tahun 2013 ini bukanlah sesuatu yang mudah untuk dicapai. Namun saya percaya bahwa bersama-sama KITA PASTI BISA, seperti yang telah kita buktikan dalam delapan tahun terakhir ini....dari ZERO menjadi HERO.

I am aware that in 2013, the competition is expected to intensify considering the entry of a number of new operators to the pay-TV industry. However with the rise of Indonesia's economy that grows by more than 6% and our efforts to innovate relentlessly, as well as the support of almost 10.000 of the best Indonesian men and women working at MSV, we rest assured that the Company will achieve even more impressive performance, facilitating us in increasing our market share to more than 72% in 2013.

Finally, I would like to express my utmost appreciation to the entire members of MSV's Board Directors and employees who have worked hard in the face of challenges in the past. If it had not been for you all, I would not have been able to take this Company from a very bleak state in 2004 to becoming the market leader in the pay-TV industry that is recognized not only at the national level but also an inspiration for the world's media community.

In fact, one of the international conferences that we pioneered together with Media Partners Asia, has now become one of the most prestigious conferences in the pay-TV industry in the world. As I reflect that this remarkable achievement is presented by the nation's men and women, there is no other word that I can say except the sense of pride that can not be spoken or expressed through writing.

Of course, my gratitude also goes to all stakeholders of the Company who have given substantial contribution to our growth. We definitely need your support in order to continue increasing the performance of the company that we love. Our commitment to increase market share at a time when many new competitors are entering the pay-TV industry in 2013 is not something that is easy to achieve. However I believe that together WE SURELY CAN, as we have shown in the last eight years...from ZERO to HERO.

Harapan saya adalah pada tahun 2013 ini kami mampu sekali lagi untuk MEMPERSEMBAHKAN KINERJA MELEBIHI DARI APA YANG KAMI JANJIKAN.

Semoga Tuhan memberkati kita semua.

My hope is that in 2013 we will be able to once again DELIVER PERFORMANCE BEYOND EXPECTATIONS.

May God bless us all.

Atas nama Dewan Direksi,
On behalf of the Board of Directions,

B. Rudijanto Tanoesoedibjo

Direktur Utama

President Director



Profil Perusahaan

Company Profile

Informasi Umum

Nama Perusahaan
PT MNC Sky Vision Tbk.

Penawaran Umum Pertama
9 Juli 2012 di Bursa Efek Indonesia

Kode Saham
MSKY

Sektor
Perdagangan, Jasa dan Investasi

Pendirian
8 Agustus 1988

Situs Web
www.indovision.tv
www.top-tv.co.id

Bidang Usaha
Televisi Berlangganan

Jumlah Tenaga Kerja
9295 orang

Alamat
Wisma Indovision
Jl. Raya Panjang Z/III, Green Garden
Jakarta Barat 11520

Sekretaris Perusahaan
Arya Mahendra Sinulingga
amsinulingga@indovision.tv

Hubungan Investor

- Effendi Budiman
ebudiman@indovision.tv
- Teddy Pun
teddy.pun@mncgroup.com
- Christian Kurniawan
chkurniawan@indovision.tv

General Information

Company Name
PT MNC Sky Vision Tbk.

Initial Public Offering
July 9, 2012 in Indonesia Stock Exchange

Ticker Symbol
MSKY

Sector
Services, Trade, and Investment

Established
August 8, 1988

Website
www.indovision.tv
www.top-tv.co.id

Lines of Business
Pay TV

Total Manpower
9295 headcounts

Address
Wisma Indovision
Jl. Raya Panjang Z/III, Green Garden
Jakarta Barat 11520

Corporate Secretary
Arya Mahendra Sinulingga
amsinulingga@indovision.tv

Investor Relations

- Effendi Budiman
ebudiman@indovision.tv
- Teddy Pun
teddy.pun@mncgroup.com
- Christian Kurniawan
chkurniawan@indovision.tv

Sekilas Perseroan

Sebagai pelopor TV berlangganan digital melalui satelit di Indonesia, PT MNC Sky Vision Tbk. (MSV/ Perseroan) adalah yang terdepan di industri TV berlangganan dengan pangsa pasar 71% dan jumlah pelanggan lebih dari 1,72 juta.

Didukung oleh satelit Indostar II dengan frekuensi S-Band yang tahan terhadap perubahan cuaca, Indovision, Top TV dan Okevision adalah merek terkemuka yang telah dikenal oleh masyarakat luas, ketiganya terus diminati karena kualitas gambar dan suara yang optimal ke seluruh wilayah Indonesia.

Sebagai bagian dari MNC Media yang merupakan grup media terintegrasi yang terbesar di Asia Tenggara, MSV didirikan pada tahun 1998 dan merupakan pemegang lisensi tayangan TV berlangganan melalui satelit yang pertama di Indonesia.

Indovision adalah layanan utama Perseroan yang awalnya disiarkan melalui satelit Indostar I. Kemudian untuk memperluas penetrasi pasar di kelas menengah dan menengah bawah, MSV meluncurkan Top TV dan Okevision dengan harga yang lebih terjangkau.

Maksud dan Tujuan Perseroan

Sesuai dengan Akta No.66 tanggal 15 Maret 2012, maksud dan tujuan Perseroan adalah berusaha dalam bidang penyelenggaraan jasa penyiaran berlangganan.

Company at a Glance

As the pioneer of satellite-based digital Pay TV in Indonesia, PT MNC Sky Vision Tbk. (MSV/ the Company) is at the forefront of the Pay TV industry commanding market share of 71% and subscriber base more than 1.72 million.

Powered by Indostar II satellite with S-band frequency able to withstand weather changes, Indovision, Top TV and Okevision are leading brands widely popular among the public at large, all of which continue to lure viewers thanks to the superior quality of picture and sound, optimized for broadcasting all across Indonesia.

As part of MNC Media which is the largest integrated media group in Southeast Asia, MSV was founded in 1998 and is the licensee of the first satellite-based pay TV in Indonesia.

Indovision is the Company's flagship service originally broadcasted via Indostar I satellite. Later, in order to increase market penetration in the middle and middle low segment, MSV launched Top TV and Okevision with more affordable prices.

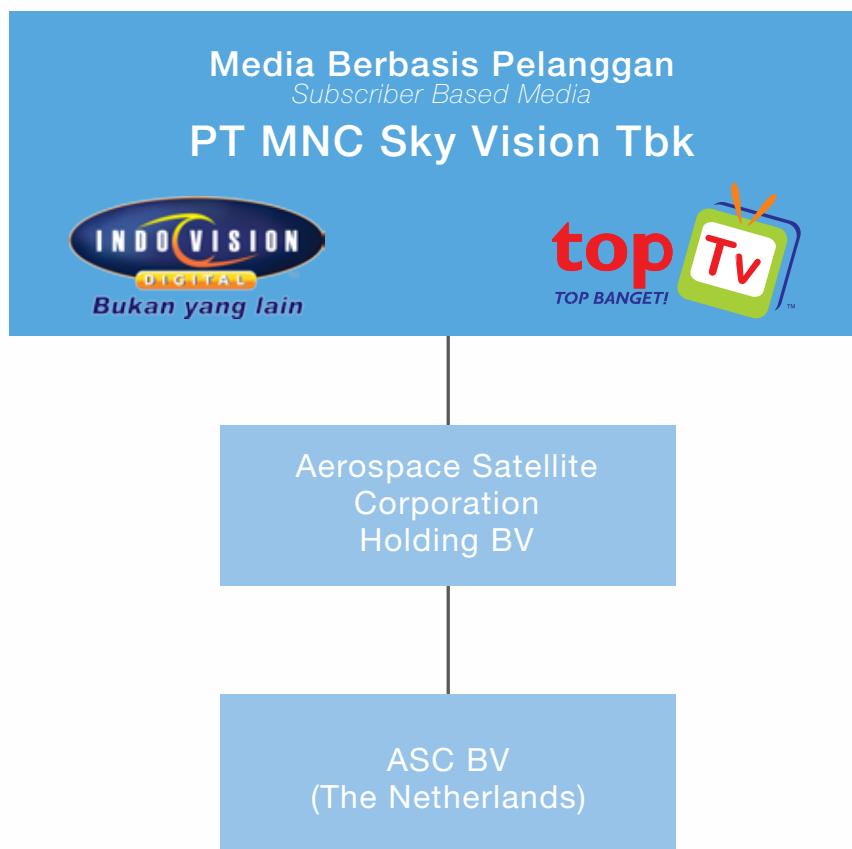
Purposes and Objectives of the Company

Based on the Deed No. 66, March 15, 2012, the purpose and objective of the Company is to engage in the subscription-based broadcasting service.



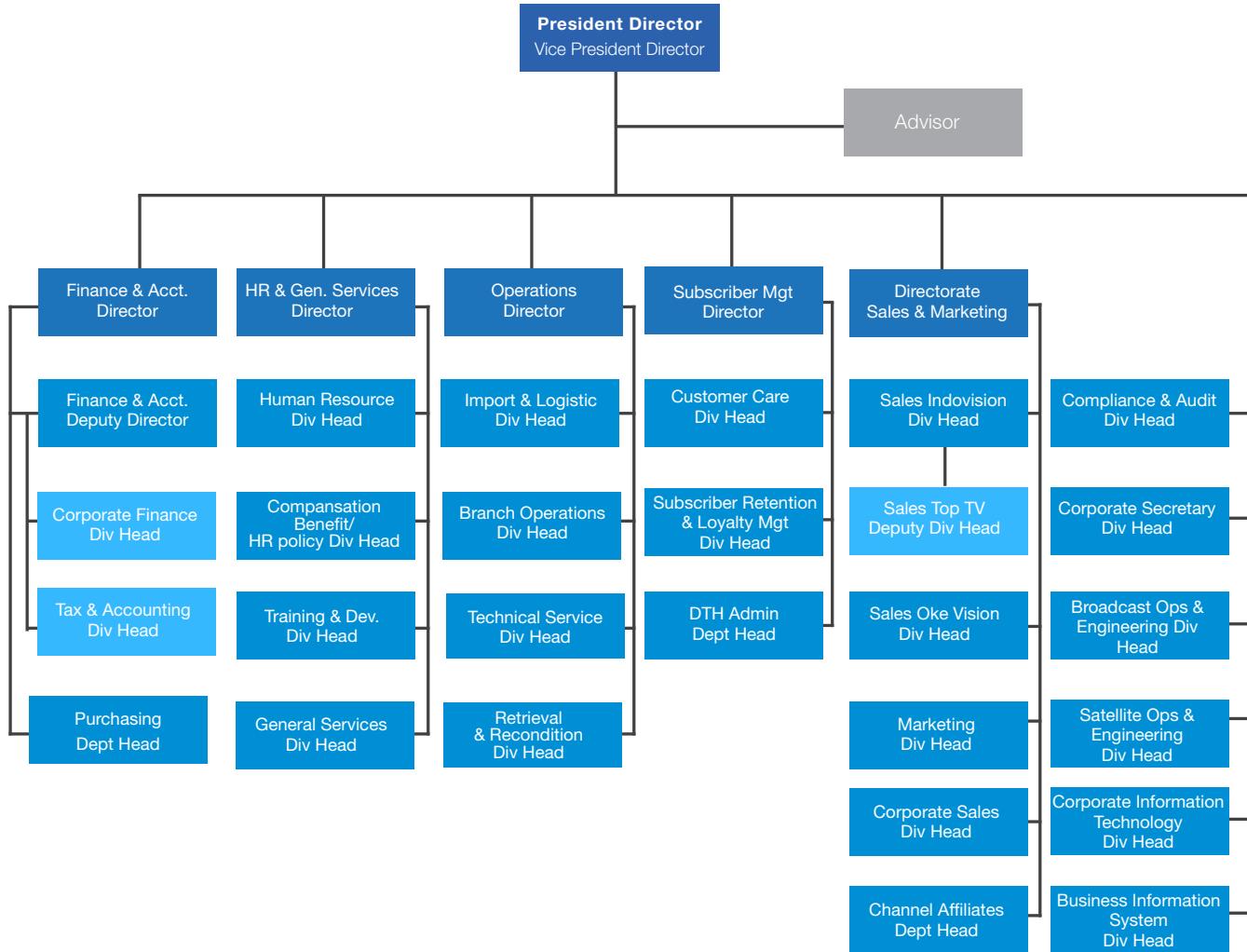
STRUKTUR PERUSAHAAN

Corporate Structure



STRUKTUR ORGANISASI

Organization Structure



VISI DAN MISI

Vision and Mission

VISI Vision

- Menyajikan tayangan-tayangan lokal dan internasional yang bermutu dan bersifat mendidik (*edutainment*), tayangan-tayangan hiburan yang sehat (*entertainment*) dan tayangan-tayangan lainnya yang bermanfaat bagi seluruh keluarga.
- Mendukung pembangunan nasional di daerah-daerah yang tidak memperoleh akses informasi dan hiburan dengan menghadirkan tayangan berkualitas di daerah tersebut.
- Menjadi pilihan pertama pelanggan televisi berlangganan karena reputasi yang terpercaya dan tayangan-tayangan yang bermanfaat.
- *To broadcast local and international programs with high quality and educational in nature (*edutainment*), as well as entertainment programs and other programs that are beneficial for the whole family.*
- *To support the national development in the areas without access to information and entertainment by presenting quality programs in those areas.*
- *To become the most-favored brand of the pay-TV subscribers because of trusted reputation and beneficial programs.*

MISI Mission

- Menghadirkan sebanyak mungkin saluran-saluran eksklusif yang memberikan manfaat maksimal bagi keluarga Indonesia.
- Memperluas jaringan layanan langsung di seluruh Indonesia untuk memberikan manfaat di seluruh Indonesia.
- Memanfaatkan perkembangan teknologi secara maksimal untuk memberikan nilai tambah yang optimal bagi para pelanggan.
- *To present as much exclusive channels as possible, that can provide maximum benefits to the Indonesian families.*
- *To expand the direct network service across Indonesia in order to deliver benefits throughout Indonesia.*
- *To capitalize in the technological developments in order to provide optimum added value to the subscribers.*

Profil Dewan Komisaris & Direksi

*Board of Commissioner &
Board of Director's Profile*



Profil Dewan Komisaris

Board of Commissioner's



Harry Tanoeesoedibjo
Komisaris Utama
President Commissioner

Warga negara Indonesia, lahir di Surabaya tahun 1965. Meraih gelar Bachelor of Commerce (Honours) dari Carleton University, Kanada (1988) dan Master of Business Administration dari Ottawa University, Kanada (1989). Beliau menjabat sebagai Komisaris Utama sejak tanggal 1 Desember 2006, berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa tanggal 1 Desember 2006 yang dinyatakan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 4 tanggal 1 Desember 2006. Saat ini beliau juga menjabat sebagai Direktur Utama PT Bhakti Investama Tbk. (sejak Juni 2009), Direktur Utama PT Global Mediacom Tbk. (sejak April 2002), Direktur Utama PT Media Nusantara Citra Tbk. (sejak Maret 2004), Komisaris Utama PT MNC Securities (sejak Februari 2004), Komisaris Utama PT Global Informasi Bermutu (sejak Oktober 2009), Direktur Utama PT Rajawali Citra Televisi Indonesia (sejak Januari 2010), Komisaris Utama PT Media Nusantara Informasi (sejak Agustus 2009), Komisaris Utama PT Cipta Televisi Pendidikan Indonesia (sejak April 2011), Komisaris Utama MNC Kapital Indonesia Tbk. (sejak Juli 1999), Direktur Utama PT MNC Land Tbk. (sejak April 2011), Direktur Utama PT GLD Property (sejak Juni 2012), Komisaris Utama PT Indonesia Air Transport Tbk. (sejak Desember 2008), dan Komisaris PT Global Transport Services (sejak Maret 2010).

Indonesian citizen, born in Surabaya in 1965. Holds a Bachelor of Commerce (Honours) from Carleton University, Canada (1988) and Master of Business Administration from Ottawa University, Canada (1989). He has served as President Commissioner since December 1, 2006, by the decision of the Extraordinary General Meeting of Shareholders on December 1, 2006, set forth in the Deed of Meeting Decisions No. 4 dated December 1, 2006. Currently, he also serves as Director of PT Bhakti Investama Tbk. (since June 2009), President Director of PT Global Mediacom Tbk. (since April 2002), President Director of PT Media Nusantara Citra Tbk. (since March 2004), President Commissioner of PT MNC Securities (since February 2004), President Commissioner of PT Global Informasi Bermutu (since October 2009), President Director of PT Rajawali Citra Televisi Indonesia (since January 2010), President Commissioner of PT Media Nusantara Informasi (since August 2009), President Commissioner of PT Cipta Televisi Pendidikan Indonesia (since April 2011), President Commissioner of MNC Kapital Indonesia Tbk. (since July 1999), President Director of PT MNC Land Tbk. (since April 2011), President Director of PT GLD Property (since June 2012), President Commissioner of PT Indonesia Air Transport Tbk. (since December 2008), and Commissioner of PT Global Transport Services (since March 2010).

**Posma Lumban Tobing**

Komisaris
Commissioner

Warga negara Indonesia, lahir di Tarutung pada tahun 1948. Memperoleh pendidikan di AKABRI Kepolisian (1967-1970), Perguruan Tinggi Ilmu Kepolisian Angkatan XVI (1978-1981), SESKOAL (1984-1985), dan LEMHAMNAS KSA VIII (2001). Beliau menjabat sebagai Komisaris sejak tanggal 1 Desember 2006, berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa tanggal 1 Desember 2006 yang dinyatakan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 4 tanggal 1 Desember 2006. Sebelumnya beliau pernah menjabat sebagai Kapolwil Madiun, Polda Jatim (1995-1997), Ketua Komisi VII DPR RI (1999-2004), Ketua Fraksi TNI/POLRI DPR/MPR RI (1999-2004), dan Wakil Ketua MPR RI (1999-2004).

Indonesian citizen, born in Tarutung in 1948. Obtained education in Police Academy (1967-1970), Perguruan Tinggi Ilmu Kepolisian Angkatan XVI (1978-1981), SESKOAL (1984-1985), and LEMHAMNAS KSA VIII (2001). He has served as Commissioner since December 1, 2006, by the decision of the Extraordinary General Meeting of Shareholders on December 1, 2006, set forth in the Deed of Meeting Decisions No. 4 dated December 1, 2006. Previously, he served as Kapolwil Madiun, East Java Regional Police (1995-1997), Chairman of Commission VII of the House of Representatives (1999-2004), Chairman of the Army/ Police Faction DPR / MPR RI (1999-2004) , and Vice Chairman of the People's Consultative Assembly (1999-2004).

**Adam Chesnoff**

Komisaris
Commissioner

Warga negara Amerika Serikat, lahir di Yerusalem pada tahun 1965. Meraih gelar MBA dari UCLA Anderson School of Business, Amerika Serikat pada tahun 1994. Beliau menjabat sebagai Komisaris sejak tanggal 5 Oktober 2012, berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa tanggal 5 Oktober 2012 yang dinyatakan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 4 tanggal 2 November 2012. Beliau juga menjabat sebagai President and Chief Operating Officer Saban Capital Group Inc., Direktur Univision, Direktur Tiger Gate Entertainment Ltd., dan Komisaris PT Media Nusantara Citra Tbk. Dalam karirnya di media dan entertainment beliau pernah menduduki posisi sebagai Vice Chairman of the Board of Directors dari ProSiebenSat.1 Media AG (Agustus 2003 - Maret 2007), anggota Direksi di Bezeq (2005-2010), Manajemen Senior di Fox Family Worldwide (FFWW), Sony Pictures Entertainment dan Columbia Pictures.

American citizen born in Jerusalem in 1965. Holds an MBA from UCLA Anderson School of Business, USA in 1994. He has served as Commissioner since October 5, 2012, by the decision of the Extraordinary General Meeting of Shareholders on October 5, 2012, set forth in the Deed of Meeting Decisions No. 4 dated November 2, 2012. Currently he also serves as President and Chief Operating Officer of Saban Capital Group Inc., Director of Univision, Director of Tiger Gate Entertainment Ltd., and Commissioner of PT Media Nusantara Citra Tbk. In his career in the media and entertainment he had held positions as Vice Chairman of the Board of Directors of ProSiebenSat.1 Media AG (August 2003 - March 2007), member of the Board of Directors of Bezeq (2005-2010), Senior Management of Fox Family Worldwide (FFWW), Sony Pictures Entertainment and Columbia Pictures.



Brahma Vasudevan
Komisaris
Commissioner

Warga negara Malaysia, lahir di Selangor pada tahun 1968. Beliau meraih gelar *Bachelor of Aeronautical Engineering* dari Imperial College of Science, Technology and Medicine, University of London pada tahun 1990 dan meraih gelar MBA dari Harvard University Graduate School of Business Administration pada tahun 1997. Beliau menjabat sebagai sebagai Komisaris sejak tanggal 5 Oktober 2012, berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa tanggal 5 Oktober 2012 yang dinyatakan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 4 tanggal 2 November 2012. Saat ini beliau juga menjabat sebagai *Founder & Chief Executive Officer* di Creador, Anggota Dewan Usaha Tegas Sdn. Bhd., Anggota Dewan Usaha Tegas Hathway Cable, dan juga merupakan pendiri dari Pacific Straits Foundation. Dalam karirnya, beliau pernah meduduki posisi *Managing Director* di ChrysCapital (Agustus 2000-Agustus 2011), *Senior Management Team Accros Strategy, Planning, and Marketing* di Astro (Mei 1997-Agustus 2000), *International Brand Manager* di British American Tobacco (BAT) London (Januari 1994-September 1995), *Management Trainee, Brand Executive* dan *Brand Manager* di British American Tobacco (BAT) Malaysia (Agustus 1990-Desember 1993), dan *Associate Consultant* di Boston Consulting Group (Oktober 1991-Februari 1992).

Malaysian citizen, born in Selangor in 1968. Holds a Bachelor of Aeronautical Engineering from Imperial College of Science, Technology and Medicine, University of London in 1990 and received an MBA from Harvard University Graduate School of Business Administration in 1997. He has served as Commissioner since October 5, 2012, by the decision of the Extraordinary General Meeting of Shareholders on October 5, 2012, set forth in the Deed of Meeting Decisions No. 4 dated November 2, 2012. Currently, he also serves as Founder & Chief Executive Officer of Creador, Member of Dewan Usaha Tegas Sdn. Bhd., Member of Dewan Usaha Tegas Hathway Cable, and is also the founder of Pacific Straits Foundation. In his career, he once sat as Managing Director of ChrysCapital (August 2000-August 2011), as the Senior Management Team of Accros Strategy, Planning, and Marketing at Astro (May 1997-August 2000), International Brand Manager of British American Tobacco (BAT) London (January 1994-September 1995), Management Trainee, Brand Executive and Brand Manager at British American Tobacco (BAT) Malaysia (August 1990-December 1993), and Associate Consultant at Boston Consulting Group (October 1991-February 1992).

**Hery Kusnanto**

Komisaris Independen
Independent Commissioner

Warga negara Indonesia, lahir di Yogyakarta tahun 1949. Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi jurusan Akuntansi, Universitas Gajah Mada, Yogyakarta tahun 1975. Beliau menjabat sebagai sebagai Komisaris Independen sejak tanggal 20 April 2011, berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa tanggal 20 April 2011 yang dinyatakan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 194 tanggal 20 Mei 2011. Saat ini beliau juga menjabat sebagai Direktur PT Langen Kridha Pratyangga Tbk. (sejak 1992). Sebelumnya beliau pernah menjabat sebagai Staf Auditor Direktorat Jendral Pengawasan Keuangan Departemen Keuangan Republik Indonesia (1975-1979), Supervisor di Peat Marmick & Mitchel, Melbourne, Australia (1980-1982), Partner KAP Hanadi Sujendro & Rekan – KPMG (1986-1989), *Deputy Director* PT Bimantara Citra (Holding) (1990-1995), Komisaris PT Cardig Air (1993-2000), Komisaris PT Redeco Petrolin Utama Inc (1993-2002), Komisaris PT Bima Kimia Cita (1994-2003), Direktur PT Chandra Asri (1995-1996), Direktur PT Tri Poltya Indonesia (1996-1998), Komisaris PT Multi Nitrotama Kimia (1996-1998), Direktur Utama PT Multi Nitrotama Kimia (1999-2008), dan Direktur PT MNC Sky Vision Tbk. (2008-2011).

Indonesian citizen, born in Yogyakarta in 1948. Obtained Bachelor of Economics in Accounting from University of Gadjah Mada, Yogyakarta in 1975. He has served as Independent Commissioner since April 20, 2011, by the decision of the Extraordinary General Meeting of Shareholders on April 20, 2011, set forth in the Deed of Meeting Decisions No. 194 dated May 20, 2011. Currently, he also serves as Director of Langen Kridha Pratyangga Tbk. (since 1992). Previously, he served as Staff Auditor of Directorate General of Supervision of Ministry of Finance of the Republic of Indonesia (1975-1979), Supervisor at Peat Marmick & Mitchell, Melbourne, Australia (1980-1982), Partner at KAP Hanadi Sujendro & Partners - KPMG (1986-1989), Deputy Director of PT Bimantara Citra (Holding) (1990-1995), Commissioner of PT Cardig Air (1993-2000), Commissioner of PT Redeco Petrolin Inc. (1993-2002), Commissioner of PT Bima Kimia Cita (1994-2003), Director of PT Chandra Asri (1995-1996), Director of PT Tri Poltya Indonesia (1996-1998), Commissioner of PT Multi Nitrotama Kimia (1996-1998), President Director of PT Multi Nitrotama Kimia (1999- 2008), and Director of PT MNC Sky Vision Tbk. (2008-2011).

**Jeffrie Geovanie**

Komisaris Independen
Independent Commissioner

Warga Negara Indonesia, lahir di Jakarta pada tahun 1967. Memperoleh gelar Magister Sains (M.Si) dari Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Prof. Dr. Moestopo, Jakarta pada tahun 2008. Beliau menjabat sebagai sebagai Komisaris Independen sejak tanggal 15 Maret 2012, berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa tanggal 15 Maret 2012 yang dinyatakan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 66 tanggal 15 Maret 2012. Saat ini beliau juga menjabat di Dewan Penasehat The Indonesian Institute, Center for Public Policy Analysis (sejak April 2008); Dewan Penasehat Centre for Strategic and International Studies (sejak January 2006), Ketua Yayasan Maarif Institute for Culture and Humanity, Wakil Ketua Lembaga Hikmah Pimpinan Pusat Muhammadiyah (2007–2009), Ketua Umum PB Percasi (Pengurus Besar Persatuan Catur Seluruh Indonesia), Wakil Direktur Eksekutif Lembaga Pemenangan Pemilu DPP Partai Golkar (2007–2009), Direktur Eksekutif The Indonesian Institute, Center for Public Policy Analysis (2005–2008), Direktur Utama PT Spektrum Duta Investment, Direktur Utama PT Indonesian Paradise Property Tbk., Direktur Bank Artha Prima, Direktur Trego Holding Ltd., dan Direktur PT Surabaya Land.

Indonesian citizen, born in Jakarta in 1967. Holds a Master of Science (M.Si) degree from the Faculty of Communication, University of Prof. Dr. Moestopo, Jakarta in 2008. He has served as an Independent Commissioner since March 15, 2012, by the decision of the Extraordinary General Meeting of Shareholders on March 15, 2012, set forth in the Deed of Meeting Decisions No. 66 dated March 15, 2012. Currently, he also serves on the Advisory Board of The Indonesian Institute, Center for Public Policy Analysis (since April 2008); Advisory Board of the Center for Strategic and International Studies (since January 2006), Chairman of Maarif Foundation Institute for Culture and Humanity, Vice Chairman of Wisdom Institute, Muhammadiyah Central Leadership (2007-2009), Chairman of PB Percasi (Executive Board of All Indonesia Chess Association), Deputy Executive Director for National Election Institute of Golkar Party Central Leadership Council (2007-2009), Executive Director of The Indonesian Institute, Center for Public Policy Analysis (2005-2008), President Director of PT Spektrum Duta Investment, President Director of PT Indonesian Paradise Property Tbk., Director of Bank Artha Prima, Director of Trego Holding Ltd., and Director of PT Surabaya Land.

Profil Direksi

Board of Director's Profile



Rudijanto Tanoe Soedibjo
Direktur Utama
President Director

Warga Negara Indonesia, lahir di Surabaya pada tahun 1964. Memperoleh gelar *Master of Business Administration* dari *University of San Fransisco, San Fransisco*, Amerika Serikat pada tahun 1989 dan *Bachelor of Commerce* dari *Carleston University*, Ottawa, Kanada pada tahun 1987. Beliau menjabat sebagai Direktur Utama sejak tanggal 29 Juni 2004, berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa tanggal 29 Juni 2004 yang dinyatakan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 137 tanggal 31 Agustus 2004.

Saat ini, beliau menjabat sebagai:

- Komisaris PT Global Informasi Bermutu (2008-sekarang).
- Komisaris Utama PT Dos Ni Roha (2007-sekarang).
- Presiden Direktur PT MNC Sky Vision Tbk (2004-sekarang).
- Komisaris PT Bhakti Investama Tbk (2002-sekarang).
- Wakil Presiden Komisaris PT Global Mediacom Tbk (2002-sekarang).
- Komisaris PT Rajawali Citra Televisi Indonesia (RCTI) (2002- sekarang).
- Komisaris PT Mahanusa Persada (2001-sekarang).
- Presiden Komisaris PT MNC Asset Management (1999-sekarang).
- Presiden Direktur PT Bhakti Panjiwira (1997-sekarang).
- Presiden Direktur PT European Hospital Development (1994-sekarang).

Sebelumnya beliau memegang beberapa jabatan yaitu:

- Komisaris PT Cardig Air Tbk (2002-2003).
- Presiden Direktur PT Agis Tbk. (2001-2006).
- Presiden Komisaris PT Agis Tbk. (1998-2001).

Indonesian citizen, born in Surabaya in 1964. Earned Master of Business Administration degree from University of San Francisco, San Francisco, USA in 1989 and Bachelor of Commerce degree from Carleton University, Ottawa, Canada in 1987. He has served as President Director since June 29, 2004, by the decision of the Extraordinary General Meeting of Shareholders on June 29, 2004, set forth in the Deed of Meeting Decisions No. 137 dated August 31, 2004.

Currently, he serves as:

- Commissioner of PT Global Informasi Bermutu (2008-present).
- President Commissioner of PT Dos Ni Roha (2007-present).
- President Director of PT MNC Sky Vision Tbk. (2004-present).
- Commissioner of PT Bhakti Investama Tbk. (2002-present).
- Vice President Commissioner of PT Global Mediacom Tbk. (2002-present).
- Commissioner of PT Rajawali Citra Televisi Indonesia (RCTI) (2002-present).
- Commissioner of PT Mahanusa Persada (2001-present).
- President Commissioner of PT MNC Asset Management (1999-present).
- President Director of PT Bhakti Panjiwira (1997-present).
- President Director of PT European Hospital Development (1994-present).

He previously held a number of positions namely:

- Commissioner of PT Cardig Air (2002-2003).
- President Director of PT Agis Tbk. (2001-2006).
- President Commissioner of PT Agis Tbk. (1998-2001).



Handhianto Suryo Kentjono
Wakil Direktur Utama
Vice President Director

Warga Negara Indonesia, lahir di Semarang tahun 1963. Memperoleh gelar *PhD in Applied Mathematics*, University of Montana tahun 1993 dan *MBA in International Business-University of Montana* pada tahun 1991. Beliau menjabat sebagai Wakil Direktur Utama sejak tanggal 1 Desember 2006 berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa tanggal 1 Desember 2006 yang dinyatakan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 4 tanggal 1 Desember 2006. Saat ini beliau juga menjabat sebagai Direktur PT Global Mediacom Tbk. (sejak 2009) dan sebelumnya pernah menjabat sebagai *Managing Director Rimba Group (1998-2006)*, *Visiting Faculty, University of Montana (1992-1997)*; *Visiting Lecturer, North Carolina State University (1995-1996)*; *Researcher, University of North Carolina (1990-1991)*; *Researcher, Washington State University (1989-1990)*; dan *Visiting Instructor, University of Montana (1986-1992)*.

Indonesian citizen, born in Semarang in 1963. Obtained PhD in Applied Mathematics, University of Montana in 1993 and an MBA in International Business-University of Montana in 1991. He has served as Vice President Director since December 1, 2006 by the decision of the Extraordinary General Meeting of Shareholders on December 1, 2006, set forth in the Deed of Meeting Decisions No. 4 dated December 1, 2006. Currently, he also serves as Director of PT Global Mediacom Tbk. (Since 2009) and previously he served as Managing Director of Rimba Group (1998-2006), Visiting Faculty, University of Montana Missoula- Montana (1992-1997); Visiting Lecturer, North Carolina State University (1995-1996) ; Researcher, University of North Carolina (1990-1991); Researcher, Washington State University (1989-1990), and Visiting Instructor, University of Montana (1986-1992).



Salvona Tumonggor Situmeang
Direktur
Director

Warga Negara Indonesia, lahir di Tarutung tahun 1966. Memperoleh gelar Sarjana Akuntansi dari Universitas Sumatera Utara, Medan, Indonesia pada tahun 1991. Beliau menjabat sebagai Direktur *Subscriber Management* sejak tanggal 12 Juni 2009 berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tanggal 12 Juni 2009 yang dinyatakan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 2 tanggal 9 Juli 2009, dan sebagai Direktur Operasional sejak Agustus 2012. Sebelumnya beliau menjabat sebagai *General Manager Subscriber Management (2007-2008)* dan *General Manager Finance & Accounting (2005-2007)* di Perseroan.

Indonesian citizen, born in Tarutung in 1966. Earned a Bachelor's degree in Accounting from University of North Sumatra, Medan, Indonesia in 1991. She has served as Director of Subscriber Management since June 12, 2009 by the decision of the Annual General Meeting of Shareholders on June 12, 2009, set forth in the Deed of Meeting Decisions No. 2 dated July 9, 2009, and as Director of Operations since August 2012. Previously she served as General Manager of Subscriber Management (2007-2008) and General Manager of Finance & Accounting (2005-2007) at the Company.

**Gwenarty Setiadi**

Direktur
Director

Warga Negara Indonesia, lahir di Jakarta tahun 1962. Memperoleh gelar Sarjana Fakultas Pertanian dari Universitas Satya Wacana, Salatiga, Indonesia tahun 1986. Beliau menjabat sebagai Direktur Human Resources & General Service sejak tanggal 12 Juni 2009 berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tanggal 12 Juni 2009 yang dinyatakan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 2 tanggal 9 Juli 2009. Beliau pernah menjabat sebagai Marketing Manager PT Japfa Comfeed (1987-1992), Area Sales Manager di DHL Worldwide Express (1993-1998), Sales Recruitment & Training Manager di Citibank, N.A (1998-2000), Sales Human Resources & Compliance Manager di Citibank, N.A (2000-2002), HR Relationship Manager(HRRM) for Card Business di Citibank, N.A (2003), Country Outsourcing Manager di Citibank, N.A (2004), HR Relationship Manager& Head of Direct Sales Training Academy di Citibank, N.A (2005-2006), Merchant Business Head di Citibank, N.A (2006-2007), Rewards & Loyalty Head di Citibank, N.A (2007-2008), dan Head of Human Resources & General Affairs PT Media Nusantara Citra Tbk. (2008). Selama tahun 2012 beliau mengikuti beberapa pelatihan untuk meningkatkan kompetensi yaitu Manager Forum IX: 2011 Business Achievement & 2012 Business Direction, Board of Director Forum "Together More Power to Lead", Good Governance & Organization Development Workshop, Manager Forum X: Build Your Momentum to Change, Manager Forum XI : With Strong Leadership, We Can Continue to Excel, dan Manager Forum XII: Cracking the Zone.

Indonesian citizen, born in Jakarta in 1962. Earned a Bachelor's degree from the Faculty of Agriculture, University of Satya Wacana, Salatiga, Indonesia in 1986. She has served as Director of Human Resources & General Services since June 12, 2009 by the decision of the Annual General Meeting of Shareholders on June 12, 2009, set forth in the Deed of Meeting Decisions No. 2 dated July 9, 2009. She once served as Marketing Manager of PT Japfa Comfeed (1987-1992), Area Sales Manager of DHL Worldwide Express (1993-1998), Sales Recruitment & Training Manager at Citibank, N.A. (1998-2000), Human Resources & Compliance Manager at Citibank, N.A. (2000-2002), HR Relationship Manager (HRRM) for Card Business at Citibank, N.A. (2003), Country Outsourcing Manager at Citibank, N.A. (2004), HR Relationship Manager& Head of Direct Sales Training Academy at Citibank, NA (2005-2006), Merchant Business Head at Citibank, N.A. (2006-2007), Rewards & Loyalty Head at Citibank, N.A. (2007-2008), and Head of Human Resources & General Affairs of PT Media Nusantara Citra Tbk. (2008). During 2012 she participated in a number of trainings for competency development, namely Manager Forum IX: 2011 Business Achievement & 2012 Business Direction, Board of Director Forum " Together More Power to Lead", Good Governance & Organization Development Workshop, Manager Forum X: Build Your Momentum to Change, Manager Forum XI : With Strong Leadership, We Can Continue to Excel, and Manager Forum XII: Cracking The Zone.



Wesly Parsaoran Parapat
Direktur
Director

Warga Negara Indonesia, lahir di Bandung tahun 1960. Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi jurusan Akuntansi dari Universitas Gajah Mada, Yogyakarta tahun 1987. Beliau menjabat sebagai Direktur sejak tanggal 22 April 2010 berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tanggal 22 April 2010 yang dinyatakan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 13 tanggal 14 Mei 2010. Beliau pernah menjabat sebagai Sales Vice President TOP TV (2006-2010), Managing Director dan General Manager di Twin Plaza Hotel (2004-2006), Direktur Utama di PT Dwi Samapersada (2003-2004), Vice President Corporate Finance PT Sigma Cipta Caraka (2002-2003), Direktur Corporate Finance Director PT Global Inter Capital (2000-2001), Direktur Corporate Finance PT Mesana Investama Utama (1999-2000), Direktur Utama PT Parabima (1998-1999), dan Managing Director PT Indovest Securities (1996-1998).

Indonesian citizen, born in Bandung in 1960. Obtained Bachelor of Economics in Accounting from University of Gadjah Mada, Yogyakarta in 1987. He has served as Director since April 22, 2010 by the decision of the General Meeting of Shareholders on April 22, 2010, set forth in the Deed of Meeting Decisions No. 13 dated May 14, 2010. He once served as Sales Vice President TOP TV (2006-2010), Managing Director and General Manager of Twin Plaza Hotel (2004-2006), President Director of PT Dwi Samapersada (2003-2004), Vice President Corporate Finance of PT Sigma Cipta Caraka (2002-2003), Corporate Finance Director of PT Global Inter Capital (2000-2001), Corporate Finance Director of PT Mesana Investama President (1999-2000), President Director of PT Parabima (1998-1999), and Managing Director of PT Indovest Securities (1996 -1998).



Effendi Budiman
Direktur Tidak Terafiliasi
Non – Affiliated Director

Warga Negara Indonesia, lahir di Sukabumi tahun 1967. Memperoleh gelar BSc in Finance dari Louisiana State University, Baton Rouge, Louisiana, USA pada tahun 1990 dan memperoleh gelar MBA in Marketing dari University of Texas, Arlington, Texas, USA pada tahun 1992. Beliau menjabat sebagai Direktur Tidak Terafiliasi sejak tanggal 15 Maret 2012 berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa tanggal 15 Maret 2012 yang dinyatakan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 66 tanggal 15 Maret 2012. Beliau pernah menjabat sebagai Unit Head, Corporate Banking Division PT Bank Central Asia Tbk. (1993-1999), AVP, Corporate Banking ABN Amro Bank (2000-2002), Group Head, Corporate Banking Division PT Bank Central Asia Tbk. (2003-2007), Direktur and Sekertaris Perusahaan PT Bhakti Capital Indonesia Tbk. (2007), Direktur Keuangan dan Administrasi PT Nusantara Vision (2008-2009), Direktur Keuangan dan Administrasi PT Infokom Elektrindo (2009-2011), Deputy CFO PT Global Mediacom Tbk. (2010), dan Direktur Keuangan PT MNC Sky Vision Tbk. (2012-sekarang).

Indonesian citizen, born in Sukabumi in 1967. Obtained BSc in Finance from Louisiana State University, Baton Rouge, Louisiana, USA in 1990 and earned an MBA in Marketing from University of Texas, Arlington, Texas, USA in 1992. He has served as non-affiliated Director since March 15, 2012 by the decision of the Extraordinary General Meeting of Shareholders on March 15, 2012, set forth in the Deed of Meeting Decisions No. 66 dated March 15, 2012. He once served as Unit Head, Corporate Banking Division of PT Bank Central Asia Tbk. (1993-1999), AVP, Corporate Banking ABN Amro Bank (2000 - 2002), Group Head, Corporate Banking Division PT Bank Central Asia Tbk. (2003-2007), Director and Corporate Secretary of PT Bhakti Capital Indonesia Tbk. (2007), Director of Finance and Administration PT Nusantara Vision (2008-2009), Director of Finance and Administration of PT Infokom Elektrindo (2009-2011), Deputy CFO of PT Global Mediacom Tbk. (2010), and CFO of PT MNC Sky Vision Tbk. (2012-present).

SUMBER DAYA MANUSIA

Human Resource



Sebagai perusahaan yang terus tumbuh dan berkembang sejalan dengan dinamika industri, MSV menyadari peran penting sumber daya manusia (SDM) dalam menyediakan layanan terbaik dan memenuhi standar serta mempertahankan kelangsungan usaha jangka panjang.

Perseroan meyakini bahwa peran karyawan adalah sebagai aset yang secara aktif memberikan kontribusi bagi Perseroan dan lebih penting lagi bagi pengembangan individu, baik bagi pengembangan kompetensi maupun rohani.

As a company that continues to grow and develop in line with the dynamics of the industry, MSV acknowledges the central role of human resources in delivering top-rate services that meet standards as well as in maintaining long-term business sustainability.

The Company believes that the role of employees is as an asset that actively contributes to the Company and more importantly to their own individual development, both competency and spiritual development.

Kandidat internal diberikan prioritas utama untuk mengisi suatu jabatan yang kosong melalui proses mutasi/promosi untuk mengembangkan kompetensinya. Melalui forum komunitas yang terkoordinir, karyawan juga dapat mengembangkan kerohaniannya. Perseroan memastikan kesempatan kerja yang sama bagi semua karyawan tanpa membedakan suku, agama, umur maupun jender. Kesempatan berkarya dan berkariir di Perseroan juga terbuka bagi penyandang disabilitas.

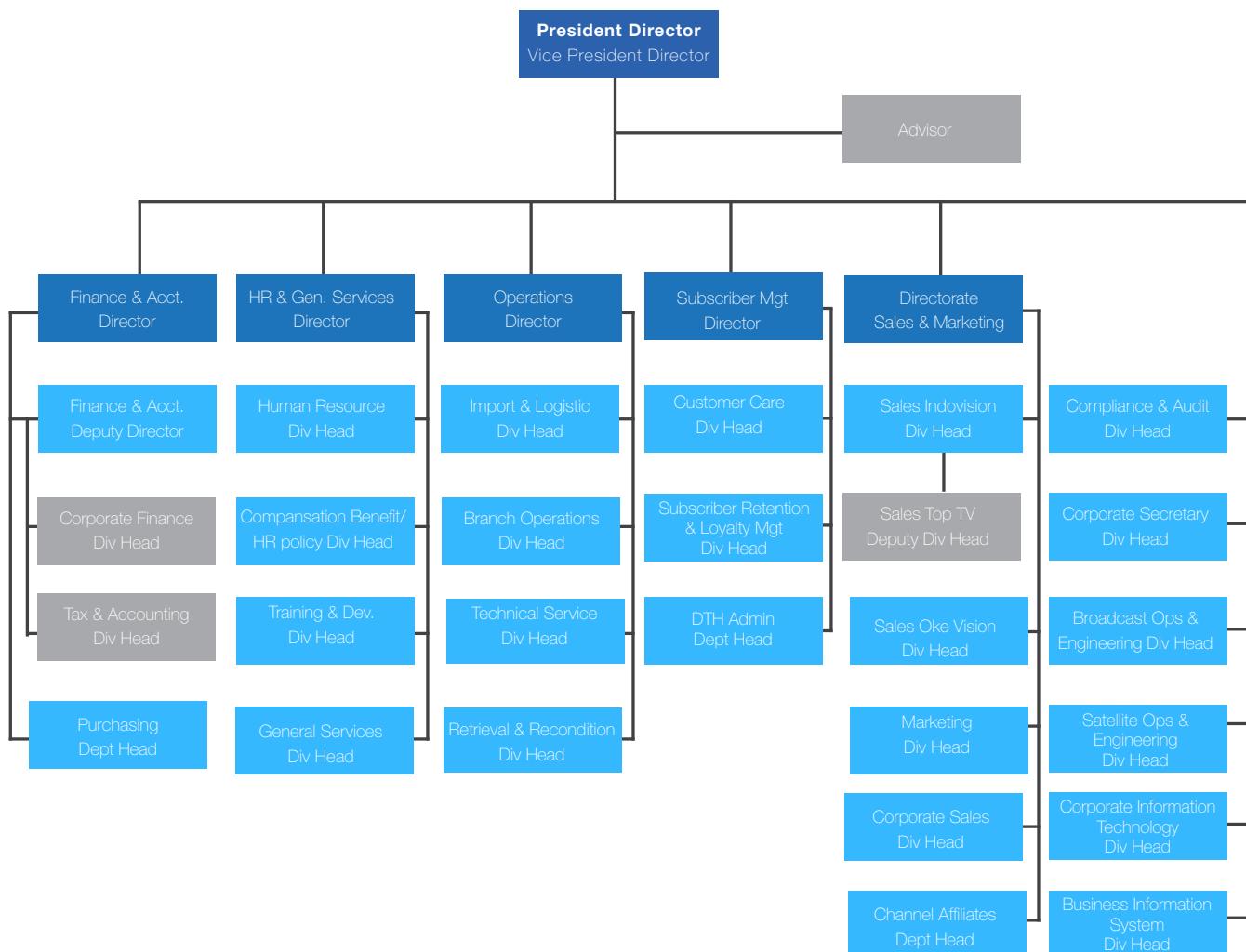
Kebijakan SDM di MSV terintegrasi dan selaras dengan induk perusahaan serta dituangkan dalam peraturan perusahaan, etika bisnis dan surat keputusan Direksi, yang semuanya telah diinformasikan kepada karyawan.

Untuk mendukung pertumbuhan usaha yang terus meningkat dengan pesat, pada tahun 2012 MSV melakukan restrukturisasi organisasi dan mengevaluasi kemampuan SDM, hingga menjadi sebagai berikut:

Internal candidates have the first priority to fill the vacant positions through employee transfer/promotion, in order to develop their competency. While through community forum, employees will get the spiritual development. The Company ensure the equal work opportunity to all employees regardless race, religion, age or gender. Work and career opportunity is also open to persons with disabilities.

The human resources (HR) policies at MSV are integrated and in line with those of the holding company and described in company regulations, business ethics and decrees of the Board of Directors; all of which have been informed to the employees.

In order support business growth that continues to increase rapidly, in 2012 MSV completed an organizational restructuring and evaluated the capability of its human capital, so that as follows:



Komposisi Tenaga Kerja

Komposisi tenaga kerja berdasarkan level, tingkat pendidikan dan usia adalah sebagai berikut:

Manpower Composition

Manpower compositions based on level, education level and age are as follows:

Manpower Composition Based on Level

Permanent Status

Level	31 Dec 2012	
	Headcount	%
Board of Directors	6	0.7%
Vice President / General Manager	8	1.0%
Senior Manager	17	2.0%
Manager	38	4.5%
Assistant Manager / Supervisor	287	34.2%
Staff	482	57.5%
Subtotal	838	100.0%

Non Permanent Status

Level	31 Dec 2012	
	Headcount	%
Vice President / General Manager	-	0.0%
Senior Manager	-	0.0%
Manager	3	0.0%
Assistant Manager / Supervisor	174	2.1%
Staff	8,280	97.9%
Subtotal	8,457	100.0%
Grand Total	9,295	100.0%

Manpower Composition Based on Education Level

Permanent Status

Level	31 Dec 2012	
	Headcount	%
Master (S2) / Doctorate (S3)	13	1.6%
Bachelor (S1)	396	47.3%
Diploma	253	30.2%
Others	176	21.0%
Subtotal	838	100.0%

Non Permanent Status

Level	31 Dec 2012	
	Headcount	%
Master (S2) / Doctorate (S3)	10	0.1%
Bachelor (S1)	1330	15.7%
Diploma	999	11.8%
Others	6118	72.3%
Subtotal	8457	100.0%
Grand Total	9,295	100.0%

Manpower Composition Based on Age

Permanent Status

Age (Years)	31 Dec 2012	
	Headcount	%
Below 18	-	0.0%
18 - 30	215	25.7%
31 - 40	455	54.3%
41 - 50	150	17.9%
Above 50	18	2.1%
Subtotal	838	100.0%

Non Permanent Status

Age (Years)	31 Dec 2012	
	Headcount	%
Below 18	118	1.4%
18 - 30	6316	74.7%
31 - 40	1842	21.8%
41 - 50	173	2.0%
Above 50	8	0.1%
Subtotal	8,457	100.0%
Grand Total	9,295	100.0%

Manajemen Rekrutmen Terintegrasi

Seiring dengan pertumbuhan bisnis yang pesat pada tahun 2012, Perseroan membutuhkan banyak tenaga profesional yang kompeten baik untuk kantor pusat maupun kantor-kantor cabang di seluruh Indonesia.

Untuk itu Perseroan bersinergi dengan *Group Hiring MNC Media* untuk memanfaatkan program rekrutmen yang diselenggarakan, serta aktif mengikuti berbagai *job fair* dan mendayagunakan *situs online Job MNC* untuk menemukan kandidat berkualitas.

Pada tahun 2012 MSV merekrut karyawan-karyawan baru, sebagian besar untuk fungsi penjualan, teknisi dan *customer service* untuk melayani pelanggan yang semakin bertambah. Perseroan juga merekrut tenaga kerja berpengalaman untuk jabatan Kepala Kantor Perwakilan dan Wakil Kepala Kantor Perwakilan, sehubungan dengan penambahan jumlah kantor cabang pada tahun 2012.

Sebagai bagian dari program tanggung jawab sosial, Perseroan juga bekerjasama dengan Yayasan Tuna Rungu untuk merekrut penyandang disabilitas untuk fungsi teknis - yaitu rekondisi dan perbaikan peralatan (dekoder, *outdoor unit/ODU*, *remote control*).

Pelatihan dan Pengembangan

MSV mendayagunakan *Learning Channel* yaitu saluran pembelajaran khusus bagi karyawan dalam bentuk komunikasi langsung secara interaktif. *Learning Channel* juga menyiarkan program-program pelatihan secara terjadwal, misalnya pelatihan pengetahuan produk dan prosedur instalasi/ penarikan peralatan untuk teknisi.

Untuk pengembangan karir MSV mengadakan program-program pelatihan kepemimpinan dan kompetensi yang diselenggarakan oleh *Group Training MNC Media* maupun pihak eksternal.

Karyawan juga mendapat kesempatan penugasan sementara di fungsi-fungsi tertentu untuk meningkatkan kompetensi dan pengalaman kerja.

Integrated Recruitment Management

In line with the rapid business growth in 2012, the Company faced the need to hire more competent professionals to be stationed at the headquarters and branch offices throughout Indonesia.

For this reason MSV collaborated with MNC Media Group Hiring to take advantage of the available recruitment program, while actively participating in various job fairs and capitalizing on the online site "Job MNC" to find talented candidates.

In 2012 MSV recruited new employees, majority for such functions as sales, technicians and customer service in order to serve the growing number of customers. The Company also recruited experienced personnel for Head of Representative Office and Deputy Head of Representative Office positions, in line with the expansion of branch offices in 2012.

As part of its social responsibility program, the Company also collaborates with Yayasan Tuna Rungu to recruit persons with disabilities for technical functions, namely equipment recondition and repair (i.e.: decoder, outdoor unit/ODU, remote control).

Training and Development

MSV capitalizes on the Learning Channel, which is a learning platform dedicated to employees in direct, interactive communication format. The Learning Channel also broadcasts training programs at scheduled times, such as product knowledge training and equipment installation/retrieval procedure for technicians.

With regard to career development, MSV provides leadership and competency training programs, held by MNC Media Group Training and external parties.

Employees also enjoy the opportunity for temporary assignment in certain functions aimed at sharpening their competencies and extending work experience.

Remunerasi dan Manajemen Kinerja

Kinerja karyawan dievaluasi secara reguler, tepatnya kinerja setengah tahun dan kinerja satu tahun.

Karyawan dievaluasi dengan menggunakan sistem *Balanced Score Card*. Dengan tolok ukur yang jelas dan persepsi yang seragam atas kinerja di setiap fungsi, Perseroan dapat menilai setiap karyawan dengan adil.

Untuk mempertahankan tenaga kerja terbaik, MSV menerapkan sistem remunerasi yang kompetitif yaitu *pay for performance*. Kenaikan remunerasi, penyesuaian gaji dan pemberian bonus didasarkan atas kinerja Perseroan, individu dan/ atau praktik di industri. Perseroan juga memberikan penghargaan kepada karyawan dalam bentuk lain yaitu: beasiswa untuk melanjutkan pendidikan dan ziarah rohani.

Perseroan juga mematuhi ketentuan Upah Minimum Provinsi (UMP) dan mengikutsertakan karyawan dalam program Jamsostek. Karyawan tetap pada khususnya, diikutsertakan dalam program asuransi jiwa, asuransi kecelakaan dan dana pensiun.

Manajemen Karir dan Pengembangan

Karyawan memperoleh kesempatan yang sama untuk mengembangkan karirnya baik secara struktural melalui promosi/ mutasi ke jabatan yang lebih tinggi, maupun berdasarkan tingkat/ grading atau dipromosikan sesuai dengan penilaian kinerja secara berkala.

Sistem Informasi dan Pelaporan Sumber Daya Manusia

Untuk mengelola data karyawan dan payroll MSV menggunakan aplikasi terkini. Setiap bulan laporan yang dihasilkan oleh aplikasi tersebut direkonsiliasikan dengan *Human Capital Information System (HCIS)* yang digunakan di seluruh Grup MNC Media.

Komunikasi dan Acara Pertemuan Karyawan

Karyawan berpartisipasi dalam *Manager Forum* yang diadakan untuk seluruh Group setiap kuartal.

Remuneration and Performance Management

Employee performance is evaluated on a regular basis, specifically half-year and one-year performance.

Employees are evaluated using Balanced Score Card system. Using transparent benchmark and unified perception on performance in every function, the Company is able to assess every employee in a fair manner.

In order to retain the best talent, MSV implements a competitive remuneration system – pay for performance. The increase in remuneration, salary adjustments and bonuses are based on the performance of the Company, the individual and/ or industry practice. The Company also provides the recognition to the employees in terms of scholarship for further education and spiritual pilgrimage.

The Company also complies with the provisions of the Provincial Minimum Wage (UMP) and registers all employees in Jamsostek. Permanent employees in particular, are registered in life and personal accident insurance and pension fund.

Career Management and Development

Employees have equal opportunities to develop their career both structurally through promotion/ reassignment to higher positions, as well as based on level/ grading or promoted in accordance with the results of regular performance appraisal.

Human Resources Information and Reporting System

To manage employee data and payroll MSV uses the most advance applications from. Each month the report generated by the applications system is reconciled with the Human Capital Information System (HCIS) used throughout MNC Media Group.

Employee Communication and Event Gathering

Employees participate in quarterly Manager Forum, which is conducted for all employees in the Group.

Perseroan juga mengadakan pertemuan berkala dengan para karyawan yang menduduki posisi kunci – baik pertemuan formal tahunan maupun pertemuan informal lainnya. Komunikasi karyawan juga terjalin melalui kegiatan Koperasi Karyawan, yang selalu berprinsip “dari dan untuk karyawan”.

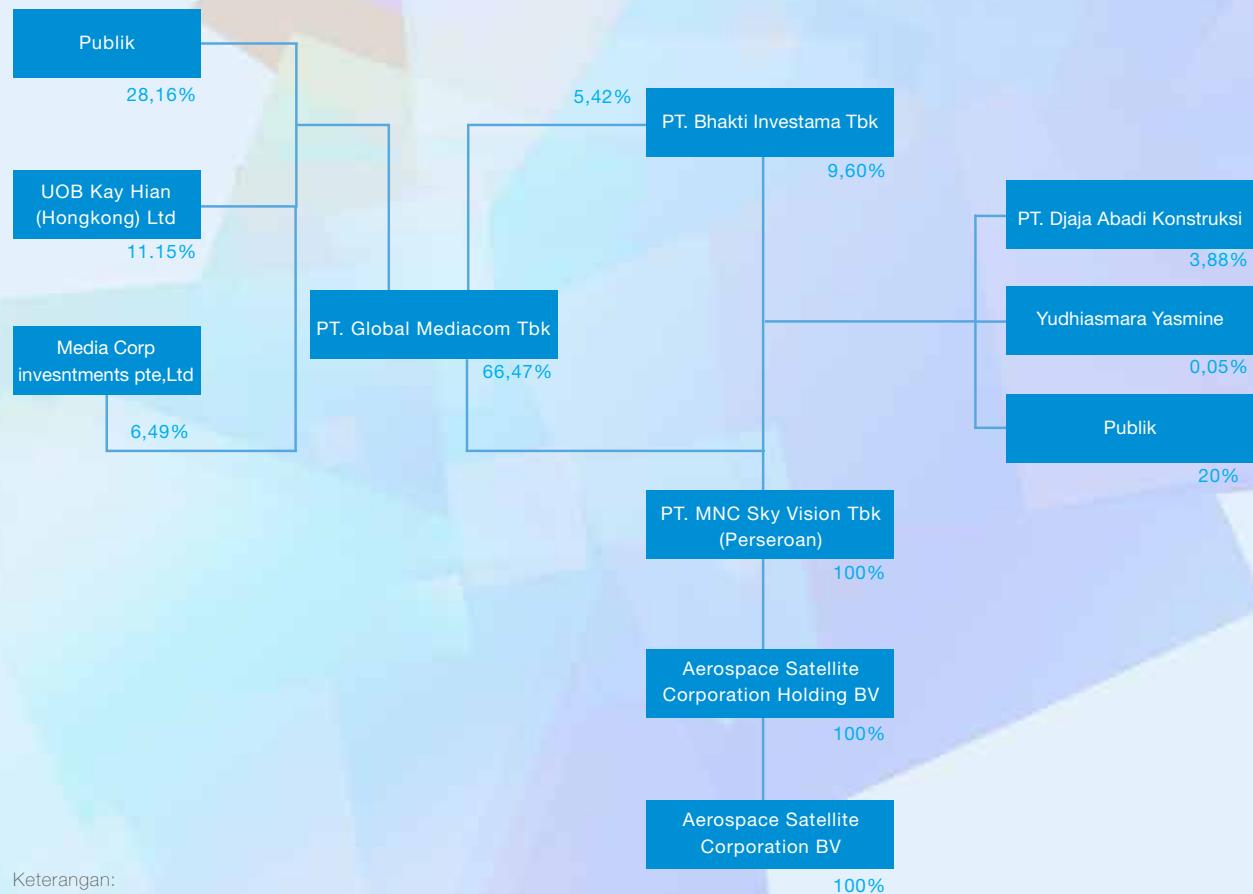
The regular meeting with the key persons in the Company is always conducted – in formal annual meetings as well as informal meetings. Employees also build communication through Koperasi activities, which is always based on the “from and for employees” principle.

No	Pemegang Saham/ Shareholder	Jumlah Saham/ Number of Shares	%
1	PT Global Mediacom Tbk.	4.695.540.900	66,47%
2	PT Bhakti Investama Tbk.	678.134.000	9,60%
3	PT Djaja Abadi Konstruksi	273.685.100	3,88%
4	Yudhiasmara Yasmine	3.750.000	0,05%
5	Masyarakat/ Public	1.412.776.000	20%
Total		7.063.886.000	100%

No	Pemegang Saham/ Shareholder	Jumlah Saham/ Number of Shares	%
1	Hary Tanoeesoedibjo	0	0,00%
2	Posma Lumban Tobing	500.000	0,01%
3	Adam Chesnoff	0	0,00%
4	Brahmal Vasudevan	0	0,00%
5	Hery Kushanto	0	0,00%
6	Jeffrie Geovanie	0	0,00%
7	B. Rudijanti Tanoeesoedibjo	5.535.000	0,08%
8	Handhianto S. Kentjono	1.640.000	0,02%
9	Gwenarty Setiabudi	595.000	0,01%
10	Salvona T. Situmeang	0	0,00%
11	Wesly P. Parapat	40.000	0,00%
12	Effendi Budiman	150.000	0,00%
Total		8.460.000	0,12%

PEMEGANG SAHAM UTAMA DAN PENGENDALI

Ultimate and Controlling Shareholders



PERUSAHAAN ANAK

Subsidiaries

No	Nama Perusahaan Company Name	Persentase Kepemilikan Percentage of Ownership	Domisili Domicile	Bidang Usaha Line of Business	Status Status
1	Aerospace Satellite Corporation Holding BV (ASCH)	100% dimiliki oleh MSV <i>100% owned by MSV</i>	Herengracht 450, 1017CA Amsterdam	Pembiayaan, penerbitan obligasi/ surat berharga lainnya dan konsultasi keuangan/ <i>Financing, issuance of debt/ other securities and financial consulting</i>	Beroperasi <i>Operating</i>
2	Aerospace Satellite Corporation (ASC)	100% dimiliki oleh ASCH <i>100% owned by ASCH</i>	Herengracht 450, 1017CA Amsterdam	Pembiayaan dan Perdagangan Umum <i>Financing and General Trading</i>	Beroperasi <i>Operating</i>



Kronologi Pencatatan Saham

Pada tanggal 9 Juli 2012 MSV melakukan Penawaran Saham Perdana (*Initial Public Offering/IPO*) di Bursa Efek Indonesia atas 1.412.776.000 saham dengan nilai nominal Rp 100 per saham dan harga penawaran Rp 1.520 per saham, dengan kode saham "MSKY".

Lembaga Penunjang

Akuntan Publik*
 Osman Bing Satrio & Rekan (2011)
 Osman Bing Satrio & Eny (2012)
 Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited
 The Plaza Office Tower Lantai 32
 Jl. M.H. Thamrin Kav 28-30
 Jakarta 10350
 Indonesia
 Telp : +62 21 299 23100
 Fax. : +62 21 299 28200; +62 21 299 28300

Biro Administrasi Efek

PT BSR Indonesia
 Kompleks Pertokoan ITC Roxy Mas
 Blok E1 No. 10-11
 Jl. KH Hasyim Ashari
 Jakarta Barat 10150
 Indonesia
 Telp : +62 21 631 7828
 Fax. : +62 21 631 7827

Notaris**

Aryanti Artisari, SH, MKn. (untuk IPO)
 Menara Sudirman, Lantai 18
 Jl. Jend. Sudirman Kav.80
 Jakarta Selatan 12190
 Telp : 021 520 4778
 Fax : 021 520 4779

Herlina Tobing Manullang, SH, Mkn
 (untuk akta-akta)
 Signature Park Apartment Lt.2 Ruang 2
 Jl. MT Haryono Kav. 22
 Jakarta Selatan
 Telp : 021 290 69482

Konsultan Hukum

Makes & Partner Law Firm
 Menara Batavia Lt. 7
 Jl. KH. Mas Masyur Kav. 126
 Jakarta 10220
 Telp : 021 574 7181
 Fax : 021 574 7180

*Biaya akuntan publik tahun 2012 adalah Rp 2.860.000.000,- untuk jasa audit tahun buku 2011 & Maret 2012 dan jasa konsultasi dalam rangka penawaran umum saham perdana (IPO).

**Biaya notaris selama tahun 2012 adalah Rp 100.000.000,- untuk jasa pembuatan akta hasil RUPST dan pembuatan akta dalam rangka penawaran umum saham perdana (IPO).

Chronology of Stocks Listing

On July 9, 2012 MSV held an Initial Public Offering in Indonesia Stock Exchange, offering 1,412,776,000 of its shares with a nominal price of Rp 100 per share and offering price of Rp 1,520 per share, with stock code "MSKY".

Supporting Institutions

Public Accountant*
 Osman Bing Satrio & Rekan (2011)
 Osman Bing Satrio & Eny (2012)
 Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited
 The Plaza Office Tower 32nd Floor
 Jl. M.H. Thamrin Kav 28-30
 Jakarta Pusat 10350
 Indonesia
 Phone : +62 21 299 23100
 Fax. : +62 21 299 28200; +62 21 299 28300

Share Registrar

PT BSR Indonesia
 Kompleks Pertokoan ITC Roxy Mas
 Blok E1 No. 10-11
 Jl. KH Hasyim Ashari
 Jakarta Barat 10150
 Indonesia
 Phone : +62 21 631 7828
 Fax. : +62 21 631 7827

Notary**

Aryanti Artisari, SH, MKn. (for IPO)
 Menara Sudirman, 18th Floor
 Jl. Jend. Sudirman Kav.80
 Jakarta 12190
 Phone : 021 520 4778
 Fax : 021 520 4779

Herlina Tobing Manullang, SH, Mkn
 (for deeds)
 Signature Park Apartment Lt.2 Ruang 2
 Jl. MT Haryono Kav. 22
 Jakarta Selatan
 Telp : 021 290 69482

Legal Consultant

Makes & Partner Law Firm
 Menara Batavia Lt. 7
 Jl. KH. Mas Masyur Kav. 126
 Jakarta 10220
 Telp : 021 574 7181
 Fax : 021 574 7180

*Public accountant fee for 2012 was Rp 2,860,000,000,-, for year 2011 & March 2012 audit fee and consultation fee pertaining to initial public offering (IPO).

**Notary fee for 2012 was Rp 100,000,000,- for drawing of AGMS deed and deed pertaining to initial public offering (IPO).

PENGHARGAAN

Awards

Tahun Year	Penghargaan Award	Kategori Category	Penyelenggara Host
2012	Call Center Indonesia Award	Call Center Terbaik <i>The Best Call Center Award</i>	Majalah Marketing & Carre-CCSL <i>Marketing & Carre-CCSL magazine</i>
	Indonesia Original Brand Award	TV Berbayar <i>Pay TV</i>	Majalah SWA dan Business Digest <i>SWA and Business Digest magazines</i>
	Digital Marketing Award	Media Sosial – TV Berbayar <i>Social Media - Pay TV</i>	Majalah Marketing dan Digital Marketing <i>Marketing and Digital Marketing magazines</i>
	Top Brand Award	TV Berbayar <i>Pay TV</i>	Majalah Marketing dan Frontier Consulting Group <i>Marketing magazine and Frontier Consulting Group</i>
	Social Media Award	TV Berbayar <i>Pay TV</i>	Majalah Marketing dan Digital Marketing serta Frontier Consulting Group <i>Marketing and Digital Marketing magazines and Frontier Consulting Group</i>
	Indonesia's BEST BRAND award	TV Berbayar <i>Pay TV</i>	Majalah SWA dan MARS <i>SWA magazine and MARS</i>
	Indonesia Customer Satisfaction award	TV Berbayar <i>Pay TV</i>	Majalah SWA <i>SWA magazine</i>
	Indonesia Most Admired Company (IMAC)	TV Berbayar <i>Pay TV</i>	Frontier Consulting Group, Bloomberg, dan BusinessWeek <i>Frontier Consulting Group, Bloomberg, and BusinessWeek</i>
	Marketing Award	Experiential Marketing Terbaik & Inovasi Terbaik di Pemasaran <i>The Best in Experiential Marketing & The Best Innovation in Marketing</i>	Majalah Marketing <i>Marketing magazine</i>
	Customer Loyalty Award (Net Promoter Good)	Net Promoter Score (NPS) untuk TV Berbayar <i>The Net Promoter Score (NPS) for Pay TV</i>	Majalah SWA dan Net Promoter <i>SWA magazine and Net Promoter</i>





Analisa & Diskusi Manajemen

Management Discussion & Analysis

TINJAUAN INDUSTRI

Industry overview

Industri TV berlangganan menambah 776.000 pelanggan baru pada tahun 2012, didorong oleh pertumbuhan PT MNC Sky Vision Tbk. (MSV/ Perseroan), yang mengakhiri tahun 2012 dengan pangsa pasar 71% secara keseluruhan, berdasarkan data dari lembaga riset industri terkemuka Media Partners Asia (MPA).

MPA memperkirakan bahwa jumlah pelanggan TV Berlangganan baru akan bertambah berkisar 1 juta per tahun selama 2013-2015. Menurut MPA, pelanggan TV berlangganan akan meningkat dari 2,4 juta pada tahun 2012 menjadi 7,1 juta pada tahun 2017 dan 8,7 juta pada tahun 2020, dimana penetrasi akan meningkat dari 7% menjadi masing-masing 18% dan 21%.

Dengan semakin menariknya TV berlangganan dan pertumbuhan pelanggan semakin cepat, ARPU bulanan akan menurun dari US\$12,5 pada tahun 2012 menjadi US\$10,8 pada tahun 2017, kemudian stabil pada posisi US\$10,7 pada tahun 2020. Pendapatan industri TV berlangganan akan bertumbuh dengan CAGR 22,5% antara tahun 2012 dan 2017. Pada tahun 2020, total pendapatan TV berlangganan akan mencapai hampir US\$1,2 miliar.

Faktor pendorong utama berdasarkan analisa MPA terakhir adalah: (1) Investasi di konten lokal dan distribusi baru untuk memenuhi kenaikan permintaan dari luar Jakarta; (2) Harga yang menarik, dipelopori oleh merek MSV berharga terjangkau (Top TV) dan pemain baru seperti seperti IMTV; dan (3) Prospek makro yang cerah dengan pertumbuhan PDB 6 - 7%, yang menyebabkan munculnya rumah-rumah baru dan bertambahnya kelas menengah.

Tinjauan Makro

PDB riil meningkat sebesar 6,1% pada Q4 2012, sementara untuk tahun 2012 PDB riil

The pay-TV industry added 776,000 net new customers in 2012, driven by the growth of PT MNC Sky Vision Tbk. (MSV/ the Company), which ended 2012 with 71% market share overall, according to data from leading industry research body Media Partners Asia (MPA).

MPA forecasts indicate net new pay-TV subscribers will increase by 1 million per year on average during 2013 – 2015. According to MPA, pay-TV subscribers will climb from 2.4 million in 2012 to reach 7.1 million by 2017 and 8.7 million by 2020 with penetration scaling up from 7% to 18% and 21%, respectively.

As pay-TV's appeal broadens and subscriber growth accelerates, monthly ARPU will fall further from US\$12.5 in 2012 to US\$10.8 by 2017 before stabilizing at US\$10.7 by 2020. Total pay-TV industry revenues will grow at CAGR of 22.5% between 2012 and 2017. By 2020, total pay-TV revenues will reach close to US\$1.2 billion.

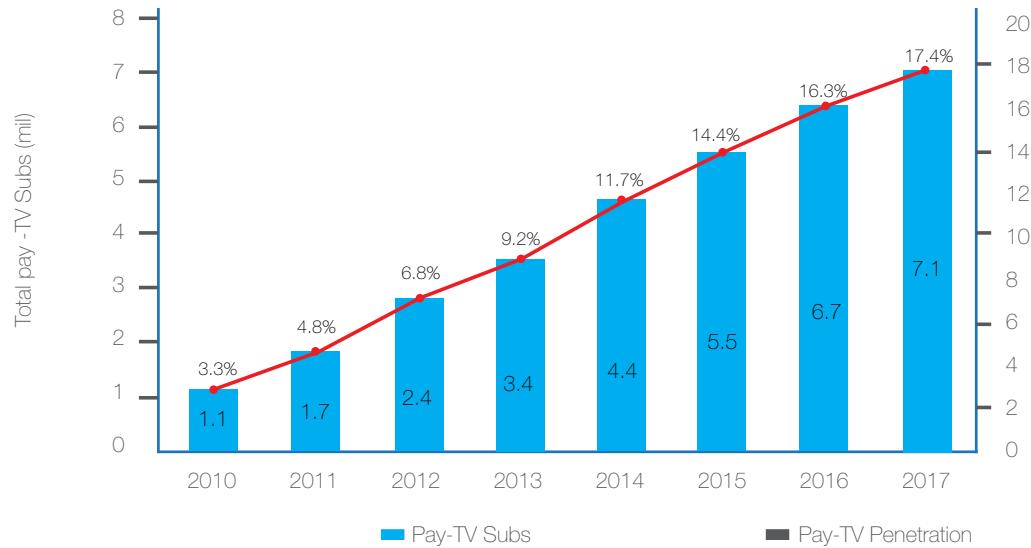
Key drivers, as per the latest MPA analysis include: (1) Investment in local content and new distribution to meet rising demand from homes outside Jakarta; (2) Aggressive pricing led by MSV's lower priced brands (i.e. Top TV) and new players such as IMTV; and (3) A robust macro outlook, powered by 6 – 7% GDP growth, resulting in the formation of new homes and a rising middle class.

Macro Overview

Real GDP expanded by 6.1% in Q4 2012, while full year 2012 real GDP grew by 6.2%.

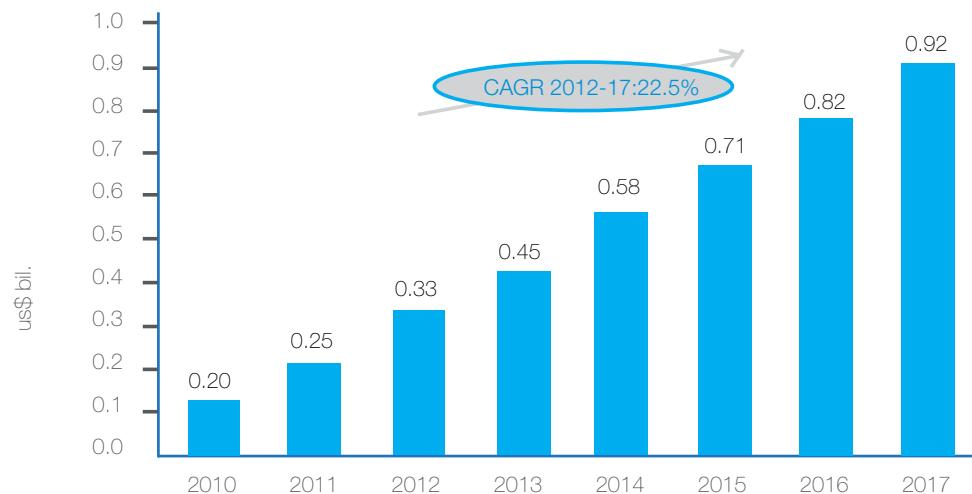
Peningkatan Penetrasi TV Berlangganan

RISING PAY-TV PENETRATION



Peningkatan Pendapatan Industri TV Berlangganan

RISING PAY-TV INDUSTRY REVENUES



bertumbuh sebesar 6,2%. Faktor pendorong pada Q4 2012 adalah konsumsi swasta yang tinggi meskipun ekspor masih relatif lemah. Menurut pemerintah, berdasarkan paritas daya beli saat ini, Indonesia merupakan perekonomian terbesar ke-15 di dunia berdasarkan total PDB. Ke depannya, pemerintah memperkirakan perekonomian Indonesia akan menjadi yang terbesar keenam di dunia pada tahun 2030.

Berdasarkan data pemerintah, 45 juta orang termasuk dalam kelas menengah pada tahun 2012 dan diperkirakan akan meningkat menjadi 170 juta pada tahun 2030. Berdasarkan data MPA, kelompok demografi AB dengan pendapatan bulanan US\$200 – 400 mencapai lebih dari 20 juta pada tahun 2012. Jumlah tersebut diperkirakan akan meningkat dua kali lipat antara 2012 dan 2017, sehingga merupakan lahan subur bagi pertumbuhan TV berlangganan.

Kondisi Pasar

Pada tahun 2012 pendapatan industri TV berlangganan bertumbuh 34% menjadi US\$ 334 juta, dimana US\$ 306 juta berasal dari biaya berlangganan dan US\$ 28 juta dari iklan.

Pada akhir 2012, jumlah pelanggan TV berlangganan mencapai 2,4 juta dengan penetrasi 7% dari rumah tangga yang memiliki TV, namun hanya 10% dari pasar TV berlangganan yang potensial. ARPU bulanan mencapai US\$ 12,5 dimana DTH merupakan platform distribusi terbesar dengan pangsa pasar 87%. Pemain-pemain utama adalah:

- MSV, dengan pangsa pasar 71% dan layanan DTH bermerek Indovision, Top TV, dan Oke Vision.
- First Media, dengan pangsa pasar 10% melalui jaringan kabel, terutama di Jakarta.
- Telkom Indonesia, dengan pangsa pasar 9%, didukung oleh layanan DTH Telkom Vision, sementara bisnis IPTV-nya sedang dalam proses restrukturisasi.
- Aora, layanan DTH dengan 161.000 pelanggan dan pangsa pasar 7%.
- NexMedia, layanan DTT di Jakarta dengan pangsa pasar 2%.
- Lainnya, (pangsa pasar 1%), yang dipimpin oleh layanan DTH, Orange.
- Pemain-pemain baru diperkirakan akan memulai layanan komersial pada tahun 2013 dan 2014, terutama IMTVA dan Viva Sky.

Key drivers in Q4 2012 included strong private consumption though exports remained relatively weak. According to the government, based on current purchasing power parity, Indonesia is the 15th largest economy in the world based on total GDP. Going forward, the government expects the economy to become the sixth largest in the world by 2030.

As per government data, 45 million people were in the middle income class in 2012 and this number is expected rise to 170 million by 2030. As per MPA data, the AB demographic, equivalent to monthly household incomes of US\$200 – 400, totaled more than 20 million in 2012. This number is expected to double between 2012 and 2017, providing fertile ground for the growth of pay-TV.

Market Status

In 2012, pay-TV industry revenues grew 34% from a low base to reach US\$334 million, with US\$306 million from subscription fees and US\$28 million from advertising.

At end-2012, pay-TV subscription totaled 2.4 million, 7% penetration of TV households and still only 10% of the addressable market for pay-TV. Monthly ARPU reached US\$12.5 while DTH was the major distribution platform with 87% market share. Key players include:

- MSV, which has 71% market share through DTH brands Indovision, Top TV, and Oke Vision.
- First Media, which has 10% market share through its cable network, predominantly in Jakarta.
- Telkom Indonesia, which has 9% market share, largely driven by DTH services under Telkom Vision as its IPTV business is being restructured.
- Aora, a DTH platform with 161,000 subscription, 7% market share.
- NexMedia, a DTT platform in Jakarta with 2% market share
- Other platforms (1% market share), led by Orange, a DTH brand.
- New players are expected to launch commercially in 2013 and 2014, including most notably IMTVA and Viva Sky.

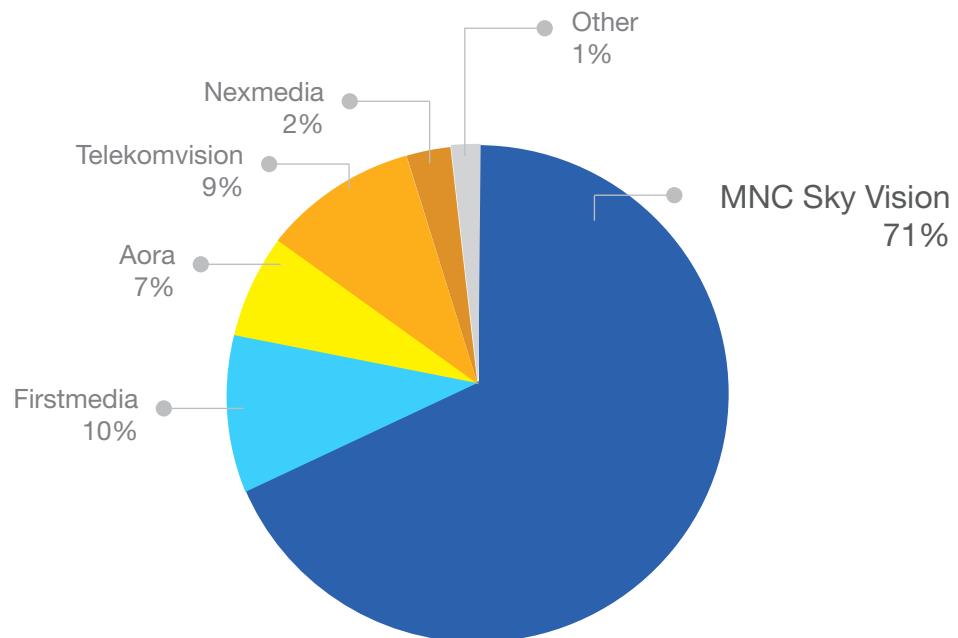
Faktor pertumbuhan masa depan

Sementara pertumbuhan pelanggan tetap tinggi di kota-kota di Jawa (Jakarta), namun semakin banyak pelanggan baru yang berasal dari kota-

Key drivers of future prospects

While subscriber growth remains robust in Java area cities (i.e. Jakarta), increasingly new customers are coming from major cities

PEMAIN UTAMA TV BERLANGGANAN RISING PAY-TV INDUSTRY REVENUES



kota besar di Sumatera dan Kalimantan. Tren ini terlihat dari cepatnya pertumbuhan Top TV (merek MSV) yang harganya terjangkau untuk permintaan di daerah lain di luar Jawa.

Secara umum, pergeseran demografis akan meningkatkan pentingnya akan penerapan harga yang agresif untuk konten TV berlangganan serta konten yang bersifat lokal dan regional.

Penjualan dan distribusi juga tidak bisa disepelekan karena merupakan salah satu kunci utama keberhasilan MSV. Secara umum MSV memperoleh 70% pelanggan baru dari internal, yaitu melalui jaringan tim penjualan internal yang terdiri dari 1.100 staf penjualan. Karena

in Sumatra and Kalimantan areas. This is exemplified by the rapid growth of Top TV, an MSV brand, which is priced to meet demand from areas outside of Java.

Broadly, the demographic shift will likely increase the need for aggressive pricing of pay-TV content and a requirement for more local and regional content.

Sales and distribution also cannot be underestimated and is one of the key drivers of MSV's success. Typically, MSV acquires 70% of its gross additions via internal channels, through a diversified network of internal sales teams, consisting of 1,100 sales staff. MSV's control

mengendalikan sendiri tim penjualannya, MSV dapat menghindari masalah terkait *churn rate* dan otentikasi pelanggan yang sebelumnya telah menimbulkan masalah bagi pemain lain.

Dengan kekuatan tim penjualan tersebut, MSV juga dapat menjangkau pelanggan-pelanggan baru di luar Jawa. Tren tersebut kini mulai diikuti oleh pemain lain. Saat ini IMTV berencana untuk memanfaatkan jaringan Matahari dan Hypermarket milik Lippo.

Jenis konten bervariasi namun saluran *free-to-air* (FTA) terrestrial tetap mendominasi dan yang paling populer di masyarakat. Popularitas MSV diuntungkan karena dapat mendayagunakan pustaka konten MNC untuk membuat lebih dari 15 saluran lokal eksklusif yang mencakup anak-anak/ keluarga, hiburan, olahraga dan berita, dimana beberapa di antaranya mampu mendapatkan rating yang tinggi.

Saluran terkenal dengan alih suara/ subjudul dalam bahasa Indonesia juga populer, terutama saluran anak-anak yang dimiliki oleh Disney; saluran hiburan yang dimiliki oleh Sony dan Fox; saluran film dari HBO; dan saluran dokumenter dari BBC, National Geographic dan Discovery.

of its sales teams (i.e. the internal teams) means it has avoided the churn and subscriber authentication issues that have hurt other players in the past.

The scale of its teams means that the company is also investing in subscriber acquisition outside of Java. Other players are following this trend. IMTV meanwhile plans to leverage Lippo's distribution assets Matahari and Hypermarket.

Content dynamics are varied but one overriding trend dominates, free-to-air (FTA) terrestrial channels far and away remain the most popular in consumer homes. The popularity of FTA is due to the demand for first window local and international content. MSV benefits from leveraging the MNC library to program more than 15 exclusive local channels covering kids / family, entertainment, sports and news, some of which rate well.

Branded networks, dubbed and/ or subtitled in Indonesian, are also popular, most notably kids channels owned by Disney; entertainment channels owned by Sony and Fox; movie channels from HBO; and documentary channels from the BBC, National Geographic and Discovery.

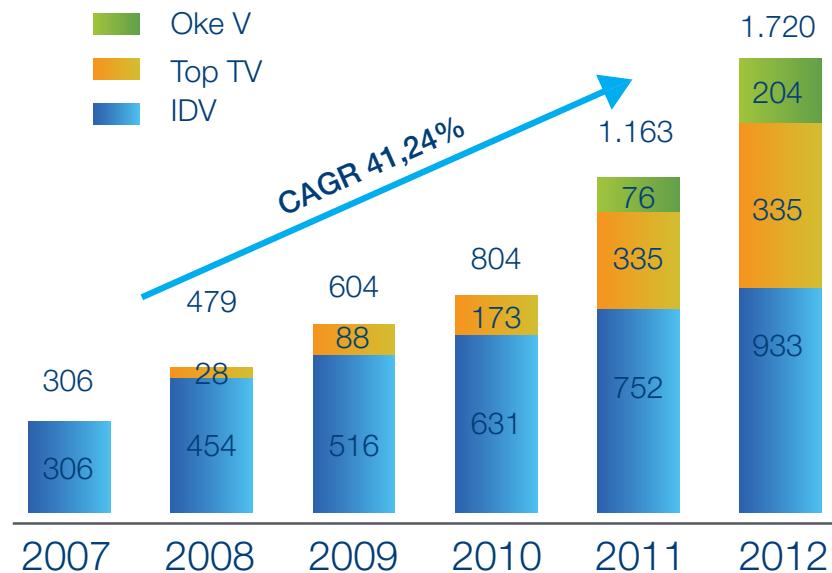


TINJAUAN OPERASIONAL: BERLANJUTNYA PERTUMBUHAN PESAT

Review of Operations: Another Year of Remarkable Growth

Sejalan dengan berlanjutnya pertumbuhan PDB, MSV menutup tahun 2012 dengan kinerja yang signifikan. Jumlah pelanggan bertumbuh pesat seperti di tahun 2011, meningkat sebesar 48% menjadi 1,72 juta dari 1,16 juta pada tahun sebelumnya atau setara dengan CAGR sebesar 41,2% selama 2007-2012.

In line with the continuing GDP uptrend, MSV has ended 2012 with an impressive performance. The number of subscribers continued to grow in the remarkable pace as it was in 2011, registering an increase of 48 % to 1.72 million from 1.16 million in the previous year or equal to CAGR of 41.2% from 2007-2012.



Disamping itu pada tahun 2012 MSV melakukan penawaran umum perdana dengan mendaftarkan 1,4 miliar sahamnya dengan harga Rp 1.520 per saham di Bursa Efek Indonesia pada tanggal 9 Juli 2012. Menyusul penawaran umum perdana tersebut, MSV menegaskan citranya kepada komunitas investasi internasional sebagai sebuah perusahaan media yang menerapkan tata kelola perusahaan yang transparan.

MSV merupakan perusahaan TV berlangganan pertama di Indonesia dengan teknologi satelit yang merupakan bagian dari MNC Media, grup media terintegrasi terbesar di Asia Tenggara. MSV saat ini mendominasi pasar TV berlangganan di Indonesia dengan pangsa pasar 71%*). Pada tahun 1998 MSV mempelopori siaran digital dengan menggunakan satelit Indostar I, melalui produk TV berlanggannya, Indovision.

More importantly, in 2012 MSV successfully filed an IPO (initial public offering) by listing 1.4 billion shares at Rp 1,520 per share on the Indonesia Stock Exchange on July 9, 2012. Following the IPO, MSV has redefined its image to the international investment community as a media corporation driven by a strong adherence to transparent corporate governance.

MSV is the first Pay TV company in Indonesia with satellite technology and is part of MNC Media, the largest integrated media group in Southeast Asia. MSV currently dominates the pay TV market in Indonesia with 71% of market share. In 1998 MSV pioneered digital broadcasting by using satellite Indostar I, through its pay TV service, Indovision.*

"Strategi pemasaran dan distribusi yang komprehensif, Indovision dan TopTV saat ini adalah 2 merek dengan jumlah pelanggan terbesar di Indonesia"

"Comprehensive marketing and distribution strategy, Indovision and TopTV currently command the largest number of subscribers in Indonesia"

Untuk memperluas dan mendominasi penetrasi pasar, MSV memperkuat strategi merek dengan meluncurkan dua merek tambahan dengan segmentasi yang berbeda dari Indovision yang menargetkan keluarga kelas menengah keatas. Kedua merek tersebut adalah TopTV sebagai produk dengan harga yang lebih terjangkau untuk keluarga menengah kebawah yang diluncurkan pada tahun 2007 dan Okevision dengan slogan "Bioskop Masuk Rumah" untuk kaum muda dengan kebutuhan tayangan film dan hiburan pada tahun 2008.

Selain untuk memperluas pangsa pasar, peluncuran dua merek ini terutama TopTV juga ditujukan untuk memanfaatkan potensi dari wilayah di Indonesia yang tidak terjangkau TV terestrial sekaligus untuk menciptakan *viewing habit* kepada calon pelanggan yang belum pernah berlangganan.

Segmentasi produk MSV adalah sebagai berikut:

- Indovision, ditujukan untuk kalangan menengah ke atas yang tinggal di kota-kota besar di Indonesia.
- Top TV, ditujukan untuk kalangan menengah ke bawah yang tinggal di daerah-daerah maupun wilayah yang tidak terjangkau oleh TV terestrial
- Oke Vision ditujukan untuk kalangan menengah yang membutuhkan tayangan film dan hiburan.

Melalui strategi pemasaran dan distribusi yang komprehensif, Indovision dan TopTV saat ini adalah 2 merek dengan jumlah pelanggan terbesar di Indonesia.

TopTV meskipun baru diluncurkan pada tahun 2007 namun saat ini TopTV merupakan merek TV berlangganan terbesar ke-2 setelah Indovision baik dari sisi pangsa pasar maupun *top of mind awareness*. Pencapaian ini melebihi dari merk TV berlangganan lain yang telah lebih lama hadir dibandingkan TopTV.

*) Media Partners Asia, Maret 2012.

Beberapa keunggulan MSV yang tidak dimiliki oleh pemain TV berlangganan lain adalah:

In order to expand and dominate the market penetration, MSV strengthens its branding strategy by introducing two additional brands targeted at different segments from that of Indovision, which are targeted at the middle and upper classes. The two brands are Top TV – which offers more affordable price for middle low class families, launched in 2007– and Okevision with its slogan "Movie Theater at Home" for young people seeking after movies and entertainment, launched in 2008.

In addition to expanding market share, the introduction of the two brands primarily TopTV was also aimed at capitalizing the potential of the blank spots in Indonesia as well as to create viewing habits to the potential subscribers with no prior Pay TV experience.

MSV product segmentation is as follows:

- *Indovision, targeted at upper middle class living in big cities in Indonesia.*
- *Top TV, targeted at middle low class living in blank-spot areas.*
- *Oke Vision, targeted at middle class seeking after movies and entertainment.*

Leveraging on comprehensive marketing and distribution strategy, Indovision and TopTV currently command the largest number of subscribers in Indonesia.

Only launched in 2007, TopTV is now the second largest Pay TV brand after Indovision, both in terms of market share and top of mind awareness. This achievement outperforms any other Pay TV brand that have been in the market longer than TopTV.

*) Media Partners Asia, March 2012.

Several of the advantages of MSV not available to other pay TV players are:

"MSV juga memiliki jumlah saluran eksklusif terbanyak yang tidak dimiliki oleh pesaing lain yaitu total 26 saluran eksklusif yang berkualitas"

"MSV also offers the largest selections of exclusive channels which other competitors donot have; namely a total of 26 quality exclusive channels"

Saluran Yang Menarik

Dengan total lebih dari 110 saluran termasuk saluran HD, MSV saat ini merupakan pemain TV berlangganan yang memiliki pilihan kategori dan jumlah saluran terlengkap.

Tayangan MSV terbagi dalam 12 kategori yaitu film, anak-anak, balita, berita, variety, musik, hiburan, dokumenter, olah raga, oriental, dan gaya hidup.

MSV juga memiliki jumlah saluran eksklusif terbanyak yang tidak dimiliki oleh pesaing lain yaitu total 26 saluran eksklusif yang berkualitas dimana 17 diantaranya adalah saluran lokal yang diproduksi oleh MNC. Bahkan 40% dari saluran Top 20 sepanjang tahun 2012 adalah saluran eksklusif MSV.

Seiring dengan fakta dan beberapa hasil riset yang dilakukan bahwa konsumen/ penonton terbesar TV berlangganan dalam keluarga adalah anak dan ibu, maka sejak tahun 2006 MSV berfokus pada tayangan anak-anak dan pendidikan.

Saat ini MSV memiliki saluran anak-anak dan pendidikan terbanyak yaitu 14 saluran untuk anak-anak berusia 1 hari hingga remaja.

Namun demikian MSV juga menayangkan program-program untuk pria yaitu program-program olahraga dunia secara eksklusif pada tahun 2012, yaitu:

- Sepak bola: Champions League, BPL, EURO 2012 Qualifier, EURO 2012.
- Basket: NBA, WNBA.
- Tenis: Grand Slam (2 turnamen), ATP Master (10 turnamen), ATP 500 Series (10 turnamen), ATP 250 Series (10 turnamen).
- Bulu tangkis: Super Series (12 turnamen), Thomas & Uber Cup, Sudirman Cup (2 turnamen), World Badminton (2 turnamen).
- Golf: LPGA (23 turnamen), EPGA (46 tournaments), USPGA (45 turnamen), Asian Tour (24 turnamen).
- Pertarungan: Fight Code (10 series), Tinju (8 series).

Jaringan Terluas dan Terpercaya

MSV memiliki jaringan distribusi penjualan yang terkuat dan terluas dimana 70% dari akuisisi pelanggan baru dihasilkan oleh jaringan penjualan internal (*in-house sales channel*).

Leading Compelling Channel

With a total of over 110 channels including HD channels, MSV is now a pay TV player with the most comprehensive categories and channels.

MSV's programs consist of 12 categories, namely movies, kids, toddler, news, variety, music, entertainment, documentary, sports, oriental, and lifestyle.

MSV also offers the largest selections of exclusive channels which other competitors donot have; namely a total of 26 quality exclusive channels, 17 of which are local channels produced by MNC. In fact, 40% of the Top 20 channels in 2012 were MSV's exclusive channels.

Reflecting the facts and research findings that majority of the consumer/ audience of pay TV in a family are children and mother, since 2006 MSV has focused on children and education programs.

Currently MSV owns the largest number of children and education channels with 14 channels suitable for 1-day old children to teenagers.

Nevertheless, MSV also broadcasted programs targeted at male audience, namely international sports programs aired exclusively in 2012:

- Football: Champions League, BPL, Euro 2012 Qualifier, EURO 2012.
- Basketball: NBA, WNBA
- Tennis: Grand Slam (2 tournaments), ATP Master (10 tournaments), ATP 500 Series (10 tournaments), ATP 250 Series (10 tournaments).
- Badminton: Super Series (12 tournaments), Thomas & Uber Cup, Sudirman Cup (2 tournaments), the World Badminton (2 tournaments).
- Golf: LPGA (23 tournaments), EPGA (46 tournaments), USPGA (45 tournaments), the Asian Tour (24 tournaments).
- Fighting: Fight Code (10 series), Boxing (8 series)

Widest Reliable Network

MSV has the strongest and widest sales and distribution network with 70% of new customer acquisition being generated by in-house sales channel. The in-house sales channel consists

"MSV adalah satu-satunya perusahaan TV berlangganan yang memiliki satelit sendiri bernama Indostar II dengan lisensi eksklusif frekuensi S-Band"

"MSV is the only Pay TV company with its own S-Band frequency satellite (Indostar II)"

Jaringan internal tersebut terdiri atas lebih dari 2.300 tenaga penjualan yang tersebar di lebih dari 390 outlet *Modern Store, Exhibition, Door-to-Door, Subscribers Get Subscribers, Member Club* dan *Sales Call Center*, bersama dengan lebih dari 500 Dealer dan Sales Corner yang tersebar diseluruh Indonesia.

Dengan mengelola sendiri sebagian besar jaringan distribusi, MSV memiliki kendali penuh terhadap kualitas pelanggan yang dihasilkan.

Sedangkan untuk layanan penjualan dan purna jual, MSV memiliki jaringan terbesar dengan total 85 kantor cabang yang tersebar di seluruh Indonesia hingga ke pelosok, dengan lebih dari 2.400 teknisi dan lebih dari 380 petugas customer service.

Seluruh 85 kantor cabang yang dimiliki MSV terletak di:

of more than 2,300 salespeople spread over 390 modern store outlets, exhibition, door-to-door, subscribers get subscribers, members club and sales call center, together with more than 500 dealers and Sales Corners throughout Indonesia.

By managing its own distribution channels, MSV maintains full control over the quality of the acquired subscribers.

As for the sales and after-sales services, MSV maintains the largest network with a total of 85 branches offices spread all over Indonesia, with more than 2,400 technicians and more than 380 customer service officers.

The total 85 branches offices owned by MSV are located in:

No.	Kantor cabang Branch Office						
1.	Jakarta	23.	Tanjung Pinang	45.	Tegal	67.	Balikpapan
2.	Medan	24.	Lubuk Linggau	46.	Kebumen	68.	Tanah Grogot
3.	Padang Sidempuan	25.	Tangerang	47.	Pekalongan	69.	Berau
4.	Banda Aceh	26.	Cilegon	48.	Jogjakarta	70.	Samarinda
5.	Rantau Prapat	27.	Pandeglang	49.	Wonosobo	71.	Palangkaraya
6.	Balige	28.	Bogor	50.	Magelang	72.	Banjarmasin
7.	Lhokseumawe	29.	Depok	51.	Surabaya	73.	Pontianak
8.	Meulaboh	30.	Bekasi	52.	Pamekasan	74.	Sintang
9.	Pematang Siantar	31.	Bandung	53.	Bojonegoro	75.	Makassar
10.	Pekanbaru	32.	Sumedang	54.	Malang	76.	Mamuju
11.	Batam	33.	Cirebon	55.	Kediri	77.	Manado
12.	Padang	34.	Indramayu	56.	Jombang	78.	Gorontalo
13.	Bukit Tinggi	35.	Kerawang	57.	Blitar	79.	Kendari
14.	Dumai	36.	Sukabumi	58.	Jember	80.	Bau BAU
15.	Palembang	37.	Tasikmalaya	59.	Banyuwangi	81.	Palu
16.	Bengkulu	38.	Semarang	60.	Probolinggo	82.	Ambon
17.	Lampung	39.	Kudus	61.	Madiun	83.	Jayapura
18.	Pangkal Pinang	40.	Salatiga	62.	Denpasar	84.	Manokwari
19.	Tanjung Pandan	41.	Blora	63.	Singaraja	85.	Sorong
20.	Jambi	42.	Purwokerto	64.	Mataram		
21.	Muara Enim	43.	Cilacap	65.	Bima		
22.	Muara Bungo	44.	Solo	66.	Kupang		

Teknologi Tercanggih

MSV adalah satu-satunya perusahaan TV berlangganan yang memiliki satelit sendiri bernama Indostar II dengan lisensi eksklusif frekuensi S-Band yang tahan terhadap perubahan cuaca iklim tropis serta memiliki jangkauan keseluruhan Indonesia meliputi 13.700

Superior Technology

MSV is the only Pay TV company with its own S-Band frequency satellite (Indostar II) that is resistant to the tropical climate changes, covering all over Indonesia across the range of 13,700 islands and more than 9.8 million square kilometers. With a capacity of 10 transponders,

pulau dan lebih dari 9.8 juta km persegi. Dengan kapasitas 10 *transponder*, Indostar II mampu mendistribusikan lebih dari 160 saluran berkualitas optimal untuk keluarga Indonesia.

Infrastruktur Terdepan

MSV memiliki fasilitas kontrol satelit sendiri untuk mengontrol kinerja satelit agar menghasilkan tayangan yang jernih dan optimal. MSV juga dilengkapi dengan fasilitas pusat penyiaran untuk memastikan bahwa tayangan yang diterima oleh pelanggan dalam kondisi prima serta dilengkapi juga dengan sistem *conditional access* yang terintegrasi dengan perangkat lunak terbaik di industri agar dapat menyediakan layanan yang optimal ke setiap rumah. Semua fasilitas tersebut dikelola oleh profesional handal Indonesia.

MSV memiliki tim *Call Center* dengan lebih dari 380 agen yang tersebar di 85 kota di Indonesia yang dikelola sendiri untuk melayani pelanggan setiap hari selama 24 jam.

Indovision juga memiliki “*Indovision Entertainment Center*” di pusat-pusat perbelanjaan, yang disediakan khusus bagi pelanggan agar dapat menikmati layanan Indovision dengan nyaman.

Kesuksesan MSV juga tidak lepas dari dukungan dan dedikasi sumber daya manusia yang dimiliki. MSV memiliki hampir 10.000 profesional yang berupaya untuk memastikan bahwa setiap pelanggan memperoleh layanan terbaik di setiap tahap, mulai dari akuisisi, retensi hingga *upselling*.

Dengan keunggulan-keunggulan tersebut MSV semakin memantapkan posisinya sebagai perusahaan TV berlangganan terbaik dan terdepan jauh meninggalkan pesaing lainnya di Indonesia.

Sebagai pemimpin pasar MSV juga berperan aktif dalam mengurangi pembajakan di industri TV berlangganan melalui kampanye anti pembajakan dan aksi litigasi bersama Pemerintah yaitu Menkominfo, KPI, dan Kepolisian.

Aktivitas ini ditujukan untuk menciptakan kondisi pasar yang sehat dan kondusif bagi semua pemain TV berlangganan di Indonesia.

Indostar II is able to distribute more than 160 channels with optimum quality to Indonesian families.

Leading Infrastructure

MSV has its own satellite facility control the performance of the satellite in order to provide a clear picture with optimum quality. MSV is also equipped with broadcast center facility to ensure that the programs received by the subscribers are in excellent condition and is also equipped with conditional access system integrated to the best software in the industry to provide optimal services to every home. All facilities are managed by Indonesia's reliable professionals.

MSV has a call center team comprising of more than 380 agents spread across 85 cities in Indonesia, which is self-managed to serve the customers 24 hours a day.

Indovision also provides “Indovision Entertainment Center” at shopping centers, provided especially to the subscribers so they can enjoy Indovision services comfortably.

MSV's success is also partly due to the support and dedication of its human resources. MSV has almost 10,000 professionals dedicated to ensuring that every subscriber is treated with excellent service at every stage, from acquisition, retention to upselling.

Thanks to those advantages, MSV has established itself as the leading Pay TV company in Indonesia, outperforming other competitors.

As the market leader, MSV is actively involved in curtailing piracy in Pay TV industry through anti-piracy campaign and litigations with the Government, namely Menkominfo, KPI, and the Police.

These activities are aimed at creating a healthy and conducive market to all Pay TV players in Indonesia.

TINJAUAN KEUANGAN

Review of Finances

Pendapatan Usaha

Pada tahun 2012 MSV kembali mencapai pencapaian yang signifikan dengan membukukan pendapatan sebesar Rp2,4 triliun atau meningkat sebesar 38% dari Rp1,7 triliun pada tahun 2011.

Peningkatan pendapatan tersebut disebabkan oleh meningkatnya jumlah pelanggan, yang pada tahun 2012 bertumbuh sebesar 48% atau 558.000 pelanggan menjadi 1,72 juta pelanggan dari 1,16 juta pelanggan pada tahun 2011.

Secara rata-rata jumlah pelanggan bertumbuh sebesar 46.000 setiap bulan, dan khusus untuk kuartal empat 2012, jumlah pelanggan bertumbuh sebesar lebih dari 50.000 setiap bulan.

Hasil tersebut jauh melebihi proyeksi di awal tahun yaitu 1,57 juta pelanggan per akhir 2012 atau bertumbuh sebesar 427.000 pelanggan atau secara rata-rata 35.600 setiap bulan.

Sedangkan *churn rate* pelanggan sepanjang tahun 2012 tetap stabil yaitu sekitar 1% perbulan. Demikian juga dengan ARPU yang relatif stabil yaitu sekitar Rp123.000 perbulan.

Beban Pokok Pendapatan

Beban pokok pendapatan antara lain terdiri dari biaya program, gaji dan tunjangan serta biaya lainnya. Pada tahun 2012 Perseroan membukukan beban pokok pendapatan sebesar Rp 1,74 triliun atau meningkat sebesar 32% dari Rp 1.32 triliun pada tahun 2011.

Beban Pokok Program

Beban pokok program meliputi biaya pembelian konten termasuk dari pihak ketiga untuk disiarkan di Indonesia.

Pada tahun 2012 beban pokok program meningkat sebesar 42% dari Rp 509,7 miliar pada tahun 2011 menjadi Rp724,8 miliar pada tahun 2012, seiring dengan bertambahnya

Operating Revenues

In 2012 MSV again achieved significant results by booking revenues of Rp 2.4 trillion or an increase of 38% from Rp 1.7 trillion in 2011.

The increase in the revenues was due to the growth in the number of subscribers, which in 2012 increased by 48% or 558,000 subscribers to 1.72 million subscribers from 1.16 million subscribers in 2011.

On average the number of subscribers increased by 46,000 each month; and for Q4 2012 particularly, the number of subscribers increased by more than 50,000 monthly.

These results far exceeded the projections early in the year which was 1.57 million subscribers as of the end of 2012, or growing by 427,000 with monthly average of 35,600.

Meanwhile, the subscriber churn rate for 2012 remained stable at approximately 1% monthly. Likewise, ARPU remained relatively stable at around Rp123,000 permonth.

Cost of Revenues

Cost of revenues comprised of program costs, salaries and benefits as well as other expenses. In 2012 the Company booked Rp 1.74 billion in cost of revenues or increased by 32% from Rp 1.32 trillion in 2011.

Cost of Programs

Cost of programs included the cost for purchasing content including that from third parties for broadcasting in Indonesia.

In 2012 the cost of the programs increased by 42% from Rp 509.7 billion in 2011 to Rp 724.8 billion in 2012, in line with the growth in the number of subscribers in 2012 as well as the

"Tahun 2012 MSV kembali mencapai pencapaian yang signifikan dengan membukukan pendapatan sebesar Rp2,4 triliun atau meningkat sebesar 38% dari Rp1,7 triliun pada tahun 2011"

"In 2012 MSV again achieved significant results by booking revenues of Rp 2.4 trillion or an Increase of 38% from Rp 1.7 trillion in 2011"

jumlah pelanggan selama tahun 2012 serta penambahan saluran baru.

Gaji dan Kesejahteraan Karyawan

Untuk tahun 2012 Perseroan membukukan beban gaji dan kesejahteraan karyawan sebesar Rp 138,3 miliar atau meningkat sebesar 21% dari Rp114,6miliar pada tahun 2011. Peningkatan tersebut terutama dikarenakan bertambahnya jumlah cabang menjadi 85 kantor di tahun 2012, yang mengakibatkan meningkatnya jumlah karyawan untuk melayani pelanggan yang jumlahnya semakin banyak.

Laba Bruto

Dengan demikian laba bruto pada tahun 2012 adalah Rp 649,6 miliar, atau bertumbuh sebesar 55% dari Rp 420,1 miliar pada tahun sebelumnya.

Beban Keuangan

Beban keuangan terdiri dari pembayaran bunga atas pinjaman bank dan obligasi yang dijamin dan bersifat senior.

Untuk tahun 2012 Perseroan membukukan beban keuangan sebesar Rp 208,5 miliar, meningkat sebesar 2% dari Rp 204,9 miliar pada tahun sebelumnya.

Beban Umum dan Administrasi

Pada tahun 2012 beban umum dan administrasi tercatat sebesar Rp 68,3 miliar, meningkat sebesar 57% dari Rp43,6miliar di tahun 2011. Kenaikan tersebut terkait dengan ekspansi usaha Perseroan, diantaranya pembukaan 23 cabang baru yang mulai beroperasi pada tahun 2012 sehingga total menjadi 85 kantor cabang, yang membutuhkan sumber daya lebih banyak termasuk alat tulis dan peralatan kantor, jasa profesional serta lisensi.

Beban Penjualan

Untuk memperoleh pelanggan baru dan memperkenalkan layanan baru, Perseron melakukan kampanye pemasaran seperti berikan di berbagai media termasuk televisi FTA, radio, surat kabar dan majalah.

introduction of new channels.

Employee Salaries and Benefits

For 2012 the Company booked Rp 138.3 billion in employee salaries and benefits, which increased by 21% from Rp 114.6 billion in 2011. The increase was mainly due to the growth in the number of branch offices to 85 in 2012, which resulted in the rise in the number of employees required to serve the increasing number of subscribers.

Gross Profit

Thus, gross profit in 2012 was Rp 649.6 billion, increasing by 55% from Rp 420.1 billion in the previous year.

Financial Charges

Financial expenses consist of expenses on interests on bank loans and senior secured bonds.

For 2012 the Company recorded Rp 208.5 billion in financial charges, increasing by 2% from Rp 204.9 billion in the previous year.

General and Administration Expenses

In 2012 general and administrative expenses totaled Rp 68.3 billion, increasing by 57% from Rp 43.6 billion in 2011. The increase was related to the Company's business expansion; among others the opening of 23 new offices that commenced operations in 2012, bringing the total number of branch offices to 85. This required additional resources including stationery, office equipment, professional services and licensing.

Selling Expenses

In order to acquire new customers and to promote new services, the Company engaged in marketing campaigns such as advertising in various media that included FTA television, radio, newspapers and magazines. Accordingly

"Marjin EBITDA pada tahun 2012 tetap stabil pada posisi yang sehat yaitu 42%"

"EBITDA margin in 2012 remained relatively stable and healthy at 42%"

Sehubungan dengan itu beban penjualan pada tahun 2012 meningkat sebesar 261% menjadi Rp 86 miliar dari Rp 23,8 miliar pada tahun

Peningkatan beban penjualan yang signifikan tersebut dikonsentrasi untuk mempromosikan paket baru "Mars", meluncurkan saluran-saluran baru serta layanan saluran HD.

Laba Sebelum Biaya Bunga, Pajak, Depresiasi & Amortisasi (EBITDA)

EBITDA pada 2012 adalah Rp1.002 miliar, yang merupakan peningkatan sebesar 38% dibandingkan EBITDA 2011 sebesar Rp728 miliar. Sedangkan marjin EBITDA pada tahun 2012 tetap stabil pada posisi yang sehat yaitu 42%.

Posisi EBITDA tersebut menunjukkan bahwa Perseroan berhasil mempertahankan efisiensi dan profitabilitasnya, meskipun terjadi peningkatan biaya operasional yang cukup tinggi di tahun 2012.

Laba Bersih

Laba bersih pada 2012 meningkat menjadi Rp 81,8 miliar dari Rp65,3 miliar pada tahun 2011. Laba bersih dipengaruhi oleh transaksi non kas tepatnya rugi selisih kurs yang belum terealisasi masing-masing sebesar Rp146 miliar dan Rp27 miliar pada tahun 2012 dan 2011.

Kerugian tersebut disebabkan oleh translasi atas pinjaman obligasi Perseroan dalam mata uang USD sebesar USD165 juta. Karena baru akan jatuh tempo pada tahun 2015, obligasi tersebut tidak mengganggu kinerja maupun kondisi keuangan Perseroan.

Atas pinjaman obligasi dalam mata uang USD tersebut Perseroan memiliki *call option* pada bulan November 2013.

Apabila likuiditas dan perekonomian Indonesia dan dunia tetap berada dalam kondisi yang kondusif, Perseroan kemungkinan akan melaksanakan *call option* tersebut dengan pertimbangan bahwa Perseroan akandapat mendanai kembali dengan bunga yang lebih kompetitif mengingat kinerjanya yang terus membaik, serta struktur permodalan yang lebih kuat menyusul penawaran umum perdana.

Aset

the selling expenses for 2012 increased by 261% to Rp 86 billion from Rp 23.8 billion in

The increase in the selling expenses was concentrated on the promotional programs pertaining to the new offering of "Mars", and the launch of new channels as well HD channel.

Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation & Amortization (EBITDA)

For 2012 EBITDA was Rp 1.002 billion, which increased by 38% compared to 2011 EBITDA of Rp 728 billion. EBITDA margin in 2012 remained relatively stable and healthy at 42%.

The EBITDA position demonstrated that the Company managed to maintain efficiency and profitability, despite the significant increase in operating expenses in 2012.

Net Income

Net income in 2012 increased to Rp 81.8 billion from Rp 65.3 billion in 2011. The net income was affected by non-cash transactions, namely unrealized foreign exchange losses in 2012 and 2011 in the amount of Rp 146 billion and Rp 27 billion, respectively.

The loss was due to the translation of the Company's USD-denominated bonds in the amount of USD 165 million. Due in 2015, the bonds did not affect the Company's performance as well as financial condition.

For the USD-denominated bonds, the Company has a call option in November 2013.

If liquidity and economic condition of Indonesia and the world remain in a favorable condition, the Company is likely to exercise the call option on the basis that the Company will be able to refinance it for a more competitive interest rate considering its ever-increasing performance and stronger capital structure following the initial public offering.

Assets

"Neraca Perseroan jauh lebih sehat dimana rasio total liabilitas terhadap total ekuitas menjadi 1,2x di tahun 2012 dibandingkan 2,6x di tahun 2011"

"The Company's balance sheet was healthier with the ratio of total liabilities to total equities being 1.2x in 2012, compared to 2.6x in 2011".

Jumlah aset MSV per 31 Desember 2012 tercatat sebesar Rp 4,94 triliun atau bertumbuh sebesar 43% dari Rp 3,45 triliun pada tahun 2011. Aset lancar tercatat sebesar Rp1,25 triliun, meningkat sebesar 122% dari Rp 565,94 miliar pada tahun sebelumnya. Peningkatan aset lancar dikarenakan adanya peningkatan investasi jangka pendek, piutang usaha dan persediaan sebagai antisipasi perkembangan yang pesat dalam industri TV berlangganan.

Aset tidak lancar tercatat sebesar Rp 3,69 triliun atau bertumbuh 28% dari Rp 2,88 triliun pada tahun 2011. Peningkatan ini terutama adanya kenaikan aset tetap dari Rp 1,83 triliun pada tahun 2011 menjadi Rp 2,47 triliun pada tahun 2012 yang dikarenakan meningkatnya jumlah peralatan yang dipinjamkan kepada pelanggan sebagai akibat dari pertumbuhan jumlah pelanggan dari 1,16 juta pelanggan di 2011 menjadi 1,72 juta pelanggan di 2012.

Liabilitas

Jumlah liabilitas MSV per 31 Desember 2012 adalah Rp 2,68 triliun, meningkat sebesar 8% dibandingkan dengan Rp 2,49 triliun pada tahun sebelumnya. Liabilitas jangka pendek adalah Rp 1,04 triliun atau meningkat 13% dari posisi 2011 sebesar Rp 924 miliar, sedangkan liabilitas jangka panjang meningkat menjadi Rp 1,64 triliun atau 5% dibandingkan dengan Rp 1,57 triliun pada periode sebelumnya. Kenaikan liabilitas yang tidak terlalu signifikan di tahun 2012 menunjukkan bahwa Perseroan tidak terlalu bergantung pada utang dalam pengembangan usahanya.

Selama 2012 Perseroan melunasi pinjaman kepada PT Bank Rakyat Indonesia Tbk. sebesar Rp 50 miliar dan kepada PT Global Mediacom Tbk. sebesar Rp 160 miliar.

Ekuitas

Ekuitas Perseroan per 31 Desember 2012 adalah sebesar Rp 2,26 triliun, meningkat sebesar 136% dari Rp 958,2 miliar pada 31 Desember 2011. Kenaikan tersebut terutama disebabkan oleh adanya peningkatan modal disetor dari Rp635,5 miliar pada tahun 2011 menjadi Rp 1,86 triliun di tahun 2012, terkait dengan penawaran umum saham perdana. Kondisi ini membuat neraca Perseroan jauh lebih sehat dimana rasio total liabilitas terhadap total ekuitas menjadi 1,2x di tahun 2012 dibandingkan 2,6x di tahun 2011.

MSV's assets as of December 31, 2012 amounted to Rp 4.94 trillion or increased by 43% from Rp 3.45 trillion in 2011. Current assets stood at Rp 1.25 trillion, increasing by 122% from Rp 565.94 billion in the previous year.

The increase in current assets was due to the increase in short-term investment, accounts receivable and inventory in order to anticipate the rapid growth in the pay-TV business.

Non-current assets were booked at Rp 3.69 billion or increased by 28% from Rp 2.88 trillion in 2011. The increase was due to the rise in fixed assets from Rp 1.83 trillion in 2011 to Rp 2.47 trillion in 2012, in line with the increase in the number of devices loaned to the subscribers as a result of the growth in the subscriber base from 1.16 million subscribers in 2011 to 1.72 million subscribers in 2012.

Liabilities

MSV's total liabilities as of December 31, 2012 were booked at Rp 2.68 trillion, increased by 8% compared to Rp 2.49 trillion in the previous year. Short-term liabilities were registered at Rp 1.04 trillion or increased by 13% from 2011 position of Rp 924 billion, while long-term liabilities increased to Rp 1.64 trillion or 5% compared to Rp 1.57 trillion in the previous period. The increase in liabilities – which was not significant – in 2012 demonstrated that the Company was less dependent on debts for its business expansion.

In 2012 the Company also paid off the loans to PT Bank Rakyat Indonesia Tbk. in the amount of Rp 50 billion and to PT Global Mediacom Tbk. in the amount of Rp 160 billion.

Equity

The Company's equity as of December 31, 2012 amounted to Rp 2.26 trillion, increased by 136% from Rp 958.2 billion on December 31, 2011. The increase was primarily due to the increase in paid-in capital from Rp 635.5 billion in 2011 to Rp 1.86 trillion in 2012, following the initial public offering.

As a result, the Company's balance sheet was healthier with the ratio of total liabilities to total equities being 1.2x in 2012, compared to 2.6x in 2011.

Arus Kas

Pada awal 2012 MSV memiliki kas dan setara kas sejumlah Rp 34,8 miliar dan pada akhir 2012 jumlah tersebut meningkat menjadi Rp 36 miliar.

a. Arus kas dari Aktifitas Operasional

Kas bersih yang diperoleh dari aktifitas operasional adalah sebesar Rp 585 miliar, menurun dari Rp 611,6 miliar pada akhir 2011 seiring dengan naiknya pembayaran kas kepada pemasok untuk pengadaan persediaan, karyawan dan lainnya.

Penerimaan kas dari pelanggan tercatat sebesar Rp 2,33 triliun dan pembayaran kas kepada pemasok dan karyawan adalah Rp 1,69 triliun

Perseroan juga membukukan Rp 21,3 miliar untuk pembayaran bunga dan Rp 32,1 miliar untuk pembayaran pajak penghasilan.

b. Arus Kas dari Aktivitas Investasi

Perseroan juga menggunakan kas sebesar Rp 1,47 triliun untuk aktifitas investasi. Jumlah ini meningkat dari Rp 640,4 miliar pada tahun 2011. Kas terutama digunakan untuk pembelian aset tetap seiring dengan peningkatan jumlah pelanggan dan proses migrasi dari MPEG-2 ke MPEG-4.

c. Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan

Sedangkan untuk aktifitas pendanaan MSV memperoleh kas bersih sebesar Rp 886,7 miliar atau meningkat dari Rp 47,2 miliar pada tahun 2011.

Sebagian besar dana diperoleh dari penawaran umum saham perdana sebesar Rp 1,24 triliun.

Perseroan juga menggunakan Rp 460 miliar untuk membayar utang pihak berelasi, utang bank, dan biaya bunga.

Solvabilitas

Pada tanggal 31 Desember 2012, rasio liabilitas terhadap aset adalah 0,5x, sementara rasio kewajiban terhadap ekuitas adalah 1,2x.

Rasio-rasio tersebut jauh lebih baik jika

Cash Flow

At the beginning of 2012 MSV had cash and cash equivalents amounting to Rp 34.8 billion and by the end of 2012 that number had increased to Rp 36 billion.

a. Cash Flows from Operating Activities

Net cash generated by operating activities amounted to Rp 585 billion, decreased from Rp 611.6 billion at the end of 2011 due to the increase in cash payments to suppliers for inventories, employees and others.

Cash receipts from customers totaled of Rp 2.33 trillion and cash payment to suppliers and employees was Rp 1.69 trillion.

The Company also recorded Rp 21.3 billion in interest payment and Rp 32.1 billion in income tax payment.

b. Cash Flows from Investment Activities

The Company also used Rp 1.47 trillion in cash to support its investment activities. This figure increased from Rp 640.4 billion in 2011. The cash was mainly used for acquisition fixed assets, in line with the growth in the number of the Company's subscribers and the migration process from MPEG 2 to MPEG 4

c. Cash Flows from Financing Activities

With regard to financing activities MSV generated net cash in the amount of Rp 886.7 billion or an increase from Rp 47.2 billion in 2011.

Most of the funds were generated from the initial public offering in the amount of Rp 1.24 trillion.

The Company also used Rp 460 billion to pay debts to related parties, bank loans, and interest expense.

Solvability

As of December 31, 2012, the ratio of liabilities to assets was 0.5x, while the ratio of debt to equity was 1.2x.

dibandingkan dengan posisi tahun 2011 yaitu masing-masing 0,7x untuk rasio liabilitas terhadap aset dan 2,6x untuk rasio kewajiban terhadap ekuitas.

Perseroan dan anak perusahaan selalu memonitor proyeksi arus kas dan ketersediaan dana untuk melunasi kewajiban jangka pendek dan jangka panjang.

The ratios showed an improvement compared to the 2011 position, which were 0.7x for liabilities to assets ratio and 2.6x for debt to equity ratio, respectively.

The Company and its subsidiaries constantly monitored cash flow projections and funds availability to ensure uninterrupted payments of short-term and long-term obligations.

Umur/ Age	Jumlah/ Amount (Rp Miliar/Rp Billion)	Percentase/ Percentage
Belum jatuh tempo/ Not yet overdue	60,7	20,1
Telah jatuh tempo/ Overdue:		
1-30 hari/ 1-30 days	187,1	62,1
31-60 hari/ 21-60 days	21,1	7,0
61-90 hari/ 61-90 days	11,6	3,9
> 90 hari/ > 90 days	20,8	6,9
Jumlah/ Total	301,3	100,0

Mutasi cadangan kerugian penurunan nilai/ The changes in the allowance for impairment losses

Saldo awal tahun/ Beginning balance	Rp. 17,6 miliar
Cadangan penurunan nilai tahun berjalan/ Impairment during the year	Rp. 5,8 miliar
Saldo akhir tahun/ Ending balance	Rp. 23,4 miliar

Berdasarkan penelaahan atas kolektibilitas piutang usaha pada akhir periode, Manajemen berpendapat bahwa penyisihan atas piutang usaha ragu-ragu adalah cukup karena tidak terdapat perubahan signifikan terhadap kualitas kredit atas piutang.

Based on the review of the collectibility of accounts receivable at the end of the period, the Management was on the opinion that the allowance for doubtful accounts receivable was adequate as there was no significant change in the credit quality of the receivables.

Kejadian Penting Setelah Tanggal Laporan Keuangan

Tidak ada kejadian penting setelah tanggal laporan keuangan.

Significant Events After the Date of Financial Statements

There were no significant events after the date of financial statements.

Kebijakan Dividen

Seluruh saham Perseroan yang telah ditempatkan dan disetor penuh, termasuk Saham yang ditawarkan dalam Penawaran Umum mempunyai hak yang sama dan sederajat termasuk hak atas pembagian dividen tunai.

Dividend Policy

All of the Company's issued and fully paid shares including the shares offered at the public offering have the same and equal rights including the right over the distribution of cash dividends.

Struktur Permodalan/ Capital Structure

Keterangan Remarks	Jumlah Saham Number of Shares	Jumlah Nilai Nominal (Rp 100 per saham) Nominal Amount (Rp 100 per share)	Percentase Percentage
Modal dasar/ Base capital	24.000.000.000	2.400.000.000.000	
Modal ditempatkan dan disetor penuh/ <i>Paid and subscribed capital</i>			
PT Global Mediacom Tbk.	4.695.540.900	469.554.090.000	66,47
PT Bhakti Investama Tbk.	678.134.000	67.813.400.000	9,60
PT Djaja Abadai Konstruksi	273.685.100	27.368.510.000	3,88
Yudhiasmara Yasmine	3.750.000	375.000.000	0,06
Masyarakat/Public (<5%)	1.412.776.000	141.277.600.000	20,00
Jumlah modal ditempatkan dan disetor penuh/ <i>Total paid and subscribed capital</i>	7.063.886.000	706.388.600.000	100,00
Jumlah saham dalam portofolio/ <i>Total shares in portfolio</i>	16.936.114.000	1.693.611.400.000	

Perbandingan antara Proyeksi dan Realisasi 2012 & Proyeksi 2013/ Comparison between 2012 Projected and Actual & 2013 Projections

Keterangan Remarks	Proyeksi 2012 2012 Projections	Realisasi 2012 2012 Results	Proyeksi 2013 2013 Projections
Jumlah Pelanggan <i>Number of Subscribers</i>	1.567.567	1.720.649	2.341.367
Pertumbuhan Pelanggan (gross) <i>Subscriber Growth (gross)</i>	568.522	773.488	923.278
Pertumbuhan Pelanggan (net) <i>Subscriber Growth (net)</i>	404.695	557.777	618.308
Pendapatan <i>Revenues</i>	Rp. 2,36 triliun/ trillion	Rp. 2,39 triliun/ trillion	Rp. 3,21 triliun/ trillion
Laba Sebelum Bunga, Pajak, Depresiasi & Amortisasi (EBITDA) <i>Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation & Amortization (EBITDA)</i>	Rp. 1,0 triliun/ trillion	Rp. 1,0 triliun/ trillion	Rp. 1,36 triliun/ trillion
Marjin EBITDA <i>EBITDA Margin</i>	42%	42%	42%
Laba Bersih <i>Net Income</i>	Rp. 269,5 miliar/ billion	Rp. 81,8 miliar/ billion	Rp. 277 miliar/ billion

Sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku, pembayaran dividen tunai harus disetujui oleh pemegang saham dalam RUPS tahunan berdasarkan usulan dari Direksi. Anggaran Dasar Perseroan menyatakan bahwa dividen tunai hanya dapat dibayarkan sesuai dengan kemampuan keuangan Perseroan berdasarkan keputusan yang diambil dalam Rapat Umum Pemegang Saham. Direksi dapat mengubah kebijakan dividen tunai sewaktu-waktu sepanjang mendapat persetujuan dari RUPS.

Perseroan merencanakan akan membayar

In accordance with applicable laws and regulations, the payment of cash dividends must be approved by the shareholders at the Annual General Meeting based on the recommendation of the Board of Directors. According to the Company's Articles of Association, cash dividends are payable in accordance with the Company's financial condition based on the decisions taken at the General Meeting of Shareholders. The Board of Directors may from time to time amend the policy regarding cash dividends by the approval of the GMS.

The Company plans to pay cash dividends

dividen tunai kepada seluruh pemegang saham sekurang-kurangnya satu kali dalam setahun dengan jumlah 35% dari Laba bersih Tahun Berjalan mulai tahun buku 2012, dengan tetap memperhatikan posisi keuangan atau tingkat kesehatan Perseroan dan tanpa mengurangi hak dari Rapat Umum Pemegang Saham Perseroan.

Realisasi Penggunaan Dana Hasil Penawaran Umum

Penggunaan dana hasil Penawaran Umum perdana yang diterima oleh Perseroan, setelah dikurangi seluruh biaya emisi dan pengeluaran tertentu yang berhubungan dengan Penawaran Umum, adalah sebagai berikut:

1. 70% digunakan untuk belanja modal untuk pembelian peralatan penyiaran (dekoder, antena, kartu tayang) dan peralatan penunjang penyiaran antara lain adalah *compression equipment, head-end, fasilitas uplink* dan lain-lain.
2. Melunasi sejumlah pinjaman kepada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.
3. Melunasi sejumlah pinjaman kepada PT Global Mediacom Tbk.
4. Sisanya akan digunakan untuk modal kerja, antara lain untuk penarikan dan rekondisi dekoder dan perbaikan fasilitas kerja di Perseroan.

Informasi Material

Pada tanggal 9 Juli 2012 MSV melakukan Penawaran Saham Perdana di Bursa Efek Indonesia atas 1.412.776.000 lembar sahamnya dengan nilai nominal Rp100 per saham dan harga penawaran Rp1.520 per saham, dengan kode saham "MSKY".

Jumlah seluruh nilai penawaran umum adalah Rp 2.147.419.520.000 (dua triliun seratus empat puluh tujuh miliar empat ratus ratus sembilan belas juta lima ratus dua puluh ribu rupiah) yang terdiri dari Rp1.288.452.320.000 dari penawaran saham baru dan sebesar Rp858.967.200.000 dari saham divestasi pemegang saham.

Perubahan Peraturan Perundang-undangan

Tidak ada perubahan peraturan perundang-undangan.

to all shareholders at least once a year in the magnitude of 35% of the current year's income starting from 2012 book year, while taking into account the Company's financial position and without affecting the rights of the Company's General Meeting of Shareholders.

Use of Proceeds from Initial Public Offering

The usage of the proceeds received by the Company from the initial public offering, after deducting all relevant costs and certain expenses related to the public offering, is as follows:

1. 70% were used for capital expenditures to purchase broadcasting equipment (decoder, antenna, viewing card) and supporting equipment that include compression equipment, head-end, uplink facilities and others.
2. Repayment of loan to PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.
3. Repayment of loan to PT Global Mediacom Tbk.
4. The rest will be used for working capital, including the retrieval and refurbishment of decoders and upgrading of work facilities.

Material Information

On July 9, 2012 MSV completed an IPO in the Indonesia Stock Exchange by offering 1.412.776.000 shares with a nominal value of Rp 100 per share and offering price of Rp 1520 per share with stock code "MSKY".

The total value of the public offering was Rp 2,147,419,520,000 (two trillion one hundred and forty seven billion four hundred and nineteen million five hundred and twenty thousand rupiahs), consisting of Rp 1,288,452,320,000 of new share offerings and Rp 858,967,200,000 of divestment of the shares of the shareholders.

Changes in Legislation

There were no changes in legislation.

Perubahan Kebijakan Akuntansi

Selama tahun 2012 MSV beserta anak perusahaan menerapkan semua standar baru dan revisi serta interpretasi yang dikeluarkan oleh Dewan Standar Akuntansi Keuangan dari Ikatan Akuntan Indonesia dan relevan dengan operasinya. Penerapan standar baru dan revisi serta interpretasi berikut berdampak pada penyajian dan pengungkapan laporan keuangan konsolidasian untuk tahun 2012:

- PSAK 1 (revisi 2009), Penyajian Laporan Keuangan.
- PSAK 7 (revisi 2010), Pengungkapan Pihak-pihak Berelasi.
- PSAK 22 (revisi 2010), Kombinasi Bisnis.

Changes in Accounting Policies

In 2012 MSV and its subsidiaries adopted all of the new and revised standards and interpretations issued by the Financial Accounting Standards Board of the Indonesian Institute of Accountants and relevant to its operations. The application of the new and revised standards and interpretations affected the presentation and disclosure of the 2012 consolidated financial statements:

- PSAK 1 (2009 revision), Presentation of Financial Statements.
- PSAK 7 (2010 revision), Disclosure of Related Parties.
- PSAK 22 (2010 revision), Business Combinations.





Tata Kelola Perusahaan yang Baik

Good Corporate Governance

PENDAHULUAN

Forward

Tata Kelola Perusahaan

A. Pendahuluan

Sepanjang tahun 2012 PT MNC Sky Vision Tbk. (MSV/ Perseroan) secara berkesinambungan telah melakukan upaya untuk untuk memastikan bahwa kelima prinsip GCG yaitu Transparansi, Akuntabilitas, Tanggung Jawab, Independensi serta Kewajaran dan Kesetaraan, telah diintegrasikan di seluruh kegiatan usaha.

- Memaksimalkan nilai perusahaan melalui penerapan prinsip-prinsip transparansi, akuntabilitas, tanggung jawab, independensi, serta kewajaran dan kesetaraan.
- Meningkatkan kinerja Perseroan dan daya saing melalui manajemen yang bersih dan transparan.
- Menciptakan lingkungan kerja yang sehat bagi Perseroan, karyawan dan masyarakat.
- Mendukung investasi dan pertumbuhan ekonomi nasional.

B. Dewan Komisaris

Berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) pada tanggal 5 Oktober 2012, susunan Dewan Komisaris Perseroan adalah sebagai berikut :

Komisaris Utama: Hary Tanoesoedibjo
 Komisaris: Posma Lumban Tobing
 Komisaris: Adam Chesnoff
 Komisaris: Brahmal Vasudevan
 Komisaris Independen: Hery Kusnanto
 Komisaris Independen: Jeffrie Geovanie

Corporate Governance

A. Introduction

Throughout 2012 PT MNC Sky Vision Tbk. (the Company/ MSV) continuously endeavored to ensure that the five GCG principles namely Transparency, Accountability, Responsibility, Independency and Fairness and Equality, had been integrated into all business activities.

- Maximize the corporate value through implementation of the principles of transparency, accountability, responsibility, independency, and fairness and equality.
- Improve the Company's performance and competitiveness through clean and transparent management.
- Create a healthy work environment for the Company, employees and the public.
- Facilitate the investment and national economic growth.

B. Board of Commissioners

Based on the decision of the Extraordinary General Meeting of Shareholders (EGMS) on October 5, 2012, the Board of Commissioners of the Company is as follows:

*President Commissioner: Hary Tanoesoedibjo
 Commissioner: Posma Lumban Tobing
 Commissioner: Adam Chesnoff
 Commissioner: Brahmal Vasudevan
 Independent Commissioner: Hery Kusnanto
 Independent Commissioner: Jeffrie Geovanie*

Tugas dan Tanggung Jawab Dewan Komisaris

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

- Melakukan pengawasan atas kebijakan pengurusan dan pengurusan Perseroan baik secara umum maupun kegiatan usaha.
- Memberikan nasihat dan saran kepada Direksi sehubungan dengan usaha Perseroan, manajemen risiko, GCG dan masalah-masalah yang dihadapi Perseroan.

Remunerasi Dewan Komisaris

Pada tahun 2012 jumlah remunerasi yang diterima oleh Dewan Komisaris adalah Rp 3.740.000.000.

Rapat Dewan Komisaris

Sesuai dengan Anggaran Dasar Perseroan, rapat Dewan Komisaris dapat diselenggarakan setiap saat. Dewan Komisaris juga berhak untuk mengundang anggota Direksi sesuai agenda rapat.

Selama tahun 2012 Dewan Komisaris dan Direksi bertemu dalam 4 (empat) kali rapat gabungan dengan Direksi, catatan, kehadirannya adalah sebagai berikut:

Nama/Name	Jabatan/Position	rapat/ meeting	kehadiran/ Attendance	%
Hary Tanoesoedibjo	Komisaris Utama/ President Commissioner	4	4	100%
Posma Lumban Tobing	Komisaris/ Commissioner	4	4	100%
Adam Chesnoff*	Komisaris/ Commissioner	4	1	25%
Brahmal Vasudevan*	Komisaris/ Commissioner	4	1	25%
Agus Mulyanto**	Komisaris/ Commissioner	4	3	75%
Indra Pudjiastuti**	Komisaris/ Commissioner	4	3	75%
Hery Kusnanto	Komisaris Independen/ Independent	4	4	100%
Jeffrie Geovanie	Commissioner Komisaris Independen/ Independent Commissioner	4	3	75%

*Menjabat sebagai Komisaris terhitung sejak ditutupnya RUPSLB tanggal 5 Oktober 2012

Serve as Commissioner effective from the closing of EGMS on October 5, 2012.

**Mengundurkan terhitung sejak ditutupnya RUPSLB tanggal 5 Oktober 2012

Resigned effective from the closing of EGMS on October 5, 2012.

Duties and Responsibilities of the Board of Commissioners

According to the Company's Articles of Association, the duties and responsibilities of the Board of Commissioners are as follows:

- Supervise the policies on the management, management of the Company in general as well as its business activities.
- Provide the advice and recommendations to the Board of Directors with regard to the Company's business, risk management, corporate governance and issues pertaining to the Company.

Remuneration of the Board of Commissioners

In 2012 the total remuneration received by the Board of Commissioners is IDR 3,740,000,000.

Meetings of the Board of Commissioners

In accordance with the Company's Articles of Association, the Board of Commissioners meeting may be held at any time. The Board of Commissioners also reserves the right to invite the members of the Board of Directors in accordance with the agenda of the meeting.

During 2012 the Board of Commissioners convened in 4 joint meetings with the Board of Directors, The attendance record is as follows:

MANAJEMEN RISIKO & KONTROL INTERNAL

Risk Management & Internal Control

C. Direksi

Direksi Perseroan terdiri dari 6 orang yang masing-masing memiliki pengalaman yang diperlukan di bidang media. Seluruh anggota Direksi berdomisili di Indonesia dan memiliki integritas dan kompetensi.

Berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) tanggal 5 Oktober 2012, susunan Direksi Perseroan adalah sebagai berikut :

Direktur Utama: Rudijanto Tanoesoedibjo
Wakil Direktur Utama: Handhianto Suryo Kentjono
Direktur: Gwenarty Setiadi
Direktur: Salvona Tumonggor Situmeang
Direktur: Wesly Parsaoran Parapat
Direktur: Effendi Budiman

Tugas dan Tanggung Jawab Direksi

- Mengadakan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).
- Memastikan pelaksanaan keputusan yang disetujui oleh RUPS.
- Menyusun Rencana Kerja dan Anggaran Perseroan (RKAP) dan rencana kerja lainnya.
- Menyusun dan memelihara pembukuan dan administrasi Perseroan sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku.
- Menyiapkan laporan tahunan termasuk laporan keuangan.
- Mengawasi praktik manajemen yang baik termasuk kecukupan manajemen risiko, pengendalian internal, laporan keuangan dan kepatuhan.
- Merancang struktur organisasi, tugas dan tanggung jawab yang jelas termasuk pengangkatan manajemen.
- Mengembangkan rencana kerja untuk setiap bidang tanggung jawab dan unit kerja, yang dipimpin oleh Direksi.
- Mengkoordinasi dan mengawasi setiap tanggung jawab dan unit kerja.

Tugas dan Tanggung Jawab masing-masing Direksi

Bapak Rudijanto Tanoesoedibjo, Direktur Utama:

- Memimpin perusahaan untuk membangun dan mempertahankan kepemimpinan pasar di industri televisi berlangganan.
- Mengembangkan dan mengidentifikasi

C. Board of Directors

The Board of Directors consists of six persons, each of whom has the necessary experience in media industry. All members of the Board of Directors reside in Indonesia and have the integrity and competence.

By the decision of the EGMS on October 5, 2012, the Board of Directors of the Company is as follows:

President Director: B. Rudijanto Tanoesoedibjo
Vice President Director: Handhianto Suryo Kentjono
Director: Gwenarty Setiadi
Director: Salvona Tumonggor Situmeang
Director: Wesly Parsaoran Parapat
Director: Effendi Budiman

Duties and Responsibilities of Directors

- Hold the General Meeting of Shareholders (GMS).
- Ensure the implementation of the decisions approved by the GMS.
- develop the Company's Work and Budget Plan and other plans.
- Develop and maintain the Company's accounting and administration in accordance with the generally accepted accounting principles.
- Prepare annual report including financial statements.
- Supervise good management practices including the adequacy of risk management, internal control, financial reporting and compliance.
- Design organizational structure, clearly delineated roles and responsibilities including the appointment of the Management.
- Develop a work plan for each area of responsibility and work unit, led by the Board of Directors.
- Coordinate and oversee every responsibility and work unit.

Duties and Responsibilities of Individual Director

Mr. Rudijanto Tanoesoedibjo, President Director:

- Lead the Company in building and maintaining market leadership in the pay TV industry.
- Develop and identify as well directly lead

- serta memimpin langsung implementasi strategi bisnis Perseroan.
- Menjaga reputasi baik Perseroan mewakili para pemangku kepentingan termasuk pemegang saham Perseroan.
 - Mengembangkan rencana strategis untuk mencapai misi dan tujuan Perseroan dan untuk meningkatkan pendapatan, keuntungan, dan pertumbuhan sebagai suatu organisasi.
 - Merencanakan, mengembangkan, dan mengimplementasikan seluruh strategi Perseroan untuk menghasilkan sumber daya dan / atau pendapatan.
 - Memperbarui tujuan dan rencana kerja Perseroan sesuai dengan kondisi terkini.
 - Melaksanakan tanggung jawab perusahaan sesuai dengan ketentuan hukum dan etika standar yang berlaku.
 - Membina hubungan yang baik dengan intisari keuangan guna mencari pendanaan untuk mengembangkan perusahaan.
 - Melakukan supervisi atas semua aktivitas manajemen keuangan Perseroan dan seluruh unit usaha Perseroan yang meliputi perencanaan keuangan, pengawasan keuangan, manajemen keuangan.

Bapak Handhianto Suryo Kentjono, Wakil Direktur Utama:

Wakil Direktur Utama mendampingi dan mendukung Direktur Utama dalam mencapai sasaran melalui fungsi yang ada di Perseroan, sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan memenuhi GCG; serta mengelola secara langsung fungsi Sales & Marketing, Corporate Secretary (Corporate Communications, Corporate Legal, Litigation, dan Regulatory Affairs), Broadcast Operations & Engineering, Satellite Operations & Engineering, Corporate Infrastructure & Technology dan Business Information System.

- Membantu dan mendukung Direktur Utama dalam menentukan kebijakan serta strategi perusahaan untuk jangka pendek, menengah, dan panjang.
- Membantu dan mendukung Direktur Utama dalam menetapkan kebijaksanaan perusahaan.
- Membantu dan mendukung Direktur Utama dalam memonitor dan mengawasi kinerja perusahaan sesuai dengan sasaran.
- Menggantikan atau mewakili Direktur Utama bilamana yang bersangkutan berhalangan.
- Menyusun serta menerapkan strategi

the implementation of the Company's business strategies.

- *Maintain the Company's good reputation, representing the stakeholders including the Company's shareholders.*
- *Develop strategic plans to achieve the Company's mission and objectives and to increase revenues, profits and growth as an organization.*
- *Plan, develop and implement the Company's overall strategy for generating resources and/ or revenues.*
- *Update the Company's objectives and work plans in accordance with current conditions.*
- *Implement corporate responsibility in accordance with the applicable law and ethical standards.*
- *Cultivate relationships with financial institutions to seek funding for corporate expansion.*
- *Supervise the activities of the Company's financial management and business unit's including financial planning, financial control and financial management.*

Mr. Handhianto Suryo Kentjono, Vice President Director:

The Vice President Director assists and supports the President Director in achieving the objectives through the functions in the Company, in accordance with applicable regulations and corporate governance; as well as directly manages Sales & Marketing, Corporate Secretary (Corporate Communications, Corporate Legal, Litigation, and Regulatory Affairs), Broadcast Operations & Engineering, Satellite Operations & Engineering, Corporate Infrastructure & Technology and Business Information Systems.

- *Assist and support President Director in determining the Company's short, medium, and long term policies and strategies.*
- *Assist and support the President Director in developing the corporate policy.*
- *Assist and support the President Director in tracking and monitoring the Company's performance in accordance with the targets.*
- *Represent the President Director when not available.*
- *Develop and implement strategies and policies across all functions directly managed, namely Sales & Marketing,*

dan kebijakan di semua fungsi yang dikelola secara langsung yaitu *Sales & Marketing, Corporate Secretary (Corporate Communications, Corporate Legal, Litigation, Regulatory Affairs and Corporate Support), Broadcast Operations & Engineering, Satellite Operations & Engineering, Corporate Infrastructure & Technology dan Business Information System.*

- Berkoordinasi dengan semua Direktur terkait dalam mempersiapkan laporan usaha dan mempresentasikannya kepada Dewan Komisaris, investor serta pihak lain.
- Membantu dan mendukung Direktur Utama dalam mengarahkan fungsi Sales & Marketing untuk mencapai tujuan pemasaran dan pangsa pasar.
- Melakukan negosiasi dan memelihara hubungan dengan pemilik program, serta pihak ketiga lain yang terkait dengan business, satellit, penyiaran serta sistem teknologi.
- Memastikan seluruh sistem dan infrastruktur yang terkait kualitas tayangan dan layanan ke pelanggan berjalan dengan baik, serta melakukan koordinasi dengan pihak terkait untuk menyelesaikan masalah kualitas tayangan atau layanan.
- Mendukung perusahaan dalam mengembangkan terobosan-terobosan baru untuk mendukung pertumbuhan dan pengembangan bisnis.
- Melakukan pengelolaan sumber daya manusia yang efektif di divisi/departemen yang dikelola langsung untuk menghasilkan sumber daya manusia yang kompeten.

Bapak Wesly Parsaoran Parapat, Direktur Subscriber Management:

Direktur *Subscriber Management* bertanggung jawab atas pengelolaan semua aspek yang berhubungan dengan pelanggan, baik pelanggan baru maupun pelanggan yang sudah berlangganan. Hal ini meliputi *customer care, subscriber retention and loyalty management* serta keseluruhan proses aplikasi berlangganan.

- Menyusun serta menerapkan strategi dan kebijakan di Direktorat *Subscriber Management* untuk memastikan layanan prima bagi pelanggan, sehingga menekan churn rate dan meningkatkan upselling produk ala carte serta *upgrade paket*.
- Memastikan laporan otorisasi, *churn rate* dan jumlah pelanggan disajikan secara akurat dan tepat waktu.

Corporate Secretary (Corporate Communications, Corporate Legal, Litigation, Regulatory Affairs and corporate support), Broadcast Operations & Engineering, Satellite Operations & Engineering, Corporate Infrastructure & Technology and Business Information Systems.

- Coordinate with other directors to prepare business report and present it to the Board of Commissioners, investors and other parties.
- Assist and support the President Director in directing the Sales & Marketing function to achieve marketing and market share goals.
- Negotiate and maintain relationships with channel providers or programmers, as well as other third parties associated with the business, satellite, broadcast and system & technology.
- Ensure all systems and infrastructure important to broadcast quality and service quality and customer function properly, and coordinate with other parties to resolve problems concerning broadcast or service quality.
- Support the Company in developing new breakthroughs to support growth and business development.
- Manage human resources effectively in the divisions/ departments directly managed in order to produce competent human capital.

Mr. Wesly Parsaoran Parapat, Director Subscriber Management:

Director of Subscriber Management is responsible for managing all aspects related to customers, both new customers and existing customers. These include customer care, subscriber retention and loyalty management as well as the entire application process.

- Develop and implement strategies and policies in the *Subscriber Management Directorate* to ensure the best service to the Subscribers, thereby reducing churn rate and increasing up selling of ala carte products and package upgrades.
- Ensure reports on authorization, churn rate and the number of Subscribers are presented accurately and in a timely manner.

- Menyusun strategi program loyalty yang efektif untuk pelanggan DTH (*Direct-To-Home*).
- Memastikan penerapan tindakan preventif untuk mencegah disconnection dengan menerapkan reminder call atas pembayaran iuran pelanggan.
- Memastikan bahwa tim upselling mencapai target yang ditetapkan.
- Memastikan layanan prima kepada pelanggan dengan mengutamakan first call resolution serta tingkat layanan yang telah ditetapkan sehingga fungsi layanan purna jual dapat berjalan dengan baik.
- Memastikan seluruh proses yang berhubungan dengan Departemen DTH Administrasi dilakukan dengan benar agar data penjadwalan monitor, otorisasi & finalisasi dapat berjalan sesuai dengan ketentuan yang berlaku, serta mendukung pencapaian sales target secara maksimal.
- Menyusun anggaran tahunan direktorat dan memastikan seluruh biaya sesuai dengan anggaran yang disetujui.
- Mendukung perusahaan dalam mengembangkan terobosan-terobosan baru untuk mendukung pertumbuhan dan pengembangan bisnis.
- Melakukan pengelolaan sumber daya manusia yang efektif di divisi/departemen yang dikelola langsung untuk menghasilkan sumber daya manusia yang kompeten.

Ibu Gwenarty Setiadi, Direktur HR & General Services:

Direktur HR & General Services bertanggung jawab atas pengelolaan seluruh fungsi pengembangan organisasi secara keseluruhan, termasuk aspek-aspek terkait dengan *Human Resources* serta *Training & Development*, untuk mendukung pertumbuhan perusahaan. Di samping itu, direktorat ini juga mengelola semua aspek terkait *General Services*, meliputi *General Affairs* dan *Facility Management*; serta memastikan semuanya kegiatan di Direktorat ini berjalan dengan baik sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan memenuhi *Good Corporate Governance*.

- Menyusun serta menerapkan strategi dan kebijakan pengelolaan sumber daya manusia berdasarkan strategi yang telah ditetapkan.
- Memastikan suasana kerja yang kondusif melalui keseimbangan penghargaan, penegakkan disiplin dan penyediaan fasilitas kerja.

- Develop the strategies for loyalty program for DTH (*Direct-To-Home*) Subscribers.
- Ensure the implementation of preventive measures to avoid disconnection by making reminder calls for the payment of monthly fees.
- Ensure that the up selling teams have achievey the stipulated targets.
- Ensuring excellent customer service with emphasis on first call resolution and service level stipulated in order for the after sales functions run properly.
- Ensure all processes related to the DTH Administration Department are executed properly so that data gathering, scheduling, monitoring, authorization and finalization run in accordance with applicable regulations, as well as to facilitate in achieving sales targets.
- Prepare the annual budget of the directorate and ensure all expenses are in accordance with the approved budget.
- Support the Company in developing breakthroughs to support growth and business development.
- Manage the human resources effectively in the divisions/ departments directly managed in order to produce competent human capital.

Mrs. Gwenarty Setiadi, Director of HR & General Services:

Direktorat of HR & General Services is responsible for managing all functions of the development of the organization as a whole, including aspects related to Human Resources and Training & Development, in order to support the Company's growth. In addition, this directorate also manages all aspects related to General Services, including General Affairs and Facility Management, as well as ensuring that all activities of the Directorate are in accordance with applicable regulations and Good Corporate Governance.

- Develop and implement human resource management strategies and policies based on a predetermined strategy.
- Ensure positive working atmosphere by balancing reward, enforcing discipline and providing work facilities.

- Memastikan laporan terkait HR & General Services diserahkan secara akurat dan tepat waktu kepada Manajemen dan direktorat terkait di perusahaan induk.
- Berperan aktif sebagai SME (Subject Matters Expert) di perusahaan induk untuk membantu proyek yang berkaitan dengan sinergi sumber daya manusia di seluruh Grup.
- Menandatangani surat dan dokumen yang berkaitan dengan HR & General Services terkait dengan penerimaan karyawan, pelatihan dan pengembangan, penggajian, tunjangan dan biaya-biaya pembelian fasilitas operasional sumber daya manusia dan umum.
- Mengembangkan dan menerapkan pelatihan yang efektif untuk meningkatkan kompetensi karyawan serta menghasilkan sumber daya manusia yang berkualitas.
- Memastikan seluruh proses yang berhubungan dengan General Services dilaksanakan dengan baik.
- Menyusun anggaran tahunan direktorat dan memastikan seluruh pengeluaran/biaya telah sesuai dengan anggaran.
- Mendukung Perseroan dalam mengembangkan terobosan-terobosan baru untuk mendukung pertumbuhan business, misalnya pengembangan bisnis
- Mengelola sumber daya manusia secara efektif untuk menghasilkan sumber daya manusia yang berkualitas.
- Ensure reports on HR & General Services are delivered accurately and in a timely manner to the Management and pertaining directorates in the parent company.
- Assume an active role as an SME (Subject Matters Expert) in the parent company to assist in projects on the synergy between human resources synergy across the Group.
- Sign letters and documents related to HR & General Services in terms of recruitment, training & development, payroll, benefits and costs for acquiring operational facilities for human resources and general affairs.
- Develop and implement effective trainings in order to enhance the competencies of the employees and produce competent human resources.
- Ensure all processes pertaining to the General Services are implemented properly.
- Prepare the annual budget of the directorate and ensure that all expenditures/ expenses are in accordance with the budget.
- Support the Company in developing breakthroughs to support growth,business development
- Manage human resources effectively to produce competent human resources.

Bapak Effendi Budiman, Direktur Keuangan:

- Menyiapkan laporan keuangan Perseroan secara akurat dan tepat waktu untuk konsolidasi laporan keuangan dengan perusahaan induk.
- Memastikan perencanaan pajak telah dilakukan dengan baik dan benar untuk efisiensi pembayaran pajak yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan GCG.
- Menyusun anggaran tahunan perusahaan dan melakukan pengawasan atas penerapannya.
- Mengelola dana Perseroan secara efektif, baik penerimaan maupun pengeluaran.
- Memelihara hubungan baik dengan bank/ nonbank, pemilik program, pemasok dan pihak eksternal lainnya yang terkait dengan pengelolaan dana Perseroan.
- Memelihara hubungan baik dengan investor dan Pemerintah dalam menjalankan fungsinya sebagai *Investor Relation*
- Mengelola sumber daya manusia secara efektif di direktoratnya untuk menghasilkan sumber daya manusia yang kompeten.

Mr. Effendi Budiman, Director of Finance:

- Prepare the Company's financial statements accurately and in a timely manner for consolidation of financial statements with the parent company.
- Ensure tax planning has been done properly for efficient tax payments in accordance with applicable provisions and GCG.
- Prepare company's annual budget and supervise the implementation.
- Manage the Company's funds effectively, both revenues and expenditures.
- Maintain good relationships with banks/ nonbanks, channel providers/ programmers, suppliers and other external parties pertaining to the Company's management of funds.
- Maintain mutual relationships with investors and the Government pertaining to the duty of investor relation.
- Manage human resources effectively in the respective directorate in order to develop competent human capital.

Ibu Salvona Tumonggor Situmeang, Direktur Operasional

Direktur Operasional bertanggung jawab atas pengelolaan persediaan dan ketersediaan perangkat untuk operasional instalasi dan pemecahan masalah kepada pelanggan, baik pelanggan DTH (Direct-To-Home) maupun pelanggan korporasi; selain itu juga memastikan penarikan dan rekondisi perangkat dari pelanggan yang sudah tidak aktif. Direktorat ini juga bertanggung jawab atas jalannya operasional seluruh kantor cabang dalam skala nasional.

- Memastikan seluruh proses di Divisi Distribusi dan Importasi berjalan dengan baik dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- Memastikan ketersediaan perangkat dari pemasok untuk mendukung sasaran penjualan serta memelihara hubungan dengan pemasok untuk memperoleh layanan purna jual yang terbaik.
- Melakukan perencanaan impor yang matang berdasarkan tujuan penjualan dengan tetap memperhitungkan hasil penjualan agar efisien.
- Memastikan bahwa prosedur impor telah sesuai dengan regulasi Departemen Komunikasi dan Informasi serta Direktorat Bea dan Cukai.
- Memastikan agar seluruh proses pemasangan perangkat baru dan layanan teknis mencapai standar layanan H+1 yang sudah dicanangkan.
- Menerapkan penanganan purna jual yang baik untuk memberikan kepuasan pelanggan baik pelanggan DTH (Direct To Home), maupun pelanggan korporasi (hotel, apartemen dan institusi).
- Memastikan perbaikan, penelitian dan pengembangan peralatan berjalan sebagaimana mestinya sehingga setiap masalah pelanggan dapat diatasi dengan baik, dan memastikan seluruh proses penarikan perangkat berjalan baik untuk menjaga aset Perseroan.
- Memastikan kegiatan operasional kantor cabang memenuhi standar dan kebijakan yang berlaku.
- Memastikan semua ijin dan perjanjian dari pihak ketiga selalu berlaku.
- Menyusun anggaran tahunan direktoratnya dan memastikan seluruh pengeluaran dan biaya sesuai dengan anggaran yang telah disetujui.
- Mendukung Perseroan dalam pengembangan terobosan-terobosan baru untuk mendukung pertumbuhan bisnis.

Mrs. Salvona Tumonggor Situmeang, Director of Operations

Director of Operations is responsible for the management of inventory and availability of hardware for installation and troubleshooting to the subscribers, DTH (Direct-To-Home) subscribers as well as corporate subscribers; while ensuring the retrieval and refurbishment of hardware from inactive customers. This directorate is also responsible for the operations in all branches nationwide.

- Ensure that all processes in the Distribution and Import Division run properly and in accordance with applicable regulations.
- Ensure the availability of hardware from suppliers to support sales targets and maintain relationships with suppliers to obtain the best after-sales service.
- Conduct thorough import planning based on sales targets while taking into account sales results in order to maintain efficiency.
- Ensure that all import procedures are in accordance with the regulations stipulated by the Department of Communications and information the Directorate of Customs and Excise.
- Ensure that the entire processes of new equipment installation and technical services are in accordance with the established H+1 service standard.
- Implement excellent after-sales service to give superior customer satisfaction pertaining to Direct To Home as well as corporate subscribers (hotels, apartments and institutions).
- Ensure improvement, research and development of equipment run properly so that all subscriber issues are resolved thoroughly, and ensure that the entire retrieval process run properly in order to protect the Company's assets.
- Ensure that all operational activities in the branch offices have met the applicable policies.
- Ensure that all permits and agreements with third parties are remain valid.
- Prepare annual budget for the directorate and ensure all expenses and costs are in accordance with the approved budget.
- Support the Company in the development of breakthroughs to support business growth.

- Mengelola sumber daya manusia secara efektif di direktoratnya untuk menghasilkan sumber daya manusia yang kompeten.

- Manage human resources effectively in the respective directorate to develop competent human resources.*

Remunerasi Direksi

Pada tahun 2012 jumlah remunerasi yang diterima oleh Direksi adalah Rp 14.447.000.000,-

Rapat Direksi

Direksi mengadakan rapat internal untuk membahas masalah yang memerlukan pertimbangan Direksi dan rencana strategis lainnya. Pada tahun 2012 Direksi mengadakan rapat sebanyak 35 (tiga puluh lima) kali. Catatan kehadirannya adalah sebagai berikut:

Remuneration of the Board of Directors

In 2012 the total remuneration received by the Board of Directors was IDR 14.447.000.000,-

Meetings of the Board of Directors

The Board of Directors convenes in internal meetings to discuss issues that require the attention of the Board of Directors as well as other strategic plans. In 2012 the Board of Directors convened in 35 meetings. The attendance record is as follows:

Nama/Name	Jabatan/Position	rapat/ meeting	kehadiran/ Attendance	%
B. Rudijanto Tanoesoedibjo	Direktur Utama/ President Director	35	34	97
Handhianto Suryo Kentjono	Wakil Direktur Utama/ Vice President Director	35	22	63
Gwenarty Setiadi	Direktur / Director	35	33	94
Salvona Tumonggor Situmeang	Direktur / Director	35	32	91
Wesly Parsaoran Parapativ	Direktur / Director	35	35	100
Effendi Budiman	Direktur / Director	35	30	85

D. Rapat Umum Pemegang Saham

Tahun 2011

Pada tahun 2011 Perseroan mengadakan 1 kali Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan (RUPST) dan 1 kali Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB), keduanya pada tanggal 20 April 2011 di Jakarta.

Keputusan-keputusan yang diambil adalah sebagai berikut:

- Menyetujui penawaran umum perdana saham Perseroan kepada masyarakat melalui Pasar Modal (*Go Public*) dan sekaligus mencatatkan seluruh saham Perseroan pada PT. Bursa Efek Indonesia dengan tunduk kepada peraturan dan undang-undang yang berlaku di pasar modal Indonesia.

D. General Meeting of Shareholders

2011

In 2011 the Company held 1 Annual General Meeting of Shareholders (AGMS) and 1 Extraordinary General Meeting of Shareholders (EGMS) both on April 20, 2011 in Jakarta.

The decisions conceived are as follows:

- Approved the initial public offering (IPO) of the Company's shares to the public through the Capital Market (*Go Public*) and listing of all shares of the Company in the Indonesia Stock Exchange, subject to the laws and regulations applicable in the Indonesian capital market.

2. Menyetujui pencatatan atas seluruh saham Perseroan (*Company Listing*) yang ditawarkan dan dijual kepada masyarakat melalui pasar modal dan saham-saham yang dimiliki oleh pemegang saham pada Bursa Efek Indonesia (BEI) dengan tunduk kepada peraturan dan undang-undang yang berlaku di pasar modal Indonesia dan bidang penyiaran.
3. Menyetujui rencana Perseroan untuk melakukan perubahan status Perseroan dari perusahaan tertutup menjadi perusahaan terbuka dan melakukan perubahan nama dari PT. MNC Sky Vision menjadi PT. MNC Sky Vision Tbk.
4. Menyetujui perubahan struktur permodalan dan Anggaran Dasar Perseroan sesuai dengan Undang-undang Nomor 8 Tahun 1995 tentang Pasar Modal dan Peraturan Bapepam-LK No. IX.J.1 tentang Pokok-pokok Anggaran Dasar Perseroan yang Melakukan Penawaran Umum Efek Bersifat Ekuitas dan Perusahaan Publik, lampiran Keputusan Ketua Bapepam-LK Nomor Kep-179/BL/2008 tanggal 14 Mei 2008.
5. Mengangkat dan menetapkan Dewan Komisaris dan Direksi Perseroan sebagai berikut:

Dewan Komisaris

Komisaris Utama:
Hary Tanoesoedibjo
Komisaris:
Posma Lumban Tobing
Komisaris:
Agus Mulyanto
Komisaris:
Indra Pudjiastuti
Komisaris:
Nana Puspa Dewi
Komisaris Independen:
Hery Kusnanto
Komisaris Independen:
Mochammad Kemal Karyadana

Dewan Direksi

Direktur Utama:
Rudijanto Tanoesoedibjo
Wakil Direktur Utama:
Handhianto Suryo Kentjono
Direktur:
Gwenarty Setiadi

2. Approved the listing of all of the Company's shares (*Company Listing*) offered and sold to the public through the capital market and shares held by the shareholders on the Indonesia Stock Exchange (IDX), subject to the laws and regulations applicable in the Indonesian capital market and in the broadcasting industry.

3. Approved the Company's plan to change the Company's status from non-public company to public company and to rename the Company from PT. MNC Sky Vision to PT. MNC Sky Vision Tbk.

4. Approved the changes in the Company's capital structure and Articles of Association in accordance with Law Number 8 of 1995 on Capital Market and Bapepam-LK Regulation No. IX.J.1 on Principles of the Articles of Association of Companies Conducting Public Offering of Equity Securities and Public Companies, annex the Decree of the Chairman of Bapepam-LK Number Kep-179/BL/2008 dated May 14, 2008.

5. Appointed and established the Board of Commissioners and the Board of Directors of the Company as follows:

Board of Commissioners:

President Commissioner:
Hary Tanoesoedibjo
Commissioner:
Posma Lumban Tobing
Commissioner:
Agus Mulyanto
Commissioner:
Indra Pudjiastuti
Commissioner:
Nana Puspa Dewi
Independent Commissioner:
Hery Kusnanto
Independent Commissioner:
Mochammad Kemal Karyadana

Board of Directors

President Director:
Rudijanto Tanoesoedibjo
Vice President Director:
Handhianto Suryo Kentjono
Director:
Gwenarty Setiadi

Direktur:
Salvona Tumonggor Situmeang
Direktur:
Wesly Parsaoran Parapat
Direktur Tidak Terafiliasi:
Iwan Kurniawan

Tahun 2012

Pada tahun 2012 Perseroan mengadakan 1 kali RUPST yaitu pada tanggal 15 Maret 2012, dan 2 kali RUPSLB yaitu pada tanggal 15 Maret 2012 dan 5 Oktober 2012 di Jakarta.

Keputusan-keputusan yang diambil dalam RUPST dan RUPSLB pada tanggal 15 Maret 2012 adalah sebagai berikut:

1. Menyetujui perubahan seluruh ketentuan Anggaran Dasar Perseroan sehubungan dengan rencana penawaran umum saham perdana saham Perseroan, sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku di pasar modal dan untuk memenuhi ketentuan UUPT, termasuk perubahan Pasal 3 tentang maksud dan tujuan Perseroan sehubungan dengan penambahan uraian pada kegiatan usaha penunjang Perseroan.
2. Menyetujui rencana Perseroan untuk melakukan perubahan nama dari sebelumnya PT MNC Sky Vision menjadi PT MNC Sky Vision Tbk.
3. Menyetujui pelaksanaan penawaran umum perdana saham Perseroan kepada masyarakat melalui Pasar Modal (Go Public) dan sekaligus mencatatkan sahamnya di PT Bursa Efek Indonesia dengan tunduk kepada peraturan perundang-undangan yang berlaku di bidang penyiaran.
4. Menyetujui penegasan perubahan struktur permodalan dan Anggaran Dasar Perseroan untuk disesuaikan dengan Undang-undang Nomor 8 Tahun 1995 tentang Pasar Modal dan Peraturan Bapepam dan LK No. IX.J.1 tentang Pokok-pokok Anggaran Dasar Perseroan yang Melakukan Penawaran Umum Efek Bersifat Ekuitas dan Perusahaan Publik lampiran Keputusan Ketua Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan Nomor Kep-179/BL/2008 tanggal 14 Mei 2008 termasuk kepada setiap penambahan maupun perubahannya dari waktu ke waktu.

Director:
Salvona Tumonggor Situmeang
Director:
Wesly Parsaoran Parapat
Non Affiliated Director :
Iwan Kurniawan

2012

In 2012 the Company held 1 AGMS on March 15, 2012, and 2 EGMSs, on March 15, 2012 and October 5, 2012 in Jakarta.

The decisions of the AGMS and EGMS on March 15, 2012 are as follows:

1. Approved the changes on all terms in the Company's Articles of Association in connection with the planned initial public offering (IPO) of the shares of the Company, in accordance with the legislation in force in the capital market and in order to comply with the laws on limited liability corporations, including the amendment of Article 3 on the objectives of the Company in relation to the additional description of the Company's supporting business activities.
2. Approved the Company's plan to rename the Company from the previous PT MNC Sky Vision to the new PT MNC Sky Vision Tbk.
3. Approved the implementation of the Company's initial public offering of shares to the public through the Capital Market (Go Public) as well as listing its shares in the Indonesia Stock Exchange, subject to the laws and regulations applicable in broadcasting.
4. Approved the confirmation on the change in the Company's capital structure and Articles of Association based on the Law Number 8 of 1995 regarding Capital Market and Bapepam and LK Regulation No. IX.J.1 on the Principles of the Articles of Association of Companies Conducting Public Offering of Equity Securities and Public Companies annex the Decree of the Chairman of Capital Market Supervisory Agency and Financial Institution Number Kep-179/BL/2008 dated May 14, 2008, including any addition or amendment to it from time to time.

5. Menyetujui untuk mengangkat dan menetapkan Dewan Komisaris dan Direksi sebagai berikut:

Dewan Komisaris

Komisaris Utama:
Hary Tanoesoedibjo
Komisaris:
Posma Lumban Tobing
Komisaris:
Agus Mulyanto
Komisaris:
Indra Pudjiastuti
Komisaris Independen:
Hery Kusnanto
Komisaris Independen:
Jeffrie Geovanie

Dewan Direksi

Direktur Utama:
Rudijanto Tanoesoedibjo
Wakil Direktur Utama:
Handhianto Suryo Kentjono
Direktur:
Gwenarty Setiadi
Direktur:
Salvona Tumonggor Situmeang
Direktur:
Wesly Parsaoran Parapat
Direktur Tidak Terafiliasi:
Effendi Budiman

Keputusan-keputusan yang diambil dalam RUPSLB pada tanggal 5 Oktober 2012 adalah sebagai berikut:

1. Menerima pengunduran diri Bapak Agus Mulyanto dan Ibu Indra Pudjiastuti, masing-masing selaku Komisaris Perseroan dan menyetujui untuk mengangkat Bapak Adam Chesnoff dan Bapak Brahmal Vasudevan, masing-masing selaku Komisaris Perseroan untuk sisa masa jabatan anggota Dewan Komisaris Perseroan yang sedang menjabat saat ini.

2. Menetapkan susunan Dewan Komisaris dan Direksi Perseroan sebagai berikut:

Dewan Komisaris

Komisaris Utama: Hary Tanoesoedibjo
Komisaris: Posma Lumban Tobing
Komisaris: Adam Chesnoff

5. Approved the appointment and establishment of the Board of Commissioners and the Board of Directors as follows:

Board of Commissioners

President Commissioner:
Hary Tanoesoedibjo
Commissioner:
Posma Lumban Tobing
Commissioner:
Agus Mulyanto
Commissioner:
Indra Pudjiastuti
Independent Commissioner:
Hery Kusnanto
Independent Commissioner:
Jeffrie Geovanie

Board of Directors

President Director:
Rudijanto Tanoesoedibjo
Vice President Director:
Handhianto Suryo Kentjono
Director:
Gwenarty Setiadi
Director:
Salvona Tumonggor Situmeang
Director:
Wesly Parsaoran Parapat
Non Affiliated Director:
Effendi Budiman

The decisions of the EGMS on October 5, 2012 are as follows:

1. Accepted the resignation of Mr. Agus Mulyanto and Mrs. Indra Pudjiastuti each from the position as Commissioner of the Company, and approved the appointment of Mr. Adam Chesnoff and Mr. Brahmal Vasudevan each as the Commissioner of the Company.

2. Established the Board of Commissioners and the Board of Directors of the Company as follows:

Board of Commissioners

President Commissioner: Hary Tanoesoedibjo
Commissioner: Posma Lumban Tobing
Commissioner: Adam Chesnoff

Komisaris: Brahma Vasudevan
 Komisaris Independen: Hery Kusnanto
 Komisaris Independen: Jeffrie Geovanie

Dewan Direksi

Direktur Utama: Rudijanto Tanoesoedibjo
 Wakil Direktur Utama: Handhianto Suryo Kentjono
 Direktur : Gwenarty Setiadi
 Direktur: Salvona Tumonggor Situmeang
 Direktur : Wesly Parsaoran Parapat
 Direktur Tidak Terafiliasi : Effendi Budiman

Sedangkan realisasi keputusan-keputusan tersebut pada tahun 2012 adalah sebagai berikut:

1. Perseroan efektif menjadi perusahaan terbuka pada tanggal 27 Juni 2012 berdasarkan Surat Pemberitahuan Efektifnya Pernyataan Pendaftaran dari Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan.
2. Perseroan melakukan pencatatan dan penawaran umum pada tanggal 9 Juli 2012 di Bursa Efek Indonesia dan berhasil mengumpulkan dana sebesar Rp. 1.288.452.320.000, yang digunakan untuk belanja modal yaitu untuk pembelian peralatan penyiaran (dekoder, antena, kartu tayang), compression equipment, head-end, dan fasilitas up link; melunasi sejumlah pinjaman dari PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. dan PT Global Mediacom Tbk.; dan untuk modal kerja antara lain untuk penarikan dan rekondisi dekoder dan perbaikan fasilitas kerja.

E. Komite Audit

Komite Audit diketuai oleh Komisaris Independen dan terdiri dari pihak-pihak independen. Berdasarkan SK Dewan Komisaris No. 140/MNCSV-Kep.Kom/X/12 tanggal 3 September 2012, susunan Komite Audit adalah sebagai berikut:

Ketua: Hery Kusnanto
 Anggota: Kardinal A. Karim
 Anggota :Iwan Kurniawan
 Anggota: M. Kemal Karyadhana

Commissioner: Brahma Vasudevan
 Independent Commissioner: Hery Kusnanto
 Independent Commissioner: Jeffrie Geovanie

Board of Directors

President Director: Rudijanto Tanoesoedibjo
 Vice President Director: Handhianto Suryo Kentjono
 Director: Gwenarty Setiadi
 Director: Salvona Tumonggor Situmeang
 Director: Wesly Parsaoran Parapat
 Non Affiliated Director: Effendi Budiman

The realization of the resolutions in 2012 are as follows:

- 1. The Company effective became a public company on June 27, 2012 by the Notice of Effective Registration Statement from the Capital Market Supervisory Agency and Financial Institution.*
- 2. The Company filed a listing and public offering on July 9, 2012 at the Indonesia Stock Exchange and raised Rp. 1,288,452,320,000, to be used for capital expenditure, specifically the acquisition of broadcasting equipment (decoder, antenna, viewing card), compression equipment, head-end, and up-link facilities; repayment of loans from PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. and PT Global Mediacom Tbk.; and for working capital, namely retrieval and refurbishment of decoders and upgrading of work facilities.*

E. Audit Committee

The Audit Committee is chaired by Independent Commissioner and consists of independent parties. Based on the Decree of the Board of Commissioners No. 140/MNCSV-Kep.Kom/X/12 dated September 3, 2012, the composition of the Audit Committee is as follows:

*Chairman: Hery Kusnanto
 Member: Kardinal A. Karim
 Member: Iwan Kurniawan
 Member: M. Kemal Karyadhana*

Komite Audit bertugas mulai 3 September 2012 hingga 3 September 2015. Masa kerja Ketua Komite Audit maksimal sama dengan masa jabatannya sebagai Komisaris Independen.

Masa tugas Komite Audit tidak boleh lebih lama dari masa jabatan Dewan Komisaris sebagaimana diatur dalam Anggaran Dasar dan anggota Komite Audit hanya dapat dipilih kembali hanya untuk 1 periode berikutnya.

Profil Komite Audit

Profil Bapak Hery Kusnanto selaku Ketua yang juga menjabat sebagai Komisaris Independen, tersedia di bagian Profil Perusahaan dalam Laporan Tahunan ini.

Bapak Kardinal A. Karim - Anggota

Warga negara Indonesia, lahir di Padang pada tahun 1942. Bapak Kardinal A. Karim juga menjabat sebagai Komisaris Independen PT Global Mediacom Tbk. (MCOM) sejak tahun 2006, Ketua Komite Audit MCOM dan Direktur Utama PT Hexindo Adiperkasa Tbk. Beliau memegang gelar sarjana di bidang Manajemen dari Asian Institute of Management, Manila.

Bapak Iwan Kurniawan - Anggota

Warga negara Indonesia, lahir di Jakarta tahun 1964. Beliau juga menjabat sebagai Direktur Keuangan PT Infokom Elektrindo (sejak 2011) dan sebelumnya sebagai Chief Financial Officer MCOM (2011- 2012), dan Direktur Keuangan MSV (2010) dan PT RCTI (2007). Karir profesional beliau dimulai pada tahun 1989 sebagai Audit Consultant di Arthur Andersen, kemudian tahun 1991 sampai dengan tahun 2007 di beliau bekerja di Salim Group dengan jabatan terakhir sebagai Direktur Keuangan. Beliau lulus dengan gelar Master dari Universitas Trisakti, Jakarta.

Bapak M. Kemal Karyadhana – Anggota

Warga negara Indonesia, lahir di Bandung pada tahun 1959. Beliau juga menjabat sebagai General Manager di PT Media Nusantara Citra. Tbk. dan sebelumnya sebagai General Manager di MSV (2002-2009). Beliau berpengalaman bekerja di beberapa bank swasta nasional selama 13 tahun dan pernah menjabat sebagai Direktur di Bank Papan pada tahun 1996 hingga 1998. Beliau memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dari Universitas Padjadjaran pada tahun 1983.

The Audit Committee serves from September 3, 2012 to September 3, 2015. The term of office of the Chairman of the Audit Committee is at a maximum equal to his tenure as Independent Commissioner.

The term of office of the Audit Committee may not be longer than the term of office of the Board of Commissioners as stipulated in the Articles of Association and the members of the Audit Committee are eligible for re-election for only one subsequent term.

Profile of the Audit Committee

The profile of Mr. Hery Kusnanto as Chairman who also serves as Independent Commissioner, is available in the Company Profile section of this Annual Report.

Mr. Kardinal A. Karim - Member

Indonesian citizen, born in Padang in 1942. Mr. Kardinal A. Karim also serves as Independent Commissioner of PT Global Mediacom Tbk. (MCOM) since 2006, Chairman of the Audit Committee of MCOM and President Director of PT Hexindo Adiperkasa Tbk. He holds a Bachelor degree in Management from Asian Institute of Management, Manila.

Mr. Iwan Kurniawan – Member

Indonesia citizen, born in Jakarta in 1964. He also serves as Finance Director of PT Infokom Elektrindo (since 2011) and previously served as Chief Financial Officer at MCOM (2011-2012), as well as Director of Finance at MSV (2010) and PT RCTI (2007). His professional career began in 1989 as Audit Consultant at Arthur Andersen, then in 1991 to 2007 he worked at Salim Group with his last position being Finance Director. He graduated with a Master's degree from Trisakti University, Jakarta.

Mr. M. Kemal Karyadhana – Member

Indonesian citizen, born in Bandung in 1959. He also serves as General Manager at PT Media Nusantara Citra Tbk. and previously as General Manager at MSV (2002-2009). He has extensive experience working in a number of national banks for 13 years and once served as Director of Bank Papan in 1996- 1998. He earned his Bachelor of Economic from Padjadjaran University in 1983.

Berdasarkan SK Dewan Komisaris No. 028/MSKY-Kep.Kom/IV/13 tanggal 1 April 2013 susunan Komite Audit adalah sebagai berikut:

Ketua: Hery Kusnanto
 Anggota: Kardinal A. Karim
 Anggota : Mohamed Idwan Ganie

Bapak M. Idwan Ganie - Anggota

Warga negara Indonesia, lahir di Amsterdam tahun 1955. Bapak M. Idwan Ganie telah menjabat sebagai Komisaris Independen MCOM sejak tanggal 19 Juni 2006, yang diputuskan dalam Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tanggal 19 Juni 2006 dan dinyatakan dalam Akta Pernyataan Rapat No. 73 tanggal 19 Juni 2006. Beliau memegang ijin sebagai advokat/ pengacara dan konsultan hukum pasar modal, dan saat ini beliau menjabat sebagai Managing Partner Firma Hukum Lubis, Ganie, Surowidjojo (LGS), Ketua Perhimpunan Konsultan Hukum Persaingan Usaha (PERKUMPUS), Ketua Badan Arbitrase Keolahragaan Indonesia (BAKI), anggota PERADI (Persatuan Advokat Indonesia) dan HKHPM (Himpunan Konsultan Hukum Pasar Modal), anggota panel of arbitrators Singapore International Arbitration Center (SIAC) dan fellow di Singapore Institute of Arbitrators (SIArb), serta anggota Arbitrator Court of Arbitration for Sport (CAS) di Lausanne, Swiss. Beliau juga mengajar di Fakultas Hukum Universitas Indonesia di bidang Pemeriksaan/ Audit Hukum dan Pendapat Hukum. Untuk dua tahun berturut-turut (2010 dan 2011) beliau terpilih oleh Majalah Lawyer Monthly, London, sebagai salah satu dari 100 pengacara terbaik di dunia atas kemahirannya dalam penyelesaian sengketa. Beliau memegang gelar PhD di bidang hukum dari University of Hamburg, Jerman.

Tugas dan Tanggung Jawab Komite Audit

Komite Audit membantu Dewan Komisaris dalam memantau manajemen Perseroan dengan melakukan evaluasi terhadap penyajian laporan keuangan dan kinerja Perseroan secara keseluruhan, membahas temuan audit dengan Direksi, dan memberikan pendapat profesional dan rekomendasi kepada Direksi dan Dewan Komisaris terkait kepatuhan terhadap peraturan perundungan yang berlaku.

Based on the Decree of the Board of Commissioners 028/MSKY-Kep.Kom/IV/13 dated April 1, 2013 the composition of the Audit Committee is as follows:

*Chairman: Hery Kusnanto
 Member: Kardinal A. Karim
 Member: Mohamed Idwan Ganie*

Mr. M. Idwan Ganie - Member

Indonesian citizen, born in Amsterdam in 1955. Mr. M. Idwan Ganie has served as Independent Commissioner of MCOM since June 19, 2006, by the decision of the Annual General Meeting of Shareholders on June 19, 2006 and stated in the Deed of Statement of Meeting No. 73 dated June 19, 2006. He holds licenses as advocate/lawyer and legal consultant for capital market and he currently serves as Managing Partner of Law Firm Lubis, Ganie, Surowidjojo (LGS), Chairman of the Association of Business Competition Law Consultants (PERKUMPUS), Chairman of the Indonesian Board of Sports Arbitration (BAKI), member of PERADI (Indonesian Advocates Association) and HKHPM (Capital Market Legal Consultants Association), member of the panel of arbitrators of Singapore International Arbitration Center (SIAC) and fellow at Singapore Institute of Arbitrators (SIArb), He also a member of Arbitrator Court of Arbitration for Sport (CAS) in Lausanne, Switzerland. He also teaches at the Faculty of Law, University of Indonesia in the fields of Legal Due Diligence and Legal Opinion. For two consecutive years (2010 and 2011) he was inducted by the Lawyer Monthly Magazine, London, as one of the 100 best lawyers in the world for his expertise in dispute resolution. He holds a PhD degree in law from University of Hamburg, Germany.

Duties and Responsibilities of the Audit Committee

The Audit Committee assists the Board of Commissioners in monitoring the Company's management by evaluating the presentation of the Company's financial statements and overall performance, discussing audit findings with the Board of Directors, and providing professional opinions and recommendations to the Board of Directors and the Board of Commissioners in relation to compliance with applicable laws and regulations.

Rapat Komite Audit

Berdasarkan piagam Komite Audit, rapat Komite Audit dilaksanakan sekurang-kurangnya 4 kali dalam setahun dengan waktu dan agenda yang telah ditentukan. Pada tahun 2012 rapat Komite Audit dilaksanakan sebanyak 1 kali, yaitu pada bulan Oktober 2012. Catatan kehadiran rapat adalah sebagai berikut:

Nama/Name	Jabatan/Position	rapat/ meeting	kehadiran/ Attendance	%
Hery Kusnanto	Ketua Komite Audit/ Chairman of Audit Committee	1	1	100%
Kardinal A. Karim	Anggota Komite Audit/ Member of Audit Committee	1	1	100%
Iwan Kurniawan	Anggota Komite Audit/ Member of Audit Committee	1	1	100%
M. Kemal Karyadhanra	Anggota Komite Audit/ Member of Audit Committee	1	1	100%

Pelaksanaan Kegiatan Komite Audit

Sesuai dengan Piagam Komite Audit Perseroan, pelaksanaan kegiatan Komite Audit pada tahun 2012 adalah sebagai berikut:

- Melakukan penelaahan atas Laporan Keuangan yang dikeluarkan oleh Perseroan.
- Melakukan penelaahan atas ketatausahaan Perseroan terhadap perundang- undangan di bidang pasar modal dan peraturan lainnya yang berhubungan dengan kegiatan Perseroan.
- Melakukan penelaahan atas pelaksanaan fungsi Audit Internal dan Eksternal.
- Melakukan penelaahan atas pelaksanaan serta hasil audit yang dilakukan oleh Auditor Internal dan memberikan rekomendasi mengenai penyempurnaan sistem pengendalian internal Perseroan serta pelaksanaannya.
- Melakukan pengawasan atas sistem pengendalian internal Perseroan melalui rapat yang diadakan secara berkala.
- Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh Dewan Komisaris sepanjang masih dalam lingkup tugas dan kewajiban Dewan Komisaris.

Laporan Komite Audit

Komite Audit telah mengadakan pertemuan pertama kali untuk tahun 2012 pada tanggal 30 Oktober 2012. Berikut adalah ringkasan

Meetings of the Audit Committee

Based on the Audit Committee charter, the meetings of the Audit Committee are held at least 4 times a year with predetermined time and agenda. In 2012 meeting of the Audit Committee was held once in October 2012. The attendance record of the meeting is as follows:

Implementation of the Activities of the Audit Committee

In accordance with the Charter of the Audit Committee, the implementation of the activities of the Audit Committee in 2012 is as follows:

- Reviewed the Financial Statements issued by the Company.
- Reviewed the compliance of the Company with laws in capital market and other regulations pertaining to the activities of the Company.
- Reviewed the implementation of Internal and External Audit functions.
- Reviewed the implementation and results of the audit conducted by Internal Auditor and provided recommendations on the improvement of the Company's internal control system and implementation.
- Conducted supervision of the Company's internal control system through regular meetings.
- Carried out other duties assigned by the Board of Commissioners as long as within the scope of the duties and responsibilities of the Board of Commissioners.

Report of the Audit Committee

The Audit Committee meeting convened for the first time on October 30, 2012. The following is the summary of the observations prepared by

dari hasil pengamatan yang dibuat oleh Komite Audit selama rapat:

- Komite Audit berpendapat bahwa proses audit dilakukan dengan tingkat integritas dan profesionalisme yang tinggi sehingga tidak ada alasan untuk mempercayai adanya benturan kepentingan dari pihak auditor.
- Komite Audit melakukan kajian atas aktivitas operasional dan kondisi keuangan Perseroan yang tercermin dalam laporan keuangan untuk kuartal III dan berpendapat bahwa di tahun ini terdapat pertumbuhan pendapatan yang melampaui pencapaian tahun sebelumnya.
- Pada tahun 2012, Komite Audit dilaporkan bahwa Unit Audit Internal telah melakukan aktivitas audit pada kantor-kantor cabang. Pelaksanaan audit mencakup 28% pada Kantor Perwakilan Utama (KPU), 66% Kantor Perwakilan Pembantu (KPP), dan 7% Kantor Perwakilan Daerah.

Selanjutnya, dalam menjalankan tugasnya untuk membantu Dewan Komisaris dalam fungsi pengawasan, Komite Audit mendapat dukungan akses informasi serta klarifikasi yang baik dari manajemen Perseroan dan pihak-pihak yang terkait selalu kooperatif dan hadir dalam pertemuan Komite Audit.

F. Sekretaris Perusahaan

Sesuai dengan Peraturan Bapepam No. IX.I.4 tentang Pembentukan Sekretaris Perusahaan, dan berdasarkan Surat No. 0150/HRD-SK-MNSV/AMS/III/2008 tanggal 13 Maret 2008, posisi Sekretaris Perusahaan dijabat oleh Arya Mahendra Sinulingga.

Lahir di Kaban Jahe, Sumatera Utara, pada tanggal 18 Februari 1971, Arya Sinulingga telah menjabat sebagai Sekretaris Perusahaan MSV sejak tahun 2008. Beliau lulus dari Institut Teknologi Bandung dengan gelar Sarjana Teknik (1995). Saat ini beliau juga menjabat sebagai Sekretaris Perusahaan MNC dan MSV serta Direktur PT Global Informasi Bermutu dan Direktur Utama Majalah Sindo Weekly. Sebelumnya beliau pernah menjabat sebagai anggota Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Sumatra Utara (2004-2007) serta Staf Ahli DPRD Sumatra Utara dan Konsultan Tata Ruang Sumatra Utara (2001-2004). Beliau juga aktif sebagai anggota Tim Kecil Perunding

the Audit Committee during the meeting:

- *The Audit Committee is of the opinion that the audit process was done with integrity and professionalism and finds no reason to believe that there had been a conflict of interest on the part of the auditor.*
- *The Audit Committee has reviewed the operational activities and financial condition of the Company reflected in the Q3 financial statements, and has found that the growth of the pertaining year's revenue exceeded that of the previous year.*
- *In 2012 the Audit Committee was informed that the Internal Audit Unit had performed audit activities at the branch offices. The audit activities covered Main Representative Office (KPU) (28%), Supplementary Representative Office (KPP) (66%), and Regional Representative Office (7%).*

Furthermore, in carrying out its duty assisting the Board of Commissioners in the oversight function, the Audit Committee was provided with access to adequate information and clarification from the Company's Management and related parties worked cooperatively and were present at the meetings of the Audit Committee.

F. Corporate Secretary

In accordance with Bapepam-LK Regulation No.IX.I.4 on the Establishment of Corporate Secretary, and based on the Letter No. 0150/HRD-SK-MNSV/AMS/III/2008, dated 13 March 2008, the position of Corporate Secretary is held by Arya Mahendra Sinulingga.

Born in Kaban Jahe, North Sumatra, on February 18, 1971, Arya Sinulingga has served as Corporate Secretary of MSV since 2008. He graduated from the Bandung Institute of Technology with a Bachelor degree in Engineering (1995). Currently, he also serves as Corporate Secretary of MNC and MSV as well as Director of PT Global Informasi Bermutu and President Director of Sindo Weekly Magazine. Previously, he had served as member of the Indonesian Regional Broadcasting Commission (KPID) North Sumatra (2004-2007) and Expert Staff of Regional House of Representative of North Sumatra and Spatial Consultant of North Sumatra (2001-2004). He was also active as

antara KPI dengan Pemerintah untuk regulasi penyiaran (2006), anggota Tim Perumus Peraturan KPI untuk Peraturan Perizinan Penyiaran (2006), anggota Tim Perumus Rakernis untuk Penyusunan Peraturan Perizinan (2006), pembicara dalam workshop tentang penyiaran Indonesia di Universitas Wollongong, Australia (2007), dan Konsultan Kelautan, Rawa dan Transportasi di Bandung (1995- 2001).

Tugas dan tanggung jawab Sekretaris Perusahaan adalah sebagai berikut:

- Mengelola kegiatan hubungan investor, menjaga hubungan antara Perseroan dan pelaku pasar modal, otoritas pasar modal, dan Bursa Efek Indonesia.
- Melaporkan informasi aksi korporasi kepada Bapepam-LK dan BEI.
- Memastikan bahwa informasi kepada semua pemangku kepentingan tersedia secara tepat waktu, akurat, dan bertanggung jawab.
- Memastikan bahwa Perseroan telah memenuhi dan mematuhi semua ketentuan, peraturan dan hukum pasar modal.
- Mengikuti perkembangan di pasar modal serta menyediakan informasi yang relevan dan terbaru bagi Direksi, bekerjasama dengan bagian Legal.
- Memimpin dalam penciptaan citra positif Perseroan sesuai dengan visi, misi, budaya, dan nilai-nilai.
- Menyusun Prosedur Operasional Standar (Standard Operating Procedure/ SOP) tugas-tugas Sekretaris Perusahaan baik di tingkat induk maupun unit bisnis, termasuk SOP untuk tugas-tugas protokoler, pelaksanaan acara perusahaan, dan pengelolaan situs web Perseroan.
- Mengawasi pelaksanaan RUPS.
- Merancang desain situs web Perseroan, bekerjasama dengan bagian informasi teknologi.
- Memastikan pelaporan elektronik (e-reporting) dilaksanakan tepat waktu dan akurat.

G. Unit Audit Internal

Perseroan memiliki Unit Audit Internal sebagaimana ditetapkan dalam Peraturan No. IX.I.7, Lampiran Keputusan Ketua Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan No. Kep-496/BL/2008 tanggal 28 November 2008 tentang Pembentukan dan Pedoman Penyusunan Piagam Unit Audit Internal.

member of Small Negotiation Team between KPI and the Government for the regulation of broadcasting (2006), member of KPI Regulation Drafting Team for Broadcasting Licensing Regulation (2006), member of Rakernis Drafting Team for the Drafting of Licensing Regulation (2006), speaker in workshop on broadcasting in Indonesia at the University of Wollongong, Australia (2007), and Marine, Wetlands and Transportation Consultant in Bandung (1995-2001).

The duties and responsibilities of the Corporate Secretary are as follows:

- Manage investor relations activities, maintain relationship between the Company and the capital market participants and authority, and the Indonesia Stock Exchange.
- Provide information on corporate actions to Bapepam-LK and BEI.
- Ensure the availability of information to all stakeholders in a timely, accurate, and responsible manner.
- Ensure that the Company has met and complied with all rules, regulations and laws of the capital market.
- Keep up with the progress in the capital market and provide relevant and most recent information to the Board of Directors, collaborating with Legal Department.
- Lead in the creation of positive image of the Company in accordance with its vision, mission, culture and values.
- Develop Standard Operating Procedures (SOP) of the duties of the Corporate Secretary both at the holding company and the business units, including the SOP for protocol duties, execution of corporate events, and management of the Company's website.
- Oversee the implementation of GMS.
- Design the Company's website, in collaboration with IT department.
- Ensure that electronic reporting (e-reporting) is implemented in a timely and accurate manner.

G. Internal Audit Unit

The Company is supported by Internal Audit Unit as stipulated in the Regulation No.IX.I.7, Attachment to the Decree of the Chairman of Bapepam-LK No. Kep-496/BL/2008 dated November 28, 2008 on the Establishment and Guidelines for Development of Internal Audit Charter.

Unit Audit Internal Perseroan berfungsi untuk memberikan pandangan, keyakinan dan konsultasi yang bersifat independen dan obyektif untuk meningkatkan nilai dan memperbaiki kegiatan operasional Perseroan; dengan mengevaluasi dan meningkatkan efektivitas manajemen risiko, pengendalian, dan proses tata kelola Perseroan dan unit-unit usahanya.

Berdasarkan Piagam Unit Audit Internal Perseroan yang telah disetujui oleh Dewan Komisaris dan Direksi, tugas dan tanggung jawab Unit Audit Internal adalah sebagai berikut:

- Menyusun dan melaksanakan rencana audit internal tahunan.
- Menguji dan mengevaluasi pelaksanaan sistem pengendalian internal dan manajemen risiko sesuai dengan kebijakan perusahaan.
- Melakukan pemeriksaan dan penilaian atas efisiensi dan efektivitas di bidang keuangan, akuntansi, operasional, sumber daya manusia, pemasaran, teknologi informasi, dan kegiatan lainnya.
- Melakukan pemeriksaan kepatuhan terhadap peraturan dan perundang-undangan terkait.
- Memberi saran perbaikan dan informasi yang objektif tentang kegiatan yang diperiksa pada semua tingkat manajemen.
- Membuat laporan hasil audit dan menyampaikan laporan tersebut kepada Dewan Komisaris dan Direksi.
- Memantau, menganalisa dan melaporkan pelaksanaan tindak lanjut perbaikan yang telah disarankan.
- Bekerjasama dengan Komite Audit mendukung pelaksanaan tugas Komite Audit.
- Menyusun program untuk mengevaluasi mutu audit internal.
- Melakukan pemeriksaan khusus apabila diperlukan.

Struktur dan kedudukan Unit Audit Internal adalah sebagai berikut:

- Unit Audit Internal dipimpin oleh seorang Kepala Divisi Compliance dan Audit.
- Kepala Divisi Compliance dan Audit diangkat dan diberhentikan oleh Direktur Utama atas persetujuan Dewan Komisaris.
- Kepala Divisi Compliance dan Audit secara struktural berkoordinasi dengan Internal Audit di perusahaan induk sehubungan dengan kecukupan materi pemeriksa audit.

The Company's Internal Audit Unit provides independent and objective views, assertions and consultations to enhance the value and improve the Company's operational activities; by evaluating and improving the effectiveness of the risk management, control, and governance of the Company and its business units.

Based on the Company's Internal Audit Charter approved by the Board of Commissioners and the Board of Directors, the duties and responsibilities of the Internal Audit Unit are as follows:

- Develop and implement annual internal audit plan.
- Test and evaluate the implementation of internal control system and risk management in accordance with corporate policies.
- Perform inspection and assessment of the efficiency and effectiveness in finance, accounting, operations, human resources, marketing, information technology, and other activities.
- Examine compliance with applicable laws and regulations.
- Provide suggestions for improvement and objective information on the audited activities at all management levels.
- Prepare reports on audit results and submit the report to the Board of Commissioners and Board of Directors.
- Monitor, analyze and report on the improvements suggested.
- Work with the Audit Committee to support the duties of the Audit Committee.
- Develop programs for evaluating the quality of internal audit.
- Conduct special investigations when necessary.

The structure and position of the Internal Audit Unit are as follows:

- The Internal Audit Unit is headed by the Compliance and Audit Division Head.
- The Compliance and Audit Division Head is appointed and dismissed by the President Director with the approval of the Board of Commissioners.
- The Compliance and Audit Division Head coordinate structurally with the Internal Audit of the holding company with regard to the adequacy of the material in audit.

- Kepala Divisi *Compliance* dan *Audit* bertanggung jawab kepada Direksi dan secara administratif bertanggung jawab kepada Direktur *Group Governance & Organization Development*.
- Auditor yang duduk dalam Unit *Audit Internal* Perseroan bertanggungjawab secara langsung kepada Kepala Divisi *Compliance* dan *Audit*.
- *The Compliance and Audit Division Head* is responsible to the Board of Directors and administratively responsible to the Group Director of Governance & Organization Development.
- *The Auditor serving in the Internal Audit Unit of the Company* is directly responsible to the *Compliance and Audit Division Head*.



Pada tahun 2012 Unit Audit Internal menyelesaikan 61 penugasan audit yang mencakup aktivitas operasional Perseroan. Berdasarkan Surat Keputusan No.0199/HRD-SK-MNCV/JT/VI/09 tanggal 15 Juni 2009, ini Kepala Unit Audit Internal dijabat oleh Jenny Tajuw.

Jenny Tajuw telah menjabat sebagai Kepala Divisi *Manager Compliance & Audit* sejak tahun 2009. Beliau bergabung dengan Perseroan pada tahun 1998 sebagai *Manager Internal Control*. Kemudian beliau menjabat sebagai *Manager Subscriber Operation* dan *Customer Care* (2000-2004), *Senior Manager Divisi Sales* untuk *Sales Call Center*, *Modern Store*, *Door To Door* dan *Subscriber Get Subsciber* (2004-2007), dan *General Manager Customer Care* (2007-2009). Sebelum bergabung dengan MSV beliau bekerja sebagai *Senior Manager Visa Credit Card* dan *Astra Credit Company*. Beliau lulus dari Fakultas Hukum Universitas Indonesia tahun 1988.

H. Sistem Pengendalian Internal dan Manajemen Risiko

Sistem Pengendalian Internal

Sistem pengendalian internal adalah suatu proses yang dipengaruhi oleh Dewan Direksi,

In 2012 the Internal Audit Unit completed 61 audit assignments covering the operational activities of the Company.

Based on the Decree No.0199/HRD-SK-MNCV/JT/VI/09 dated June 15, 2009, the Head of Internal Audit is held by Jenny Tajuw.

Jenny Tajuw has served as the Head of Compliance & Audit Division since 2009. She joined the Company in 1998 as Internal Control Manager. Then she served as Subscriber Operation and Customer Care Manager (2000-2004), Senior Manager Sales Division for Call Center, Modern Store, Door To Door and Subscriber Get Subsciber Sales (2004-2007), and General Manager Customer Care (2007-2009). Prior joining MSV she worked as Senior Manager Visa Credit Card and Astra Credit Company. She graduated from the Faculty of Law, University of Indonesia in 1988.

H. Internal Control System and Risk Management

Internal Control System

The internal control is a process influenced by the Board of Directors, the Management,

Manajemen, dan pihak-pihak lain di Perseroan, yang dirancang untuk memastikan bahwa aktivitas operasional berjalan efektif dan efisien, aktivitas keuangan menghasilkan laporan keuangan yang handal, serta aktivitas yang mematuhi peraturan dan undang-undang yang berlaku.

Perseroan terus mengembangkan sistem pengendalian internal dengan menggunakan pendekatan *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commissions* (COSO).

Pengendalian internal yang diterapkan oleh MSV mencakup formalisasi kebijakan berupa Surat Keputusan Direksi (SKD) melalui kajian, persetujuan hingga tingkat yang telah ditetapkan, dan sosialisasi kebijakan dan prosedur dalam 5 kategori, yaitu finansial, operasional, produksi dan program, penjualan dan pemasaran dan sumber daya manusia.

Pengendalian internal dalam kegiatan operasional sehari-hari dilakukan pengawasan oleh atasan masing-masing pihak dan pemisahan fungsi *maker, checker, and approval* sesuai dengan struktur organisasi.

Evaluasi efektivitas pengendalian internal dilakukan melalui pemeriksaan oleh audit internal atau eksternal.

Dengan berjalannya komponen-komponen GCG pada tahun 2012, Dewan Komisaris dan Direksi berkeyakinan bahwa pengendalian internal yang mencakup pengendalian operasional, keuangan dan kepatuhan terhadap peraturan dan undang-undang telah berfungsi dengan baik.

Perseroan tidak melihat adanya kelemahan dalam pengendalian internal yang dapat menimbulkan kerugian material.

Sistem Manajemen Risiko

Sistem manajemen risiko Perseroan diterapkan dengan pendekatan terstruktur atas pengelolaan ketidakpastian dan ancaman yang dihadapi, melalui penilaian risiko yang dihadapi, pengembangan strategi pengelolaan risiko dan mitigasi risiko dengan memanfaatkan sumberdaya yang dimiliki.

Strategi yang dapat diterapkan antara lain adalah mengalihkan risiko ke pihak lain, menghindari risiko, mengurangi efek negatif risiko dan menampung sebagian atau semua konsekuensi risiko.

and other parties in the Company, designed to ensure that the operational activities are effective and efficient, financial activities produce reliable financial statements, as well as activities that comply with the applicable rules and regulations.

The Company continues to develop internal control system by based on the Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commissions (COSO).

The internal control implemented by MSV includes formalization of policies such as the Decree of the Board of Directors (SKD) through a review, approval up to the level stipulated, and sosialization of policies and procedures in 5 categories, namely financial, operational, production and program, sales and marketing and human resources.

The internal control in daily operations is by supervision by the superior of each party and the separation of maker, checker, and approval functions in accordance with the organizational structure.

The evaluation of the effectiveness of internal control is achieved through examination by internal or external audit.

With the implementation of GCG in 2012, the Board of Commissioners and Board of Directors are assured that the internal control including control of operational, financial and compliance with regulations and laws have functioned properly.

The Company did not find any weak point in the internal control that may cause material losses.

Risk Management System

The Company's risk management system is based on a structured approach in managing uncertainties and impending threats, incorporating risk assessment, development of risk management strategies and mitigation of risks by utilizing available resources.

The strategies applicable include transferring risks to another party, avoiding risks, lessening the detrimental impact of risks and assuming the impact of risks entirely or partially.

Pelaksanaan manajemen risiko di MSV didukung oleh fungsi kepatuhan yang mencakup pre sales, after sales dan support, yang memastikan kontrol atas risiko serta aktif memberikan rekomendasi perbaikan atas kebijakan yang sudah ditetapkan.

Risiko-risiko utama yang dihadapi oleh Perseroan pada dasarnya dapat dikelompokan menjadi dua yaitu:

Risiko Eksternal

- Kepatuhan terhadap hukum dan undang-undang: Risiko akibat perubahan terhadap kebijakan dan peraturan baik yang dikeluarkan oleh Perusahaan, Pemerintah, maupun pihak berwenang lainnya.
- Perubahan orientasi pelanggan: Risiko akibat perubahan orientasi pelanggan/ permirsa.
- Perkembangan teknologi dan pesaing baru: Risiko akibat teknologi atau pesaing baru.
- Keluhan pelanggan: Risiko akibat keluhan/ ketidakpuasan pelanggan.

Risiko Internal

- Kesalahan proses: Risiko akibat kesalahan proses.
- Kegagalan melindungi aset: Risiko akibat adanya kelemahan dalam manajemen aset.
- Kegagalan produksi: Risiko akibat kesalahan atau penyalahgunaan sistem dan kegagalan produksi.
- Distribusi rendah: Risiko akibat kegagalan atau rendahnya distribusi produk kepada pelanggan.
- Perpajakan: Risiko akibat transaksi kena pajak yang tidak dikelola secara baik.

Selama tahun 2012 sistem manajemen risiko berlangsung efektif dengan melakukan beberapa pencegahan, antara lain:

- Mematuhi perubahan atas undang-undang dan peraturan Pemerintah yang baru baik di industri media maupun perpajakan.
- Menjaga kualitas dan kesinambungan kegiatan operasional sehari-hari Perseroan dengan melakukan:
- Pembuatan kebijakan yang terpusat untuk menjaga konsistensi dan keseragaman prosedur di setiap proses bisnis di semua unit bisnis Perseroan.
- Proses audit berbasis risiko.
- Peningkatan pemantauan unit bisnis terkait dengan kepatuhan dalam kegiatan operasional.

The implementation of risk management at MSV is supported by compliance function that covers pre sales, after sales and support, ensuring control over risks and actively providing recommendations on actions for improving stipulated policies.

The major risks affecting the Company are generally classified into two categories:

External Risks

- *Compliance with laws and regulations: Risks arising from the changes in policies and legislations issued by the Company, the Government, and other pertaining authorities.*
- *Changes in customer orientation: Risks arising from the changes in customer/ viewer orientation.*
- *New technology development and competitors: Risks arising from new technologies or competitors.*
- *Customer complaints: Risks arising from customer complaints/ grievances.*

Internal Risks

- *Processing error: Risks arising from processing errors.*
- *Failure to protect assets: Risks arising from weakness in asset management.*
- *Production failure: Risks arising from system error or abuse and production failure.*
- *Low distribution: Risks arising from failed or poor distribution of products to consumers.*
- *Tax exposure: Risks arising from poor management of taxable transactions.*

During 2012 the risk management system was implemented effectively by means of a number of preventive measures, among others:

- *Comply with the changes in laws and regulations and new government legislations with regard to the media industry and taxation.*
- *Maintain the quality and continuity of the day-to-day operations of the Company by:*
- *Establishment of a centralized policy to maintain consistency and uniformity of procedures in every business process across all business units of the Company.*
- *Risk-based audit process.*
- *Enhancement of the monitoring of business units with regard to compliance in operations.*

I. Perkara-perkara Penting

1. Perkara No.001/PDT.P/KPPU/PN.JKT. BAR, tanggal 9 Pebruari 2010 (“Perkara No.001/2010”) jo. Perkara No. 780 K/ PDT.SUS/2012 tanggal 18 Maret 2011 (“Perkara No. 780 K/2011”)
- Pada perkara ini, Perseroan (“Pemohon Keberatan”) mengajukan permohonan keberatan dengan Komisi Pengawas Persaingan Usaha (“KPPU”) sebagai Termohon Keberatan dan Para Turut Termohon Keberatan adalah:
- (i) PT. Direct Vision sebagai Turut Termohon Keberatan I,
 - (ii) Astro All Asia Network, Plc/Astro Principal sebagai Turut Termohon Keberatan II,
 - (iii) ESPN Star Sport sebagai Turut Termohon Keberatan III, dan
 - (iv) All Asia Media Network, FZ-LLC sebagai Turut Termohon Keberatan IV.

Perkara permohonan keberatan ini diajukan oleh Pemohon Keberatan melalui Pengadilan Negeri Jakarta Barat sehubungan dengan keberatan atas Putusan KPPU No. 03/KPPU-L/2008, tanggal 29 Agustus 2008 (“Putusan KPPU No. 03/2008”).

Atas nama keberatan tersebut, Majelis Hakim Pengadilan Negeri Jakarta Barat memutuskan antara lain sebagai berikut:

- (i) menyatakan Permohonan Keberatan tidak dapat diterima; dan
- (ii) menghukum Pemohon Keberatan untuk membayar biaya perkara ini sebesar Rp 611.000 (enam ratus sebelas ribu rupiah). Sehubungan dengan Putusan Pengadilan Negeri Jakarta Barat tersebut diatas, Pemohon Keberatan mengajukan permohonan kasasi sekaligus permohonan uji materiil atas Peraturan Mahkamah Agung No. 3 Tahun 2005 tentang Tata Cara Pengajuan Upaya Hukum Keberatan Terhadap Putusan KPPU (“Perma No. 3/2005”) di Mahkamah Agung, yang dalam Memori Kasasi No. 046/AFS-MSV/ III/2012, tanggazl 8 Maret 2012, memohon agar Majelis Kasasi memutuskan sebagai berikut:
- (i) menerima dan mengabulkan Permohonan Kasasi untuk seluruhnya;
- (ii) mengabulkan uji materiil terhadap Perma No. 3/2005; dan
- (iii) membatalkan Putusan Pengadilan Negeri Jakarta Barat No. 001/PDT.P/KPPU/PN.JKT. BAR, tanggal 9 Pebruari 2010.

I. Important Cases

1. Case No.001/PDT.P/KPPU/PN.JKT. BAR, dated February 9, 2010 (“Case No.001/2010”) jo. Case No. 780 K/PDT. SUS/2012 dated March 18, 2011 (“Case No. 780 K/2011”)
- In this case, the Company (“Plaintiff”) filed an objection to the Business Competition Supervisory Commission (“KPPU”) as the Defendant and the Co Defendants are:
- (i) PT. Direct Vision as Co Defendants I
 - (ii) Astro All Asia Network, Plc/ Astro Principal as Co Defendant II,
 - (iii) ESPN Star Sports as Co Defendant III, and
 - (iv) All Asia Media Network, FZ-LLC as Co Defendant IV.

This case was filed by the Plaintiff at the West Jakarta District Court in relation to the objection to the KPPU's Verdict No. 03/KPPU-L/2008, dated August 29, 2008 (“KPPU Verdict No.03/2008”).

On behalf of the objection, the Panel of Judges of the West Jakarta District Court decided that:

- (i) the Application for Objection was not acceptable; and
 - (ii) ordered the Applicant to pay case fee of Rp 611,000 (six hundred and eleven thousand rupiahs).
- With respect to the verdict of the West Jakarta District Court above, the Plaintiff filed an application for cassation and simultaneously application for judicial review of the Supreme Court Regulation No. 3 of 2005 on Procedures for Filing Objections Remedies Against KPPU's Verdicts (“Perma No. 3/2005”) at the Supreme Court, which in the Cassation Memo No. 046/AFS-MSV/III/2012, dated March 8, 2012, requested the Cassation Council to decide as follows:
- (i) accept and grant Application for Cassation to all;
 - (ii) grant a judicial review of Perma No. 3/2005; and
 - (iii) cancel the Verdict of the West Jakarta District Court No.001/PDT.P/KPPU/PN.JKT.BAR, dated February 9, 2010.

Permohonan kasasi tersebut telah diputus oleh Mahkamah Agung melalui Putusan No. 780 K/PDT.SUS/2010, tanggal 18 Maret 2011, yang amarnya sebagai berikut:

- (i) menolak Permohonan Kasasi dari Pemohon Kasasi; dan
- (ii) menghukum Pemohon Kasasi/Pemohon Keberatan untuk membayar biaya perkara dalam tingkat kasasi ini sebesar Rp. 500.000,00 (lima ratus ribu Rupiah).

Surat dari firma hukum AFS Partnership tertanggal 12 Maret 2012, selaku kuasa hukum Perseroan dalam Perkara ini, Perihal Pemberitahuan Mengenai Putusan Terhadap Perkara No. 780 K/PDT. SUS/2010, antara lain menerangkan bahwa dengan adanya Putusan Terhadap Kasasi Mahkamah Agung tersebut, Perseroan masih memiliki hak untuk mengajukan upaya hukum peninjauan kembali terhadap Putusan Mahkamah Agung tersebut dan Putusan Mahkamah Agung tersebut tidak memiliki dampak apapun terhadap kinerja Perseroan.

2. Perkara Perdata No.434/Pdt.G/2011/ PN.Jak.Sel, tanggal 4 Agustus 2011 (“Perkara No. 434/ 2011”)

Dalam perkara ini Hagus Suanto (“Penggugat”) mengajukan gugatan sehubungan dengan perbuatan hukum terhadap (i) PT. BCA Cabang Karawang (“Tergugat”), (ii) PT. BCA Tbk., Pusat (“Tergugat II”), (iii) Direktur Utama PT. BCA Tbk (“Tergugat III”), (iv) Citibank N.A Indonesia (“Tergugat IV”), (v) City Country Officer Citibank N.A Indonesia (“Tergugat V”), (vi) Perseroan (“Tergugat VI”) dan Direktur Utama Perseroan (“Tergugat VII”) (Tergugat I-VII selanjutnya disebut “Para Tergugat”).

Penggugat mengajukan gugatan perbuatan melawan hukum dengan alasan bahwa Tergugat I-VII yang telah memberikan, menggunakan dan menyebarluaskan data pribadi Penggugat selaku nasabah penyewa Tergugat VI-VII secara tidak sah, tanpa hak dan melawan hukum, sehingga menimbulkan jumlah total kerugian materiil Penggugat sejumlah Rp. 6.403.483.000,00 (enam miliar empat ratus tiga juta empat ratus delapan puluh tiga ribu rupiah) dan jumlah total kerugian immateriil Penggugat sejumlah Rp. 999.888.888.000,00 (sembilan ratus sembilan puluh sembilan miliar delapan ratus delapan puluh delapan juta delapan ratus delapan puluh delapan ribu rupiah).

The application for cassation was concluded by the Supreme Court through Verdict No. 780 K/PDT.SUS/2010, dated March 18, 2011 as follows:

- (i) declined the Application for Cassation by the Applicant; and
- (ii) ordered the Cassation Applicant/ Plaintiff to pay court fee at this stage of Rp 500,000.00 (five hundred thousand rupiahs).

The letter from Law firm AFS Partnership dated March 12, 2012, acting as the Company's legal counsel in the case, regarding the Notice Of Verdict on Case No. 780 K/PDT.SUS/2010, among others stated that with respect to the verdict on the Cassation by the Supreme Court, the Company still has the right to bring legal action for reconsideration of the Supreme Court Verdict and the Supreme Court Verdict has no impact on the Company's performance.

2. Civil Case No.434/Pdt.G/2011/PN.Jak.Sel, dated August 4, 2011 (“Case No. 434/ 2011”)

In this case Hagus Suanto (“Plaintiff”) filed a legal action against in connection with legal action against (i) PT. BCA Karawang Branch (“Defendant”), (ii) PT. BCA Tbk., Headquarters (“Defendant II”), (iii) President Director of PT. BCA Tbk. (“Defendant III”), (iv) Citibank NA Indonesia (“Defendant IV”), (v) City Country Officer Citibank N.A. Indonesia (“Defendant V”), (vi) the Company (“Defendant VI”) and President Director of the Company (“Defendant VII”) (Defendants I-VII collectively thereafter are referred to as “the Defendants”).

The Plaintiff filed suit against violation of law on the grounds that the Defendants I-VII had given, used and disseminated personal information of the Plaintiff as the tenant of the Defendants VI-VII illegally, with no rights and against the law, resulting in a material loses on the Plaintiff amounting to Rp. 6,403,483,000.00 (six billion, four hundred and three million four hundred and eighty three thousand rupiahs) and immaterial loss on the Plaintiff amount to Rp. 999,888,888,000.00 (nine hundred and ninety nine billion, eight hundred and eighty eight million eight hundred and eighty eight thousand rupiahs).

Perkara ini telah diputus oleh Pengadilan Negeri Jakarta Selatan pada tanggal 10 Januari 2013, dengan Keputusan Sidang:

1. Menolak gugatan Penggugat untuk seluruhnya.
2. Menghukum Penggugat untuk membayar biaya perkara yang ditentukan oleh Pengadilan Negeri Jakarta Selatan.

3. Perkara No.388/Pdt.G/2012/PN.Jkt. Sel, tanggal 3 Juli 2012 (“Perkara No. 338/2012”)

Dalam perkara ini Hagus Suanto (“Penggugat”) mengajukan gugatan sehubungan dengan perbuatan melawan hukum terhadap (i) PT. MNC Sky Vision (“Tergugat I”), (ii) PT. Rajawali Citra Televisi Indonesia (RCTI) (“Tergugat II”), PT. Global Informasi Bermutu (Global TV) (“Tergugat III”). Tergugat I, II, dan III selanjutnya disebut “Para Tergugat”.

Penggugat mengajukan gugatan melawan hukum dengan alasan bahwa Penggugat tidak dapat menyaksikan pertandingan sepak bola Piala Dunia 2010 dari Indovision yang diantaranya adalah dari channel 80 Indovision cq RCTI dan channel 81 Indovision cq Global TV.

Penggugat mengajukan gugatan perbuatan melawan hukum, sehingga menimbulkan jumlah kerugian materiil Penggugat sejumlah Rp 13.117.934.000,- (tiga belas miliar seratus tujuh belas juta sembilan ratus tiga puluh empat ribu rupiah) dan jumlah total kerugian immateriil Penggugat sejumlah Rp. 988.888.888.000,- (sembilan ratus delapan puluh delapan miliar delapan ratus delapan puluh delapan juta delapan ratus delapan puluh delapan ribu rupiah).

Sampai dengan tanggal diterbitkannya laporan keuangan konsolidasian ini, perkara tersebut sedang dalam proses pemeriksaan pada Pengadilan Negeri Jakarta Selatan.

Selain perkara-perkara tersebut diatas, sampai dengan diterbitkannya laporan keuangan konsolidasian ini Perseroan, Entitas Anak, Direktur, Komisaris Perseroan dan Direktur Entitas Anak tidak sedang menghadapi somasi, teguran maupun

The case has been decided by the South Jakarta District Court on January 10, 2013 with the decisions:

1. *Reject all claims of the plaintiff.*
2. *Plaintiff must pay the Court fee which will be determine by District Court of South Jakarta*

3. Case No.388/Pdt.G/2012/PN.Jkt.Sel, dated July 3, 2012 (“Case No. 338/2012”)

In this case Hagus Suanto (“Plaintiff”) filed a lawsuit pertaining to unlawful conduct against (i) PT. MNC Sky Vision (“Defendant I”), (ii) PT. Rajawali Citra Televisi Indonesia (RCTI) (“Defendant II”), PT. Global Informasi Bermutu (Global TV) (“Defendant III”). Defendants I, II, and III hereinafter referred to as “the Defendants”.

The Plaintiff filed a lawsuit against unlawful conduct on the grounds that the Plaintiff was not able to watch the 2010World Cup soccer match on Indovision channel 80 cq RCTI Indovision and Indovision Channel 81 cq Global TV.

The Plaintiff filed a lawsuit against unlawful conduct that caused the Plaintiff material damage in the amount of Rp 13,117,934,000, - (thirteen billion one hundred and seventeen million nine hundred and thirty-four thousand rupiahs) and immaterial damage in the amount of Rp 988,888,888,000, - (nine hundred and eighty-eight billion eight hundred and eighty-eight million eight hundred and eighty-eight thousand rupiahs).

As of the date of issuance of these consolidated financial statements, the case is currently under examination at the South Jakarta District Court.

In addition to the aforementioned cases, as of the issuance of the consolidated financial statements, the Company, Subsidiaries, Directors, Commissioners and Directors of the Subsidiaries are not entangled in any subpoena, reprimand or involved in a dispute

terlibat dalam suatu sengketa ataupun gugatan baik di dalam pengadilan maupun di luar pengadilan, yang bersifat material dan dapat berdampak terhadap kelangsungan usaha Perseroan.

or lawsuit both in court and out of court, with material impact and may harm the Company's business continuity.

J. Alamat yang dapat dihubungi

Wisma Indovision
 Jl. Raya Panjang Blok Z/ III Green Garden,
 Jakarta Barat 11520
 Ph: +6221 582 8000
 url: www.indovision.tv
www.top-tv.co.id

J. Contact Address

Wisma Indovision
 Jl. Raya Panjang Blok Z/ III Green Garden,
 Jakarta Barat 11520
 Ph: +6221 582 8000
 url: www.indovision.tv
www.top-tv.co.id

K. Kode Etik dan Budaya Perusahaan

Perseroan menerapkan prinsip-prinsip transparansi, akuntabilitas, independensi, keadilan dan tanggung jawab sebagai dasar kode etik dan perilaku bisnis Perseroan. Dokumen ini memberikan definisi yang jelas mengenai praktik-praktik profesional yang harus dilakukan oleh karyawan dan Manajemen bersama-sama untuk mewujudkan prinsip-prinsip GCG diseluruh lini operasional dan proses bisnis Perseroan.

K. Code of Ethics and Corporate Culture

The Company applies the principles of transparency, accountability, independency, fairness and responsibility as the basis for the codes of ethics and business conduct. This document provides a clear definition of professional practices to be performed by the employees and the Management together in order to implement the principles of GCG in all operational aspects and business processes of the Company.





Tanggung Jawab Sosial Perusahaan

Corporate Social Responsibility



Penanaman 1000 Pohon



Donor Darah



Sunatan Massal HUT MCOM



Program Desa Informasi



MSV selalu mengedepankan etika dalam kegiatan usahanya dan menjalankan nilai-nilai kepatutan yang berlaku, dengan menyelenggarakan program-program tanggung jawab sosial perusahaan.

Program-program tersebut mengacu pada prinsip berkelanjutan, sarat manfaat serta memberikan dampak luas bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

Program-program tersebut dilaksanakan baik oleh MSV maupun bekerjasama dengan pemangku kepentingan lainnya, mencakup aspek-aspek pendidikan, sosial dan lingkungan.

Pada tahun 2012 program-program tersebut dilaksanakan di berbagai wilayah di Indonesia sebagai berikut:

Sumbangan Bencana Alam Indovision Peduli

Sumbangan Bencana Alam Indovision Peduli memberikan sumbangan kepada korban – korban bencana alam di berbagai tempat di Indonesia. Saat diselenggarakan di Serang, Banten, MSV memberikan bantuan berupa sembako dan kebutuhan balita bagi lebih dari 500 penerima.

Penanaman 1000 Pohon

Dalam rangka ikut mensukseskan program 1 miliar pohon yang dicanangkan oleh Pemerintah, pada tanggal 10 Februari 2012 MSV bekerjasama dengan Walikota Jakarta Barat dan masyarakat sekitar melakukan penanaman 1000 pohon di sejumlah lokasi di Jakarta Barat seperti di sepanjang Jalan Panjang (mulai Daan Mogot hingga Permata Hijau), sepanjang Jalan Daan Mogot sampai Perempatan Grogol dan lokasi-lokasi lainnya. Selain menjadikan Jakarta Barat semakin rimbun kegiatan ini juga membangun rasa kebersamaan antara MSV dan masyarakat sekitar, tepatnya sekitar 1000 warga.

Donor Darah

Diselenggarakan setiap 3 bulan sekali di Wisma Indovision, kegiatan tersebut diikuti oleh para karyawan MSV untuk menyumbangkan darahnya. Kegiatan tersebut selalu disambut dengan antusiasme yang tinggi dan diselenggarakan bekerjasama dengan Palang Merah Indonesia (PMI) cabang Jakarta. Sepanjang tahun 2012 program donor darah tersebut berhasil mengumpulkan 520 kantong darah.

MSV always puts ethics at the forefront of its business activities and adheres to the prevailing values of decency, specifically by implementing corporate social responsibility programs.

The programs are based on the principle of sustainability, beneficial in nature and aim to deliver comprehensive, substantial impact to the parties involved.

The programs are implemented by MSV as well as in collaboration with other stakeholders, pertaining education, social and environmental aspects.

For 2012 the programs were implemented in various places around the country, as follows:

Indovision Peduli Disaster Relief Fund

Indovision Peduli Disaster Relief Fund granted donations to the victims of natural disasters in various places in Indonesia. With regard to the program held in Serang, Banten, in particular, MSV donated basic staples and toddlers' basic needs to more than 500 recipients.

Planting of 1000 Trees

Taking part in the one billion trees program initiated by the Government, on February 10, 2012, MSV collaborated with the Mayor of West Jakarta and the surrounding community to plant 1,000 trees at several locations in West Jakarta, such as along Jalan Panjang (from Daan Mogot to Permata Hijau), along Jalan Daan Mogot up to Grogol intersection, and some other locations. While transforming West Jakarta into a greener area, the program also built the sense of camaraderie between MSV and the surrounding communities, approximately 1000 residents.

Blood Drive

Held once every 3 months at Wisma Indovision, the event garnered blood donors among MSV employees. This particular activity is always welcomed with enthusiasm, and it is organized in collaboration with the Indonesian Red Cross (PMI), Jakarta branch. For 2012 the blood drive program managed to compile 520 bags of blood.

Sunatan Massal HUT MCOM

Pada tanggal 1 Juli 2012 bersama dengan perusahaan induk PT Global Mediacom Tbk. (MCOM) Perseroan melakukan kegiatan sunatan masal di Bangkalan, Madura, Jawa Timur. Diselenggarakan dalam rangka ulang tahun MCOM, acara tersebut diikuti oleh lebih dari 100 anak dari masyarakat di sekitar lokasi.

Santunan Anak Yatim

Dalam rangka perayaan Isra' Miraj, pada tanggal 8 November 2012 MSV memberikan santunan kepada anak-anak yatim di sekitar Wisma Indovision. Acara rutin tahunan ini turut membantu meringankan beban masyarakat di sekitar Wisma Indovision. Tahun ini MSV memberikan sumbangan kepada 40 anak dan jumlah tersebut diperkirakan akan terus bertambah setiap tahunnya.

Santunan Anak Yatim di 10 Kota Besar di Indonesia

Dalam rangka ulang tahunnya yang ke-18, MSV memberikan santunan kepada lebih dari 1000 anak yatim di 10 kota besar yaitu Jakarta (masyarakat sekitar Wisma Indovision), Surabaya (Panti Asuhan Don Bosco), Palembang (Panti Asuhan Aisyiyah Humairah), Semarang (Panti Asuhan Ikhlasul Amal), Balikpapan (Panti Asuhan Manuntung), Makassar (Panti Asuhan Murni dan Panti Asuhan Ummu Iman 1 dan 2), Medan (Panti Asuhan Terima Kasih Abadi), Pekanbaru (Panti Asuhan Putri Aisyiyah dan Panti Asuhan Fajar Harapan), Denpasar (Panti Asuhan Hindu Dharma Jati 2) dan Bandung (Rumah Yatim Arrohman Indonesia).

Program Desa Informasi

Desa Infomasi adalah sebuah program strategis bersama Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kemenkominfo) Republik Indonesia yang bertujuan untuk menyebarluaskan informasi dan mengedukasi masyarakat Indonesia di wilayah perbatasan Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI).

Pada tahun 2012 MSV berusaha mempercepat pembangunan 120 Desa Informasi di wilayah perbatasan melalui pemasangan perangkat Indovision dan televisi LCD 32 inci. Sumbangan secara simbolik diberikan dalam acara peresmian program di Kabupaten Lhokseumawe, Kabupaten Nunukan, Kabupaten Raja Ampat, Kabupaten Boven Digoel, dan Kabupaten Belu.

MCOM' Anniversary Mass Circumcision

On July 1, 2012, in collaboration with holding company PT Global Mediacom Tbk. (MCOM), the Company held mass circumcision in Bangkalan, Madura, East Java. Held in observation of MCOM's anniversary, the event garnered more than 100 children from the surrounding communities.

Donations to Orphans

In observation of Isra' Miraj, on November 8, 2012, MSV granted donations to orphans living around the area surrounding Wisma Indovision. This annual event also helped alleviate the burden of the communities living around Wisma Indovision. For 2012 MSV granted donations to 40 children and this number is expected to expand as years go by.

Donations to Orphans in 10 Major Cities in Indonesia

In observation of its 18th anniversary, MSV granted donations to more than 1000 orphans from 10 cities, namely Jakarta (the communities living around Wisma Indovision), Surabaya (Don Bosco Orphanage), Palembang (Aisyiyah Humairah Orphanage), Semarang (Ikhlasul Amal Orphanage), Balikpapan (Manuntung Orphanage), Makassar (Murni Orphanage and Ummu Iman 1 and 2 Orphanage), Medan (Terima Kasih Abadi Orphanage), Pekanbaru (Aisyiyah Putri Orphanage and Fajar Harapan Orphanage), Denpasar (Hindu Dharma Jati 2 Orphanage) and Bandung (Arrohman Indonesia Orphans Home).

Information Village Program

Information Village is a strategic program held in collaboration with the Ministry of Communications and Information Technology (Kemenkominfo) of Republic of Indonesia, which aims to disseminate information and educate the Indonesian people living along the border area of the Republic of Indonesia (NKRI).

In 2012 MSV endeavored to accelerate the establishment of 120 Information Villages along the border areas by installing Indovision hardware and 32-inch LCD televisions. The donation was granted symbolically at the inauguration of the program in Lhokseumawe Regency, Nunukan Regency, Raja Ampat Regency, Boven Digoel District and Belu District.

Beasiswa Karyawan

MSV memberikan beasiswa kepada anak karyawan yang berprestasi dan termasuk dalam ranking 5 besar, di tingkat SD dan SMP. Pemberian beasiswa ini merupakan bentuk apresiasi Perseroan terhadap dedikasi para karyawan khususnya yang memiliki anak yang berprestasi.

Indonesia Tanah Airku

“Indonesia Tanah Airku” yang bekerjasama dengan Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) dan Pemerintah Propinsi merupakan program CSR untuk memberikan akses informasi berupa tayangan televisi kepada masyarakat yang berada di daerah yang tidak dapat menerima Siaran Televisi Nasional (blankspot”)

Employees Scholarship

MSV granted scholarships to the children of its employees with outstanding performance and rank among the top 5 of the class, of elementary as well as junior-high school levels. The scholarships represent the token of MSV's appreciation to the dedication of the employees particularly those with outstanding children.

Indonesia Tanah Airku

“Indonesia Tanah Airku” is the CSR program in cooperation with the Indonesian Broadcasting Commission and Government in the province to provide the access of information through television programs to the society who cannot receive the National Television Broadcast





Strategi 2013

Strategy 2013

"Pengembangan infrastruktur dan penambahan channel-channel eksklusif baru tetap akan dipertahankan sebagai pendukung pertumbuhan Perseroan di tahun 2013 ini"

"Infrastructure development and launching of new exclusive channels will remain central to the Company's growth strategy in 2013"

Strategy 2013

Melihat klas balik perjalanan Perseroan dalam 5 tahun terakhir ini, Manajemen meyakini bahwa Perseroan sudah berada dalam arah yang tepat.

Ada beberapa faktor penting yang kami pelajari yang diyakini berkontribusi besar terhadap pertumbuhan Perseroan yang sangat signifikan. Pertama, pemilihan Satelit S-Band untuk dioperasikan di Indonesia, sebuah negara dengan curah hujan yang sangat tinggi adalah pilihan yang sangat tepat. Keputusan ini membuat Perseroan memiliki keunggulan komparatif yang sangat besar yang tidak dimiliki para pesaing, yang pada umumnya beroperasi menggunakan satelit Ku Band yang sangat rentan terhadap perubahan cuaca.

Kedua, pengembangan infrastruktur penjualan dan teknis membuat Perseroan mampu untuk mengendalikan semua aktifitas penjualan secara langsung dengan lebih dari 2400 tenaga penjualan internal, dan memberikan pelayanan teknis yang lebih cepat dan lebih akurat melalui lebih dari 3400 teknisi yang bekerja di 85 kantor Perseroan yang tersebar di seluruh Indonesia.

Ketiga, keputusan untuk menambah jumlah saluran-saluran eksklusif sepanjang tahun 2012 juga faktor yang sangat penting yang menunjang pertumbuhan Perseroan jauh lebih besar dan lebih cepat dibandingkan para pesaingnya.

Oleh karena itu, dua aktifitas penting diatas, yaitu pengembangan infrastruktur dan penambahan saluran-saluran eksklusif baru tetap akan dipertahankan sebagai pendukung pertumbuhan Perseroan di tahun 2013 ini.

Selain itu, seiring dengan pertumbuhan perekonomian Indonesia, *up-selling* akan menjadi prioritas pada tahun 2013. Pelanggan-pelanggan paket berharga lebih rendah akan diupayakan untuk melakukan *upgrade* ke paket yang lebih tinggi, sehingga meningkatkan *Average Revenue Per User* (ARPU). Dengan bertambahnya saluran-saluran eksklusif, Manajemen meyakini bahwa *up-selling* akan memberikan manfaat yang signifikan.

Strategy 2013

Looking back into the Company's progress during the last 5 years, the Management believes that the Company is moving in the right direction.

We have learned that a number of key factors believed to have contributed greatly to the significant growth of the Company. First, using S-Band satellite to serve the Indonesia, a country with high precipitation, was a very appropriate choice. The decision afforded the Company a significant comparative advantage not enjoyed by other competitors, which generally utilize Ku band satellites that are highly vulnerable to climate changes.

Second, the development of sales and technical infrastructure allowed the Company to directly control the entire sales activities with more than 2400 internal sales force, and provide technical service quicker and more accurate through more than 3400 technicians working in 85 offices across the country.

Third, the decision to increase the number of exclusive channels in 2012 is a key factor in facilitating the Company to achieve faster and more substantial growth than that of its competitors.

The two aforementioned key factors therefore, namely infrastructure development and launching of new exclusive channels will remain central to the Company's growth strategy in 2013.

Furthermore, in line with the improving Indonesia's economy, up-selling will be the top priority in 2013. The customers subscribing to lower-priced packages will be induced to upgrade to higher-priced plans, which ultimately will increase the Average Revenue Per User (ARPU). With more exclusive channels, the Management believes that up-selling will deliver significant impact.

"Fokus utama Perseroan pada tahun 2013 adalah meningkatkan jumlah pelanggan baru, menurunkan angka *churn rate* dan meningkatkan ARPU"

"The Company's focus in 2013 are to increase the number of qualified new customers, to reduce churn rate, and increase ARPU"

Perseroan juga akan memanfaatkan perkembangan teknologi sebagai salah satu sarana yang baik untuk meningkatkan penghasilan Perseroan. Pembicaraan dengan pihak ketiga sedang dilakukan secara intensif agar Perseroan dapat menawarkan layanan layanan baru seperti *Video on Demand*, *Personal Video Recording (PVR)*, *Multi Screen Viewing*, dan layanan bernilai tambah lainnya.

Secara umum fokus utama Perseroan pada tahun 2013 adalah:

1. Meningkatkan jumlah pelanggan baru yang berkualitas secara agresif.
2. Menurunkan angka *churn rate* melalui *loyalty* program dan penambahan saluran-saluran eksklusif.
3. Meningkatkan ARPU melalui *up-selling* dan layanan bernilai tambah secara agresif.

The Company will also take the advantage of technological advancements in order to enhance revenue growth. Currently intensive discussions are underway with third parties pertaining to new services such as *Video on Demand*, *Personal Video Recording (PVR)*, *Multi Screen Viewing* and other value-added services.

In general the Company's focus in 2013 are:

1. Increasing the number of qualified new customers aggressively.
2. Reducing churn rate through loyalty programs and introduction of new exclusive channels.
3. Increasing ARPU though up-selling and value added services, aggressively.



**SURAT PERYATAAN ANGGOTA DEWAN KOMISARIS DAN DIREKSI TENTANG TANGGUNG JAWAB ATAS
LAPORAN TAHUNAN 2012 PT MNC SKY VISION TBK.**
**STATEMENT OF THE BOARD COMMISSIONERS AND THE BOARD OF DIRECTORS
ON THE ACCOUNTABILITY OF THE 2012 ANNUAL REPORT OF PT MNC SKY VISION TBK.**

Kami yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa semua informasi dalam Laporan Tahunan PT MNC Sky Vision Tbk. ("Perseroan") Tahun 2012 telah dimuat secara lengkap dan bertanggung jawab penuh atas kebenaran isi Laporan Tahunan Perseroan tersebut.

The undersigned below acknowledge that all information contained in the 2012 Annual Report of PT MNC Sky Vision Tbk. ("the Company") has been presented as a whole and therefore are accountable for the validity of the Company's Annual Report.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya.
This statement is made truthfully.

Jakarta ,.....



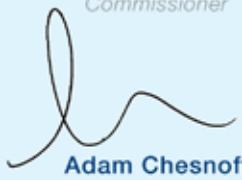
Harry Tanoe Soedibjo
Komisaris Utama
Vice President Commissioner



B. Rudijanto Tanoe Soedibjo
Direktur Utama
President Director



Posma Lumban Tobing
Komisaris
Commissioner



Adam Chesnoff
Komisaris
Commissioner



Handhianto S. Kentjono
Wakil Direktur Utama
Vice President Director



Salvona T. Situmeang
Direktur
Director



Gwenarty Setiadi
Direktur
Director



Brahma Vasudevan
Komisaris
Commissioner



Wesly P. Parapat
Direktur
Director



Jeffrie Geovanie
Komisaris Independen
Independent Commissioner



Effendi Budiman
Direktur
Director

Laporan Keuangan Konsolidasi

Financial Statements consolidation

