



ANALISIS DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN

Management Discussion and Analysis

64

TINJAUAN MAKRO	66
Macro Overview	

TINJAUAN INDUSTRI	66
Industry Overview	

TINJAUAN KEUANGAN	78
Financial Review	

ASPEK PEMASARAN	87
Marketing Aspects	

STRATEGI DAN PROSPEK USAHA 2014	89
Strategy and Business Prospect in 2014	



TATA KELOLA PERUSAHAAN

Corporate Governance

90

IMPLEMENTASI GCG	92
GCG Implementation	

RAPAT UMUM PEMEGANG SAHAM	92
General Meeting of Shareholders	

DEWAN KOMISARIS	97
Board of Commissioners	

DIREKSI	99
Board of Directors	

KOMITE AUDIT	105
Audit Committee	

SEKRETARIS PERUSAHAAN	108
Corporate Secretary	

UNIT AUDIT INTERNAL	110
Internal Audit	

AUDIT EKSTERNAL	111
External Audit	

SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL DAN MANAJEMEN RISIKO	112
Internal Control System and Risk Management	

KODE ETIK DAN BUDAYA PERSEROAN	114
Code of Ethics and Corporate Culture	

PERKARA HUKUM DAN SANKSI ADMINISTRASI	114
Legal Cases and Administration Sanctions	

SISTEM WHISTLEBLOWING	117
Whistleblowing System	

KETERBUKAAN INFORMASI	118
Information Disclosure	

TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN

Corporate Social Responsibility

120

SURAT PERNYATAAN ANGGOTA DEWAN KOMISARIS DAN DIREKSI TENTANG TANGGUNG JAWAB ATAS LAPORAN TAHUNAN 2013 PT MNC SKY VISION TBK

Statement of the Board Commissioners and the Board of Directors
on the Accountability of the 2013 Annual Report of PT MNC Sky Vision Tbk

126

LAPORAN KEUANGAN KONSOLIDASI

Consolidated Financial Statements

128

PENJELASAN TEMA

Splash Page

Entertaining, Educating, and Empowering The Nation



Tahun 2013 kembali menjadi tahun penuh pencapaian bagi PT MNC Sky Vision Tbk (MSKY). Dengan peningkatan populasi kelas menengah yang mendorong konsumsi domestik nasional, MSKY berhasil mempertahankan posisinya sebagai pemimpin pasar industri TV berlangganan Indonesia, baik dari segi kinerja operasional maupun keuangan.

Sebagai media berbasis pelanggan, pertumbuhan jumlah pelanggan senantiasa menjadi fokus utama MSKY. Melalui berbagai inovasi dalam pengembangan produk dan peningkatan mutu layanan, MSKY sukses meningkatkan jumlah pelanggannya hingga 34% menjadi 2,30 juta pelanggan dari sebelumnya 1,72 juta pelanggan pada tahun 2012. Seiring dengan peningkatan tersebut, MSKY juga mengukuhkan diri sebagai pemain TV berlangganan terdepan di Indonesia dengan pangsa pasar kumulatif mencapai hampir 74% melalui tiga merek TV berlanggannya yaitu Indovision, OkeVision, dan TopTV.

Di samping itu, MSKY juga senantiasa mengedepankan komitmen untuk memberikan yang terbaik bagi para pemangku kepentingan termasuk masyarakat umum dan para pelanggannya. Dalam rangka mewujudkan komitmennya tersebut, MSKY tak hanya menghadirkan tayangan hiburan berkelas dunia (Entertaining) tapi juga sarat nilai pendidikan dan pengetahuan (Educating). Melalui tayangan bermutu tersebut, MSKY juga berharap mampu membantu mengembangkan karakter bangsa menuju Indonesia yang lebih baik (Empowering the Nation).

Pada tahun 2013, MSKY juga telah memberikan kontribusi signifikan terhadap perluasan wawasan dan pemberdayaan masyarakat di berbagai wilayah Indonesia melalui penyelenggaraan rangkaian kegiatan Corporate Social Responsibility (CSR). Di antaranya adalah program Desa Informasi yang merupakan kolaborasi dengan Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia (Kemenkominfo RI), kerja sama dengan Mabes TNI dalam pemasangan perangkat Indovision di pos jaga perbatasan dan pulau terluar Indonesia, kunjungan study tour pelajar ke Wisma Indovision, dan kegiatan CSR lainnya.

Ke depannya, MSKY akan fokus menciptakan diferensiasi dalam segala sisi, baik itu produk, pelayanan, maupun teknologi untuk memperkuat kedudukannya sebagai pemimpin industri TV berlangganan Indonesia. Pada saat yang sama, MSKY juga berharap mampu menyediakan lebih banyak program lokal maupun internasional yang bermutu, menghibur, mendidik, dan membangun bangsa.

2013 is another Year full of achievement for PT MNC Sky Vision Tbk (MSKY). With the rising middle-class population which has driven national domestic consumption, MSKY managed to maintain its position as the leader of Indonesia Pay TV industry, both in terms of operational and financial performance.

As a subscriber-based media, subscriber growth always becomes the main focus for MSKY. Through various innovations in product development and service quality improvement, MSKY has successfully grown its subscriber base by 34% to 2.30 million subscribers from 1.72 subscribers in 2012. In line with the increase, MSKY also established itself as the most leading Pay TV player in Indonesia, acquiring collective market share of approximately 74% through its three Pay TV brands namely Indovision, OkeVision, and TopTV.

In addition, MSKY also continues to uphold the commitment to create highest value for all stakeholders alike including general public and the subscribers. To realize this commitment, MSKY not only focus to deliver world-class entertainment (Entertaining) but also highly educational and insightful contents (Educating). Through the quality programs, MSKY also expects to help build the nation's character towards the better Indonesia (Empowering the Nation).

In 2013, MSKY has also shown significant contribution toward insight broadening and community empowerment across various regions in Indonesia through organization of Corporate Social Responsibility activities (CSR). Among them are "Desa Informasi" program which is a joint program with of Ministry of Communication and Information Technology Republic of Indonesia (Kemenkominfo RI), partnership with Indonesia National Army Headquarter (Mabes TNI) in installation of Indovision Devices in guardhouse in Indonesia borderline and outer islands, study tour visits to Wisma Indovision, and other CSR activities.

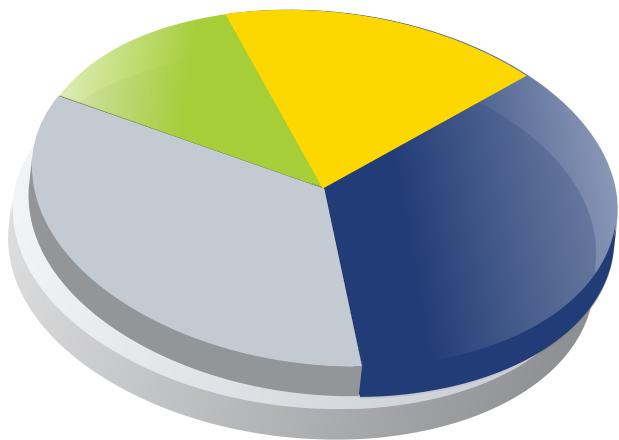
Moving forward, MSKY will focus to create differentiation in all aspects from products, services, and technology to strengthen its position as the leader in Indonesia Pay TV industry. At the same time, MSKY also expects to provide more local and international programs which are excellent, entertaining, educating, and empowering the nation.

SEKILAS PINTAS

Highlight Page

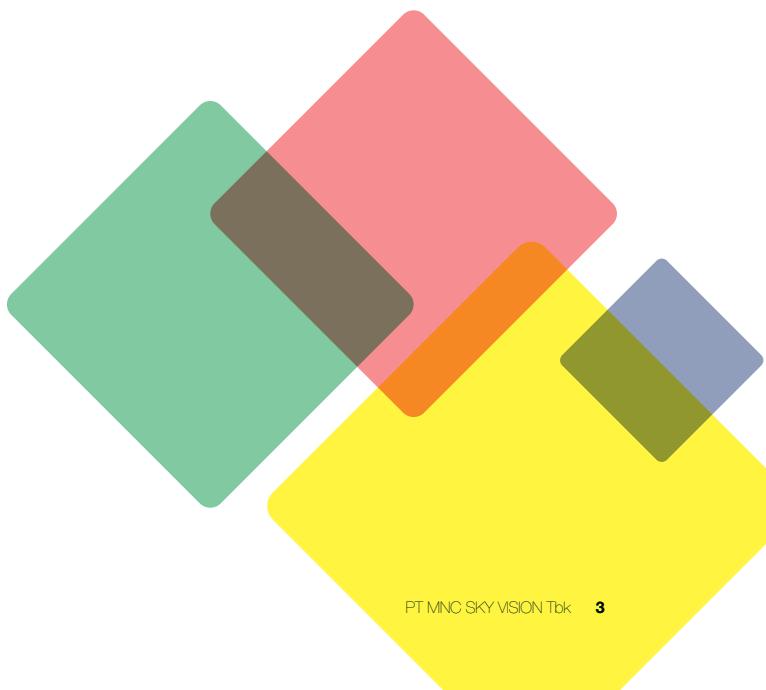
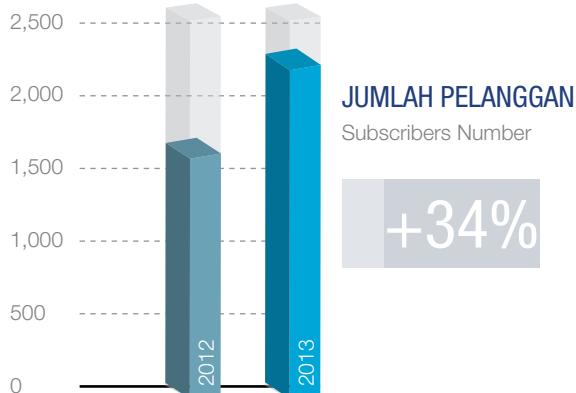
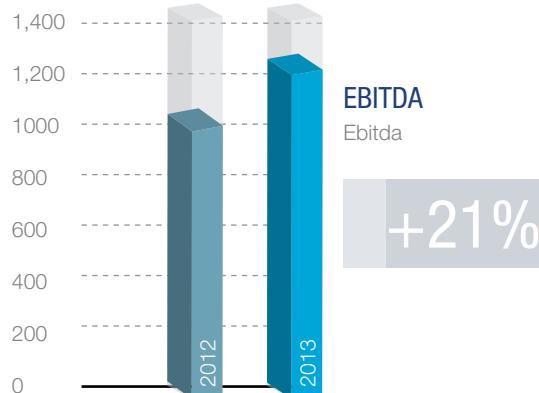
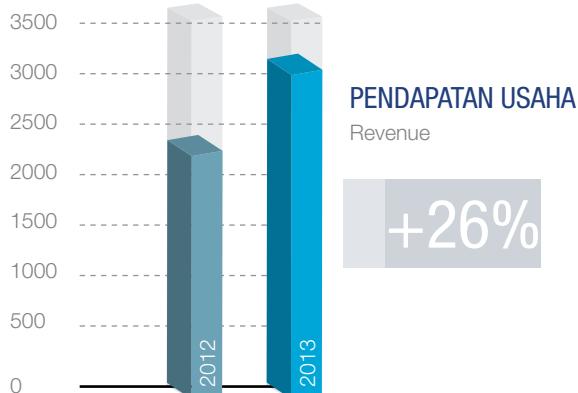
MARKET SHARE

Pangsa Pasar



MSKY
74%

	38%
	11%
	25%
Others	26%

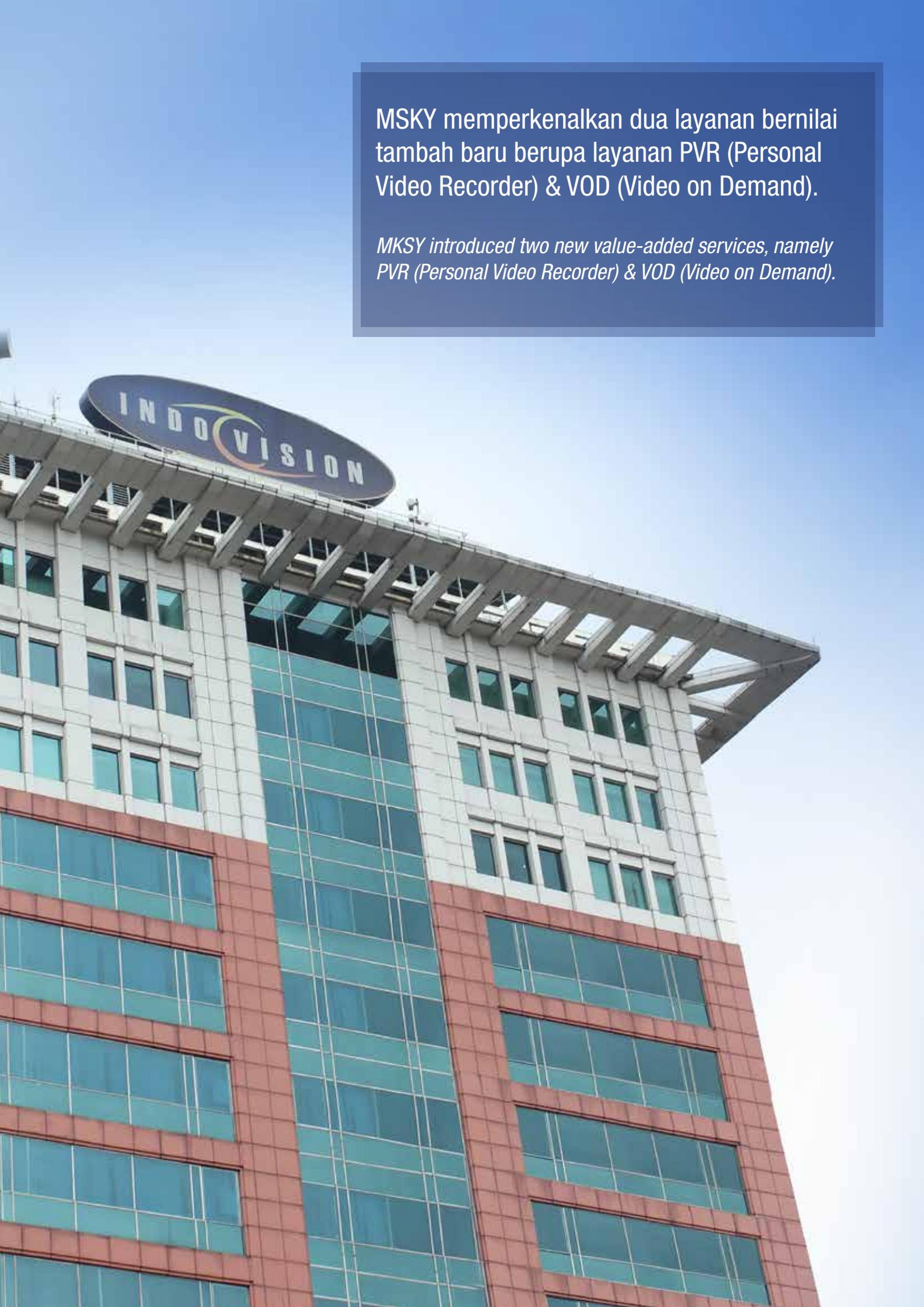


1

SEJARAH & JEJAK LANGKAH PERUSAHAAN

Company History and
Milestones





MSKY memperkenalkan dua layanan bernalih tambah baru berupa layanan PVR (Personal Video Recorder) & VOD (Video on Demand).

MKSY introduced two new value-added services, namely PVR (Personal Video Recorder) & VOD (Video on Demand).

JEJAK LANGKAH

Milestone

1988

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

1998

- MSKY mempelopori siaran digital melalui satelit Indostar 1 dengan frekuensi S-band berteknologi digital dengan merek Indovision.
- Indovision menjadi layanan TV berlangganan pertama dan satu-satunya yang menggunakan frekuensi S-Band di Indonesia.

2001

Bhakti Investama menjadi pemegang saham pengendali dengan total kepemilikan saham sebesar 51%.

2004

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



2005

- MSKY 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.
- MSKY juga membangun infrastruktur dari sisi layanan teknis dengan mengelola sendiri tenaga kerja teknisi baik untuk pemasangan maupun layanan purna jual.

2006

- MSKY semakin memperkuat jaringan distribusi dan layanan pelanggan dengan mulai sebagai kantor cabang sebagai kantor cabang di tiga kota besar Indonesia yaitu Surabaya, Bandung & Medan, melengkapi layanan kantor pusat yang berlokasi di Jakarta.
- Dengan mengacu pada hasil berbagai consumer research yang dilakukan, MSKY 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.

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

- *MSKY pioneered digital broadcast via Indostar 1 satellite with digital S-band frequency under the brand Indovision.*
- *Indovision is the first and only Pay TV service that employs S-Band frequency in Indonesia*

Bhakti Investama became the controlling shareholder with 51% share ownership.

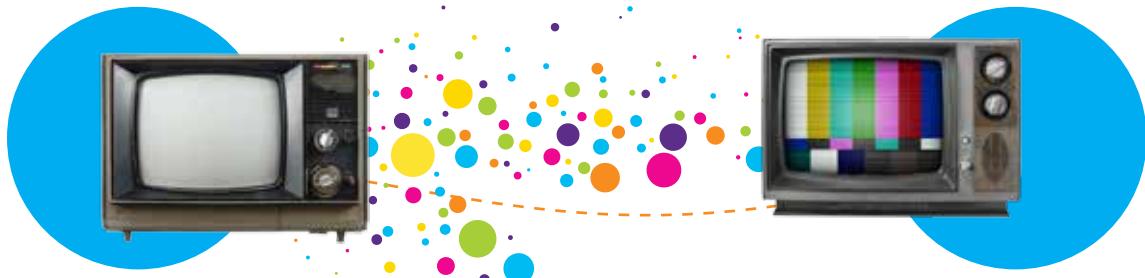
MSKY completed management restructuring and implemented a new marketing strategy by lending equipment to customers. Afterwards, the number of subscribers increased rapidly.



- *MSKY 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 channel, which was not managed by MSKY, namely Dealer.*
- *MSKY also built the infrastructure for technical services by managing its own technicians for installation as well as after sales service.*
- *MSKY further enhanced its distribution network and customer service by opening representative offices as representative offices in three major cities in Indonesia, namely Surabaya, Bandung and Medan, complementing the headquarter service located in Jakarta.*
- *By referring to the findings of various consumer researches, MSKY 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 MSKY.
- MSKY meluncurkan merek kedua dengan nama TopTV yang ditujukan untuk kelas menengah dan menengah-bawah. TopTV menawarkan lebih dari 40 saluran lokal dan internasional dengan harga yang lebih terjangkau.
- MSKY membuka 5 (lima) kantor cabang baru di wilayah utama yang tersebar di Indonesia (Semarang, Pekanbaru, Makassar, Balikpapan dan Palembang), sehingga jumlah kantor menjadi 9 (sembilan).



2008

- MSKY secara agresif meluncurkan berbagai saluran TV eksklusif untuk memperkuat strategi konten dan menciptakan keunggulan kompetitif.
- MSKY membuka 31 kantor cabang di 31 kota besar di Indonesia, sehingga jumlah seluruh kantor cabang menjadi 40 kantor di 40 kota.
- MSKY meraih penghargaan Top Brand Award untuk kategori TV berlangganan dan Marketing Award untuk kategori Best Innovation in Marketing.

- Global Mediacom (51%) and Bhakti Investama (20%) positioned themselves as the major shareholders of MSKY.
- MSKY launched a second brand named "TopTV", aimed at the middle to middle-low class. TopTV offers more than 40 local and international channels at more affordable prices.
- MSKY opened 5 (five) new representative offices in major areas in Indonesia (Semarang, Pekanbaru, Makassar, Balikpapan and Palembang), bringing the total number of offices to 9 (nine).

- MSKY aggressively launched several channels exclusively in order to enhance the content strategy and create competitive advantage.
- MSKY opened 31 branches in 31 major cities in Indonesia, bringing the total number of representative offices to 40 offices in 40 cities.
- MSKY won Top Brand Award for Pay TV category and Marketing Award for Best Innovation in Marketing.

2009

- MSKY meluncurkan satelit Indostar-II dengan kapasitas saluran dua kali lebih banyak sehingga mampu mendistribusikan lebih dari 160 saluran.
- MSKY menambah 25 saluran baru, meluncurkan paket dasar berlangganan baru, dan menambah saluran TV eksklusif lokal yang dikelola sendiri oleh MNC.
- MSKY membuka 3 (tiga) kantor cabang baru sehingga total kantor cabang yang dimiliki menjadi 43 kantor cabang.
- MSKY meraih penghargaan Top Brand Award untuk kategori TV berlangganan dan Marketing Award untuk kategori Best Market Driving Strategy and Best Innovation in Marketing.

- MSKY launched Indostar-II satellite with twice as large channels capacity and therefore capable of distributing more than 160 channels.
- MSKY launched 25 new channels, introduced a new and more attractive basic package, and added more local TV channels owned by MNC.
- MSKY opened 3 (three) new branches, increasing the number of branches to 43 representative offices.
- MSKY was awarded Top Brand Award for Pay TV category and Marketing Award for Best Market Driving Strategy and Best Innovation in Marketing.

2010

- Global Mediacom meningkatkan sahamnya di MSKY menjadi 75,54%.
- MSKY kembali menambah 19 kantor cabang baru di berbagai wilayah di Indonesia, sehingga jumlah kantor cabang yang dimiliki menjadi 62 kantor cabang.
- MSKY 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.
- *Global Mediacom increased its ownership in MSKY to 75.54%.*
- *MSKY again opened 19 new offices in various cities in Indonesia, bringing the total number of representative offices to 62 representative offices.*
- *MSKY 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.*

2011

MSKY 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. MSKY juga meraih Digital Marketing Award dan Indonesia Best Brand Award.



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



2012

- MSKY meluncurkan beberapa saluran baru dimana sebagian besar dari saluran baru tersebut adalah saluran eksklusif yang hanya dimiliki oleh MSKY. Rangkaian saluran baru tersebut adalah: iConcerts (eksklusif), One Channel, MNC Drama (eksklusif), MNC Movie (eksklusif), Celestial Classic Movie, MNC Shop (eksklusif), MNC Infotainment (eksklusif), dan MNC Fashion (eksklusif).
- MSKY melakukan Penawaran Umum Perdana pada tanggal 9 Juli 2012, yang tercatat sebagai IPO terbesar di Indonesia pada tahun 2012 dengan nilai Rp2,15 triliun (mencatat 1,4 miliar lembar saham dengan harga Rp1.520 per saham di Bursa Efek Indonesia).
- MSKY melakukan migrasi dekoder dari format MPEG2 ke format MPEG4.
- MSKY meluncurkan paket dasar Indovision baru, yaitu paket Mars dengan harga Rp149.000 per bulan. Paket Mars menawarkan lebih dari 50 saluran lokal dan internasional termasuk saluran-saluran olahraga terbaik yang ditujukan untuk pria.
- *MSKY launched a number of new channels with most of the new channels being exclusive channels only offered by MSKY. The new channels are: iConcerts (exclusive), One Channel, MNC Drama (exclusive), MNC Movie (exclusive), Celestial Classic Movie, MNC Shop (exclusive), MNC Infotainment (exclusive), and MNC Fashion (exclusive).*
- *MSKY conducted an Initial Public Offering on July 9, 2012, which was regarded as the biggest IPO in Indonesia for 2012, with a value of Rp2.15 trillion (1.4 billion shares at Rp1,520 per share in Indonesia Stock Exchange).*
- *MSKY migrated from MPEG2 to MPEG4 decoder.*
- *MSKY launched a new Indovision basic package, called Mars offered for Rp149,000 per month. Mars offers a total of more than 50 local and international channels, including sports channels intended for male audience.*

- MSKY menambahkan layanan bernilai tambah dengan meluncurkan channel HD dengan biaya berlangganan Rp39.000 per bulan. Layanan ini terdiri dari total 5 saluran HD – HBO HD, iConcerts HD, National Geographic Channel HD, FOX Movies Premium HD, dan FOX Sports HD.
- MSKY membuka 23 kantor cabang baru yang tersebar di Indonesia secara serentak sehingga total kantor cabang yang dimiliki MSKY menjadi 85 kantor cabang.
- MSKY 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 dan Marketing Award untuk kategori Best Experiential in Marketing dan Best Innovation Marketing.



2013

- MSKY memperkenalkan enam saluran baru yakni MNC Food & Travel, Sundance Channel, Channel M, MNC Kids, Disney XD, dan Discovery Kids yang sebagian besar ditayangkan secara eksklusif.
- MSKY memperkenalkan layanan bernilai tambah baru berupa layanan PVR (Personal Video Recorder) & VOD (Video on Demand) yang menawarkan fasilitas perekaman tayangan TV berlangganan untuk ditonton berulang kali.
- MSKY membuka fasilitas “Walk In Center” kedua di Kelapa Gading dan dua Indovision Entertainment Center baru di mal Paris Van Java, Bandung dan mal Kota Kasablanka, Jakarta.
- MSKY melakukan pembiayaan kembali utang obligasi anak perusahaan sebesar US\$165 juta.
- MSKY menandatangani fasilitas kredit sindikasi sebesar US\$243 juta untuk jangka waktu 3 (tiga) tahun yang dilakukan untuk pelunasan utang obligasi anak perusahaan, belanja modal, dan modal kerja. Dengan pembiayaan kembali utang obligasi, MSKY berhasil melakukan penghematan biaya bunga sekitar US\$10 juta per tahun.

- MSKY offered value added services by launching HD channels with additional monthly fee of Rp39,000. This service consists of a total of five HD channels - HBO HD, iConcerts HD, National Geographic Channel HD, FOX Movies Premium HD, and FOX Sports HD.
- MSKY opened 23 new branches in several locations across Indonesia simultaneously, adding a total of 85 branches.
- MSKY 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.

- MSKY introduced six new channels, namely MNC Food & Travel, Sundance Channel, Channel M, MNC Kids, Disney XD, and Discovery Kids, with most of them are exclusively offered.
- MSKY introduced new value-added services, namely PVR (Personal Video Recorder) & VOD (Video on Demand) which allow subscribers to record programs and watch them repeatedly.
- MSKY opened its second “Walk in Center” in Kelapa Gading and two new Indovision Entertainment Center in Paris Van Java mall, Bandung and Kota Kasablanka mall, Jakarta.
- MSKY refinanced bonds of its subsidiary which amounted to US\$165 million.
- MSKY signed a syndicated bank loan of US\$243 million maturing in 3 (three) Years to refinance the bonds of its subsidiary, capital expenditure, and working capital. Through the bond refinancing, MKSY managed to make significant saving over interest expense up to US\$10 million per Year.

JANUARI January

- 30 Januari 2013
Indovision bekerja sama dengan UFC menyelenggarakan Meet and Greet dengan Benson Henderson.

30 January 2013

Indovision partnered with UFC to organize Meet and Greet event with Benson Henderson.

FEBRUARI February

- 3 Februari 2013
Indovision mengadakan acara Nonton Bareng Ultimate Fighting Championship LIVE: Jose Aldo vs Frankie Edgar.
February 3, 2013
Indovision held "Nonton Bareng" of Ultimate Fighting Championship LIVE: Jose Aldo vs Frankie Edgar.
- 17 Februari 2013
Indovision menggelar kompetisi Movie Mania 2013, Kompetisi Nonton Film Nonstop Terlama selama 10 jam bersama Indovision, HBO dan RED.
February 17, 2013
Indovision held Movie Mania 2013 Competition, Longest Nonstop Movie Watching Competition for 10 hours with Indovision, HBO and RED.
- 25 Februari 2013
MSKY menambah saluran eksklusif MNC Food & Travel, saluran eksklusif 24 jam mengenai kuliner dan wisata Indonesia.
February 25, 2013
MSKY introduced MNC Food & Travel, a 24-hour exclusive channel on Indonesia culinary and travel.



MARET March

- 9-10 Maret 2013
Indovision bekerja sama dengan UFC menggelar Workshop "Indovision UFC Try Out".
March 9-10, 2013
Indovision partnered with UFC to hold "Indovision UFC Try Out" Workshop.

APRIL April

- 25 April 2013
MSKY mengadakan acara Meet and Greet dengan Legends Football League (LFL).
April 25, 2013
MSKY held Meet and Greet event with Legends Football League (LFL) event.
- 26 April 2013
MSKY Mengadakan acara Meet and Greet dengan Haley Reinhart (American Idol).
April 26, 2013
MSKY held Meet and Greet even with Haley Reinhart (American Idol) event.
- 29 April 2013
MSKY menyelenggarakan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan untuk memberikan laporan kinerja perusahaan dan laporan keuangan yang telah diaudit untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2012.
April 29, 2013
MSKY held its Annual General Meeting of Shareholders to report the Company's performance and audited financial statements for the financial Year ended December 31, 2012.



- 29 April 2013
MSKY bekerja sama dengan saluran TV internasional DW menyelenggarakan DW Journalist Competition.
April 29, 2013
MSKY collaborated with international DW channel to hold DW Journalist Competition.



- 2 Mei 2013

MSKY membuka entertainment center di Mall Paris Van Java, Bandung.

May 2, 2013

MSKY opened a new entertainment center in Paris Van Java Mall, Bandung.

- 23 Mei 2013

Indovision bekerja sama dengan HBO melibatkan artis lokal dalam dubbing film Madagascar 3 versi bahasa Indonesia.

May 23, 2013

Indovision collaborated with HBO to involve Indonesian artists in Madagascar 3 movie dubbing into Indonesian language.



- 29 Mei 2013

Indovision bekerja sama dengan Asian Food Channel menyelenggarakan acara Meet and Greet dengan Chef Aaron Craze.

May 29, 2013

Indovision collaborated with Asian Food Channel to organize Meet and Greet event with Chef Aaron Craze.



- 22 Juni 2013

MSKY menambah saluran eksklusif Sundance Channel yang menayangkan film-film independen dengan kualitas tinggi dan MNC Kids produksi MNC yang menawarkan saluran anak-anak 24 jam pertama di Indonesia dalam bahasa Indonesia.

June 22, 2013

MSKY introduced Sundance Channel, a new channel offering high quality independent movies, and MNC Kids, which offered the first 24-hour children channel in Indonesia featured in Indonesian language produced by MNC.

- 26 Juni 2013

MSKY mengadakan acara Meet and Greet dengan pengisi acara Hi-5.

June 26, 2013

MSKY held Meet and Greet with Hi-5 artists.



- 3 Juli 2013

MSKY menambah saluran eksklusif Channel M, program yang menayangkan berbagai konten Korea mulai K-Pop music, Drama, Variety, Lifestyle dan Entertainment.

July 3, 2013

MSKY introduced Channel M, an exclusive Korean channel which featured various Korean contents from K-Pop music, Drama, Variety, Lifestyle and Entertainment.

- 22 Juli 2013

MSKY mengadakan acara buka puasa bersama dengan artis pengisi dubbing "Madagascar 2" dan HBO.

July 22, 2013

MSKY held break-fasting event with "Madagascar 2" dubbers and HBO.

PERISTIWA-PERISTIWA PENTING 2013

Significant Events in 2013

AGUSTUS
August

- 25 Agustus 2013
MSKY mengadakan acara Meet and Greet dengan UFC Fighter Forrest Griffin.

MSKY melakukan penandatanganan Nota Kesepahaman dengan Panglima TNI tentang Implementasi Corporate Social Responsibility (CSR) di pos satuan tugas pengamanan perbatasan dan pulau terluar NKRI.

August 25, 2013

MSKY held Meet and Greet event with UFC Fighter Forrest Griffin.

MSKY signed a Memorandum of Understanding with the Commander of the Indonesian National Armed Force on the Implementation of Corporate Social Responsibility (CSR) in the security border posts and the outer islands of the NKRI.



OKTOBER
Oktober

- 1 Oktober 2013
MSKY menambah saluran Discovery Kids dan saluran ekslusif Disney XD, program anak-anak terbaru dengan mengangkat karakter-karakter kartun super hero dan petualangan.
October 1, 2013
MSKY introduced Discovery Kids Channel and exclusive channel Disney XD, the latest children programs featuring super hero and adventure cartoon character.
- 11 Oktober 2013
MSKY mengadakan RUPSLB mengenai rencana Perseroan untuk memperoleh pinjaman dari bank dan atau lembaga pembiayaan setinggi-tingginya senilai US\$250 juta dan perubahan susunan pengurus Perseroan.
October 11, 2013
MSKY held EGMS in relation to the Company's plan to obtain loan from banks or financial institutions at US\$250 million maximum and the change in the Company's Board of Directors.



SEPTEMBER
September

- 6 September 2013
MSKY meluncurkan layanan Personal Video Recorder (PVR) dan Video On Demand (VOD) untuk merek TV berlangganan Indovision.

September 6, 2013
MSKY launched Personal Video Recorder (PVR) and Video On Demand (VOD) service for Indovision brand.





- 8 November 2013
Indovision bekerjasama dengan saluran TV Singapura 8i menggelar acara Meet & Greet dengan artis 8i.
November 8, 2013
Indovision collaborated with Singapore-based 8i channel to organize Meet & Greet event with 8i drama artists.
- 19 November 2013
MSKY melakukan penandatanganan fasilitas kredit sindikasi sebesar US\$215 juta dengan opsi untuk ditingkatkan menjadi maksimal US\$250 juta dengan jangka waktu 3 tahun yang digunakan untuk melunasi obligasi anak perusahaan, belanja modal, dan modal kerja.
November 19, 2013
MSKY signed a 3-Years syndicated loan facility of US\$215 million with option for an increase to US\$250 million at maximum which was used to refinance senior notes of its subsidiary, capital expenditure, and working capital.
- 20 November 2013
MSKY membuka entertainment center di Mall Kota Kasablanka, Jakarta.
November 20, 2013
MSKY opened a new entertainment center in Kota Kasablanka Mall, Jakarta.
- 22 November 2013
MSKY melakukan penandatanganan perjanjian kerjasama dengan Askomlek (Asisten Komunikasi dan Elektronika) Panglima Tentara Nasional Indonesia (TNI) tentang Implementasi Corporate Social Responsibility (CSR) di mana Perseroan memfasilitasi pos-pos penjaga di pulau terluar Indonesia.
November 22, 2013
MSKY signed a cooperation agreement with Askomlek (Assistant of Communication and Electronics) Tentara Nasional Indonesia (TNI) on Implementation of Corporate Social Responsibility (CSR) in which the Company facilitates the guard posts in the outer islands of Indonesia.



- 12 Desember 2013
Aerospace Satelite Corporation Holding B.V, anak perusahaan MSKY melunasi secara penuh obligasi sebesar US\$165 juta.
December 12, 2013
Aerospace Satelite Corporation Holding B.V, a subsidiary of MSKY has fully redeemed its US\$165 million bonds.
- 13 Desember 2013
MSKY bekerjasama dengan Kementerian Komunikasi dan Informatika(Kemenkominfo) dalam program "Desa Informasi" melakukan pemasangan perangkat Indovision untuk masyarakat di wilayah perbatasan Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI) yang diremukkan oleh Bapak Tifatul Sembiring selaku Menteri Komunikasi dan Informatika.
December 13, 2013
MSKY partnered with the Ministry of Communication and Information Technology in "Desa Informasi" Program by installing Indovision devices for the community along the border area of the Republic of Indonesia which was inaugurated by Mr. Tifatul Sembiring as the Minister of Communication and Information.
- 18 Desember 2013
Indovision berkolaborasi dengan KidZania Jakarta mengadakan coaching class bertema "Fun Learn and Play".
December 18, 2013
Indovision collaborated with KidZania Jakarta to hold a coaching class with the theme of "Fun Learn and Play".
- 23 Desember 2013
MSKY membuka fasilitas "Walk In Center" baru di Kelapa Gading.
December 23, 2013
MSKY opened a new "Walk In Center" facility in Kelapa Gading.
- 30 Desember 2013
MSKY membagikan dividen atas keuntungan pada tahun buku 2012 sebesar Rp28,3 miliar atau 34,5% dari laba bersih Perseroan.
December 30, 2013
MSKY distributed dividend over the profit recorded for fiscal Year 2012 amounting to Rp28.3 billion or 34.5% of the Company's net income.



2 IKHTISAR KINERJA 2013

2013 Performance
Highlights





MSKY mencatatkan berbagai pencapaian mengagumkan di tahun 2013 termasuk pertambahan jumlah pelanggan menjadi 2,30 juta dan peningkatan pendapatan sebesar 26%.

MSKY recorded many great achievements in 2013 including increase in number of subscribers to 2.30 million and revenue by 26%.

IKHTISAR KINERJA 2013

2013 Performance Highlights

ENTERTAINING, EDUCATING, AND EMPOWERING THE NATION • ANNUAL REPORT 2013

IKHTISAR KEUANGAN

Financial Highlights

KETERANGAN	2013	2012	2011	In million Rupiah	DESCRIPTION
				Dalam jutaan Rupiah	
Pendapatan Bersih	3.019.904	2.393.592	1.737.846		Net Revenues
Laba Kotor	594.709	649.596	420.125		Gross Profit
Laba (Rugi) Sebelum Pajak	(590.193)	121.329	106.997		Income (Loss) Before Tax
Laba (Rugi) Bersih	(486.980)	81.849	65.339		Net Income (Loss)
Jumlah Laba (Rugi) Komprehensif	-	-	-		Comprehensive Income (Loss)
Laba (Rugi) Per Saham Dasar					Basic Earning (Loss) Per Share
(Dalam Rupiah Penuh)	(68,90)	12,40	10,50		(In Full Rupiah)
Jumlah Saham Beredar	7.063.886.000	7.063.886.000	6.216.220.000		Number of Shares Outstanding

KETERANGAN	2013	2012	2011	In million Rupiah	DESCRIPTION
				Dalam jutaan Rupiah	
Modal Kerja Bersih	162.186	212.153	(358.030)		Net Working Capital
Jumlah Investasi	721.286	721.286	721.286		Total Investments
Jumlah Aset	5.936.028	4.939.425	3.447.663		Total Assets
Jumlah Liabilitas	4.190.355	2.678.517	2.489.432		Total Liabilities
Jumlah Ekuitas	1.745.673	2.260.908	958.231		Total Equity

RASIO KEUANGAN	2013	2012	2011	KEY FINANCIAL RATIOS
Laba (Rugi) Bersih Terhadap Pendapatan (%)	-8%	2%	2%	Return on Assets (%)
Jumlah Aktiva (%)				
Laba (Rugi) Bersih Terhadap Jumlah Ekuitas (%)	-28%	4%	7%	Return on Equity (%)
Aset Lancar Terhadap Liabilitas Lancar (x)	1,11	1,20	0,61	Current Ratio (x)
Jumlah Liabilitas Terhadap Jumlah Aktiva (x)	0,71	0,54	0,72	Total Liabilities to Total Assets (x)
Jumlah Liabilitas Terhadap Jumlah Ekuitas (x)	2,40	1,18	2,60	Total Liabilities to Total Equity (x)
Laba (Rugi) Kotor Terhadap Pendapatan (%)	20%	27%	24%	Gross Profit Margin (%)
Laba (Rugi) Usaha Terhadap Pendapatan (%)	15%	21%	20%	Operating Profit Margin (%)
Marjin EBITDA (%)	40%	42%	42%	EBITDA Margin (%)
Laba (Rugi) Bersih Terhadap Pendapatan (%)	-16%	3%	4%	Net Profit Margin (%)

KETERANGAN	2013	2012	2011	Subscriber Data	DESCRIPTION
Jumlah Pelanggan	2.300.081	1.720.649	1.162.872		Subscriber Number
Churn	1,18%	1,23%	1,23%		Churn
ARPU	114.259	123.203	125.430		ARPU

**PENDAPATAN USAHA**

Revenue

2011	1.738
2012	2.394
2013	3.020

LABA USAHA

Income From Operations

2011	353
2012	495
2013	439

LABA BERSIH

Net Income

2011	65
2012	82
2013	(487)

EBITDA

EBITDA

2011	728
2012	1.002
2013	1.214

MARJIN EBITDA

EBITDA Margin

2011	42%
2012	42%
2013	40%

JUMLAH PELANGGAN

Subscriber Number

2011	76
2012	335
2013	752
2011	204
2012	584
2013	933
2011	351
2012	774
2013	1.175



IKHTISAR KINERJA 2013

2013 Performance Highlights

ENTERTAINING, EDUCATING, AND EMPOWERING THE NATION

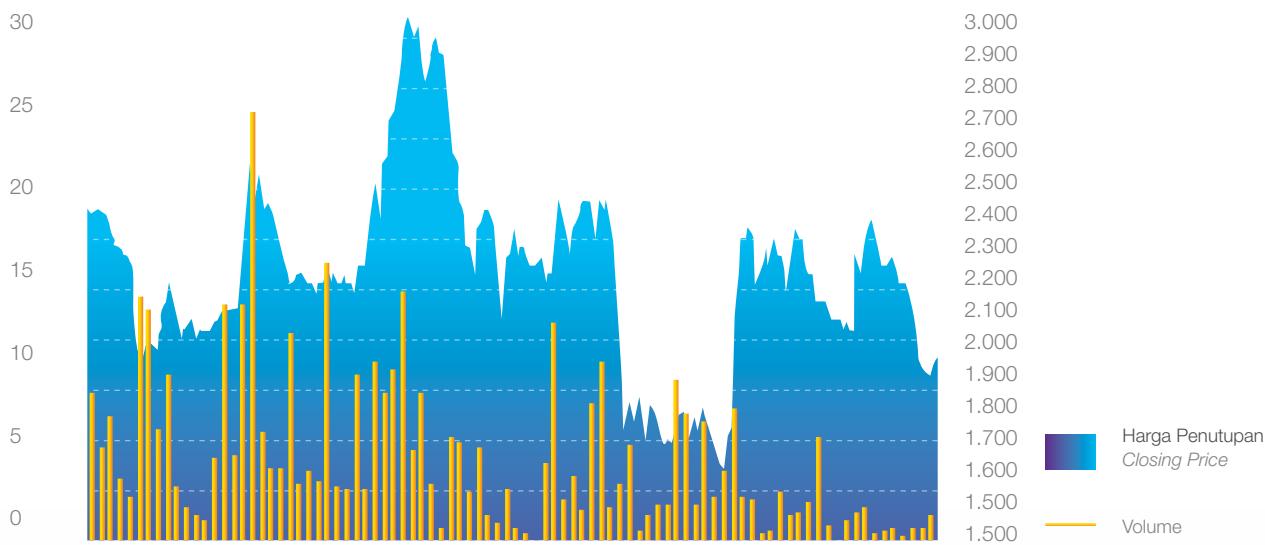
● ANNUAL REPORT 2013

IKHTISAR SAHAM

Share Highlights

Sejarah Harga Saham MSKY 2013

MSKY Share Price History in 2013



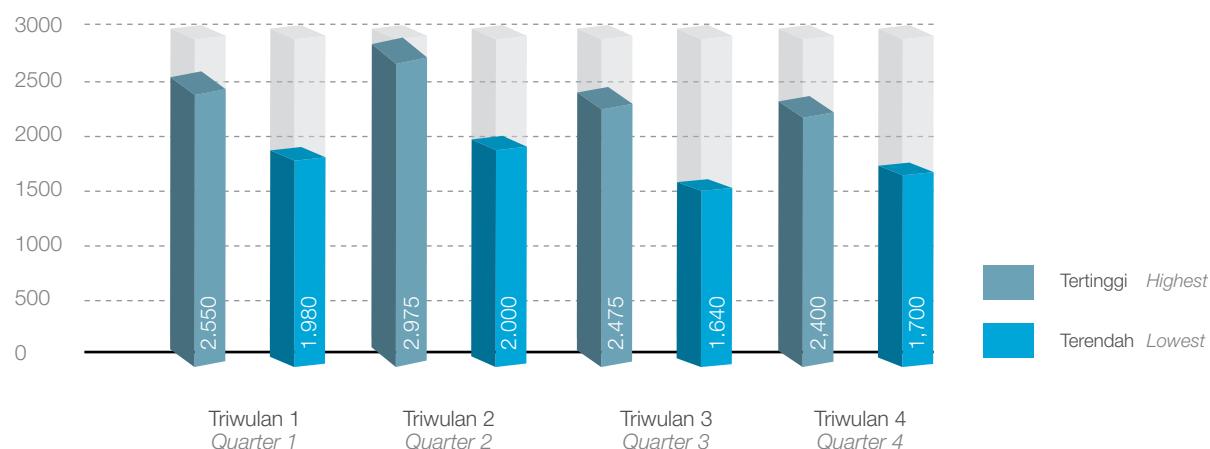
Kapitalisasi Pasar (dalam miliar Rupiah)

Market Cap (in billion Rupiah)



Harga Saham Tertinggi dan Terendah Per Kuartal

Highest and Lowest Quarterly Share Price





LAPORAN KOMISARIS UTAMA

President Commissioner Report

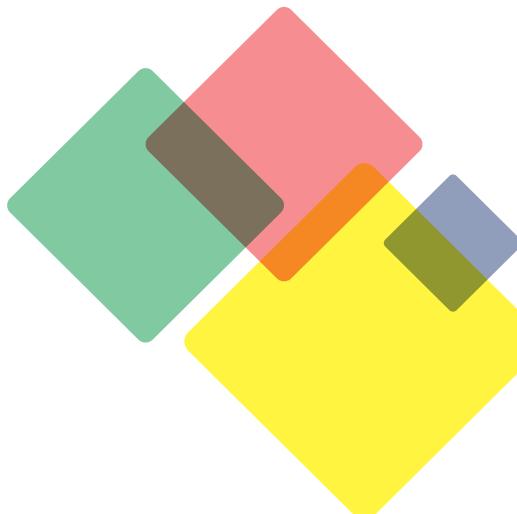
MSKY kembali menjadi yang terdepan dengan pangsa pasar yang meningkat hingga hampir 74% di tengah kemunculan sejumlah pemain baru dalam industri TV berlangganan Indonesia.

Dengan konsisten menyempurnakan suguhan konten dan infrastruktur teknologi, kami berharap mampu membuat MSKY sebagai pilihan yang semakin menarik bagi pelanggan.

We continued to best our competitors, increasing our market share to approximately 74% despite the emergence of several new entrants to the Pay TV industry. We also continued to enhance our content offering and technology platform, making MSKY even more attractive to audiences.

HARY TANOESOEDIBJO

Komisaris Utama / President Commissioner



Pemegang Saham yang Terhormat,

Atas nama jajaran Komisaris, perkenankan saya mengawali laporan ini dengan memanjangkan puji syukur dan terima kasih yang sebesar-besarnya pada Tuhan atas rahmat yang dilimpahkan-Nya pada Perseroan dan rakyat Indonesia tahun ini. Dengan petunjuk-Nya, Perseroan mampu meraih pencapaian yang mengagumkan pada tahun 2013.

Kinerja 2013

Tahun 2013 merupakan tahun penuh pencapaian bagi PT MNC Sky Vision Tbk (MSKY). Jumlah pelanggan kami bertumbuh hingga mencapai lebih dari dua juta yang menorehkan prestasi tersendiri. Kami kembali menjadi yang terdepan dengan pangsa pasar yang meningkat hingga hampir 74% di tengah kemunculan sejumlah pemain baru dalam industri TV berlangganan Indonesia. Selain itu, kami juga konsisten menyempurnakan suguhan konten dan infrastruktur teknologi kami. Dengan demikian, membuat MSKY sebagai pilihan yang semakin menarik bagi pelanggan.

Namun perjalanan yang harus kami tempuh masih panjang mengingat pasar TV berlangganan Indonesia yang masih menyimpan potensi pertumbuhan yang luar biasa besar. Dengan berbagai keunggulan kompetitif yang akan dipaparkan berikut ini, kami yakin bahwa MSKY merupakan penyedia layanan terbaik untuk memanfaatkan potensi ini.

2014 akan menjadi tahun yang penting di mana kami berharap MSKY mampu memperoleh free cash untuk pertama kalinya. Saya merasa optimis dengan apa yang akan dicapai MSKY dan berharap Anda juga demikian.

Dear valued shareholders,

On behalf of the Board of Commissioners, allow me to begin this report by offering the highest gratitude and praise to God, who bestowed so many blessings upon our company and the Indonesian people this Year. It is with His guidance that we have achieved such remarkable prosperity in 2013.

2013 Performance

It has been a breakout Year for PT MNC Sky Vision Tbk (MSKY). Our subscriber numbers grew beyond two million, to record levels. We continued to best our competitors, increasing our market share to approximately 74% despite the emergence of several new entrants to the Pay TV industry. We also continued to enhance our content offering and technology platform, making MSKY even more attractive to audiences.

And yet we have much further to go, in an Indonesian Pay TV market that still holds enormous potential for further growth. Thanks to several advantages, I will detail in this report, MSKY is by far the best-positioned provider to exploit this potential.

2014 will be an important Year in which we expect MSKY to generate free cash for the first time. I am excited about what MSKY will achieve, and hope that you are too.

Berikut adalah sejumlah pencapaian utama kami di tahun 2013:

- Total jumlah pelanggan meningkat menjadi 2,30 juta pada akhir tahun 2013, mencatatkan kenaikan sebesar 34% dari tahun sebelumnya.
- Pangsa pasar mengalami peningkatan dari 71% menjadi hampir 74% meskipun terdapat sejumlah kompetitor baru yang hadir.
- Peluncuran enam saluran baru yang menarik di MSKY di mana empat di antaranya ditayangkan secara eksklusif.
- Penghematan beban bunga sebesar US\$10 juta per tahun dengan pelunasan utang obligasi anak perusahaan.

Kondisi Ideal untuk Bertumbuhkembang

Meski MSKY berhasil membukukan pertumbuhan jumlah pelanggan yang tinggi selama beberapa tahun terakhir, penetrasi pasar TV berlangganan di Indonesia tergolong masih rendah jika dibandingkan negara lainnya di kawasan ASEAN seperti Malaysia, Singapura, dan Thailand. Dari jumlah rumah tangga kelas menengah Indonesia yang mencapai 20 juta, penetrasi TV berlangganan tercatat hanya sekitar 15%. Oleh karena itu, pasar Indonesia masih memiliki potensi pertumbuhan yang tinggi.

Kami berharap bisa meraih jumlah pelanggan baru yang signifikan di tahun 2014 dan tahun-tahun mendatang dan meningkatkan nilai bagi para pemegang saham.

Untuk bisa memanfaatkan kondisi yang menguntungkan ini, kami tentu saja harus memastikan bahwa MSKY dapat mempertahankan kedudukannya sebagai penyedia layanan TV berlangganan terbaik di Indonesia. Berkat upaya luar biasa dari jajaran manajemen, tim kreatif, dan teknis kami di tahun 2013, kami mampu mempertahankan tiga keunggulan kompetitif yang memungkinkan kami menjadi yang terunggul dalam kompetisi pasar.

Konten yang Menarik

Salah satu keunggulan kompetitif MSKY adalah konten eksklusif yang menarik pelanggan baru dan menjadi tayangan favorit dari pelanggan yang ada. Saat ini, kami menayangkan 118 saluran termasuk 29 saluran eksklusif yang hanya dimiliki MSKY. Rangkaian saluran eksklusif ini sangat digemari oleh para pelanggan kami dimana 11 di antaranya masuk dalam peringkat 20 saluran terfavorit dalam layanan kami. Di samping itu, saluran produksi MNC juga sangat populer dimana 7 diantaranya termasuk dalam 11 saluran tersebut.

Kami memahami pentingnya konten lokal berbahasa Indonesia dan daya tariknya bagi para pelanggan. Elemen kunci dalam konten lokal kami adalah 18 saluran MNC yang ditayangkan secara eksklusif di layanan TV berlangganan kami karena ikatan usaha kami dengan PT Media Nusantara Citra Tbk (MNC). Di sisi lain, kompetitor menawarkan paket tayangan komoditas berisi program internasional.

Some of our 2013 highlights:

- Total subscribers grew to 2.30 million by the end of the Year, representing 34% Year-on-Year growth.
- Our market share grew from 71% to approximately 74%, despite the entry of several new competitors to the market.
- We launched six exciting new channels on MSKY, four of which are exclusive to our service.
- We achieved interest expense savings of US\$10 million per Year through bond refinancing.

Ideal Conditions for Further Growth

Although we have achieved sustained subscriber growth for the past several Years, market penetration remains low in Indonesia compared to other countries in our region, such as Malaysia, Singapore and Thailand. In our nation of 20 million middle-class households, penetration stands at 15% in 2013. There is still enormous potential for further growth.

We expect to reach a substantial number of new subscribers in 2014 and in the coming Years, further increasing value to shareholders.

In order to capitalize on these favorable conditions, we must of course ensure that MSKY maintains its position as the premier Pay TV provider in Indonesia. Thanks to the outstanding work of our management, creative and technical teams in 2013, we continue to hold three distinct competitive advantages that allow us to best the competition.

Content that Delights Audiences

First among these is our exclusive content, which both attracts new subscribers and wins impressive audience share among existing viewers. We currently carry 118 channels, of which 29 are exclusive to MSKY. These exclusive channels are highly popular with our subscribers: 11 of them ranked within the top 20 most-viewed channels on our platform. MNC's in-house Pay TV channels are also very popular, accounting for 7 of those 11 channels.

We understand the importance of Bahasa local content, and its appeal to audiences. A key element of our local content is the 18 MNC Channels, which are shown exclusively on our platform due in part of our relationship with Media Nusantara Citra. Meanwhile, our competitors offered commodity products made up of international channels.

Jaringan Penjualan Internal yang Efisien

Keunggulan kompetitif kedua kami adalah jaringan penjualan internal yang memungkinkan kami lebih dekat kepada para pelanggan dan mampu memberikan pelayanan teknis yang lebih optimal. Jaringan penjualan ini telah terbukti efektif dengan menyumbang lebih dari 80% akuisisi pelanggan baru dan dengan biaya lebih efisien dibandingkan melalui pihak ketiga.

Jaringan penjualan kami terus berkembang. Dalam beberapa bulan pertama di tahun 2014, kami telah membuka 16 kantor baru. Sehingga saat ini kami memiliki total 100 kantor cabang penjualan dan pelayanan yang tersebar di seluruh Indonesia. Hal ini memungkinkan kami memberikan layanan berkualitas tinggi secara konsisten pada semua pelanggan kami di berbagai wilayah tanah air dan menjangkau jumlah calon pelanggan yang lebih banyak lagi.

Selain itu, kami juga bisa memantau proses akuisisi pelanggan dengan lebih ketat guna memastikan perolehan pelanggan yang berkualitas baik. Proses seleksi pelanggan yang ketat telah memungkinkan kami menekan *churn rate* bulanan menjadi 1,18% dari 1,23% pada 2012.

Metode kami berbeda dari kompetitor yang sebagian besar mengandalkan jasa pihak ketiga. Biaya akuisisi pelanggan jauh lebih tinggi bagi mereka sementara kualitas pelanggan yang diperoleh juga kurang baik.

Sinyal dan Kapasitas Saluran Unggulan

Keunggulan kompetitif MSKY lainnya adalah satelit berstandar militer dengan frekuensi S-band. Hal ini memungkinkan kami menghadirkan tayangan berkualitas optimal dan pilihan saluran yang beragam hingga mencapai 160 saluran.

Siaran TV berlangganan yang didukung satelit frekuensi S-Band tidak terpengaruh oleh gangguan cuaca seperti hujan dan badai dan karenanya sangat ideal bagi Indonesia yang beriklim tropis. Mayoritas kompetitor kami menggunakan Ku band yang lebih rentan terhadap hujan dan cenderung mengalami penurunan kualitas sinyal selama musim hujan di Indonesia.

Meningkatkan Jumlah Saluran Kami

Meski semua keunggulan kompetitif tersebut membawa MSKY memenangkan persaingan, kami tak lantas berpuas diri di tahun 2013. Kami kembali menambah enam saluran baru, menjadikan total keseluruhan saluran MSKY menjadi 118 saluran. Saluran Sundance Channel, Disney XD, MNC Kids and MNC Food & Travel tersedia secara eksklusif bagi kami. Dengan demikian, pilihan konten lokal dan internasional yang bisa ditawarkan pada pelanggan pun semakin beragam.

Efficient In-house Sales Network

Our second key advantage is our sales network, which brings us closer to our customers and allows us to provide outstanding technical service. This sales network is highly effective, accounting for more than 80 percent of all new subscriber sign-ups while being more cost-efficient than third-party solutions.

Our sales network has grown. In the first few months of 2014, we opened 16 new offices. We now have a total of 100 sales and services branches across Indonesia. This allows us to offer consistent, high quality service to all of our customers across the country, as well as to reach a greater volume of potential subscribers.

We are also able to control the customer acquisition process, to ensure the right kinds of customers are acquired. Our strict customer screening process allowed us to reduce our monthly churn rate to 1.18% from 1.23% in 2012.

Our approach contrasts with that of our competitors, most of whom rely on third-party dealers. The cost of customer acquisition is much higher for these competitors, while the quality of subscribers acquired is also poorer.

Superior Signal and Channel Capacity

Our third major advantage is our ownership of a military-standard, S-band-frequency satellite. Our customers benefit from superior picture quality and the widest choice of channels, up to 160 channels in future.

S-band frequency broadcasting is unaffected by bad weather, such as rain and thunderstorms, and is therefore ideal for Indonesia's tropical climate. Most of our competitors are on Ku band, which is vulnerable to rain and susceptible to signal degradation during Indonesia's heavy rains.

Enhancing Our Channel Line-up

Although our core advantages position MSKY ahead of rival services, we did not rest on our laurels in 2013. We launched six new channels on MSKY, taking the total to 118 channels. New channels Sundance, Disney XD, MNC Kids and MNC Food & Travel are all exclusive to our platform. The choice of local and international content that MSKY offers to viewers is now greater than ever.

Liga Premier Menimbulkan Dampak yang Minim

Sehubungan dengan keputusan kami melepas hak siar atas Liga Premier Inggris, kami bersyukur bahwa hal ini tak menimbulkan dampak berarti terhadap jumlah pelanggan kami. Dampak minim ini terutama karena kekuatan dan keragaman jenis konten secara keseluruhan serta kesetiaan pelanggan kami.

Penghematan Beban Bunga yang Signifikan

Tonggak bersejarah utama lainnya pada tahun lalu adalah pelunasan utang obligasi berbunga tinggi senilai US\$165 juta (dengan tingkat bunga 12,75%) dengan pinjaman bank berjangka tiga tahun senilai US\$243 juta (dengan beban bunga 4,25% + libor). Dengan demikian, kami berhasil melakukan penghematan beban bunga yang signifikan lebih dari US\$10 juta per tahun.

Satu-satunya aspek negatif dalam kinerja keuangan kami adalah melemahnya nilai tukar Rupiah. Hal ini mengakibatkan tekanan pada beban operasional mengingat 85% dari biaya konten kami berdasarkan dolar AS. Karena itu, marjin EBITDA mengalami sedikit penurunan pada kuartal keempat 2013. Namun kami percaya bahwa yang terburuk telah berlalu karena Rupiah telah berhasil pulih sebesar 7% selama tahun 2014.

Kami juga telah memutuskan untuk menaikkan harga layanan TV berlangganan kami sebesar 10% hingga 15%. Harga baru ini akan berlaku bagi para pelanggan pada April 2014. Melalui kebijakan tersebut, kami berharap bisa mempertahankan marjin EBITA sebesar 40-42% sepanjang tahun.

Rencana 2014

Pada tahun 2014, kami akan terus berupaya memperkuat produk TV berlangganan kami dengan tetap fokus pada target pelanggan utama yakni ibu dan anak-anak. Kami berencana menambah 3 hingga 5 saluran baru untuk menjaga konten tetap segar dan memuaskan pelanggan. Kami juga akan lebih agresif dalam mengakuisisi pelanggan baru melalui pembukaan 16 kantor cabang penjualan dan pelayanan baru pada kuartal pertama 2014, sehingga jumlah cabang menjadi 100.

Saat ini, sebagian besar pelanggan MSKY adalah pengguna awal TV berlangganan dan mereka sangat puas dengan pelayanan yang kami berikan. Karena itu, kami yakin masih ada peluang yang sangat besar untuk meningkatkan pendapatan melalui layanan nilai tambah (upselling) seperti video on demand, channel HD, dan tayangan ala carte.

Memimpin Industri TV Berlangganan

MSKY kembali menorehkan tahun penuh prestasi. Namun perjalanan kami baru dimulai dan masih ada jutaan pelanggan yang menanti untuk dihibur. Melalui keputusan strategis dan kreativitas segenap Manajemen dan karyawan, kami telah merangkai jalan menuju posisi seperti sekarang. Kami adalah merek TV berlangganan favorit dan merupakan perusahaan paling mampu memanfaatkan potensi besar pasar TV berlangganan

Premier League Ends with Minimal Impact

With regards to our relinquishment of the English Premier League soccer rights, we were pleased to record no meaningful impact to our subscriber numbers. We attribute this minimal loss to the strength and depth of our overall content offering, and our loyal subscriber base.

Significant Interest Savings

Another major milestone last Year was the refinancing of our US\$165 million high-yield bond (with interest rate 12.75%) into a US\$243 million three-Year bank loan (with interest expense 4.25% + libor). As a result, we achieved substantial savings in interest expense of more than over US\$10 million per Year.

One slight negative in our financials was the depreciation of the Indonesia Rupiah. This has put pressure on our operating cost, as 85% of our content cost is priced in US dollars. As a result, we saw a slight decline in EBITDA margins in Q4 2013. However we believe the worst is behind us, as the Rupiah has recovered 7% Year-to-date in 2014.

We have also decided to increase prices across our Pay TV offerings by 10 to 15%. The new prices will come into effect for customers in April 2014. We expect to maintain EBITDA margins of 40-42% for the whole Year as a result.

Our Plans for 2014

In 2014 we will work to strengthen our offering even further, with continued focus on our main target audience of mothers and children. We plan to add between three to five new channels, to keep our content fresh and our subscribers satisfied. We will reach more new subscribers by the opening 16 new sales and services branches in the first quarter of this Year, bringing the total number of our branches to 100.

Currently, most of our subscribers are first time users of Pay TV and they are very satisfied with the services. As a result, we believe there is tremendous opportunity to increase our revenue by offering more services (upselling) such as video on demand, HD channels and ala carte channels.

Leading the Pay TV Industry

It has been another Year of milestone achievements for MSKY. Yet, we are still near the beginning of our journey and millions more customers are still waiting to be entertained. Through the smart decisions and creativity of our people, we have worked our way into an enviable position. We are Indonesia's preferred Pay TV brand, and the company most capable of tapping the enormous potential with the blossoming Pay TV market. We are

yang besar. Kami adalah pemimpin di industri ini dan di tahun 2014 kami akan membawa para pelanggan dan pemegang saham kami ke tingkat yang lebih tinggi.

Sebagai penutup, Dewan Komisaris dan saya berterimakasih kepada para pemegang saham atas kepercayaannya pada Perseroan dan pada Direksi yang telah mengelola Perusahaan secara efektif demi kepentingan seluruh pemangku kepentingan. Saya juga ingin menyampaikan apresiasi terhadap semua klien pemasang iklan kami atas kerja sama dan dukungan yang besar terhadap Perseroan. Akhir kata, saya ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya pada lebih dari dua juta pelanggan Indonesia yang telah memilih MSKY. Kami akan terus menghadirkan berbagai program lokal dan internasional terbaik di tahun 2014 dan kami berharap dapat menghibur, mengedukasi, dan membangun karakter bangsa.

the leaders of our industry, and in 2014 we will continue to lead our audience and our shareholders to the higher level.

To close, the Board of Commissioners and I would like to thank the shareholders for their continued confidence in our Company and the Board of Directors for the ability to effectively manage the Company in the best interests of all stakeholders. I also wish to thank our advertising clients for their continued partnership and greatly valued support. Finally, I wish to say a huge thank you to the more than two million Indonesians who have chosen MSKY. We will continue to bring the very best local and international programming in 2014 and we look forward to entertaining, educating, and empowering the nation.

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



HARY TANOE SOEDIBJO
Komisaris Utama / President Commissioner



IKHTISAR KINERJA 2013

2013 Performance Highlights

ENTERTAINING, EDUCATING, AND EMPOWERING THE NATION • ANNUAL REPORT 2013

PROFIL DEWAN KOMISARIS

Board of Commissioner's Profile



HARY TANOESOEDIBJO

Komisaris Utama / President Commisioner

Warga negara Indonesia, lahir di Surabaya tahun 1965. Beliau menjabat sebagai Komisaris Utama PT MNC Sky Vision Tbk 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 Global Mediacom Tbk (sejak 2002), Pendiri dan Direktur Utama PT MNC Investama Tbk (1989-2002 dan 2009-sekarang), Direktur Utama PT Media Nusantara Citra Tbk (sejak Maret 2004), dan Direktur Utama PT Rajawali Citra Televisi Indonesia (2003-2008 dan 2010-sekarang). Beliau memiliki hubungan keluarga dengan Direktur Utama PT MNC Sky Vision Tbk, Bapak B. Rudijanto Tanoesoedibjo.

Sebagai pendiri MNC Group, beliau berhasil membuat MCOM dan MNC menjadi perusahaan media terdepan di Indonesia, beliau juga secara langsung mengembangkan dan mengawasi strategi perusahaan holding dan semua anak perusahaan. Beliau memegang gelar Bachelor of Commerce (Honours) dari Carleton University, Kanada (1988) dan Master of Business Administration dari Ottawa University, Kanada (1989). Selain aktif menjadi pembicara di berbagai acara media di tingkat nasional dan internasional, beliau mengajar di program pasca sarjana di beberapa universitas di bidang corporate finance, investasi dan strategi manajemen.

Indonesian citizen, born in Surabaya in 1965. He has served as President Commissioner of PT MNC Sky Vision Tbk 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 President Director of PT Global Mediacom Tbk (since 2002), Founder and President Director of PT MNC Investama Tbk (1989-2002 and 2009-present), President Director of PT Media Nusantara Citra Tbk (since March 2004), and President Director of PT Rajawali Citra Televisi Indonesia (2003-2008 and 2010-present). He has a family relationship with the President Directur of PT MNC Sky Vision Tbk, B. Rudijanto Tanoesoedibjo.

Being the founder of MNC Group he was instrumental in turning MCOM and MNC as the leading media companies in Indonesia as he directly oversees and develops the strategy of the holding company as well as the subsidiaries. He holds Bachelor of Commerce (Honours) degree from Carleton University, Canada (1988) and Master of Business Administration degree from Ottawa University, Canada (1989). In addition to his active participation as a speaker at various media events at national and international levels, he teaches in the post-graduate programs of several universities in the areas of corporate finance, investment and management strategies.



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).

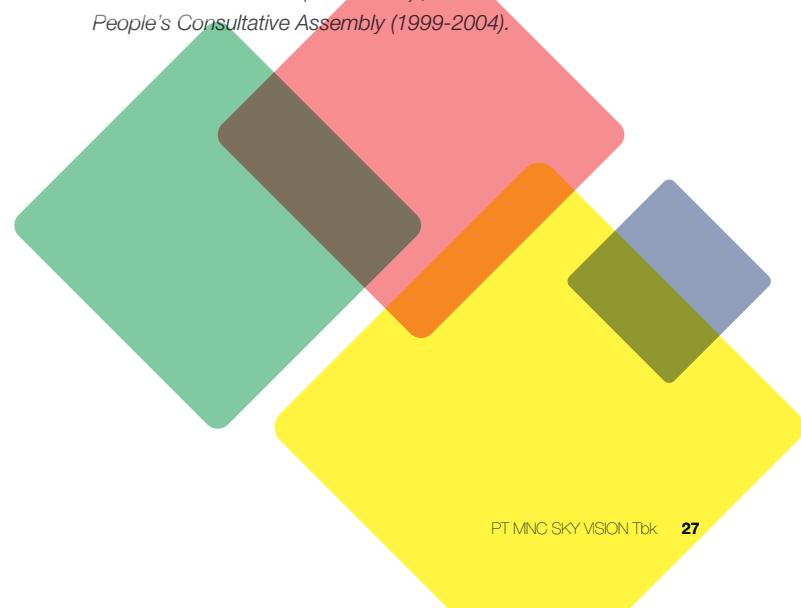
Beliau menjabat sebagai Komisaris, sejak tanggal 1 Desember 2006, berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa tanggal 1 Desember 2006 yang dinyatakan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 4 tanggal 1 Desember 2006.

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 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).



IKHTISAR KINERJA 2013

2013 Performance Highlights

ENTERTAINING, EDUCATING, AND EMPOWERING THE NATION • ANNUAL REPORT 2013



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 Nopember 2012.

Beliau juga menjabat sebagai President and Chief Operating Officer Saban Capital Group Inc., Chairman of the Board of Directors di Partner Communications, Members of Board of Directors di Univision, Chairman of the Board of Directors di Celestial Tiger Entertainment, dan Komisaris PT Media Nusantara Citra Tbk.

Dalam karirnya di media entertainment, beliau menduduki posisi Vice Chairman of the Board of Directors di ProSiebenSat.1 Media AG (Agustus 2003 - Maret 2007), anggota Direksi di Bezeq (2005-2010), dan Manajemen Senior di Fox Family Worldwide (FFWW), Sony Pictures Entertainment dan Colombia Pictures.

American citizen, born in Jerusalem in 1965. Earned an MBA degree 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.

He also serves as the President and Chief Operating Officer of Saban Capital Group Inc., Chairman of the Board of Directors of Partner Communications, Members of Board of Directors of Univision, Chairman of the Board of Directors of Celestial Tiger Gate Entertainment, and Commissioner of PT Media Nusantara Citra Tbk.

Throughout 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), and Senior Management of Fox Family Worldwide (FFWW), Sony Pictures Entertainment and Columbia Pictures.



BRAHMAL VASUDEVAN

Komisaris / Commissioner

Warga Negara Malaysia, lahir di Selangor pada tahun 1968. Beliau meraih gelar Bachelor of Aeronautical Engineering dari Imperial Collage of Science, Technology and Medicine, University of London pada tahun 1990 dan gelar MBA dari Harvard University Graduate School of Business Administration pada tahun 1997.

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.

Saat ini beliau juga menjabat sebagai Founder & Chief Executive Officer di Creador, Anggota Dewan Usaha Tegas Sdn. Bhd., Anggota Dewan Hathway Cable, dan juga merupakan pendiri dari Pacific Straits Foundation.

Dalam karirnya, beliau 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 and 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. Earned a Bachelor degree in Aeronautical Engineering from Imperial College of Science, Technology and Medicine, University of London in 1990 and a MBA degree 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 Hathway Cable, and is also the founder of Pacific Straits Foundation.

Throughout his career, he once served as Managing Director of ChrysCapital (August 2000-August 2011), 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 in Boston Consulting Group (October 1991-February 1992).

IKHTISAR KINERJA 2013

2013 Performance Highlights

ENTERTAINING, EDUCATING, AND EMPOWERING THE NATION • ANNUAL REPORT 2013



HERY KUSNANTO

Komisaris Independen / Independent Commissioner

Warga Negara Indonesia, lahir di Yogyakarta pada tahun 1949. Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi jurusan Akuntansi, Universitas Gajah Mada, Yogyakarta tahun 1975.

Beliau menjabat 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) dan Direktur Utama PT Trifita Perkasa (sejak 2008). 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 Polya 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 (Februari 2008-2011).

Indonesian citizen, born in Yogyakarta in 1949. Earned 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) and President Director of PT Trifita Perkasa (since 2008). 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 Polya 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) Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Prof. Dr. Moestopo, Jakarta pada tahun 2008.

Beliau menjabat 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 Januari 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), Executive Director The Indonesian Institute, Center for Public Policy Analysis (Nopember 2005–April 2008), Direktur Utama PT Spektrum Duta Investment, President Direktur 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.

IKHTISAR KINERJA 2013

2013 Performance Highlights

ENTERTAINING, EDUCATING, AND EMPOWERING THE NATION

● ANNUAL REPORT 2013



LAPORAN DIREKTUR UTAMA

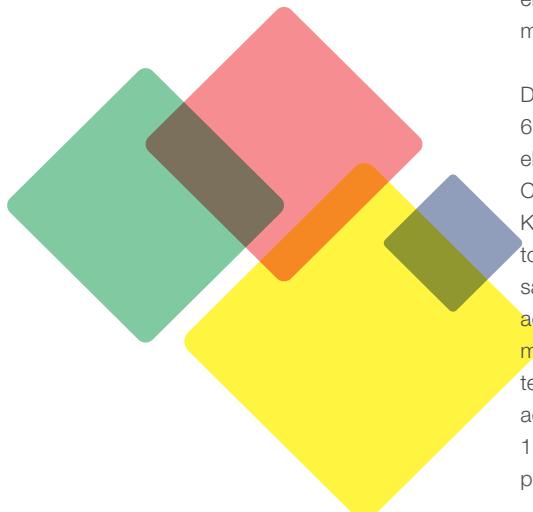
President Director Report

Entertaining, Educating and Empowering the Nation menjadi fokus Perseroan di tahun 2013. Perseroan tidak hanya ingin memberikan tayangan dengan kualitas dunia di rumah pelanggan, tetapi juga mempunyai tujuan mulia untuk menghadirkan tayangan-tayangan yang mendidik sebagai penyeimbang untuk mencerdaskan dan membangun karakter bangsa.

Entertaining, Educating and Empowering the Nation is the Company's focus in 2014. We aim not only to provide world quality programs, but also the noble objective through educating programs as a balancing element to educate and empower the nation's character.

RUDIJANTO TANOESOEDIBJO

Direktur Utama / President Director



Atas nama Direksi, ijinakan saya menyampaikan puji syukur kepada Tuhan karena atas rahmat-Nya Perseroan telah mencapai kesuksesan yang luar biasa pada tahun 2013.

Kompetisi yang semakin ketat dengan munculnya beberapa perusahaan TV berlangganan baru di Indonesia telah memacu Perseroan untuk menjadi lebih baik lagi, dan tentunya untuk selalu menjadi pemimpin pasar dalam industri TV berlangganan di Indonesia. Kami semua bersyukur kepada Tuhan, atas pencapaian kami selama tahun 2013 yang telah memberikan kesuksesan untuk Perseroan. Berdasarkan survei yang dilakukan oleh media riset independen Media Partners Asia, pangsa pasar Perseroan telah bertumbuh dari sekitar 71% di akhir tahun 2012 menjadi hampir 74% pada akhir tahun 2013. Dengan pangsa pasar yang dominan ini Perseroan berpeluang lebih besar untuk mendapatkan konten-konten eksklusif dan teknologi-teknologi paling modern.

Di tahun 2013, Perseroan menambah 6 saluran baru (4 diantaranya saluran eksklusif), yaitu Disney XD, Sundance Channel, Channel M, MNC Kids, Discovery Kids dan MNC Food & Travel, sehingga total menjadi 118 saluran, termasuk 29 saluran eksklusif dimana 18 diantaranya adalah MNC in-house channel. Yang lebih menarik lagi adalah 11 dari 20 saluran terbaik dan terfavorit versi AC Nielsen adalah saluran eksklusif kami, dan 7 dari 11 saluran tersebut merupakan saluran produksi MNC.

Konsumsi media televisi saat ini di Indonesia masih yang terbesar yaitu sekitar 94%. Perseroan melihat bahwa disini posisi konten atau tayangan tetap menjadi hal yang utama dalam memenuhi kebutuhan dan memuaskan keinginan pengguna layanan televisi.

On behalf of the Board of Directors, allow me to express the highest gratitude and praise to God for His blessings that the Company was able to achieve remarkable success in 2013.

The competition has gotten tougher with the emergence of several new Pay TV companies in Indonesia. The business growth and industry development has further driven the Company to perform better and unquestionably maintain its position as the market leader in Indonesia's Pay TV industry. We are all grateful to God for our achievements in 2013 which has leads to success for the Company. Based on the survey conducted by independent research institution Media Partners Asia, our market share has grown from approximately 71% in 2012 to almost 74% in 2013. With the dominant market share, we continue to have better opportunities to obtain exclusive contents and the most cutting-edge technologies.

In 2013, the Company introduced 6 new channels (with 4 of them being exclusive channels) namely Disney XD, Sundance Channel, Channel M, MNC Kids, Discovery Kids, and MNC Food & Travel, bringing the current total number of channels to 118 channels including 29 exclusive channels, 18 of which are in-house channels. More interestingly, based on AC Nielsen research, 11 of Top 20 best and most favorite channels are our exclusive channels, and 7 out of those 11 channels are our in-house channels.

The current TV media consumption in Indonesia remains the biggest at around 94%. The Company is of a view that contents and programs will still become the main driver in meeting the needs and the demands of the Pay TV subscribers.

Inovasi terus menerus dilakukan agar Perseroan selalu menjadi pilihan pertama keluarga Indonesia. Untuk itu, Perseroan senantiasa meningkatkan dan memastikan kualitas produk dan jasa yang diberikan kepada pelanggan, berupa diferensiasi produk yang lebih unggul dari pesaing kami, seperti layanan PVR (Personal Video Recording) & VOD (Video on Demand) sebagai fitur layanan terbaru di tahun 2013.

Harapan di tahun 2013 untuk mempersembahkan kinerja sesuai dengan apa yang dijanjikan menjadi terwujud nyata dalam hasil yang telah dicapai Perseroan. Berikut adalah beberapa pencapaian utama untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013:

- Total pendapatan sebesar Rp 3 triliun pada tahun 2013, meningkat 26% persen dibandingkan Rp 2,4 triliun pada tahun 2012.
- Jumlah pelanggan meningkat sebesar 34% dari 1,72 juta pada tahun 2012 menjadi 2,3 juta pada tahun 2013, atau rata-rata penambahan pelanggan baru sebesar 48.000 per bulan.
- EBITDA juga bertumbuh signifikan sebesar 21 persen menjadi Rp 1,2 triliun pada 2013 dari Rp 1,0 triliun pada tahun 2012.
- Berhasil menekan rata-rata churn rate pelanggan per-bulan menjadi 1,18% pada tahun 2013 dibandingkan sebelumnya 1,23% di tahun 2012.
- Rata-rata pendapatan per pengguna (ARPU) relatif tetap stabil pada Rp 114.000,- per bulan.

Pelanggan merupakan prioritas bagi Perseroan, dan untuk lebih mendekatkan diri serta memberikan kemudahan mendapatkan layanan purna jual bagi pelanggan, di tahun 2013 Perseroan menambah gerai "Walk In Center" di Kelapa Gading, Jakarta Utara, selain di Wisma Indovision, Jakarta Barat. Tidak hanya itu, Perseroan juga menambah dua gerai "Entertainment Center" yang berada di pusat perbelanjaan, yaitu Paris Van Java Mall, Bandung dan Kota Kasablanka Mall, Jakarta, melengkapi keberadaan gerai di Gandaria City Mal, Jakarta.

Keberadaan Entertainment Center, sebagai tempat santai keluarga ("lounge") merupakan inovasi yang belum dilakukan oleh pesaing lain. Di tempat ini disediakan fasilitas yang nyaman seperti studio mini yang dilengkapi tayangan unggulan dari Indovision, area bermain anak, fasilitas komputer dan saluran internet. Semua fasilitas ini bisa dinikmati oleh pelanggan secara gratis selama jam operasional.

Sepanjang tahun 2013, Perseroan mendapatkan pengakuan berupa 13 perhargaan nasional, diantaranya adalah Indonesia Most Admired Companies (IMAC), Indonesia Best New Emitter 2013, Indonesia Best Brand Award, Indonesia Customer Satisfaction Award dan lainnya. Penghargaan ini tentunya menjadi persembahan atas kinerja dan kerjasama yang baik seluruh karyawan Perseroan.

The Company consistently innovates to always become the first choice of Indonesian families. as such, the Company constantly enhances and ensures the quality of products and services delivered to the subscribers, so that we always have excellent product differentiations such as PVR (Personal Video Recorder) & VOD (Video on Demand) as the latest services in 2013.

The expectation in 2013 to deliver performance as promised had been realized through our achievements. Below are some of the performance highlights for the Year ended on December 31, 2013.

- *Total revenue of Rp3 trillion, increased by 26% compared to Rp2.4 trillion in 2012.*
- *Total subscribers grew by 34% from 1.72 million in 2012 to 2.3 million in 2013 or at an average of 48.000 new subscribers on monthly basis.*
- *EBITDA also grew significantly by 21% to Rp1.2 trillion in 2013 from Rp1.0 trillion in 2012.*
- *Managed to reduce churn rate to 1.18% in 2013 compared to 1.23% in 2012.*
- *Average revenue per user (ARPU) remained stable at Rp114,000 per month.*

The subscribers remain the Company's priority, and to get closer with them and to provide faster after-sales services for the subscribers, in 2013 the Company added another Walk In Center in Kelapa Gading, North Jakarta, in addition to the Wisma Indovision, West Jakarta. Not only that, the Company also added two new Entertainment Centers located in department stores, namely Paris Van Java mall, Bandung and Kota Kasablanka mall, Jakarta in addition to Gandaria City, Jakarta.

Entertainment Center is the innovation that our competitors do not have. This facility is equipped with comfortable facilities such as mini studio with quality programs from Indovision, children playground, computer and internet access which can be used during operational hours.

Throughout 2013, the Company obtained 13 national awards, among other are Indonesia Most Admire Companies (IMAC), Indonesia Best New Emitter of 2013, Indonesia Best Brand Award, Indonesia Customer Satisfaction Award and many others. These awards will certainly become an appreciation towards the good performance and teamwork of all the Company's employees.

Industri media yang sangat kompetitif ini memerlukan dukungan tidak hanya dari keunggulan produk yang dimiliki, namun Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan aset utama Perseroan yang senantiasa perlu dikelola secara efektif dan efisien melalui pelatihan untuk peningkatan kompetensi, serta pembinaan melalui kegiatan kerohanian. Perhatian yang besar juga ditujukan bagi efisiensi biaya operasional. Sepanjang tahun 2013 Perseroan tetap melakukan kajian-kajian mendalam terhadap perangkat keras alternatif yang dapat memberikan kontribusi positif terhadap penurunan biaya operasional Perseroan.

Entertaining, Educating and Empowering the Nation menjadi fokus Perseroan di tahun 2014. Perseroan tidak hanya ingin memberikan tayangan dengan kualitas dunia di rumah pelanggan, tetapi juga mempunyai tujuan mulia untuk menghadirkan tayangan-tayangan yang mendidik sebagai penyeimbang untuk mencerdaskan dan membangun karakter bangsa.

Saya percaya bahwa prospek industri TV berlangganan di tahun 2014 masih sangat baik, dan di tengah persaingan yang ketat Perseroan akan kembali meraih pencapaian yang luar biasa. Hal ini didukung oleh pertumbuhan pelanggan di luar Jawa serta daya beli masyarakat yang semakin baik serta konsumsi media masyarakat Indonesia yang masih menyukai menonton TV, menjadikan kebutuhan akan tayangan berkualitas ini sangat dibutuhkan. Dan menurut lembaga riset AC Nielsen, pertumbuhan masyarakat kelas menengah Indonesia dalam kurun waktu 2012-2020 diperkirakan akan mencapai 174%.

Langkah strategis yang akan dilakukan oleh Perseroan dalam mengatasi persaingan yang semakin ketat tersebut adalah, pada awal kuartal pertama tahun 2014, Perseroan telah membuka 16 kantor cabang baru sehingga menjadi 100 kantor cabang yang tersebar di berbagai kota di Indonesia. Pengembangan dan penambahan kantor cabang menjadi salah satu tujuan Perseroan, tentunya hal ini dimaksudkan untuk semakin mendekatkan Perseroan dengan pelanggan agar pelayanan purna jual semakin cepat, sekaligus memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam mendapatkan informasi tentang produk Perseroan serta lebih mendekatkan Perseroan dengan pangsa pasar yang potensial yang belum tergarap. Selain itu, Perseroan juga akan mengaplikasikan sistem “paperless” dan “automation” untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas layanan penjualan maupun layanan teknis seperti pemasangan.

Melihat antusiasme lebih dari 1.200 pengunjung perbulan di Entertainment Center, di tahun ini Perseroan berencana akan menambah lokasi keberadaan fasilitas tersebut di kota lainnya. Selain itu, pengembangan teknologi di industri TV berlangganan yang semakin canggih, menjadikan inovasi layanan berupa Value Added Service (VAS) kepada pelanggan seperti TV Anywhere, VOD (Video On Demand) dengan tayangan film-film populer (“box office”) dan terbaru, TV Connectivity, Mobile Dish untuk layanan TV di berbagai alat transportasi serta layanan lainnya akan

The highly competitive media industry requires a lot of supports not only from the product features but also Human Resources (HR), which is the Company's main asset that always needs to be effectively and efficiently managed through trainings for skill development and mentoring through spiritual activities. We also paid high attention to the operational cost efficiency. During 2013, the Company continued to conduct thorough reviews toward alternative hardware which can contribute positively toward the efficiency of the Company's operational cost.

Entertaining, Educating and Empowering the Nation is the Company's focus in 2014. We aim not only to provide world quality programs, but also the noble objective through educating programs as a balancing element to educate and empower the nation's character.

I believe that the prospect of pay TV industry in 2014 is still very good, and amidst the tight competition, the Company will make another outstanding achievement. The belief is supported by the growth of subscribers outside Java, the increasing buying power as well as the media consumption of Indonesian people who prefer watching TV still, subsequently creating the needs for quality programs. According to AC Nielsen research institution, the growth of middle class in Indonesia is estimated to reach 174% within the period of 2012-2020.

Our strategic measures in response to the more skin-tight competition, among others include, the opening of 16 new representative offices in the first quarter of 2014, bringing a total number of 100 representative offices in various cities across Indonesia. The development and addition of the representative offices is also one of the Company's goals which is particularly intended to provide faster after-sales services, and to provide easier access for our existing subscribers to obtain our product information as well as to exploit the untapped market. furthermore, the Company will also implement paperless and automation process to be more efficient and effective in sales acquisition and technical activities, such as installation.

Looking at the number of the visitors in these Entertainment Centres that reached more than 1,200 per month, the Company plans to add more of this facility in various locations. Additionally, the rapid development of technology in Pay TV industry in the form of Value Added Service (VAS) for subscribers, such as TV Anywhere, VOD (Video On Demand) with premium and box office movies, TV Connectivity, Mobile Dish for transportation mediums, as well as other services, has called for development for the Company to particularly cater the needs and wants as well as the

IKHTISAR KINERJA 2013

2013 Performance Highlights

ENTERTAINING, EDUCATING, AND EMPOWERING THE NATION • ANNUAL REPORT 2013

dikembangkan Perseroan dalam rangka pemenuhan kebutuhan dan keinginan serta perilaku pelanggan di tahun 2014.

Akhir kata, saya ingin menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada seluruh jajaran Direksi dan karyawan MSKY yang telah bekerja keras dalam menghadapi tantangan-tantangan di masa yang lalu. Kreativitas, inovasi dan ide-ide yang telah terealisasi, telah membawa Perseroan untuk kembali menjadi pemimpin pasar dalam industri TV berlangganan di Indonesia. Tanpa mereka semua, saya tidak akan mampu membawa Perseroan ini dari keadaan yang sangat terpuruk di tahun 2004 menjadi Perseroan yang besar dengan pencapaian yang luar biasa seperti saat ini.

Tentunya terima kasih yang sebesar-besarnya juga saya sampaikan kepada seluruh pemangku kepentingan Perseroan, terutama kepada lebih dari 2 juta pelanggan setia kami, yang telah memberikan kontribusi yang besar terhadap pertumbuhan Perseroan. Dukungan semua pihak tetap kami butuhkan agar bersama-sama kita dapat senantiasa meningkatkan kinerja perusahaan yang kita cintai ini. Komitmen Perseroan untuk meningkatkan pangsa pasar di saat banyak pesaing baru memasuki industri TV berlangganan di tahun 2014 ini bukanlah sesuatu yang mudah untuk dicapai. Namun saya percaya bahwa dengan mengedepankan kinerja dan etos kerja yang mengedepankan visi dan misi Perseroan, bersama-sama kita akan mampu membuktikan kembali kesuksesan di tahun 2014.

Semoga Tuhan memberkati kita semua.

subscribers' behaviors in 2014.

To conclude, I would like to express the highest appreciation to the Board of Directors and all MSKY's employees who have worked hard in coping with the challenges in the past. Creativity, innovation, and ideas given and actualized have brought the Company again to become the market leader of the Pay TV industry in Indonesia. Without them, I certainly would not be able to bring the Company from its disparaged conditions in 2004 to become such company with remarkable achievement as it is now.

Most importantly, the highest appreciation also goes to all the Company's stakeholders, especially to more than 2 million of our loyal subscribers, who have contributed tremendously to the Company's growth. Constant support from all of you is necessary for us to be able to increase our beloved Company's performance together. Our commitment to increase the market share in 2014 is not an easy achievement with the entrants of many new competitors in the Pay TV industry. Nonetheless, I believe that by upholding the performance and work ethic which upholds the Company's vision and missions, together we will be able to achieve another success in 2014.

May God bless us all.

Atas nama Direksi,
On behalf of the Board of Directors,



RUDIJANTO TANOE SOEDIBJO
Direktur Utama / President Director



IKHTISAR KINERJA 2013

2013 Performance Highlights

ENTERTAIN, EDUCATE EMPOWER THE NATION • ANNUAL REPORT 2013





IKHTISAR KINERJA 2013

2013 Performance Highlights

ENTERTAINING, EDUCATING, AND EMPOWERING THE NATION • ANNUAL REPORT 2013

PROFIL DIREKSI

Board of Directors' Profile



Warga Negara Indonesia, lahir di Surabaya pada tahun 1964. Memperoleh gelar Master of Business Administration dari University San Francisco, San Francisco, USA pada tahun 1989 dan Bachelor of Commerce dari Carleton University, Ottawa, Kanada pada tahun 1987. Beliau memiliki hubungan keluarga dengan Komisaris Utama PT MNC Sky Vision Tbk, Bapak Hary Tanoesoedibjo.

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 MNC 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).

RUDIJANTO TANOESOEDIBJO

Direktur Utama / President Director

Indonesian citizen, born in Surabaya in 1964. Earned his 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 a family relationship with President Commissioner of PT MNC Sky Vision Tbk, Mr. Hary Tanoesoedibjo.

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 MNC 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).

- Presiden Direktur PT Bhakti Panjiwira (1997-sekarang).
- Presiden Direktur PT European Hospital Development (1994-sekarang).

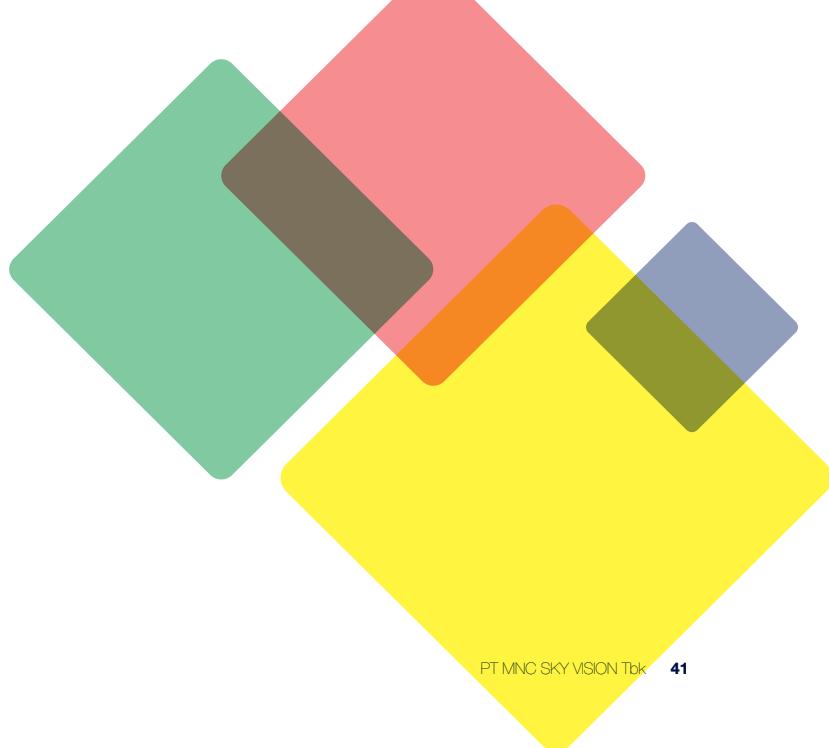
Sebelumnya beliau memegang beberapa jabatan yaitu:

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

- President Director of PT Bhakti Panjiwira (1997-Present).
- President Director of PT European Hospital Development (1994-Present)

In the past, he 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).



IKHTISAR KINERJA 2013

2013 Performance Highlights

ENTERTAINING, EDUCATING, AND EMPOWERING THE NATION

● ANNUAL REPORT 2013



HANDHIANTO SURYO KENTJONO

Wakil Direktur Utama / Vice President Director

Warga Negara Indonesia, lahir di Semarang pada 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), Reaseacher, 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).



GWENARTY SETIADI

Direktur / Director

Warga Negara Indonesia, lahir di Jakarta pada 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) dan Area Sales Manager di DHL Worldwide Express (1993-1998). Beliau juga pernah menjabat di beberapa posisi selama di Citibank, N.A (1998-2008), yaitu sebagai Sales Recruitment & Training Manager, Sales Human Resources & Compliance Manager, HR Relationship Manager (HRRM) for Card Business, Country Outsourcing Manager, Human Resources Relationship Manager & Head of Direct Sales Training Academy, Head of Merchant Business, and Head of Rewards & Loyalty. Pada tahun 2008, beliau menjabat sebagai Head of Human Resources & General Affairs di PT Media Nusantara Citra Tbk dan mulai tahun 2009 sampai sekarang menjabat sebagai Direktur Human Resources & General Services di PT. MNC Sky Vision Tbk.

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) and Area Sales Manager of DHL Worldwide Express (1993-1998). She also once held several positions in Citibank, N.A (1998-2008), which were Sales Recruitment & Training Manager, Human Resources & Compliance Manager, HR Relationship Manager (HRRM) for Card Business, Country Outsourcing Manager, Human Resources Relationship Manager & Head of Direct Sales Training Academy, Head of Merchant Business, and Head of Rewards & Loyalty. In 2008, she also served as the Head of Human Resources & General Affairs of PT Media Nusantara Citra Tbk and starting 2009 until present, served as the Director of Human Resources & General Services of PT. MNC Sky Vision Tbk.

IKHTISAR KINERJA 2013

2013 Performance Highlights

ENTERTAINING, EDUCATING, AND EMPOWERING THE NATION • ANNUAL REPORT 2013



Warga Negara Indonesia, lahir di Tarutung pada 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 Perseroan (2007-2008), General Manager Finance & Accounting (2005-2007), Manager Finance and Accounting (2000-2005), dan Assistant Manager Accounting (1997-1999) di Perseroan.

SALVONA TUMONGGOR SITUMEANG

Direktur / Director

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), General Manager of Finance & Accounting (2005-2007) Manager Finance and Accounting (2000-2005), and Assistant Manager Accounting (1997-1999) in the Company.



DHINI WIDHIASTUTI

Direktur / Director

Warga Negara Indonesia, lahir di Jakarta pada tahun 1973. Beliau lulus dari Akademi Sekretariat Tarakanita pada tahun 1994. Beliau menjabat sebagai Direktur Sales & Marketing sejak tanggal 11 Oktober 2013 berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa tanggal 11 Oktober 2013 yang dinyatakan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 84 tanggal 11 Oktober 2013.

Beliau memiliki pengalaman selama 17 tahun dalam bidang marketing dan brand management untuk berbagai merek terkemuka di Indonesia, seperti LUX, Frisian Flag, Nutricia, Kellog's, Nestle, Citibank, ABN Amro Bank, Standard Chartered Bank, BNI, Lippo, Danamon, LG, Phillips, Hewlett Packard, Johnson & Johnson, Exelcomindo, Mayora, John Hopkins University, Bentoel Mild, The Body Shop, dan MTV.

Beliau memiliki pengalaman yang luas selama bergabung dengan berbagai perusahaan periklanan dan pemasaran lokal dan multinasional dari tahun 1996 – 2005, diantaranya menjabat sebagai Account Director – Creative Center (PT Kreatif Santerindo), Account Director – DDB Indonesia (PT DDB Indonesia), Account Director – J Walter Thompson Indonesia (PT Wira Pamungkas Pariwara), Associate Account Director – MACS909 (PT Mitraguna Adikriya), Account Manager – Leo Burnett Indonesia (PT Leo Burnett Kreasindo Indonesia) dan PR Executive – BBDO Indonesia (PT Komunika Cergas Ilhami). Sebelumnya beliau juga menjabat sebagai General Manager Marketing Perseroan di PT MNC Sky Vision Tbk (2005-2013).

Indonesia citizen, born in Jakarta in 1973. She graduated from Tarakanita Secretary Academy in 1994. She serves as Director of Sales & Marketing since October 11, 2013 by the decision of the Extraordinary General Meeting of Shareholders on October 11, 2013, set forth in the Deed of Meeting Decisions No.84 dated October 11, 2013.

She has 17 Years of experiences in marketing and brand management for various prominent brands in Indonesia such as LUX, Frisian Flag, Nutricia, Kellogg's, Nestle, Citibank, ABN Amro Bank, Standard Chartered Bank, BNI, Lippo, Danamon, LG, Phillips, Hewlett Packard, Johnson & Johnson, Exelcomindo, Mayora, John Hopkins University, Bentoel Mild, The Body Shop, and MTV.

She also has extensive experiences from joining various local and multinational advertising and marketing companies between 1996 and 2005. Among them are Account Director of Creative Center (PT Kreatif Santerindo), Account Director of DDB Indonesia (PT DDB Indonesia), Account Director of J Walter Thompson Indonesia (PT Wira Pamungkas Pariwara), Associate Account Director of MACS909 (PT Mitraguna Adikriya), Account Manager of Leo Burnett Indonesia (PT Leo Burnett Kreasindo Indonesia) and PR Executive of BBDO Indonesia (PT Komunika Cergas Ilhami). Previously, she also served as General Manager Marketing in the Company PT MNC Sky Vision Tbk (2005-2013).

IKHTISAR KINERJA 2013

2013 Performance Highlights

ENTERTAINING, EDUCATING, AND EMPOWERING THE NATION

● ANNUAL REPORT 2013



CIENDRAMAWAN

Direktur / Director

Warga Negara Indonesia, lahir di Tuban pada tahun 1963. Memperoleh gelar Master of Science (MSc) in Computer Engineering pada tahun 1990 dari University of Bridgeport, Bridgeport, Connecticut, Amerika Serikat, setelah sebelumnya memperoleh gelar Bachelor of Science (BSc) pada tahun 1988 dalam bidang dan dari universitas yang sama.

Beliau menjabat sebagai Direktur Sistem dan Teknologi Informasi sejak 11 Oktober 2013 berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa tanggal 11 Oktober 2013 yang dinyatakan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 84 tanggal 11 Oktober 2013.

Dalam karirnya, beliau pernah menjabat sebagai Deputy Director IT and System di PT Kalbe Farma Tbk (2006-2013). Selain itu, beliau pernah menempati sejumlah posisi strategis di PT Indofood Sukses Makmur Tbk sebagai Vice President IT Division (2003-2006), Manager Database & Security Management (2000-2003), Deputy Manager Information Services (1996-2000), Sub-Department Head Systems Development (1996), and Section Head In-House Systems Development (1995-1996). Beliau juga pernah menjabat sebagai Programmer Analyst di PT Indocement Tunggal Prakarsa Tbk (1992-1995) dan di PT IBM Indonesia (1991-1992) dengan jabatan yang sama.

Indonesian citizen, born in Tuban in 1963. Obtained Master of Science (MSc) in Computer Engineering in 1990 from University of Bridgeport, Bridgeport, Connecticut, United States, after obtaining a Bachelor of Science (BSc) in 1988 in same field and university.

He has served as Director of Information Technology and System since October 11, 2013 by the decision of the Extraordinary General Meeting of Shareholders on October 11, 2013, set forth in the Deed of Meeting Decisions No.84 dated October 11, 2013.

In his career, he served as Deputy Director of IT & Systems PT Kalbe Farma Tbk (2006-2013). In addition, he has occupied a strategic position in PT Indofood Sukses Makmur Tbk as Vice President of IT Division (2003-2006), the Manager Database & Security Management (2000-2003), Deputy Manager Information Services (1996-2000), Sub-Department Head Systems Development (1996), and Section Head In-House Systems Development (1995-1996). He also served as Programmer Analyst in PT Indocement Tunggal Prakarsa Tbk (1992-1995) and PT IBM Indonesia (1991-1992) with the same position.



EFFENDI BUDIMAN

Direktur Independen / *Independent Director*

Warga Negara Indonesia, lahir di Sukabumi pada 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 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.

Beliau pernah menjabat sebagai Unit Head, Corporate Banking Division PT. Bank Central Asia Tbk, Head Office Jakarta (1993-1999), AVP, Corporate Banking ABN Amro Bank (2000-2002), Group Head, Corporate Banking Division PT Bank Central Asia Tbk, Head Office Jakarta (2003-2007), Direktur dan Sekretaris 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 Independent 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).



4 PROFIL PERUSAHAAN

Company Profile



MSKY merupakan penyedia layanan TV berlangganan dengan distribusi dan cakupan layanan terluas dengan total 85 kantor cabang yang tersebar di seluruh penjuru Indonesia.

MSKY is the Pay TV provider with the most extensive distribution and service network with a total of 85 representative offices throughout Indonesia.



VISI DAN MISI

Vision and Mission

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.



Menghadirkan sebanyak mungkin 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 many 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.



SEKILAS PERSEROAN

Company at a Glance

PT MNC Sky Vision Tbk (atau selanjutnya disebut "MSKY" atau Perseroan) didirikan dengan nama PT Malicak Nusa Semesta di Jakarta pada tanggal 8 Agustus 1988 berdasarkan Akta Pendirian No. 80 dan telah mendapatkan pengesahan dari Menkumham berdasarkan Surat Keputusan No. C2-4952. HT.01.01.TH.89 tanggal 3 Juni 1989. Perseroan telah melakukan perubahan nama menjadi PT Matahari Lintas Cakrawala pada tahun 1989 berdasarkan Akta No. 391 tanggal 29 Juli 1989. Pada tanggal 3 Desember 2006, Perseroan lalu berganti nama kembali menjadi PT. MNC Sky Vision. Berdasarkan Anggaran Dasar Perusahaan terakhir seperti yang ditetapkan dalam Akta No.66 tanggal 15 Maret 2012, maksud dan tujuan Perseroan meliputi bidang penyelenggaraan jasa penyiaran berlangganan.

Sebagai bagian dari MNC Media yang merupakan grup media terintegrasi yang terbesar di Indonesia, Perseroan secara konsisten mengukuhkan kepemimpinannya di industri TV berlangganan dari waktu ke waktu. Untuk mewujudkan hal tersebut, Perseroan senantiasa mengedepankan inovasi dalam seluruh aspek bisnisnya termasuk pengembangan produk dan layanan. Hal ini terbukti dari peluncuran merek Indovision sebagai merek TV berlangganan berbasis satelit pertama di Indonesia. Didukung satelit Indostar I dan Indostar II dengan frekuensi S-Band yang tahan terhadap perubahan cuaca, Perseroan bisa menjamin kualitas tayangan yang jernih dan optimal sepanjang waktu ke seluruh wilayah Indonesia.

Selain itu, Perseroan juga terus melakukan berbagai terobosan guna meningkatkan keunggulan kompetitifnya yang sejalan dengan komitmen Perseroan untuk menghadirkan layanan TV yang lebih baik dengan jangkauan luas. Antara lain dengan strategi pemasaran baru berupa peminjaman peralatan pada pelanggan, penambahan saluran baru, dan perluasan jaringan distribusi dan layanan pelanggan.

Perseroan menawarkan portofolio layanan TV berlangganan terlengkap dengan tayangan berkualitas unggulan untuk semua segmen konsumen Indonesia sesuai dengan kebutuhannya. Setelah sukses dengan merek TV berlangganan pertamanya yaitu Indovision, Perseroan pun mulai melancarkan strateginya dalam rangka memperluas penetrasi pasar dengan meluncurkan dua merek tambahan dengan segmentasi yang berbeda dari Indovision yang menargetkan keluarga kelas menengah ke atas. Kedua merek tersebut adalah TopTV dan OkeVision.

Diperkenalkan pada tahun 2007, TopTV secara khusus menyasar segmen konsumen menengah ke bawah dengan harga yang lebih terjangkau. Di sisi lain, OkeVision yang resmi memulai kiprahnya pada tahun 2008, mengusung slogan "Bioskop Masuk Rumah" dan lebih diperuntukkan bagi kaum muda dengan kebutuhan tayangan film dan hiburan.

PT MNC Sky Vision Tbk (herein after referred to as the "MSKY" or "Company") was established under the name of nama PT Malicak Nusa Semesta in Jakarta on August 8, 1988 based on the Deed of Establishment No. 80 which has been legalized by Menkumham based on the Decree No.C2-4952.HT.01.01.TH.89 on June 3, 1989. The Company had changed its name to PT Matahari Lintas Cakrawala in 1989 based on the Deed No 391 dated July 29, 1989. On December 3, 2006, the Company had again been renamed to PT MNC Sky Vision. Based on the latest Company's Articles of Association as stipulated in Deed No.66 dated March 15, 2012, the purpose and objective of the Company is to engage in the subscription-based broadcasting service.

As part of MNC Media which is the largest integrated media group in Indonesia, the Company consistently strengthens its leadership in Pay TV industry from time to time. To realize its objectives, the Company always upholds innovation across all business aspects including the product and service development. It is evident in the launching of Indovision brand the first satellite-based pay TV in Indonesia. Powered by Indostar II satellite with S-band frequency able to withstand weather changes, the Company is able to ensure the superior quality of picture and sound, optimized for broadcasting all across Indonesia.

In addition, the Company also continues to make breakthroughs to increase its competitive edges which is also in line with the Company's commitment to provide better TV services with wider reach. Among the breakthroughs are new marketing strategy by lending equipment to the subscribers, introducing more new channels, and expanding distribution and service network.

The Company offered the most comprehensive portfolio of Pay TV with high quality programs catering to all consumer segments in Indonesia and their needs. After scoring a big hit with its first Pay TV brand, Indovision, the Company then started to implement its strategies in extending its market penetration by launching two more brands for segmentations which differ from Indovision whose target are the middle-high class families. The two brands are TopTV and OkeVision.

Introduced in 2007, TopTV particularly targets at middle-low consumer segment with more affordable price. On the other hand, OkeVision officially entered the industry back on 2008, featuring the featuring slogan of "Movie Theater at Home" and especially aimed at young subscribers seeking for movies and entertainment.

Pada tanggal 9 Juli 2012, MSKY resmi menjadi perusahaan publik dengan melakukan Penawaran Umum Perdana (Initial Public Offering atau IPO) di Bursa Efek Indonesia (BEI) dengan kode MSKY. Tak hanya menandai babak baru bagi Perseroan, aksi korporasi tersebut juga menorehkan sejarah baru di dunia investasi dan pasar modal sebagai IPO terbesar di Indonesia pada tahun 2012 dengan nilai Rp2,15 triliun (mencatat 1,4 miliar lembar saham dengan harga Rp1.520 per saham di Bursa Efek Indonesia).

Hingga 31 Desember 2013, Perseroan masih menjadi yang terdepan di industri TV berlangganan dengan pangsa pasar hampir 74% dan jumlah pelanggan lebih dari 2,30 juta. Di samping itu, Perseroan juga tercatat sebagai penyedia layanan TV berlangganan dengan distribusi dan cakupan layanan terluas dengan total 85 kantor cabang yang tersebar di seluruh penjuru Indonesia.

On July 9, 2012, MSKY officially went public by conducting Initial Public Offering or IPO in Indonesia Stock Exchange (IDX) with the trading code of MSKY. Not only marking the new chapter for the Company, the corporate action actually carve new history in investment and capital market world as the biggest IPO in Indonesia in 2012 with values amounted to Rp2.15 trillion (listed 1.4 billion shares valued at Rp1,520 per share in Indonesia Stock Exchange).

As of December 31, 2013, the Company remained the leader in Pay TV industry with total market share of approximately 74% and 2.30 million subscribers. In addition, the Company also becomes the Pay TV provider with the most extensive distribution and service network with a total of 85 representative offices throughout Indonesia.

INFORMASI UMUM

Nama
PT MNC Sky Vision Tbk

Bidang Usaha
Penyelenggaraan Jasa Penyiaran Berlangganan

Kode Saham
MSKY

Sektor
Perdagangan, Jasa, Investasi

Tanggal Pendirian
8 Agustus 1988

Dasar Hukum Pendirian
Akta Pendirian No. 80 tanggal 8 Agustus 1988

Modal Dasar
Rp2.400.000.000.000 (Dua triliun empat ratus ratus miliar Rupiah)

Modal Ditempatkan dan Disetor Penuh
Rp706.388.600.000 (Tujuh ratus enam miliar tiga ratus delapan puluh delapan juta enam ratus ribu Rupiah)

Kronologis Pencatatan Saham
Saham PT MNC Sky Vision Tbk (MSKY) dicatat dan diperdagangkan pada Bursa Efek Indonesia (BEI) dengan kode MSKY dengan tanggal pencatatan pada 9 Juli 2012.

Jumlah Tenaga Kerja
10.413 orang

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

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

Sekretaris Perusahaan
Arya Mahendra Sinulingga
amsinulingga@indovision.tv

GENERAL INFORMATION

Company Name
PT MNC Sky Vision Tbk

Line of Business
Pay TV Services

Ticker Symbol
MSKY

Sector
Services, Trade, and Investment

Date of Establishment
August 8, 1988

Basic Law of Establishment
Deed of Establishment No.80 dated August 8, 1988

Authorized Capital
Rp2,400,000,000,000 (Two trillion four hundred billion Rupiah)

Issued and Fully Paid Capital
Rp706,388,600,000 (Seven hundred six billion three hundred eighty eight million six hundred thousand Rupiah)

Chronological Listing of Shares
PT MNC Sky Vision Tbk (MSKY) shares listed and traded in Indonesia Stock Exchange (IDX) with MSKY as its trading code dated on July 9, 2012.

Total Manpower
10.413 headcounts

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

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

Corporate Secretary
Arya Mahendra Sinulingga
amsinulingga@indovision.tv

HUBUNGAN INVESTOR

Effendi Budiman
ebudiman@indovision.tv

Teddy Pun
teddy.pun@mncgroup.com

Christian Kurniawan
chkurniawan@indovision.tv

INVESTOR RELATIONS

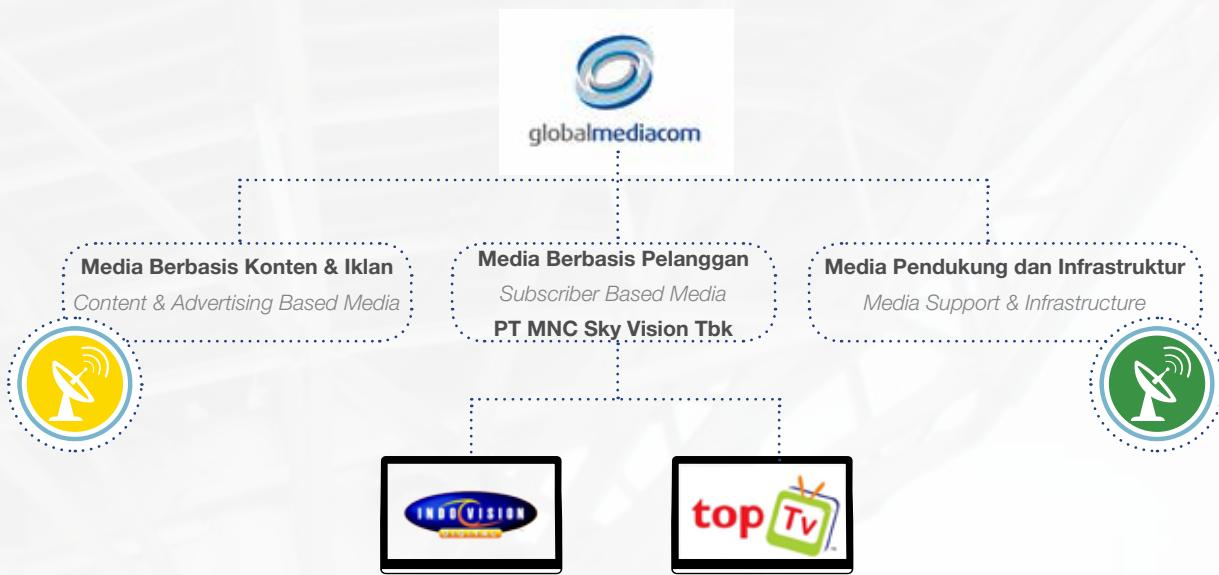
Effendi Budiman
ebudiman@indovision.tv

Teddy Pun
teddy.pun@mncgroup.com

Christian Kurniawan
chkurniawan@indovision.tv

STRUKTUR KORPORASI

Corporate Structure

**ENTITAS ANAK**

Description

NO	NAMA PERUSAHAAN Company Name	PRESENTASE KEPEMILIKAN Percentage of Ownership	DOMISILI Domicile	BIDANG USAHA Line of Business	STATUS Status
1	Aerospace Satellite Corporation Holding BV (ASCH)	100% dimiliki oleh MSKY <i>100% owned by MSKY</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>

STRUKTUR ORGANISASI

Organization Structure



B. Rudijanto Tanoeesoedibjo
President Director
Handhianto S. Kentjono
Vice President Director

TBA

Branch Operations Directors

**Thresia Anggadjaja**

Branch Ops West Div Head

TBA

Subscriber Mgt Director

**Fransiska S.**

Customer Care Div Head

Dhini Widhiastuti

Sales & Marketing Director

**Budiman Hartanu**

Sales Indovision Div Head

Ciendramawan

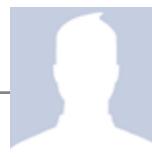
IT / MIS/ Technic Director

**Usman S. Nugroho**

IT Infrastructure Div Head

**Gigih Widhihartono**

System Eng. Infras. Div Head



TBA

MIS/Database Div Head

**Ruby Budiman**

Broadcast Ops & Engineering Div Head

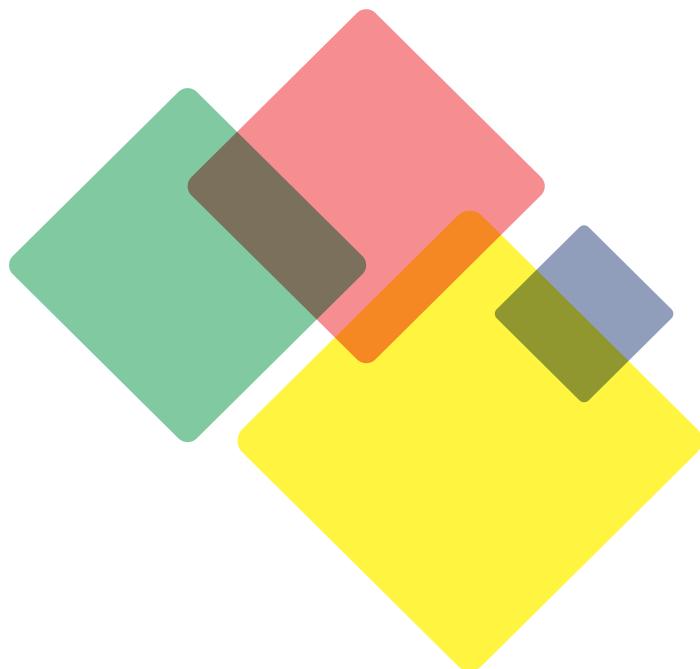


Alfan Afandi

Satellite Ops & Engineering Div Head

**Lanny K. Setyabudhi**

Corporate Sales Div Head



INFORMASI PEMEGANG SAHAM

Shareholders Information

Kronologis Pencatatan Saham

Pada tanggal 9 Juli 2012, PT MNC Sky Vision Tbk resmi melakukan Penawaran Saham Perdana (Initial Public Offering atau IPO) di Bursa Efek Indonesia atas 1.412.776.000 lembar saham atau setara dengan 20% dari total saham Perseroan. Saham tersebut ditawarkan dengan nilai nominal Rp100 per saham dan harga penawaran senilai Rp1.520 per lembar saham dengan kode saham "MSKY". Total perolehan dana hasil IPO setelah dikurangi biaya-biaya emisi adalah sebesar Rp1,2 triliun.

Ada pun seluruh dana hasil Penawaran Umum Perdana dialokasikan untuk belanja modal dan modal kerja Perseroan. Hal ini dilakukan dalam rangka menunjang kegiatan operasional Perseroan dan meningkatkan pelayanan pelanggan, baik pelanggan baru maupun yang sudah berlangganan. Berikut adalah detil penggunaan dana IPO yang telah dilakukan:

1. Peningkatan belanja modal
2. Pelunasan pinjaman
3. Peningkatan modal kerja

Hingga 31 Desember 2013, seluruh dana IPO sudah digunakan Perseroan.

Aksi Korporasi

Pada tanggal 19 November 2013, MSKY menandatangani perjanjian fasilitas pinjaman berjangka dengan bank sindikasi sebesar US\$243 juta. Pinjaman ini memiliki tingkat bunga tahunan sebesar 4,25% + LIBOR dan akan jatuh tempo pada Desember 2016.

Pinjaman ini digunakan untuk melunasi obligasi anak perusahaan Perseroan sebesar US\$165 juta yang memiliki bunga sebesar 12,75% per tahun dan akan jatuh tempo pada tahun 2015, namun memiliki opsi percepatan yang dapat dilaksanakan pada tahun 2013.

Dengan melakukan opsi percepatan ini, Perseroan dapat menghemat biaya bunga sampai US\$10 juta per tahunnya, walaupun jumlah pinjaman saat ini lebih tinggi dari obligasi anak perusahaan Perseroan, karena memiliki tingkat bunga yang jauh lebih rendah. Dana yang tersisa setelah pelunasan obligasi tersebut akan digunakan Perseroan untuk modal kerja dan belanja modal.

Share Listing Chronology

On July 9, 2012, PT MNC Sky Vision Tbk officially conducted Initial Public Offering or IPO in Indonesia Stock Exchange over 1,412,776,000 shares or equals to 20% of total Company's shares. The shares were offered with nominal value of Rp100 per share with offering price of Rp1,520 per share with trading code of "MSKY". Total of the IPO proceeds after deducted by issuance cost was amounted to Rp1.2 trillion.

The entire sum of Initial Public Offering proceed was allocated for capital expenditure and working capital of the Company. It was carried out to support operational activities of the Company and improve services to the subscribers, both the new subscribers and the existing subscribers. The details of the IPO proceed usage are as follow:

1. Increase in capital expenditure
2. Loan refinancing
3. Working capital

As of December 31, 2013, all of the IPO proceed has been used up.

Corporate Action

On 19 November 2013, MSKY signed a term-loan facility agreement with syndication bank in the amount of US\$243 million. This term-loan yields Yearly interest of 4.25% + LIBOR with maturity period on December 2016.

The loan was used to refinance the Company's subsidiary senior notes of US\$165 million with 12.75% annual interest rate with maturity period in 2015, but it has a call-option that could be exercised starting from 2013.

The Company decided to exercise the call option and managed to make significant saving over interest expense up to US\$10 million per Year. The saving is also possible because even though the amount of the loan was higher than the notes, it actually borne much lower interest rate. The remaining fund after the bond refinancing will be used by the Company for working capital and capital expenditure.



KOMPOSISI PEMEGANG SAHAM

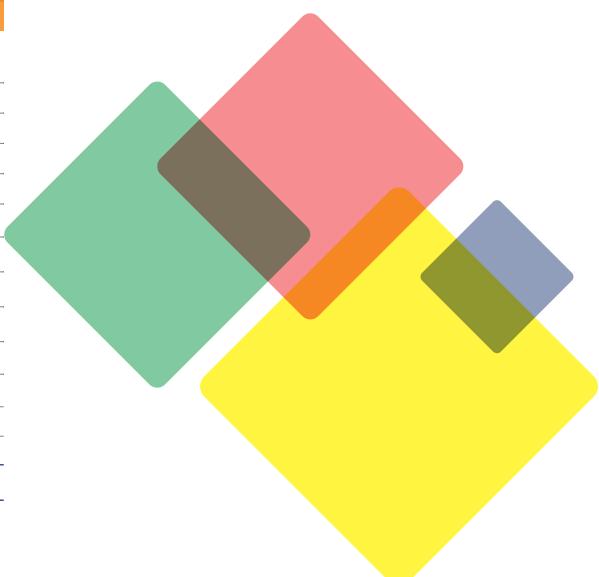
Shareholders Composition

NO	PEMEGANG SAHAM Shareholders	JUMLAH SAHAM Number of Shares	PERSENTASE KEPEMILIKAN Ownership Percentage	NOMINAL SAHAM Nominal Value of Shares
1	PT Global Mediacom Tbk.	4.695.540.900	68,54 %	Rp484.102.590.000
2	PT Bhakti Investama Tbk.	678.134.000	9,60 %	Rp67.813.400.000
3	PT Djaja Abadi Konstruksi	273.685.100	3,87 %	Rp27.368.510.000
4	Yudhiasmara Yasmine	3.750.000	0,05 %	Rp375.000.000
5	Masyarakat/ Publik	1.412.776.000	17,94 %	Rp126.729.100.000
Total		7.063.886.000	100 %	Rp706.388.600.000

KEPEMILIKAN SAHAM ANGGOTA DEWAN KOMISARIS DAN DIREKSI

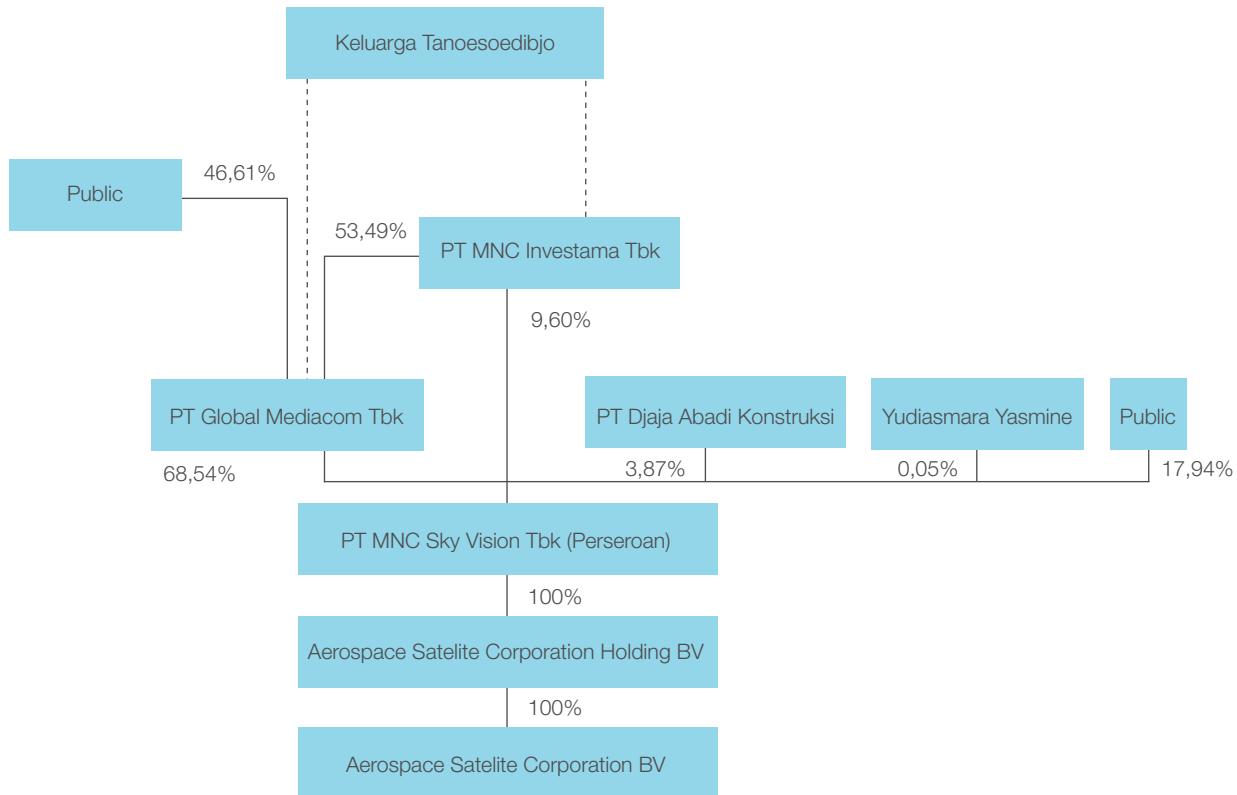
Share Ownership by the Board of Commissioners and the Board of Directors

NO	NAMA Name	JUMLAH Total	%
1	Hary Tanoesoedibjo	0	0,00 %
2	Posma Lumban Tobing	500.000	0,04 %
3	Adam Chesnoff	0	0,00 %
4	Brahmal Vasudevan	0	0,00 %
5	Hery Kusnanto	0	0,00 %
6	Jeffrie Geovanie	0	0,00 %
7	B. Rudijanto Tanoesoedibjo	0	0,00 %
8	Handhianto S. Kentjono	1.640.000	0,12 %
9	Gwenarty Setiadi	760.000	0,05 %
10	Salvona T. Situmeang	0	0,00 %
11	Dhini Widhiastuti	25.000	0,00 %
12	Ciendramawan	0	0,00 %
13	Effendi Budiman	150.000	0,01 %
Total		3.075.000	0,22 %



INFORMASI PEMEGANG SAHAM

Share Information



LEMBAGA DAN PROFESI PENUNJANG PASAR MODAL

Capital Market Supporting Professions and Institutions

Pencatatan Saham / Share Listing

Bursa Efek Indonesia
(Indonesia Stock Exchanges)
Building Tower I
Jl. Jend. Sudirman Kav 52-53
Jakarta 12190, Indonesia
Telp. +62 21 5150 515

Notaris / Notary

Aryanti Artisari, SH, MKn.
Menara Sudirman, Lantai 18
Jl. Jend. Sudirman Kav.80
Jakarta Selatan 12190, Indonesia
Telp. +62 21 520 4778
Fax. +62 21 520 4779

Herlina Tobing Manullang, SH, Mkn
Signature Park Apartment Lt.2 Ruang 2
Jl. MT Haryono Kav. 22
Jakarta Selatan, Indonesia
Telp. +62 21 290 69482

Akuntan Publik / Public Accountant

Osman Bing Satrio & Eny
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 / Share Registrar

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

PENGHARGAAN

Achievement

PENGHARGAAN 2013 Award	KATEGORI Category	PENYELENGGARA Host
Indonesia Most Admired Companies (IMAC)	TV Berbayar <i>Pay TV</i>	Frontier Consulting Group & Bloomberg, Business Week
Jogjakarta Best Brand Index	TV berlangganan <i>Pay TV</i>	Harian Umum Solo Pos <i>Solo Pos Daily</i>
Solo Best Brand Index	Media Sosial – TV berlangganan <i>Social Media - Pay TV</i>	Harian Umum Solo Pos <i>Solo Pos Daily</i>
Master Service Award	TV berlangganan <i>Pay TV</i>	Majalah Makassar Terkini <i>The Latest Makassar Magazine</i>
Indonesia Original Brand Award	TV berlangganan <i>The Best Call Center Award</i>	Majalah SWA <i>SWA Magazine</i>
Top Brand Award	TV berlangganan <i>Pay TV</i>	Majalah Marketing <i>Marketing Magazine</i>
Indonesia Best New Emitter 2013	Best New Emitter <i>Best New Emitter</i>	Warta Ekonomi <i>Warta Ekonomi</i>
Indonesia Best Brand Award	TV berlangganan <i>Pay TV</i>	Majalah SWA <i>SWA Magazine</i>
Marketing Award	The Best in Experiential Marketing	Majalah Marketing <i>Marketing Magazine</i>
Marketing Award	The Best in Market Driving Company	Majalah Marketing <i>Marketing Magazine</i>
Social Media Award	TV berlangganan <i>Pay TV</i>	Majalah Marketing, Digital Marketing, Frontier Consulting Group <i>Marketing Magazine, Digital Marketing, Frontier Consulting Group</i>
Indonesia Customer Satisfaction Award	TV berlangganan <i>Pay TV</i>	Majalah SWA <i>SWA Magazine</i>
Ayahbunda Community Award	TV berlangganan <i>Pay TV</i>	Majalah Ayahbunda <i>Ayahbunda Magazine</i>



SUMBER DAYA MANUSIA

Human Resources

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan aset utama Perseroan yang senantiasa perlu dikelola secara efektif dan efisien. Selama tahun 2013, Perseroan fokus pada pengembangan kualitas karyawan melalui pelatihan untuk peningkatan kompetensi, serta pembinaan melalui kegiatan kerohanian.

Karyawan yang memiliki potensi dikembangkan, diberi kesempatan untuk menangani tugas dan tanggung jawab lebih besar, yang merupakan bagian dari proses persiapan promosi jabatan. Kesempatan berkarya dan pengembangan karir bagi penyandang disabilitas juga terus ditingkatkan.

Perseroan juga membuka kesempatan kerja bagi para lulusan sarjana yang belum berpengalaman kerja, yang diikutsertakan dalam Leadership Development Program (LDP). LDP merupakan program akselerasi untuk menghasilkan pemimpin yang handal di industri TV berlangganan.

Komposisi Tenaga Kerja

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

Komposisi Tenaga Kerja berdasarkan Level

Employee Composition Based on Level

KARYAWAN TETAP		PERMANENT EMPLOYEE	
LEVEL	2013	2012	LEVEL
Direksi	8	6	Board of Directors
Vice President/General Manager	7	8	Vice President/General Manager
Manajer Senior	20	17	Senior Manager
Manajer	36	38	Manager
Asisten Manajer/Supervisor	296	287	Assistant Manager/Supervisor
Staf	495	482	Staff
Jumlah	862	838	Total

KARYAWAN TIDAK TETAP		NON-PERMANENT EMPLOYEE	
LEVEL	2013	2012	LEVEL
Vice President/General Manager	-	-	Vice President/General Manager
Manajer Senior	-	-	Senior Manager
Manajer	7	3	Manager
Asisten Manajer/Supervisor	205	174	Assistant Manager/Supervisor
Staf	9.339	8.280	Staff
Jumlah	9.551	8.457	Total

Human Resources (HR) is the main asset of the Company which always needs to be managed effectively and efficiently. In 2013, the Company focused on employees quality improvement through trainings for skill development and mentoring through spiritual activities.

Talented employees are given opportunities to manage bigger duties and responsibilities as preparation process to prepare for promotion. The Company also continued to increase opportunities for the disabled to work and develop their careers.

The Company also offered job opportunities for the inexperienced fresh graduates through participation in Leadership Development Program (LDP). LDP is an acceleration program aimed to create qualified leaders in Pay TV industry.

Employee Composition

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

Komposisi Tenaga Kerja Berdasarkan Usia

Employee Composition Based on Age

KARYAWAN TETAP		PERMANENT EMPLOYEE	
USIA	2013	2012	AGE
< 18	-	-	< 18
18 - 30	152	215	18 - 30
31 - 40	479	455	31 - 40
41 - 50	201	150	41 - 50
> 50	30	18	> 50
Jumlah	862	838	Total

KARYAWAN TIDAK TETAP		NON-PERMANENT EMPLOYEE	
USIA	2013	2012	AGE
< 18	7	118	< 18
18 - 30	6.353	6.316	18 - 30
31 - 40	2.872	1.842	31 - 40
41 - 50	292	173	41 - 50
> 50	27	8	> 50
Jumlah	9.551	8.457	Total

Komposisi Tenaga Kerja Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Employee Composition Based on Educational Level

KARYAWAN TETAP		PERMANENT EMPLOYEE	
TINGKAT PENDIDIKAN	2013	2012	EDUCATIONAL LEVEL
Magister (S2) / Doktor (S3)	15	13	Master (S2) / Doctorate (S3)
Sarjana (S1)	441	396	Bachelor (S1)
Diploma	238	253	Diploma
Lainnya	168	176	Others
Jumlah	862	838	Total

KARYAWAN TIDAK TETAP		NON-PERMANENT EMPLOYEE	
TINGKAT PENDIDIKAN	2013	2012	EDUCATIONAL LEVEL
Magister (S2) / Doktor (S3)	9	10	Master (S2) / Doctorate (S3)
Sarjana (S1)	2.029	1330	Bachelor (S1)
Diploma	1.096	999	Diploma
Lainnya	6.417	6118	Others
Jumlah	9.551	8.457	Total

Manajemen Rekrutmen Terintegrasi

Dengan adanya pembukaan kantor cabang tambahan di pertengahan tahun 2013, maka jumlah karyawan yang tersebar di seluruh kantor cabang (57%) menjadi lebih tinggi dibandingkan di Kantor Pusat Jakarta (43%).

Rekrutmen intensif dilakukan secara lokal di masing-masing kota di mana kantor cabang berada, dengan berkoordinasi dengan Kantor Pusat Jakarta. Selain itu juga dibuka peluang untuk karyawan internal dari Kantor Pusat Jakarta maupun dari kantor cabang dari satu kota untuk dimutasikan atau dipromosikan ke kantor cabang di kota lainnya.

Integrated Recruitment Management

Due to the opening of additional Representative Offices in the middle of 2013, the total employees across all Representative Offices (57%) grew higher than the Head Office Jakarta (43%).

Intensive recruitment was carried out locally in respective cities where the Representative Offices are located, through coordination with Head Office Jakarta. In addition, it is also possible for the internal employees from the Head Office Jakarta and Representative Office in a city to be transferred or promoted to Representative Office in other cities.



Penambahan SDM di tahun 2013 dikelola secara efektif dan dipantau secara ketat oleh Divisi Human Resources Development (HRD) berdasarkan standard productivity dari masing-masing fungsi kerja. Jumlah karyawan di Desember 2013 mencapai 10.413 atau tumbuh sekitar 11% dibanding bulan Desember di tahun sebelumnya.

Pelatihan dan Pengembangan

Learning Channel - saluran khusus bagi karyawan Perseroan - merupakan sarana unggulan dalam menyiaran program-program pelatihan dan komunikasi secara nasional. Selain materi product knowledge dan prosedur pemasangan/penarikan peralatan, Learning Channel juga efektif digunakan untuk menyampaikan kegiatan kompetitor dan motivational speech dari para pimpinan.

Penyelenggaraan program pelatihan dilakukan secara in-house oleh Divisi Training & Development maupun melalui kerja sama dengan Group Training MNC Media atau dilaksanakan oleh pengajar dari luar.

Bentuk pelatihan dan pengembangan yang lain adalah dengan memberikan kesempatan kepada karyawan untuk ditugaskan sementara (temporary assignment) di fungsi-fungsi tertentu, sehingga memiliki peluang untuk meningkatkan kompetensi dan pengalaman kerjanya.

Penyelenggaraan Leadership Development Program (LDP) dilanjutkan di tahun 2013, dengan fokus mempersiapkan pemimpin yang handal dalam mengelola kantor cabang. Adapun total biaya realisasi program pelatihan dan pengembangan SDM Perseroan sepanjang tahun 2013 adalah Rp259.359.683.

Remunerasi dan Manajemen Kinerja

Penilaian kinerja karyawan dilakukan secara reguler 2 kali dalam setahun, yaitu hasil kinerja setengah tahun dan hasil kinerja satu tahun penuh.

The addition of manpower in 2013 was managed effectively and closely monitored by Division of Human Resources Development (HRD) by referring to standard productivity from each work function. Total employee in December 2013 was amounted to 10,413 or grew by 11% compared to the same time in the previous Year.

Training and Development

Learning Channel – an exclusive channel for the Company's employees – is a superior instrument in broadcasting training and communication programs nationally. Aside of product knowledge material and installation/dismantle of equipments, Learning Channel is also effective to share competitor activities and motivational speech from the executive management.

The training programs were conducted internally by the Division of Training & Development and externally through collaboration with Training division of MNC Media Group or by external training providers.

Other types of the training and development include giving opportunities to the employees for temporary assignment in certain functions so as to have the chance to improve their competencies and work experiences.

Leadership Development Program (LDP) was continued in 2013 with focus on preparing qualified leaders to manage Representative Offices. The total cost of HR training and development program realization throughout 2013 was amounted to Rp259,359,683.

Remuneration and Performance Management

Employee performance appraisal is carried out regularly twice a Year, which consists of a half-Year performance result and a full-Year performance result.

Perseroan menerapkan sistem evaluasi menggunakan Balanced Score Card, dengan tolok ukur yang jelas dan seragam bagi semua fungsi, yang terbagi atas 4 (empat) parameter yaitu People Management, Customer Performance, Risk/Control Management dan Financial Performance.

Sesuai dengan peraturan ketenagakerjaan yang berlaku, Perseroan menerapkan Upah Minimum Propinsi bagi seluruh karyawan dan mengikutsertakan karyawan dalam program BPJS (Badan Penyelenggara Jaminan Sosial). Remunerasi diterapkan dengan mengacu pada struktur gaji yang ditetapkan oleh Grup HR di MNC Media Grup.

Karyawan juga menerima fasilitas dalam bentuk asuransi kesehatan, asuransi jiwa, dana pensiun dan Car Ownership Program (COP) berdasarkan level dan jabatannya.

Sistem penilaian “pay for performance” masih terus diterapkan untuk dapat mempertahankan karyawan-karyawan yang mempunyai kinerja terbaik. Penghargaan diberikan oleh Perseroan disesuaikan dengan hasil evaluasi kinerja, yang diberikan dalam bentuk bonus tahunan atau insetif.

Sebagai penghargaan tambahan, Perseroan juga memberikan beasiswa untuk melanjutkan pendidikan dan program ziarah rohani (Umroh, Holy Land Tour).

Manajemen Karir dan Pengembangan

Perseroan memberikan kesempatan yang sama kepada semua karyawan untuk mengembangkan karirnya melalui mutasi ke posisi yang setara atau promosi ke posisi yang lebih tinggi. Keputusan promosi ditentukan dengan mempertimbangkan potensi dan hasil evaluasi kinerja karyawan.

Sistem Informasi dan Pelaporan Sumber Daya Manusia

Pengelolaan data karyawan dan payroll menggunakan aplikasi dari ProInt, yang setiap bulannya dikonsolidasikan ke Group HR MNC Media. Di akhir tahun 2013, Perseroan ikut berpartisipasi mempersiapkan aplikasi baru Human Capital Management (Oracle) yang akan diterapkan di seluruh Group MNC Media.

Komunikasi dan Acara Pertemuan Karyawan

Perseroan mengadakan Rapat Kerja Nasional di akhir tahun untuk persiapan rencana kerja di tahun berikutnya.

Setiap kuartal, karyawan dengan level Manager ke atas ikut berpartisipasi dalam acara pertemuan Manager Forum yang diselenggarakan oleh Group MNC Media.

Komunikasi karyawan juga terjalin melalui kegiatan Koperasi Karyawan, yang selalu berprinsip “dari dan untuk karyawan”.

The Company implemented evaluation system using Balance Score Card with clear-cut and uniform parameter for all functions, which are categorized into 4 (four) parameters, which are People Management, Customer Performance, Risk/Control Management and Financial Performance.

In compliance with the applicable labor regulations, the Company implements Province Minimum Wages for all employees and enrolls its employees in BPJS (Badan Penyelenggara Jaminan Sosial). Remuneration is set by referring to the salary system established by Group HR of MNC Media Group.

The employees also received some facilities such as health insurance, life insurance, pension, and Car Ownership Program (COP), which were based on their level and positions.

The “pay for performance” assessment system is still implemented to keep the employees which deliver best performances. The appreciation given by the Company is attuned to the performance evaluation result and provided through annual bonus or incentives.

As an additional appreciation, the Company also provided scholarships and spiritual pilgrimage programs (Umrah, Holy Land Tour).

Career Management and Development

The Company provides all employees with equal opportunities to develop their careers through job transfers to equal positions or promotion to higher positions. The transfer/promotion is decided by considering potency and performance evaluation result of the employees.

Human Resources Information and Reporting System

Management of employee data and payroll utilizes an application from ProInt, which is consolidated to HR division of MNC Media Group on monthly basis. By the end of 2013, the Company participated in the preparation of new application of Human Capital Management (Oracle), which will be implemented in the entire MNC Media Group.

Employee Communication and Event Gathering

The Company held National Working Meeting (Rakernas) in the Year end to prepare following Year's work plan.

Each quarter, employees above Manager level will participate in Manager Forum held by MNC Media Group.

Employee communication is also built upon Employee Cooperative which always upholds the principle of “from and for the employees”.



Sebagai bagian dari strategi pengembangan konten, pada tahun 2013 MSKY memperkenalkan 6 (enam) saluran baru yaitu Sundance Channel, Channel M, MNC Food & Travel, MNC Kids, Discovery Kids, dan Disney XD.

As part of content development strategy, MSKY in 2013 introduced 6 (six) new channels, namely Sundance Channel, Channel M, MNC Food & Travel, MNC Kids, Discovery Kids, and Disney XD.



5

ANALISIS DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN

Management Discussion
and Analysis





TINJAUAN MAKRO

Macro Overview

Pada kuartal keempat 2013, PDB riil nasional tercatat mencapai 5,7% atau tumbuh jauh lebih kuat dari yang diperkirakan dengan ekspor sebagai pendorong utama. Sepanjang tahun 2013, PDB riil meningkat hingga 5,8%. Pada tahun 2014, diperkirakan pertumbuhan akan menguat meski dilatarbelakangi tingginya suku bunga, naiknya harga BBM, dan penurunan harga komoditas. Menurut konsensus para ekonom, PDB riil akan meningkat sebesar 5,8% pada tahun 2014 dan sebesar 6,0% pada tahun 2015.

Permintaan domestik diperkirakan menurun pada tahun 2014 meski konsumsi nasional akan tetap tinggi sementara peningkatan permintaan global akan mendorong ekspor. Konsumsi terutama akan dipengaruhi kebijakan moneter yang ketat dan harga BBM yang tinggi. Sisi positifnya, pembuat kebijakan seperti Bank Indonesia telah menerapkan berbagai kebijakan untuk menekan inflasi dan mengurangi neraca defisit berjalan. Depresiasi nilai tukar Rupiah tetap menjadi isu tapi lebih terkendali.

TINJAUAN INDUSTRI

Industry Overview

Geliat industri TV berlangganan pada tahun 2013 secara umum menunjukkan kinerja yang baik. Lembaga riset industri terkemuka Media Partners Asia (MPA) mencatat penambahan 738.000 pelanggan baru pada tahun 2013 dengan PT MNC Sky Vision Tbk. ("MSKY" atau "Perseroan") sebagai kontributor utama. MSKY menutup tahun 2013 dengan meraih total pangsa pasar sebesar hampir 74%.

Dengan tingkat penetrasi TV berlangganan terendah di kawasan Asia Pasifik yakni 9% di tahun 2013, Indonesia memiliki potensi tingkat pertumbuhan jumlah pelanggan paling pesat hingga sekitar 16% pada tahun 2016 mendatang dengan kisaran penambahan 1 juta pelanggan baru per tahun selama 2015 - 2016. Menurut MPA, pelanggan TV Berlangganan akan meningkat

MSKY memiliki lebih dari 10.000 tenaga profesional yang memastikan bahwa setiap pelanggan memperoleh layanan terbaik.

MSKY has more than 10.000 professionals to ensure that every subscriber get the best services.

The economy grew at a stronger than expected rate of 5.7% in real terms during Q4 2013, driven by exports. For the full Year of 2013, real GDP expanded by 5.8%. In 2014, growth will be resilient in spite of rising interest rates, fuel price increases and softer commodity prices. According to consensus estimates from economists, the Indonesian economy will grow by 5.7% in real terms during 2014 and by 6.0% in 2015.

Domestic demand is expected to moderate in 2014 although local consumption will still remain robust while rising global demand should help buoy exports. Consumption will be impacted by tight monetary policy and higher fuel prices. Encouragingly, policymakers such as Bank Indonesia, have executed on various policies to contain inflation and narrow the current account deficit. Currency depreciation is a concern but is becoming somewhat controlled.

The general overview of Pay TV industry in 2013 indicated a good performance. A leading industry research institution, Media Partners Asia (MPA), recorded an increase of 738,000 new subscribers in 2013 with PT MNC Sky Vision Tbk. ("MSKY" or "the Company") as the main contributor. MSKY ended 2013 with a total market share of approximately 74%.

With the lowest Pay TV penetration in Asia Pacific at 9% in 2013, Indonesia has the potential of the most rapid growth rate of approximately 16% in 2016 with an increase of 1 million per Year on average during 2015 - 2016. According to MPA, Pay TV subscribers will climb from 3.12 million in 2013 to reach 3.98 million in 2014 and approximately 7 million by 2020 with

dari 3,12 juta pada tahun 2013 menjadi 3,98 juta di 2014 dan sekitar 7 juta pelanggan pada tahun 2020, dimana penetrasi akan meningkat menjadi masing-masing 11% di tahun 2014 dan 17% di tahun 2020.

Popularitas TV berlangganan yang semakin menanjak seiring jangkauan yang lebih luas dan perluasan segmentasi pasar TV berlangganan juga turut berdampak pada tingkat ARPU bulanan. MPA memperkirakan ARPU bulanan akan berada di kisaran US\$11,7 pada tahun 2014.

Sejumlah faktor kunci yang turut berperan dalam mendorong pertumbuhan bisnis TV berlangganan adalah besarnya pasar rumah tangga yang memiliki TV yang belum tergarap khususnya di luar Jawa, perkembangan konten lokal, dan tingginya populasi masyarakat kelas menengah.

Kondisi Pasar

Seperti pada tahun sebelumnya, biaya berlangganan masih menyumbang porsi terbesar dalam pendapatan industri TV berlangganan di tahun 2013 yakni US\$411,8 juta atau sekitar 91% dari total pendapatan. Bahkan seiring penambahan jumlah pelanggan, jumlah pendapatan industri TV berlangganan naik menjadi US\$450,8 juta, meninggalkan segmen penjualan korporat dan iklan dengan selisih yang lebih besar dari tahun sebelumnya.

Pada akhir 2013, jumlah pelanggan TV berlangganan mencapai 3.118.000 dengan penetrasi 9% dari rumah tangga yang memiliki TV. ARPU bulanan mencapai US\$12,1 dimana DTH merupakan platform distribusi terbesar dengan pangsa pasar 87%. Pemain-pemain utama adalah:

- MSKY, dengan pangsa pasar 73,8% melalui layanan DTH bermerek Indovision, TopTV, dan Oke Vision
- First Media, dengan pangsa pasar 10% melalui jaringan kabel, terutama di Jakarta
- Telkom Indonesia, dengan pangsa pasar 8%, didukung oleh layanan DTH Telkom Vision
- Aora, layanan DTH dengan pangsa pasar 2%
- NexMedia, layanan DTT di Jakarta dengan pangsa pasar 3%
- OrangeTV, dengan pangsa pasar 3%
- Lainnya, dengan pangsa pasar masing-masing tidak lebih dari 0,2%
- Pemain-pemain baru diperkirakan akan meluncurkan layanan komersial pada tahun 2014, seperti BIG TV, Kompas Vision, dan lainnya

penetration scaling up to 11% and 17% in 2014 and 2020 respectively.

The popularity of Pay TV along with the more extensive reach and the expansion of Pay TV segmentation have affected the monthly ARPU rate. Based on MPA forecast, monthly ARPU will be at the level of US\$11.7 in 2014.

A number of key factors that play a role in encouraging the growth of pay-TV business is the market size of TV households that have not been explored, especially outside Java, the development of local content, and high population of middle-class community.

Market Condition

Relatively similar to the previous Year, subscription fee is still the biggest contributor to the overall Pay TV industry revenue in 2013, amounted to US\$411.8 million or around 91% of the total revenue. In fact, along with the growing number of subscriber, the Pay TV industry revenue increased to US\$450.8 million, leaving behind the commercial sales and TV ad sales by greater difference than the previous Year.

By the end of 2013, the number of Pay TV subscribers was amounted to 3,118,000 with 9% penetration of TV households. Monthly ARPU reached US\$12.1 while DTH was the major distribution platform with 87% market share. Key players include:

- MSKY, which has 73.8% market share through DTH brands Indovision, TopTV, and Oke Vision
- First Media, which has 10% market share through its cable network, predominantly in Jakarta
- Telkom Indonesia, which has 8% market share, supported by DTH Telkom Vision
- Aora, a DTH platform with 2% market share.
- NexMedia, a DTT platform in Jakarta with 3% market share
- OrangeTV, with 3% market share
- Other platforms with market share each less than 0.2%
- New players expected to launch commercially in 2014, including BIG TV, Kompas Vision, and many others.

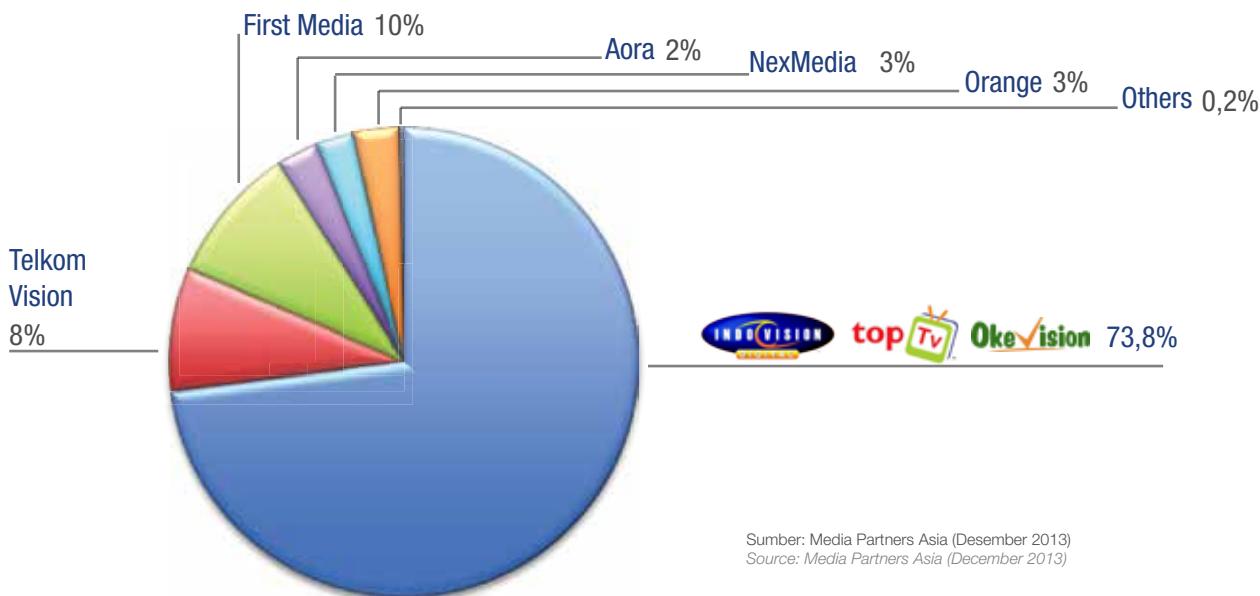
ANALISIS DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN

Management Discussion and Analysis

ENTERTAINING, EDUCATING, AND EMPOWERING THE NATION • ANNUAL REPORT 2013

Komposisi Pangsa Pasar TV berlangganan Indonesia

Composition of Indonesia Pay TV Market Share



Faktor pertumbuhan masa depan

Berangkat dari jumlah penetrasi TV yang masih rendah dan masih akan terus bertumbuh hingga 2016, bisnis TV berlangganan di Indonesia memiliki potensi yang amat menjanjikan bahkan hingga beberapa tahun mendatang. Menurut data Asosiasi Penyelenggara Multimedia Indonesia (APMI), setidaknya ada sekitar 60 juta rumah tangga yang memiliki TV namun belum tersentuh layanan TV berlangganan. Dengan peluang sebesar itu, MSKY cukup optimis mampu mencapai pertumbuhan pelanggan yang signifikan.

Sementara mayoritas pemain TV berlangganan lainnya masih fokus menggarap layanannya di Jakarta dan kota-kota besar lain di Jawa, MSKY justru semakin serius menggarap pasar TV berlangganan di luar Pulau Jawa seperti Sumatera, Kalimantan dan Sulawesi. Upaya agresif untuk mengembangkan pasar di luar Jawa ini terutama didorong tren pertumbuhan pelanggan baru TV berlangganan khususnya TopTV di kota-kota besar di Sumatera dan Kalimantan.

Seiring variasi profil demografis pelanggan TV berlangganan yang mencakup segmen A, B, dan C di berbagai wilayah Indonesia, MSKY mencanangkan pengembangan konten lokal dan internasional secara berkelanjutan baik dari segi kuantitas maupun kualitas. Di samping pengembangan konten lokal yang lebih relevan dengan target pasar yang dituju, penerapan strategi segmentasi produk dan harga yang kompetitif dipandang juga akan berkontribusi besar pada tingkat pertumbuhan pelanggan baik di Jawa dan luar Jawa.

Key drivers of future prospects

With the low number TV penetration which is likely to keep growing until 2016, the Pay TV business in Indonesia looks very promising for the next few Years. According to data from Asosiasi Penyelenggara Multimedia Indonesia (APMI), there at least are 60 million of TV households which remained untapped by the Pay TV services. With such huge opportunities, MSKY feels optimistic enough to reach a significant growth of subscribers.

While the majority of other Pay TV players are still focused on offering its services in Jakarta and other big cities around Java, MSKY has seriously worked on Pay TV market outside Java such as Sumatera, Kalimantan, and Sulawesi. The aggressive steps to develop the market outside Java is particularly driven by the rapid growth of new Pay TV subscribers especially TopTV from big cities in Sumatera and Kalimantan.

In line with the varied demographic profile of Pay TV subscribers which includes A, B, and C segments across many areas of Indonesia, MSKY sets out the plan to develop local and international contents continuously both from quantity and quality. In addition to the local contents which are more relevant with the targeted market, implementation of product segmentation and competitive pricing strategy is also considered to make big contribution to growth rate of subscribers in Java and outside Java.

Aspek lain yang juga menjadi fokus MSKY dalam rangka menjaga pertumbuhan pelanggan yang berkesinambungan adalah penjualan dan distribusi. Sebagai perusahaan berorientasi produk dan jasa, aspek penjualan dan distribusi merupakan kunci vital bagi keberhasilan MSKY. Oleh karena itu, MSKY senantiasa berupaya menghadirkan layanan terbaik bagi calon pelanggan maupun pelanggan yang sudah ada. Guna mendorong pencapaian target penjualan dan penambahan pelanggan, MSKY memiliki jaringan tim penjualan internal yang terdiri dari 2.589 staf penjualan. Melalui jaringan penjualan terstruktur ini, diharapkan calon pelanggan bisa memperoleh informasi berlangganan dengan mudah dan nyaman. Dalam kaitannya dengan peluang pasar baru di luar Jawa, jaringan tim penjualan internal ini juga diarahkan untuk menjangkau calon pelanggan TV berlangganan yang berada di pelosok-pelosok daerah tanah air. Selain itu, MSKY juga bisa menekan masalah terkait churn rate dan otentifikasi pelanggan yang sebelumnya menimbulkan masalah bagi pemain lain.

Seperti diungkapkan sebelumnya, pengembangan konten tetap akan menjadi fokus MSKY dalam menarik pelanggan baru dan meningkatkan loyalitas pelanggan yang ada. Selain menawarkan saluran free-to-air (FTA) yang masih menjadi favorit para pemirsa, MSKY juga menghadirkan 29 saluran ekslusif termasuk 18 saluran yang diproduksi MNC dan mencakup genre anak-anak/ keluarga, hiburan, olahraga dan berita. Dengan konten lokal berbahasa Indonesia, MSKY optimis rangkaian program ekslusifnya mampu bersaing dengan saluran internasional dan bahkan mendapatkan peringkat program lebih tinggi.

Tinjauan Operasional

Dari sisi operasional, MSKY mencatatkan pertumbuhan pelanggan yang relatif tinggi di tengah pertumbuhan ekonomi nasional yang melambat pada semester kedua tahun 2013. Melanjutkan kinerja memuaskan dari tahun sebelumnya, MSKY berhasil membukukan penambahan pelanggan sebesar 34% menjadi 2,30 juta dari 1,72 juta pelanggan pada tahun 2012. Walaupun tingkat pertumbuhan pada tahun 2013 tak setinggi tahun sebelumnya, prestasi ini sesungguhnya merupakan pencapaian yang cukup menggembirakan dengan peta persaingan bisnis TV berlangganan yang semakin ketat dari waktu ke waktu.

Other aspect which also becomes MSKY's focus in maintaining a sustainable subscriber growth is sales and distribution. As a product and service-oriented company, sales and distribution aspect are also one of the key drivers of MSKY's success. Therefore, MSKY always seek to deliver the best services for both the prospective and existing subscribers. In order to meet the target of sales and subscriber growth, MSKY has a diversified network of internal sales teams, consisting of 2,589 sales staffs. Through a structured sales network, it is expected that the prospective subscribers can easily and comfortably obtain information on subscription. In regards to the new market opportunities outside Java, the internal sales team network is also directed to reach Pay TV prospective subscribers in remote areas across the country. In addition, MSKY is also able to reduce issues related to churn rate and subscriber authentication issues that have hurt other players.

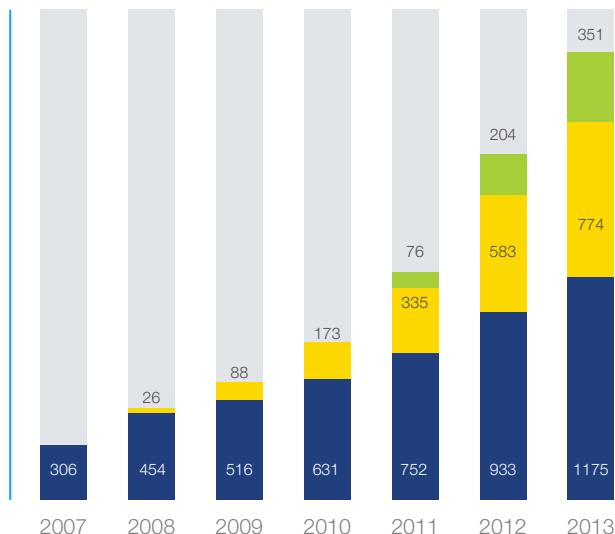
As previously mentioned, content development remained MSKY's focus in attracting new subscribers and increasing loyalty of the existing subscribers. Apart from offering free-to-air (FTA) channels which are still the audience favorites, MSKY also aired 29 exclusive channels including 18 channels which are produced by MNC and include children, family, entertainment, sport, and news genre. With Indonesian local content, MSKY is optimistic that its exclusive programs will be able to compete with international channels and even earn higher program ratings.

Operational Review

Operationally, MSKY noted a relatively high growth of subscribers in the midst of lethargic economic growth in the second semester of 2013. Continuing good performance from the previous Year, MSKY booked an increase of 34 % to 2.30 million subscribers from 1.72 million in 2012. Even though the growth rate in 2013 was not as high as the previous Year, this is still an encouraging achievement despite of tougher competition in Pay TV business from time to time.



39.96% CAGR In Subscribers From 2007-2013



Pasca resmi menjadi perusahaan publik melalui aksi Penawaran Umum Perdana atau Initial Public Offering pada tahun 2012, MSKY semakin memantapkan eksistensinya dalam industri TV berlangganan secara khusus maupun kancah investasi internasional. Dengan kinerja bisnis yang stabil, valuasi MSKY sebagai pilihan investasi juga terus meningkat. Selain itu, MSKY juga terus tumbuh menjadi korporasi yang baik melalui penerapan Tata Kelola Perusahaan yang Baik secara efektif dan berkelanjutan.

Merupakan pelopor TV berlangganan di Indonesia, MSKY menjadi satu-satunya penyedia layanan TV berlangganan yang menggunakan teknologi satelit S-band untuk menyiarkan programnya. Produk TV berlangganan pertamanya yaitu Indovision menawarkan siaran digital berkualitas tinggi. Sejalan dengan kepemimpinannya dalam teknologi TV berlangganan, MSKY juga mengukuhkan diri sebagai pemain TV berlangganan terdepan di Indonesia dengan pangsa pasar kumulatif mencapai hampir 74% yang mencakup tiga merek TV berlanggannya yaitu Indovision, OkeVision, dan TopTV.

Dalam rangka mempertahankan dominasinya di industri TV berlangganan tanah air, MSKY menawarkan portofolio layanan TV berlangganan terlengkap dengan tayangan berkualitas unggulan untuk semua segmen konsumen Indonesia sesuai dengan kebutuhannya. Setelah sukses dengan merek TV berlangganan pertamanya yaitu Indovision, MSKY pun mulai melancarkan strateginya dalam rangka memperluas penetrasi pasar dengan meluncurkan dua merek tambahan dengan segmentasi yang berbeda dari Indovision yang menargetkan keluarga kelas menengah ke atas. Kedua merek tersebut adalah TopTV dan OkeVision. Dengan demikian, segmentasi produk MSKY adalah sebagai berikut:

Following its Initial Public Offering in 2012, MSKY has gained more presence in both Pay TV industry and international investment scene. With stable business performance, the value of MSKY as investment choice also continues to soar up. In addition, MSKY also grows well to be a good corporate citizen through an effective and consistent practice of Good Corporate Governance.

As a pioneer of Pay TV in Indonesia, MSKY becomes the only Pay TV provider which utilizes S-band satellite technology to broadcast its programs. Its first Pay TV product, Indovision offered high quality digital broadcast. In line with its leadership in Pay TV technology, MSKY affirmed its positions as the leading Pay TV players in Indonesia with cumulative market share of approximately 74% which encompasses its three Pay TV brands, namely Indovision, OkeVision, and TopTV.

To maintain its domination in national Pay TV industry, MSKY offers the most comprehensive portfolio of Pay TV services with top quality programs for all Indonesian consumer segments according to their needs. After the success with its first Pay TV service, Indovision, MSKY started to implement its strategy to expand the market penetration by introducing two more Pay TV brands with different segmentation from those of Indovision which targets at middle high class families. The two brands are TopTV and OkeVision. As such, the current MSKY product segmentation is as follows:

- Indovision, ditujukan untuk kalangan menengah ke atas yang tinggal di kota-kota besar di Indonesia.
- TopTV, ditujukan untuk kalangan menengah dan menengah bawah yang tinggal di daerah-daerah yang tidak terjangkau oleh TV terrestrial.
- OkeVision ditujukan untuk kalangan menengah yang membutuhkan tayangan film dan hiburan.

Melalui strategi tiga merek yang berbeda ini, MSKY tidak hanya menguasai pasar TV berlangganan tapi juga sudah berada di jalur yang benar dalam mewujudkan misinya yaitu menghadirkan layanan TV berlangganan bagi seluruh lapisan masyarakat.

Indovision

Menandai awal kiprah MSKY dalam industri TV berlangganan nasional, Indovision merupakan produk TV berlangganan pertama di Indonesia. Diperkuat satelit Indostar I, Indovision memulai debutnya dengan menawarkan lima saluran digital dengan target konsumen utama kelas menengah ke atas.

Seiring perjalannya, MSKY meluncurkan satelit menjadi Indostar II yang memfasilitasi penyiaran hingga lebih dari 160 saluran TV berlangganan. Saat ini, Indovision menawarkan 29 saluran ekslusif yaitu Disney XD, BabyTv, CBeebies, BBC Knowledge, Yoyo TV Asia, Vision2 Drama-Televiva, 8i Channel, iConcerts, Sundance Channel, Golf Channel, MNC Sports1, MNC Sports2, MNC Comedy, MNC Entertainment, MNC News, MNC Music, MNC Lifesyle, MNC Business, MNC Drama, MNC Movie, MNC Fashion, MNC Food & Travel, MNC Shop, MNC Infotainment, MNC Kids, MNC Muslim, Life, RED, and Warner TV.

Hingga akhir tahun 2013, Indovision tercatat memiliki total pelanggan sebesar 1,2 juta pelanggan dengan pangsa pasar TV berlangganan sebesar 37,7%, menjadikannya sebagai TV berlangganan nomor satu di Indonesia.

TopTV

Diperkenalkan pada tahun 2007, TopTV menyasar segmen konsumen menengah dan menengah bawah dengan harga yang lebih terjangkau. Secara khusus, merek TopTV juga diarahkan untuk menjangkau pasar di luar Jawa yang tidak terjangkau siaran TV FTA (terrestrial) yang jumlahnya cukup besar.

Melalui strategi pemasaran dan distribusi yang komprehensif, TopTV berhasil menyusul kesuksesan Indovision sebagai merek TV berlangganan kedua terfavorit dengan jumlah pelanggan kedua terbesar di Indonesia.

Meskipun TopTV 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 brand TV berlangganan lain yang telah lebih lama hadir dibandingkan TopTV.

- Indovision, targeted at upper middle class living in big cities in Indonesia.
- TopTV, targeted at middle and middle low classes living in blank-spot areas.
- OkeVision, targeted at middle class seeking movies and entertainment.

Through the strategy of these three different brands, MSKY not only dominate the Pay TV market but also is on the right track to realize its mission of delivering Pay TV services to all community classes.

Indovision

Marking the first step of MSKY in the history of national pay TV industry, Indovision is the first Pay TV service in Indonesia. Supported by Indostar 1 satellite, Indovision made its debut by featuring five digital programs with middle high class customers as its main target market.

Along with its development, MSKY launched the Indostar II satellite which is able to facilitate more than 160 Pay TV channels. Currently, Indovision features 29 exclusive channels, namely Disney XD, BabyTv, CBeebies, BBC Knowledge, Yoyo TV Asia, Vision2 Drama-Televiva, 8i Channel, iConcerts, Sundance Channel, Golf Channel, MNC Sports1, MNC Sports2, MNC Comedy, MNC Entertainment, MNC News, MNC Music, MNC Lifesyle, MNC Business, MNC Drama, MNC Movie, MNC Fashion, MNC Food & Travel, MNC Shop, MNC Infotainment, MNC Kids, MNC Muslim, Life, RED, and Warner TV.

By the end of 2013, Indovision has had a total subscribers of 1.2 million with Pay TV market share of 37.7%, making it the number one Pay TV in Indonesia. .

TopTV

Launched in 2007, TopTV targets the middle and middle low class market segment with much more affordable price. In particular, TopTV brand is aiming to reach a substantial number of TV households outside Java which are located in blank spot areas.

Through comprehensive marketing and distribution strategy, TopTV manages to follow the success of Indovision and become the second most favorite Pay TV brands with second largest number of subscribers in Indonesia.

Although it has only been launched in 2007, currently TopTV has become 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 brands that have been in the market longer than TopTV.



Hingga akhir tahun 2013, TopTV tercatat memiliki total pelanggan sebesar 773.000 pelanggan dengan pangsa pasar TV berlangganan sebesar 24.8%, naik 1% dibandingkan tahun sebelumnya. Peningkatan ini terutama didukung oleh pesatnya pertumbuhan pelanggan di luar Jawa yang merupakan target pasar utama TopTV.

OkeVision

Okevision yang resmi memulai kiprahnya pada tahun 2008, mengusung slogan "Bioskop Masuk Rumah" dan lebih diperuntukkan bagi kaum muda dengan kebutuhan tayangan film dan hiburan.

Saat ini, OkeVision menawarkan total 71 saluran yang terdiri dari program lokal dan internasional dalam berbagai kategori mulai dari olahraga, berita, film, pengetahuan, anak, agama, hiburan, hobi dan banyak lagi.

Hingga akhir tahun 2013, OkeVision tercatat memiliki total pelanggan sebesar 351.000 dengan pangsa pasar TV berlangganan sebesar 11.3%, naik 2,3% dibandingkan tahun sebelumnya. Kendati belum mampu meraih pangsa pasar sebesar kedua merek TV berlangganan MSKY lainnya, OkeVision mampu melampaui para pemain TV berlangganan sekelasnya seperti First Media, Telkom Vision, Aora, dan Nexmedia.

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

Konten Yang Menarik

Sebagai bagian dari strategi pengembangan konten, pada tahun 2013 MSKY memperkenalkan 6 (enam) saluran baru di mana mayoritasnya merupakan saluran eksklusif produksi MNC. Rangkaian saluran baru tersebut meliputi kategori hiburan yaitu Sundance Channel dan Channel M, kategori gaya hidup yaitu MNC Food & Travel, dan kategori anak-anak yaitu MNC Kids, Discovery Kids, dan Disney XD. Keenam saluran baru tersebut menambah lengkap portofolio saluran yang dimiliki MSKY dengan total 118 saluran yang terbagi dalam 12 kategori termasuk 5 channel HD.

MSKY menghadirkan tim Call Center yang tersebar di 85 kota di Indonesia untuk melayani pelanggan setiap hari selama 24 jam.

MSKY is supported with Call Center team in 85 cities across Indonesia to serve the subscribers everyday for 24 hours.

By the end of 2013, TopTV has had a total subscribers of 773,000 subscribers with Pay TV market share of 24.8%, grew by 1% compared to the previous Year. The increase was largely supported by the rapid growth of subscribers outside Java which were also its main target market.

OkeVision

OkeVision officially started its journey back in 2008, featuring slogan of "Bioskop Masuk Rumah", and was especially aimed at young subscribers seeking for movies and entertainment.

Currently, OkeVision offered a total of 71 channels which consists of local and international programs in various genres from sports, news, movies, kids, religion, entertainment, hobbies, and many more.

By the end of 2013, OkeVision has had a total subscribers of 351,000 with Pay TV market share of 11.3%, grew by 2.3% compared to the previous Year. Albeit unable yet to obtain market share as big as the other two MSKY brands, OkeVision managed to surpass other Pay TV players in its class such as First Media, Telkom Vision, Aora, and Nexmedia.

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

Leading Compelling Content

As part of content development strategy, MSKY in 2013 introduced 6 (six) new channels in which most of them being exclusive channels produced by MNC. These new channels consist of Sundance Channel and Channel M, in entertainment category; MNC Food & Travel in lifestyle category; and MNC Kids, Discovery Kids, and Disney XD in kids category. The new channels add to MSKY's channel portfolio which amounts to 118 channels in 12 categories including 5 HD channels.

MSKY juga memiliki jumlah saluran eksklusif terbanyak yang tidak dimiliki oleh pesaing lain yaitu total 29 saluran eksklusif yang berkualitas di mana 18 diantaranya adalah saluran lokal yang diproduksi oleh MNC.

Selain rangkaian saluran eksklusif, MSKY juga menawarkan portofolio saluran anak-anak, pendidikan dan olahraga yang signifikan sebagai tiga genre yang paling diminati pemirsa. Untuk kategori program anak-anak dan pendidikan, MSKY menyediakan total 11 saluran untuk anak-anak berusia 1 hari hingga remaja.

Selain itu, sejumlah program-program olahraga dunia yang disiarkan secara eksklusif pada tahun 2013 antara lain adalah:

- Tennis: Rolland Gaross 2010 – 2013 (Eksklusif TV berlangganan), Master Series 1000, ATP Tour 500 Series, ATP 250 (Non Eksklusif FTA & TV berlangganan), Davis Cup & Fed Cup (Eksklusif TV berlangganan), dan WTA (Eksklusif FTA & TV berlangganan)
- Badminton: BWF Package - Sudirman Cup 2013 dan WBC 2013 (Non Eksklusif FTA & TV berlangganan)
- Football: EUFA Euro 2012 – 2016 (Eksklusif FTA & TV berlangganan) La Liga (Eksklusif TV berlangganan untuk pertandingan tertentu), dan UEFA European Qualifier (Eksklusif FTA & TV berlangganan)
- Boxing: Top Rank (Eksklusif FTA & TV berlangganan) dan Super Six World Classic Boxing (Eksklusif)
- MMA/Wrestling: UFC Live Event (Eksklusif berdasarkan wilayah) dan WWE (Eksklusif FTA & TV berlangganan)
- Basketball: NBA/WNBA (Eksklusif)
- Golf: PGA Tour USA (Eksklusif), IMG – Asian Tour (Eksklusif), IMG – Golfing World (Eksklusif), IMG – Golf Misc (Eksklusif), IMG – Ladies PGA (Eksklusif), IMG – Ryder Cup & PGA European Tour (Eksklusif), dan IMG – 4 jam per hari Golf channel blocking (Eksklusif)

Pada tahun 2013, MSKY juga menambahkan layanan berjenis value-added services berupa layanan PVR/VOD. Layanan ini memungkinkan para pelanggan merekam dan menyimpan tayangan TV berlangganan ke dalam perangkat harddisk. Selain itu, pelanggan juga dapat memilih tayangan program khusus yang dapat disaksikan berkali-kali tanpa batas, dengan biaya berlangganan Rp79.000 per bulan.

MSKY also offers the largest selections of exclusive channels which other competitors do not have; namely a total of 29 quality exclusive channels, 18 of which are local channels produced by MNC

Aside from exclusive channels, MSKY also offered a comprehensive portfolio of children, education, and sports channels as the most favorite genre. For children and education channels, MSKY provided a total of 11 channels for 1 day old children to teenagers.

Beside that, some of the international sports programs aired exclusively in 2013 are as follow:

- Tennis: Rolland Gaross 2010 – 2013 (Exclusive Pay TV), Master Series 1000, ATP Tour 500 Series, ATP 250 (Non Exclusive FTA & Pay TV), Davis Cup & Fed Cup (Exclusive Pay TV), and WTA (Exclusive FTA & Pay TV)
- Badminton: BWF Package - Sudirman Cup 2013 and WBC 2013 (Non Exclusive FTA & Pay TV)
- Football: EUFA Euro 2012 – 2016 (Exclusive FTA & Pay TV) La Liga (Exclusive Pay TV for selected matches), and UEFA European Qualifier (Exclusive FTA & Pay TV)
- Boxing: Top Rank (Exclusive FTA & Pay TV) and Super Six World Classic Boxing (Exclusive)
- MMA/Wrestling: UFC Live Event (Exclusive all right in the territory) and WWE (Exclusive FTA & Pay TV)
- Basketball: NBA/WNBA (Exclusive)
- Golf: PGA Tour USA (Exclusive), IMG – Asian Tour (Exclusive), IMG – Golfing World (Exclusive), IMG – Golf Misc (Exclusive), IMG – Ladies PGA (Exclusive), IMG – Ryder Cup & PGA European Tour (Exclusive), and IMG – 4 hour per day of Golf channel blocking (Exclusive)

In 2013, MSKY also introduced new value added service, namely PVR/VOD. The service allows the subscribers to record and save the Pay TV programs to harddisk. Moreover, the subscribers will also be able to choose special programs to be watched repeatedly without limit with subscription fee of Rp79,000 per month.



Jaringan Terluas dan Handal

Untuk memastikan pertumbuhan pelanggan yang berkesinambungan baik dari sisi kualitas maupun kuantitas, MSKY mengembangkan jaringan distribusi penjualan komprehensif dengan cakupan layanan terluas yang tersebar di berbagai wilayah Indonesia.

Dilatarbelakangi model bisnis TV berlangganan yang mengedepankan layanan optimal bagi para pelanggannya, MSKY secara konsisten mengembangkan saluran distribusinya melalui diversifikasi saluran penjualan dan penambahan kantor cabang khususnya di pelosok-pelosok daerah. Saat ini, 80% dari akuisisi pelanggan baru dihasilkan oleh jaringan penjualan internal (in-house sales channel). Saluran in-house tersebut terdiri atas lebih dari 2.589 tenaga penjualan yang tersebar di lebih dari 390 outlet modern store, exhibition, door-to-door, subscriber-get-subscriber, member club dan sales call center, bersama dengan lebih dari 500 dealer dan sales corner yang tersebar di seluruh Indonesia.

Selain itu, MSKY memiliki total 85 kantor cabang yang tersebar di seluruh Indonesia hingga ke pelosok, dengan lebih dari 2.414 teknisi dan lebih dari 386 petugas customer service yang siap melayani kebutuhan konsumen seputar layanan penjualan dan purna jual.

Di samping mempertahankan mutu layanan yang optimal bagi pelanggan, sistem pengelolaan saluran distribusi yang berbasis tim penjualan internal juga memungkinkan MSKY mampu mengendalikan dan menjaga kualitas pelanggan yang dihasilkan. Kualitas pelanggan diyakini turut berperan penting dalam pencapaian target bisnis Perseroan secara keseluruhan karena berkaitan erat dengan tingkat churn rate. Dengan akuisisi pelanggan yang berkualitas baik, churn rate bisa ditekan seminimal mungkin sekaligus menjaga tingkat pertumbuhan pelanggan yang stabil dan sehat.

Teknologi Tercanggih

Teknologi mutakhir juga merupakan salah satu keunggulan utama MSKY. Dalam mendistribusikan tayangannya, Perseroan mengandalkan satelit Indostar II milik sendiri yang sudah didukung frekuensi S-Band yang tahan terhadap perubahan cuaca iklim

Untuk menjaga kepuasan pelanggan MSKY memiliki infrastruktur terdepan yang dikelola profesional handal.

To maintain subscribers' satisfaction, MSKY established superior infrastructure managed by trusted professionals.

Widest and Reliable Network

To ensure a sustainable subscriber growth both in quantity and quality, MSKY developed a comprehensive sales and distribution network with widest service coverage across Indonesia.

With Pay TV business model which focuses on optimal service for subscribers, MSKY consistently develops its distribution channels through diversification of sales channel and addition of branches in remote areas. Currently, 80% of new customer acquisition being generated by in-house sales channel. The in-house sales channel consists of more than 2,589 salespeople spread over 390 modern store outlets, exhibition, door-to-door, subscriber-get-subscriber, members club and sales call center, together with more than 500 dealers and sales corners throughout Indonesia.

Furthermore, MSKY also has a total of 85 branches spread all over Indonesia, with more than 2,414 technicians and more than 386 customer service staffs which are ready to serve customer needs on sales and after sales service.

In addition to maintaining optimal service quality for subscribers, the internal sales team also allows MSKY to better control and keep the subscriber quality. The subscriber quality is also considered to play an important role in the overall achievement of Company's business target as it is related to churn rate. With good quality subscriber acquisition, churn rate can be reduced to minimum while also maintaining a stable and healthy subscriber growth.

Superior Technology

Superior technology is also one of main advantages of MSKY. In broadcasting its programs, the Company relies on its own S-Band frequency satellite Indostar II that is resistant to tropical climate changes. With a capacity of 10 transponders, Indostar II is able

tropis. Dengan kapasitas 10 transponder, satelit Indostar II juga memungkinkan jangkauan siaran berkualitas optimal hingga 13.700 pulau dan lebih dari 9.8 juta kilometer persegi ke seluruh wilayah Indonesia.

Infrastruktur Terdepan

Guna mendorong kualitas layanan maksimal, MSKY juga menyiapkan sejumlah infrastruktur penunjang. Di antaranya adalah fasilitas kontrol satelit sendiri untuk memantau dan mengendalikan kinerja satelit agar dapat menyiarkan gambar yang jernih dan berkualitas optimal.

Selain itu, tersedia juga fasilitas pusat penyiaran untuk memastikan bahwa tayangan yang diterima oleh pelanggan memiliki kualitas terbaik baik dalam aspek gambar maupun suara. Prasarana penunjang lain yang tak kalah penting adalah sistem conditional access yang terintegrasi dengan perangkat lunak terbaik di industri yang memungkinkan optimalisasi layanan ke setiap rumah. Semua fasilitas tersebut dikelola oleh profesional handal Indonesia.

Kebutuhan pelanggan seputar informasi produk dan layanan maupun masalah teknik TV berlangganan diakomodasi MSKY dengan menghadirkan 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.

Khusus untuk Indovision, para pelanggan juga bisa menikmati layanan TV berlangganan Indovision maupun beragam sarana hiburan untuk seluruh keluarga di "Indovision Entertainment Center" yang tersebar di sejumlah pusat perbelanjaan, di Jakarta dan sekitarnya. Melalui Indovision Entertainment Center, MSKY berharap bisa meningkatkan loyalitas pelanggan sekaligus sebagai wujud apresiasi atas kepercayaan yang telah diberikan pelanggan selama ini.

Kesuksesan MSKY juga tidak lepas dari dukungan dan dedikasi sumber daya manusia yang dimiliki. MSKY memiliki lebih dari 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 MSKY semakin mempertahankan posisinya sebagai perusahaan TV berlangganan terbaik dan terdepan jauh meninggalkan pesaing lainnya di Indonesia.

Sebagai pemimpin pasar MSKY 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

to distribute highest quality broadcast reach all over Indonesia across the range of 13,700 islands and more than 9.8 million square kilometers.

Leading Infrastructure

To create high quality service, MSKY also prepares a number of supporting infrastructures. Among others are its own satellite control facility to control the performance of the satellite in order to provide clear pictures with optimum quality.

In addition, there is also a broadcast center to ensure that the programs received by the subscribers are in excellent condition. Other important supporting infrastructure is the conditional access system which is integrated with the best software in the industry to provide optimal services to every home. All facilities are managed by Indonesia's reliable professionals.

The subscriber needs on product and service information as well as Pay TV technical problems are accommodated by MSKY with a call center team comprising more than 380 agents spread across 85 cities in Indonesia, which is self-managed to serve the customers 24 hours a day.

Particularly for Indovision, the subscribers also get to enjoy Indovision services and various entertainment facilities for the whole family in "Indovision Entertainment Center" across several shopping centers located in Jakarta and its vicinity. Through Indovision Entertainment Center, MSKY expects to increase loyalty of the subscribers and as an appreciation to the subscribers for their loyalty all this time.

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

Through those advantages, MSKY has established itself as the leading pay TV company in Indonesia, outperforming other competitors.

As the market leader, MSKY is also actively involved in curtailing reducing piracy in the 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.

Proses Berlangganan

Proses akuisisi pelanggan merupakan salah satu rantai terpenting dalam aktivitas operasional Perseroan. Oleh karena itu, Perseroan menekankan pada proses kerja yang efektif dan efisien dari tim penjualan internal dengan tetap mengedepankan kemudahan dan kenyamanan calon pelanggan.

Pada tahap pertama, SFL (sales frontliner) melakukan pendekatan atau menerima permintaan informasi dari calon pelanggan melalui berbagai saluran penjualan yang dimiliki MSKY yaitu outlet modern store, exhibition, door-to-door, subscriber-get-subscriber, member club, sales call center, dealer dan sales corner yang tersebar di seluruh Indonesia.

Setelah memperoleh informasi seputar produk dan layanan yang tersedia dan memilih paket TV berlangganan sesuai kebutuhannya, maka selanjutnya calon pelanggan akan diarahkan untuk proses aplikasi melalui pengisian detil informasi berlangganan. Aplikasi calon pelanggan yang sudah lengkap kemudian akan diproses lebih lanjut di divisi DTH Admin yang mencakup tahapan input dan verifikasi data serta penjadwalan instalasi ke rumah calon pelanggan.

Tahap berikutnya setelah pemrosesan aplikasi calon pelanggan adalah instalasi perangkat dan prasarana penunjang yang diperlukan agar calon pelanggan bisa menikmati layanan TV berlangganan dengan nyaman di rumah. Proses instalasi dilakukan oleh tim teknisi MSKY yang berpengalaman dengan didampingi calon pelanggan sesuai jadwal yang telah disepakati bersama. Selain melakukan instalasi dan konfigurasi perangkat TV berlangganan yang diperlukan, tim teknisi juga akan memberikan petunjuk singkat seputar pengoperasian perangkat untuk memastikan pelanggan bisa menikmati layanan TV berlangganan dengan optimal.

Setelah menjadi pelanggan tetap, pelanggan dapat menikmati layanan purna jual di mana pelanggan bisa dengan mudah memperoleh informasi berupa perubahan atau peningkatan layanan hingga bantuan teknis dengan menghubungi hotline customer care yang disediakan MSKY. Di samping itu, pelanggan juga bisa langsung mengunjungi gerai walk in center maupun entertainment center. Di tahun 2013, untuk mendekatkan diri dengan pelanggan, Perseroan menambah gerai walk in center di Kelapa Gading, Jakarta Utara setelah sebelumnya di Wisma Indovision, Jakarta Barat. Dan gerai entertainment center yang berada di pusat perbelanjaan juga ditambah menjadi di Mal Paris van Java, Bandung, dan Mal Kota Kasablanka, Jakarta Selatan, setelah sebelumnya di Mal Gandaria City, Jakarta Selatan.

Subscription Process

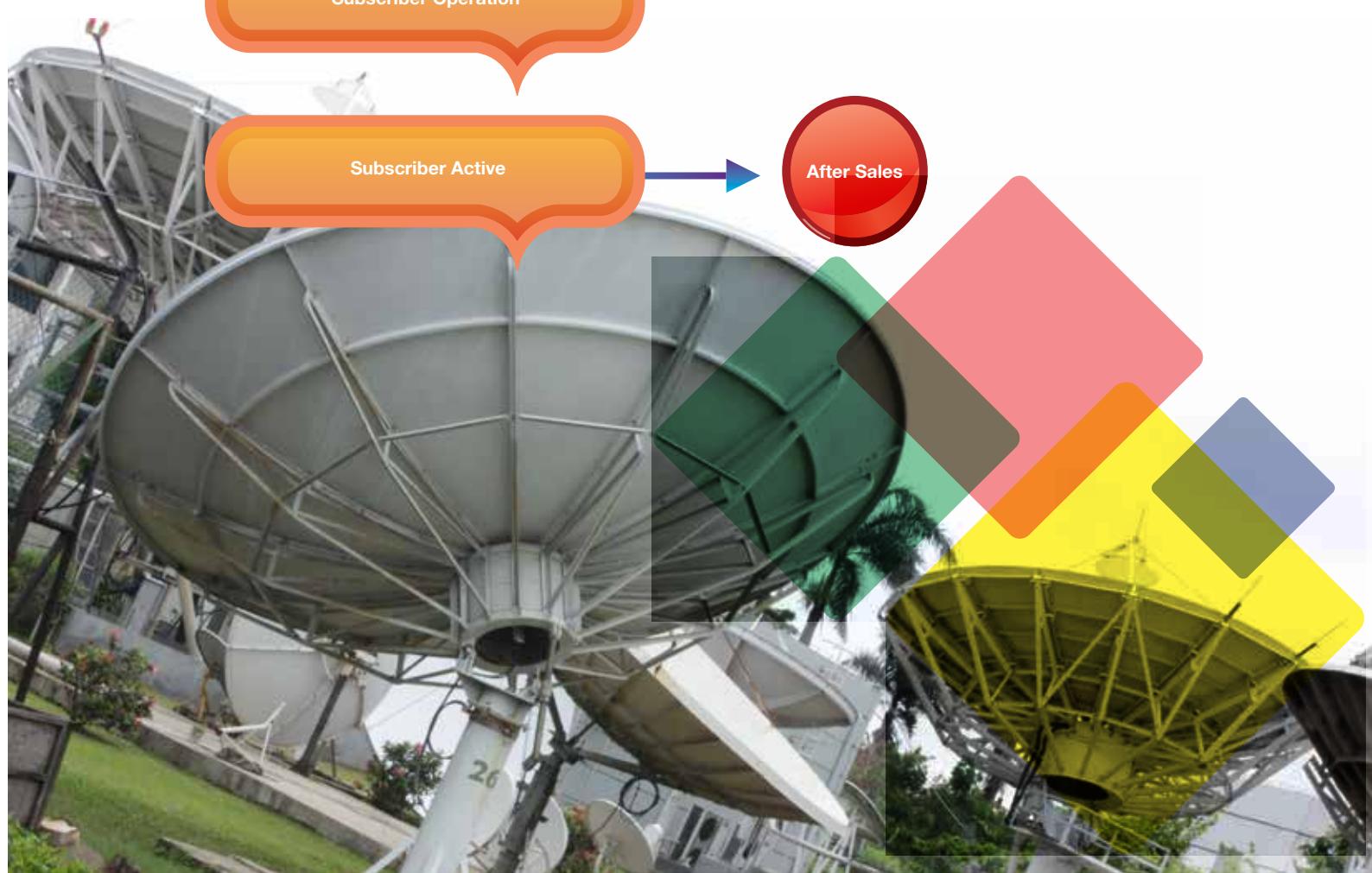
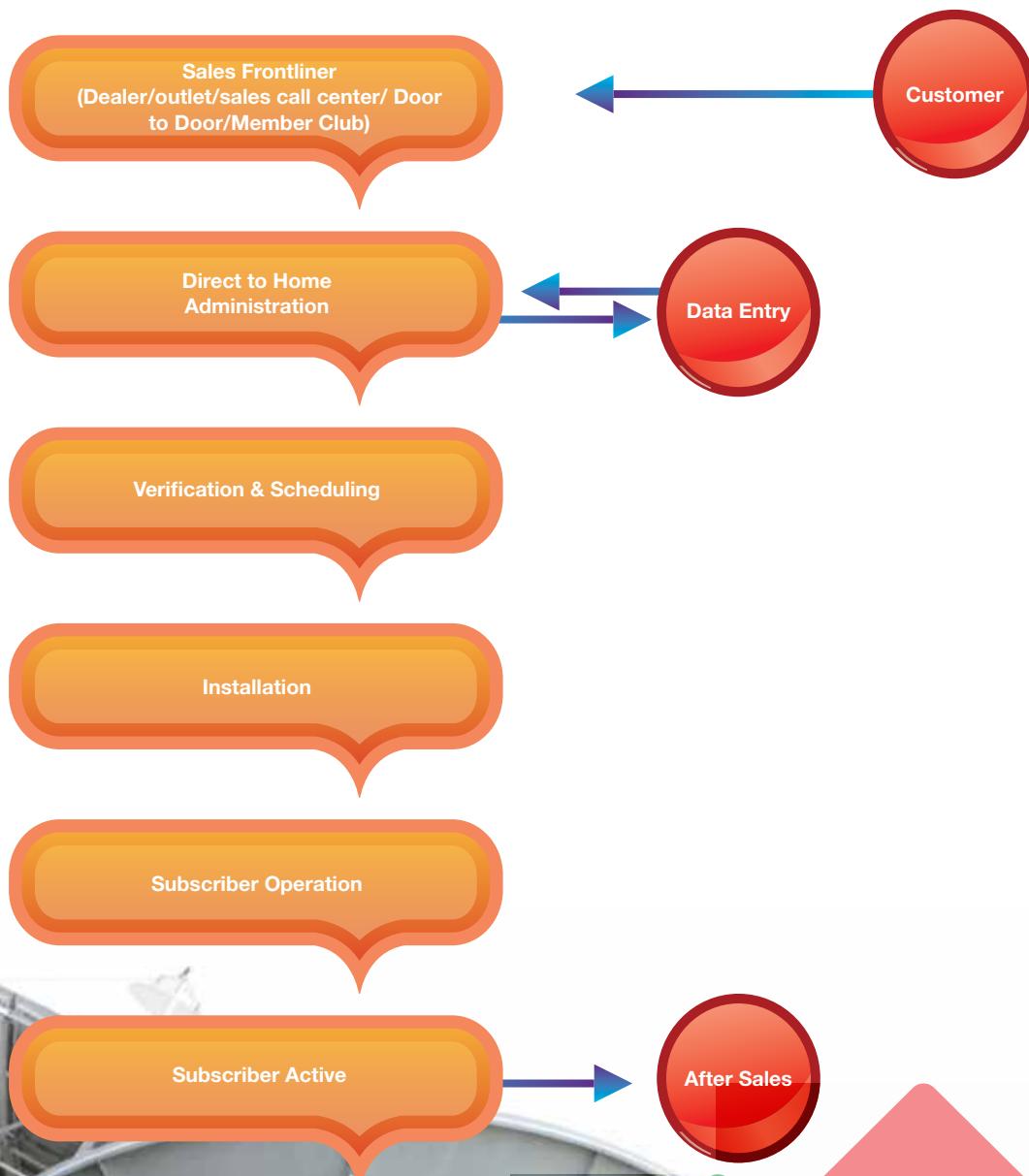
Subscriber acquisition process is one of the vital chains in the Company's operational activities. As such, the Company emphasizes on an effective and efficient work process by the internal sales team while ensuring ease and comfort of the prospective subscribers.

On the first stage, the SFL (sales frontliner) make approaches or receive information inquiries from prospective subscribers through MSKY's various sales channels namely outlet modern store, exhibition, door-to-door, subscriber-get-subscriber, member club, sales call center, dealer and sales corner throughout Indonesia.

After obtaining information on the available product and services and choosing the suitable Pay TV package, the prospective subscribers will be then directed to subscription application process by filling in the application form with details of subscription. The completed application of the prospective subscribers are then processed further in DTH Admin which includes data input and verification as well as scheduling installation to the prospective subscribers' houses.

The next stage after the application process is the installation of all required device and supporting equipments so that the prospective customers can enjoy the Pay TV service comfortably at home. The installation process is carried out by MSKY's experienced technical team and accompanied by the prospective subscribers as previously agreed schedule. Apart from doing all the necessary installation and configuration of the Pay TV device, the technical team will also provide brief guidelines on how to operate the device to ensure the subscribers will enjoy the services optimally.

After becoming active subscribers, they can enjoy after sales service in which the subscribers can easily obtain any information on service change or upgrade options as well as technical supports by contacting hotline customer care number provided by MSKY. In addition, customer also can directly visit walk in center and entertainment center. In 2013, to be closer to customers, Company added more walk in center at Kelapa Gading, North Jakarta, after previously in Wisma Indovision, West Jakarta. Further, entertainment center where was in shopping center were also added, namely Paris Van Java Mall at Bandung, and Kota Kasablanka Mall at South Jakarta, after previously in Gandaria City Mall at South Jakarta.





TINJAUAN KEUANGAN

Financial Review

Pendapatan Usaha

Pada tahun 2013, MSKY kembali menunjukkan pertumbuhan kinerja konsisten dengan membukukan peningkatan pendapatan sebesar 26% dari Rp2,4 triliun menjadi Rp3 triliun pada tahun 2013.

Peningkatan pendapatan tersebut terutama didorong oleh peningkatan jumlah pelanggan, yang mencapai 2,30 juta pelanggan atau naik sebesar 34% dari 1,72 juta pelanggan pada tahun 2012.

Secara rata-rata, jumlah pelanggan bertambah sebesar 48.000 pelanggan per bulan, dan khusus untuk kuartal terakhir 2013, pertumbuhan pelanggan bahkan mencapai lebih dari 50.000 per bulannya.

Hasil pencapaian ini masih sejalan dengan target proyeksi yang ditetapkan di awal tahun yaitu 2,30 juta pelanggan per akhir 2013.

Perseroan juga berhasil menekan rata-rata churn rate pelanggan menjadi 1,18% pada tahun 2013 dari sebelumnya 1,23% di tahun 2012. Demikian juga dengan ARPU yang relatif stabil yaitu sekitar Rp114.000 per bulan.

Beban Pokok Pendapatan

Beban pokok pendapatan antara lain terdiri dari biaya program, gaji dan tunjangan serta biaya lainnya. Pada tahun 2013, Perseroan membukukan beban pokok pendapatan sebesar Rp2,42 triliun atau meningkat sebesar 39% dari Rp1,74 triliun pada tahun 2012.

- Beban Pokok Program

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

Pelanggan bisa memperoleh bantuan teknis melalui hotline customer care maupun kunjungan teknisi ke rumah.

Subscribers can inquire for technical supports through hotline customer care or technician visits to their houses.

Operating Revenues

In 2013, MSKY has once again showed consistent performance growth by booking revenue growth of 26% from Rp2.4 trillion in 2012 to Rp3 trillion in 2013.

The increase in the revenue was particularly driven by the growth in the number of subscribers which has reached 2.30 million subscribers, or grew by 34% from 1.72 million subscribers in 2012.

On average, the number of subscribers grew by 48,000 per month, and in Q4 particularly, the subscriber base actually grew more than 50,000 subscribers per month.

This result is still in line with the subscriber growth target that had been projected in the beginning of Year of 2.30 million subscribers by the end of the 2013.

The Company also managed to cut the churn rate down to 1.18% in 2013 from 1.23% in 2012. Likewise, ARPU remained stable at the level of Rp114,000 per month.

Cost of Revenues

Cost of revenues comprised of program costs, salaries and benefits as well as other expenses. In 2013, the Company booked Rp2.42 trillion in cost of revenues or increased by 39% from Rp1.74 trillion in 2012.

- Cost of Programs

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

Pada tahun 2013, beban pokok program meningkat sebesar 34% dari Rp724,82 miliar pada tahun 2012 menjadi Rp971,62 miliar pada tahun 2013. Peningkatan ini terutama didorong pertambahan jumlah pelanggan dan saluran baru selama tahun 2013.

• Gaji dan Kesejahteraan Karyawan

Pada tahun 2013, Perseroan membukukan beban gaji dan kesejahteraan karyawan sebesar Rp174,43 miliar atau meningkat sebesar 26% dari Rp138,33 miliar pada tahun 2012. Peningkatan beban gaji ini terutama dikarenakan kenaikan upah minimum regional (UMR) di tahun 2013 dan penambahan jumlah karyawan untuk mengakomodasi pertumbuhan jumlah pelanggan yang signifikan

Laba Bruto

Laba bruto Perseroan di tahun 2013 mengalami penurunan sebanyak 8% menjadi Rp594,70 miliar dari Rp649,60 miliar pada tahun sebelumnya.

Beban Keuangan

Beban keuangan terdiri dari pembayaran bunga atas pinjaman bank, bunga atas obligasi yang bersifat senior, dan biaya pelunasan dipercepat atas obligasi tersebut yang dilaksanakan di tahun 2013.

Pada tahun 2013, beban keuangan Perseroan tercatat mengalami peningkatan sebesar 6% menjadi Rp220,50 miliar dari Rp 208,53 miliar pada tahun sebelumnya.

Beban Umum dan Administrasi

Beban umum dan administrasi Perseroan di tahun 2013 tercatat naik sebesar 8% dari Rp68,27 miliar di tahun 2012 menjadi Rp73,82 miliar di tahun 2013. Kenaikan tersebut terutama dikarenakan pembukaan sejumlah walk-in center di beberapa kota besar di Indonesia untuk meningkatkan penjualan dan pelayanan purna jual

Beban Penjualan

Beban Penjualan meliputi berbagai biaya yang dikeluarkan untuk mendorong nilai penjualan yang maksimal termasuk rangkaian aktivitas pemasaran. Pada tahun 2013, Perseroan tetap konsisten melakukan aktivitas pemasaran seperti beriklan di berbagai media termasuk televisi FTA, radio, surat kabar dan majalah. Perseroan mencatat beban penjualan sebesar Rp81,43 miliar di 2013, menurun sebesar 5% jika dibandingkan dengan beban pada tahun 2012 sebesar Rp86,00 miliar.

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

EBITDA Perseroan pada tahun 2013 tercatat sebesar Rp1.214 miliar yang meningkat sebesar 21% dibandingkan EBITDA 2012 sebesar Rp1.002 miliar. Selain itu, Perseroan juga berhasil menjaga marjin EBITDA tetap stabil pada posisi yang sehat yaitu 40%.

In 2013, the cost of the programs increased by 34% from Rp724.82 billion in 2012 to Rp971.62 billion in 2013. The increase was mostly driven by the growth in the number of subscribers as well as the introduction of new channels in 2013.

• Employee Salaries and Benefits

In 2013, the Company booked Rp174.43 billion in employee salaries and benefits, which increased by 26% from Rp138.33 billion in 2012. The increase in salary was mainly due to the increase in regional minimum wage rate in 2013 and the addition in the number of employees to accommodate the significant growth of subscribers.

Gross Profit

The Company's gross profit in 2013 declined by 8% to Rp594.70 billion from Rp649.60 billion in the previous Year.

Financial Charges

Financial expenses consist of expenses on interests on bank loans, interest over senior secured guaranteed notes, and early bond redemption premium in 2013.

In 2013, the Company's financial charges were recorded to grow by 6% to Rp220.50 billion from Rp208.53 billion in the previous Year.

General and Administration Expenses

The Company's general and administrative expenses in 2013 grew by 8% from Rp68.27 billion in 2012 to Rp73.82 billion in 2013. The increase was due to the opening of a number of walk-in centers in some big cities across Indonesia in order to drive higher sales number while improving the after sales service.

Selling Expenses

Selling Expenses consist of various expenses made to generate maximum number of sales including any marketing campaigns. In 2013, the Company continued to engage in marketing campaigns such as advertising in various media that included FTA television, radio, newspapers and magazines. The Company recorded selling expense of Rp81.43 billion in 2013, a decrease of 5% compared to 2012's Rp86.00 billion.

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

The Company's EBITDA in 2013 was booked at Rp1,214 billion, increased by 21% compared to Rp1,002 billion in 2012. In addition, the Company also managed to maintain a stable EBITDA margin at healthy level of 40%.

Laba (Rugi) Bersih

Perseroan mencatat kerugian sebesar Rp486,98 miliar pada tahun 2013 dibandingkan keuntungan bersih sebesar Rp81,85 miliar di tahun 2012. Kerugian tersebut antara lain dipengaruhi oleh transaksi non kas tepatnya rugi selisih kurs yang belum terealisasi masing-masing sebesar Rp635,97 miliar dan Rp145,72 miliar pada tahun 2013 dan 2012 akibat terdepresiasinya nilai tukar Rupiah terhadap dolar AS.

Secara khusus, kerugian tersebut disebabkan oleh translasi atas pinjaman obligasi Perseroan dalam mata uang USD sebesar US\$165 juta yang telah dilunasi pada akhir tahun 2013 dengan melakukan call option.

Dengan adanya pinjaman baru ini, yaitu pinjaman sindikasi berjangka 3 tahun sebesar US\$243 juta, Perseroan bisa melakukan penghematan dana sekitar US\$10 juta per tahun karena bunga pinjaman sindikasi bank tersebut jauh lebih rendah yaitu 4,25% + LIBOR dibandingkan bunga obligasi sebesar 12,75% per tahunnya.

Net Income (Loss)

The Company booked a loss in 2013 of Rp486.98 billion, compared to the net income booked in 2012 of Rp81.85 billion. The loss was affected by non-cash transaction, namely unrealized foreign exchange losses in 2013 and 2012 which was amounted Rp635.97 billion and Rp146.72 billion respectively due to the depreciation of Rupiah against US Dollar.

The loss was due to the translation of Company's subsidiary's USD-denominated bonds in the amount of US\$165 million, which had been redeemed through the execution of the call option at the end of 2013.

With this new loan, as 3-Year syndicated term-loan amounted US\$243 million the Company is able to save significantly on interest expense of approximately US\$10 million per Year, since the interest over the syndicated term-loan is far lower than the interest of the bond, which is 4.25% + LIBOR per Year compared to 12.75% bond interest per Year.

Perbandingan antara Proyeksi dan Realisasi 2013 & Proyeksi 2014

Comparison between 2013 Projected and Actual & 2014 Projection

	PROYEKSI 2013 2013 Projection	REALISASI 2013 2013 Results	PROYEKSI 2014 2014 Projection
• Jumlah Pelanggan • Number of Subscribers	2.341.367	2.300.081	2.904.304
• Pertumbuhan Pelanggan (gross) • Subscriber Growth (gross)	923.278	870.451	988.862
• Pertumbuhan Pelanggan (net) • Subscriber Growth (net)	618.308	579.432	604.223
• Pendapatan • Revenues	Rp3,21 triliun/ trillion	Rp3,01triliun/ trillion	Rp4,00 triliun/trillion
• Laba Sebelum Bunga, Pajak, Depresiasi & Amortisasi (EBITDA) • Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation & Amortization (EBITDA)	Rp1,36 triliun/ trillion	Rp1,21 triliun/ trillion	Rp1,62 triliun/trillion
• Marjin EBITDA • EBITDA Margin	42%	40%	40%
• Laba (Rugi) Bersih • Net Income (Loss)	Rp277 miliar/ billion	(Rp486miliar/ billion)	Rp277 miliar/billion

Aset

Jumlah aset Perseroan pada tahun 2013 meningkat sebesar 20% dari Rp 4,94 triliun di tahun 2012 menjadi Rp5,94 triliun pada tahun 2013. Aset lancar tercatat bertumbuh sebesar 19% dari Rp1,24 triliun di tahun 2012 menjadi Rp1,47 triliun pada tahun 2013.

Assets

The Company's asset in 2013 increased by 20% from Rp 4.94 trillion in 2012 to Rp 5.94 trillion in 2013. Current assets grew by 19% from Rp 1.24 trillion in 2012 to Rp 1.47 trillion in 2013.

Peningkatan aset lancar dikarenakan adanya peningkatan jumlah kas seiring dengan adanya sisa dana dari pinjaman sindikasi yang belum digunakan dan piutang usaha seiring perkembangan usaha Perseroan.

Aset tidak lancar juga meningkat menjadi Rp4,47 triliun atau bertumbuh 21% dari Rp3,70 triliun pada tahun 2012. Peningkatan ini terutama disebabkan adanya kenaikan aset tetap dari Rp2,47 triliun pada tahun 2012 menjadi Rp3,06 triliun pada tahun 2013. Kenaikan ini khususnya dipicu oleh meningkatnya jumlah peralatan yang dipinjamkan kepada pelanggan sebagai akibat dari pertumbuhan jumlah pelanggan dari 1,72 juta pelanggan di 2012 menjadi 2,30 juta pelanggan di 2013.

Liabilitas

Jumlah liabilitas MSKY per 31 Desember 2013 adalah Rp4,19 triliun, atau naik sebesar 56% dibandingkan dengan Rp2,68 triliun pada tahun sebelumnya. Liabilitas jangka pendek tercatat sebesar Rp1,31 triliun atau meningkat 25% dari posisi 2012 sebesar Rp1,04 triliun. Peningkatan ini terutama dikarenakan meningkatnya utang usaha Perseroan atas pembelian dekoder untuk pelanggan baru dan proses migrasi peralatan dekoder MPEG-2 ke MPEG-4 untuk pelanggan Indovision dan OkeVision.

Di sisi lain, liabilitas jangka panjang juga mengalami peningkatan sebanyak 76% menjadi Rp2,88 triliun dari Rp1,64 triliun pada tahun sebelumnya. Peningkatan ini dikarenakan Perseroan memperoleh pinjaman sindikasi berjangka senilai US\$243 juta yang telah digunakan untuk melunasi obligasi anak usaha Perseroan sebesar US\$165 juta.

Ekuitas

Ekuitas Perseroan pada tahun 2013 mengalami penurunan menjadi Rp1,75 triliun dari Rp2,26 triliun pada tahun 2012, yang disebabkan oleh penurunan pada jumlah laba ditahan Perseroan karena adanya pembagian dividen dan kerugian akibat rugi kurs yang belum terealisasi.

Namun demikian, neraca Perseroan tetap berada dalam kondisi yang sehat di mana rasio liabilitas terhadap ekuitas berada di posisi 2,4.

Arus Kas

Pada awal 2013 MSKY memiliki kas dan setara kas sejumlah Rp36 miliar dan pada akhir 2013 jumlah tersebut meningkat menjadi Rp513,26 miliar.

a. Arus kas dari Aktifitas Operasional

Kas bersih yang diperoleh dari aktifitas operasional adalah sebesar Rp991,78 miliar, meningkat dari Rp532,9 miliar pada akhir 2012 seiring dengan naiknya penerimaan kas dari pelanggan.

Penerimaan kas dari pelanggan tercatat sebesar Rp3.004,60 miliar dan pembayaran kas kepada pemasok dan karyawan adalah Rp1.923 miliar.

The increase in the current assets was mainly driven by the increase in the amount of cash-on-hand due to unutilized fund from syndicated loan and account receivables along with the Company's business growth.

Non-current assets also increased to Rp4.47 trillion in 2013 or grew by 21%, from Rp 3.70 trillion in 2012. The increase was due to the increase in the fixed assets amount from Rp 2.47 trillion to Rp 3.06 trillion in 2013. The increase was particularly triggered by the increasing amount of devices lent to the subscribers, along with the growth of subscriber base from 1.72 million subscribers in 2012 to 2.30 million subscribers in 2013.

Liabilities

As of December 2013, total liabilities of MSKY was amounted to Rp4.19 trillion or grew by 56% from Rp2.68 trillion in the previous Year. Short-term liabilities was booked at Rp1.31 trillion or increased by 25% compared the position at the end of December 2012 at Rp1.04 trillion. The increase was mainly due to the increase in the Company's trade payables over the purchase of decoders for new subscribers and MPEG-2 to MPEG-4 decoder migration for existing Indovision and OkeVision subscribers .

Meanwhile, long-term liabilities also increased by 76% to Rp2.88 trillion from Rp1.64 trillion in the previous Year. The increase was due to Company's new syndicated term-loan of US\$243 million in 2013, which has been utilized for redemption of the Company's subsidiary senior notes of US\$165 million.

Equity

The Company's equity in 2013 declined to Rp1.75 trillion from Rp2.26 trillion in 2012, which was due to the decrease in the amount of retained earnings as the result of dividend payment and a profit loss due to unrealized forex loss.

Nevertheless, the Company's balance sheet still indicates healthy solvability with the ratio of liabilities to equity recorded at 2.4.

Cash Flow

At the beginning of 2013 MSKY had cash and cash equivalents amounting to Rp36 billion and by the end of 2013 that number had increased to Rp513.26 billion.

a. Cash Flow from Operating Activities

Net cash generated by operating activities amounted to Rp991.78 billion, increased from Rp532.9 billion at the end of 2012 due to the increase in cash receipts from subscribers.

Cash receipts from customers amounted to Rp3,004.60 billion and cash payment to suppliers and employees was Rp1,923 billion.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN

Management Discussion and Analysis

ENTERTAINING, EDUCATING, AND EMPOWERING THE NATION • ANNUAL REPORT 2013



Satelit Indostar II didukung frekuensi S-Band yang tahan gangguan cuaca untuk siaran berkualitas optimal ke seluruh wilayah Indonesia.

Indostar II satellite is supported by weather-Proof S-Band frequency for optimal quality broadcast to all regions throughout Indonesia.

Perseroan juga membukukan Rp23,93 miliar untuk pembayaran bunga dan Rp65,27 miliar untuk pembayaran pajak penghasilan.

b. Arus Kas dari Aktivitas Investasi

Perseroan juga menggunakan kas sebesar Rp1.122,01 miliar untuk aktifitas investasi. Jumlah ini menurun dari Rp1.478,30 miliar pada tahun 2012. Kas terutama digunakan untuk pembelian aset tetap seiring dengan peningkatan jumlah pelanggan Perseroan dan proses migrasi peralatan dekoder MPEG-2 ke MPEG-4 yang dipinjamkan ke pelanggan.

c. Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan

Sedangkan untuk aktifitas pendanaan MSKY memperoleh kas bersih sebesar Rp604,32 miliar atau menurun dari Rp946,19 miliar pada tahun 2012.

Sebagian besar dana ini diperoleh dari pinjaman sindikasi berjangka sebesar US\$243 juta yang digunakan untuk melunasi obligasi bersifat senior anak perusahaan Perseroan sebesar US\$165 juta.

Solvabilitas

Pada tanggal 31 Desember 2013, rasio liabilitas terhadap aset adalah 0,7x, sementara rasio kewajiban terhadap ekuitas adalah 2,4x.

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

The Company also recorded Rp23.93 billion in interest payment and Rp65.27 billion in income tax payment.

b. Cash Flow from Investment Activities

The Company also used Rp1,122.01 billion in cash to support its investment activities. This figure declined from Rp1,478.30 billion in 2012. 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 of MPEG-2 to MPEG-4 decoder lent to subscribers.

c. Cash Flow from Financing Activities

With regard to financing activities MSKY generated net cash in the amount of Rp604.32 billion or a decrease from Rp946.19 billion in 2012.

The largest portion of the fund was from the US\$243 million syndicated term loan, which was then utilized to redeem the Company's subsidiary US\$165 million senior notes..

Solvability

As of December 31, 2013, the ratio of liabilities to assets was 0.7x, while the ratio of debt to equity was 2.4x.

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

Kolektibilitas Piutang

Collectibility

UMUR Age	JUMLAH / AMOUNT RP MILIAR / RP BILLION	PERSENTASE Percentage
Belum jatuh tempo/ Not yet overdue	56.621	115,5%
Telah jatuh tempo/ Overdue:		
1-30 hari/ 1-30 days	199.670	54,5%
31-60 hari/ 21-60 days	35.795	9,8%
61-90 hari/ 61-90 days	33.045	9,0%
> 90 hari/ > 90 days	41.103	11,2%
Jumlah / Total	366.234	100%

Mutasi penyiahan piutang ragu-ragu (Rp Juta):
Mutation of Allowance for Doubtful Accounts (Rp million):

Saldo awal tahun <i>Beginning balance</i>	Rp23.415
Cadangan penurunan nilai tahun berjalan <i>Impairment during the Year</i>	Rp2.571
Saldo akhir tahun <i>Ending balance</i>	Rp25.986

Berdasarkan penelaahan atas kolektibilitas piutang usaha pada akhir periode, Manajemen berpendapat bahwa penyiahan 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.

Struktur Permodalan dan Kebijakan Manajemen

Struktur permodalan berikut menunjukkan bahwa rasio liabilitas terhadap ekuitas Perseroan di tahun 2013 sebesar 2,4 atau meningkat dibandingkan tahun 2012 sebesar 1,19, yang terutama dipengaruhi penurunan jumlah laba ditahan Perseroan. Meski rasio solvabilitas Perseroan mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya, neraca keuangan keseluruhan masih berada dalam kondisi yang sehat. Keyakinan Perseroan tersebut khususnya didorong dengan adanya pelunasan utang obligasi anak usahanya sebesar US\$165 juta melalui pelaksanaan call option di akhir 2013. Melalui pelunasan yang dibiayai dengan pinjaman sindikasi berjangka senilai US\$243 juta yang berbunga relatif rendah, Perseroan berhasil menghemat biaya bunga sebesar US\$10 juta per tahunnya. Selain itu, Perseroan juga mendapatkan tambahan dana untuk belanja modal dan modal kerja.

Langkah ini menunjukkan upaya strategis dan komitmen tinggi Perseroan dalam mempertahankan rasio modal yang sehat, peringkat pinjaman yang sehat, dan memaksimalkan nilai bagi pemegang saham.

Manajemen memantau ekuitas dengan menggunakan instrumen pengukuran yang tepat dan dapat diandalkan seperti yang terdapat pada perhitungan rasio ekuitas terhadap hutang. Tujuan Perusahaan adalah untuk mempertahankan rasio ekuitas terhadap hutang dengan besaran yang aman agar Perusahaan

Capital Structure and Management Policy

The following capital structure shows that the ratio of liabilities to equity of the Company in 2013 was amounted to 2.4 or higher than 2012 at 1.19, which was mainly driven by the declining retained profits. Although the Company's solvability declined from the previous Year, the overall balance sheet remained healthy. The Company's optimism is particularly driven by the redemption of the Company's subsidiary senior notes which was amounted to US\$165 million through call option at the end of 2013. Through the redemption which was financed by the syndicated term-loan of US\$243 million with relatively low interest, the Company managed to make significant saving over interest expense up to US\$10 million per Year. In addition, the Company also obtained extra funds for capital expenditures and working capital.

The action indicated the strategic efforts and high commitment by the Company in maintaining healthy capital ratios, robust loan ratings, and maximized shareholders value.

Management monitors the capital by using precise and reliable measuring instruments such as liability to equity ratio. The Company's goal is to maintain a sufficient liability to equity ration to ensure good balance between the risk and return which is very important to minimize the potential decline in financial

ANALISIS DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN

Management Discussion and Analysis

ENTERTAINING, EDUCATING, AND EMPOWERING THE NATION • ANNUAL REPORT 2013



MSKY tak hanya menyediakan tayangan hiburan berkualitas dunia tapi juga mendidik dan bermanfaat bagi seluruh keluarga.

MSKY not only provide world quality entertainment but also educating and insightful programs for the entire family.

dapat mencapai keseimbangan antara risiko dan tingkat pengembalian. Hal ini juga penting untuk terus mendukung upaya Perusahaan meminimalisasi potensi turunnya kinerja keuangan. Struktur permodalan Perseroan dapat berubah sesuai dengan kebijakan manajemen dalam rangka melakukan penyesuaian berdasarkan perubahan kondisi ekonomi.

performance. The Company's capital structure can be changed to be in line with management policies, which is to make adjustments based on changes in economic conditions.

KETERANGAN	2013	2012	DESCRIPTION
Liabilitas Jangka Pendek	1.305.969	1.040.629	Current Liabilities
Liabilitas Jangka Panjang	2.884.386	1.637.889	Non-Current Liabilities
Jumlah Liabilitas	4.190.355	2.678.518	Total Liabilities
Jumlah Ekuitas	1.745.674	2.260.907	Total Net Equity
Rasio Liabilitas terhadap Ekuitas	2,40x	1,19x	Liabilities to Equity Ratio

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.

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.

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.

Perseroan merencanakan akan membayar dividen tunai kepada seluruh pemegang saham sekurang-kurangnya satu kali dalam setahun dengan jumlah 35% dari Laba 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.

The Company plans to pay cash dividends 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.

Informasi Material

Pada tanggal 19 November 2013, MSKY menandatangani perjanjian fasilitas pinjaman berjangka dengan bank sindikasi senilai US\$243 juta. Pinjaman ini memiliki tingkat bunga tahunan sebesar 4,25% + LIBOR dengan periode jatuh tempo pada Desember 2016.

Pinjaman ini digunakan untuk melunasi obligasi anak usaha Perseroan sebesar US\$165 juta yang memiliki bunga sebesar 12,75% per tahun dengan periode jatuh tempo pada tahun 2015 dan opsi percepatan (call option) yang dapat dilaksanakan pada tahun 2013. Perseroan memutuskan melakukan opsi percepatan ini dan berhasil menghemat biaya bunga sebesar US\$10 juta per tahunnya. Hal ini juga dikarenakan meski nilai pinjaman saat ini lebih tinggi dari obligasi anak usaha Perseroan, tingkatbunganya jauh lebih rendah.

Dana yang tersisa setelah pelunasan obligasi tersebut akan digunakan Perseroan untuk modal kerja dan belanja modal.

Transaksi dengan Pihak Afiliasi

Sepanjang tahun 2013, Perseroan melakukan transaksi dengan pihak terafiliasi yang meliputi beberapa entitas yang tergabung dalam induk perusahaan yang sama dan sejumlah pihak ketiga. Semua transaksi dengan pihak afiliasi yang dilakukan Perseroan dinilai wajar oleh KAP Osman Bing Satrio & Eny dan telah sesuai dengan ketentuan dan Standar Akuntansi Keuangan di Indonesia.

Material Information

On 19 November 2013, MSKY signed a term-loan facility agreement with bank syndication in the amount of US\$243 million. This term-loan yields Yearly interest of 4.25% + LIBOR with maturity period on December 2016.

The loan was used to refinance the Company's subsidiary senior notes of US\$165 million with 12.75% annual interest rate with maturity period on 2015 and a call-option that could be exercised starting from 2013. The Company decided to exercise the call option and managed to make significant saving over interest expense up to US\$10 million per Year. The saving is also possible because even though the amount of the loan was higher than the notes, it actually borne much lower interest rate.

The remaining funds after the bonds refinancing will be used by the Company for working capital and capital expenditure.

Transactions With Affiliated Parties

Throughout 2013, the Company had done transactions with affiliated parties which include several entities operating under the same holding and some third parties. All the Company's transaction with affiliated parties is considered arm's-length by Public Accounting Firm Osman Bing Satrio & Eny and in accordance with the applicable provisions and Indonesia Financial Accounting Standards.

PIHAK AFILIASI Affiliated Parties	HUBUNGAN AFILIASI Affiliation Ties	KETERANGAN Description
Manajemen Perseroan (Komisaris, Direktur, dan karyawan kunci) <i>Company's Management (Commissioners, Directors, and key management personnels)</i>	Manajemen Kunci dan Karyawan Kunci Perusahaan <i>Company's Key Management and Key Personnel</i>	Pemberian manfaat jangka pendek. <i>Provision of short-term benefits.</i>
PT Media Nusantara Citra Tbk (MNC)	Pemegang Saham Utama Perusahaan/ Entitas Pengendali <i>Company's Major Stockholder / Controlling Entity</i>	Penjaminan pinjaman dengan aset dan saham yang dimiliki pihak afiliasi. <i>Loan collateralization by the affiliated parties's assets and shares of stocks.</i>
PT Nusantara Vision (NV)	Entitas Yang Dikendalikan Oleh Manajemen Kunci Perseroan <i>Related Party which is controlled by key management personnel of the Company</i>	Perjanjian pembelian dan transfer dengan PT Nusantara Vision ("NV") atas Kontrak Pelanggan dan Database Pelanggan NV. <i>Purchase and transfer agreement with PT Nusantara Vision ("NV") for NV's Subscriber Contracts and Customer Database.</i>
PT MNC Asuransi Indonesia	Perusahaan Terafiliasi <i>Related Party</i>	Pengasuransian sebagian dari aset tetap miliknya, berupa kendaraan dan satelit. <i>Insurance of some of its property and equipment, such as, vehicles and satellite.</i>
PT MNC GS Homeshopping (MNC Shop)	Perusahaan Terafiliasi <i>Related Party</i>	Perjanjian atas penyiaran program MNC Shop. <i>An agreement for broadcasting "MNC Shop" program.</i>

ANALISIS DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN

Management Discussion and Analysis

ENTERTAINING, EDUCATING, AND EMPOWERING THE NATION • ANNUAL REPORT 2013

PIHAK AFILIASI Affiliated Parties	HUBUNGAN AFILIASI Affiliation Ties	KETERANGAN Description
PT MNC Asset Management (MNCAM)	Perusahaan Terafiliasi <i>Related Party</i>	Penempatan dana atas reksadana MNC Dana Lancar dan MNC Dana Likuid. <i>Investment placement on mutual fund MNC Dana Lancar and MNC Dana Likuid/</i>
PT MNC Securities (MNCSec)	Perusahaan Terafiliasi <i>Related Party</i>	Pembelian kembali obligasi yang dijamin dan bersifat senior milik Perusahaan. <i>Repurchase of senior secured guaranteed notes.</i>
MCI	Entitas Yang Dikendalikan Oleh Manajemen Kunci Perseroan <i>Related Party which is controlled by key management personnel of the Company</i>	Perjanjian media gateway (MG) <i>Media gateway (MG) agreement</i>
PT MNC Finance	Perusahaan Terafiliasi <i>Related Party</i>	Pembiayaan kendaraan. <i>Vehicle financing.</i>
PT Cross Media International (CMI), PT Media Nusantara Informasi (MNI), (PT Rajawali Citra Televisi Indonesia (RCTI), PT Global Informasi Bermutu (GIB) dan PT Citra Televisi Pendidikan Indonesia (Cipta TPI).	Perusahaan Terafiliasi <i>Related Party</i>	Pemasangan iklan pada pihak berelasi. <i>TV advertising placement with related parties.</i>
PT Media Nusantara Citra Tbk (MNC)	Perusahaan Terafiliasi <i>Related Party</i>	Perjanjian atas penyiaran program-program MNC. <i>An agreement for broadcasting "MNC" programs.</i>

Perubahan Peraturan Perundang-undangan

Sepanjang tahun 2013, tidak ada perubahan peraturan perundang-undangan yang berdampak langsung maupun tidak langsung pada Perseroan.

Changes in Legislation

In 2013, there were no changes in legislation which had direct or indirect impacts on the Company.

Perubahan Kebijakan Akuntansi

Dalam tahun berjalan, Perusahaan dan entitas anak telah menerapkan semua standar baru dan revisi serta interpretasi yang dikeluarkan oleh Dewan Standar Akuntansi Keuangan dari Ikatan Akuntan Indonesia yang relevan dengan operasinya dan efektif untuk periode akuntansi yang dimulai pada tanggal 1 Januari 2013.

Changes in Accounting Policies

In the current Year, the Company and its subsidiaries adopted the following new and revised standards and interpretations issued by the Financial Accounting Standard Board of the Indonesian Institute of Accountants that are relevant to its operations and effective for accounting period beginning on January 1, 2013.

- PSAK 38 (revisi 2012), Kombinasi Bisnis Entitas Sepengendali Standar revisi ini mempersempit ruang lingkup dari transaksi bisnis entitas sepengendali, dan mengubah akuntansi untuk selisih antara jumlah imbalan yang dialihkan dan aset neto yang diperoleh (disajikan secara permanen di ekuitas dan tidak diklasifikasi ke laba rugi). Perusahaan tidak memiliki transaksi kombinasi bisnis dengan entitas sepengendali, sehingga penerapan awal dari revisi standar ini tidak memiliki dampak yang material terhadap pengungkapan maupun jumlah yang diakui dalam laporan keuangan

- PSAK 38 (revised 2012), *Business Combination of Entities Under Common Control*

This revised standard narrowed the scope to business combination transactions between entities under common control, and change the accounting for the difference between the transfer price and the net assets acquired (i.e. presented permanently in equity and not recycled to profit or loss). As the Company does not have any common control business combination transaction, the initial adoption of the revised standard has had no material impact on the disclosure or amounts recognised in the financial statements.

- Penyesuaian PSAK 60, Instrumen Keuangan: Pengungkapan Standar ini mensyaratkan pengungkapan antara lain deskripsi agunan yang dimiliki entitas sebagai jaminan, dan peningkatan kualitas kredit lain, dan dampak keuangannya (misalnya kuantifikasi sejauh mana agunan dan peningkatan kualitas kredit lain dalam memitigasi risiko kredit) dengan mengacu pada jumlah terbaik yang mencerminkan eksposur maksimum terhadap risiko kredit.

ASPEK PEMASARAN

Marketing Aspects

Perseroan berkomitmen untuk mempertahankan, bahkan meningkatkan keunggulan kompetitif dan akan terus berinovasi untuk menghadapi persaingan yang semakin sengit dan pesaing yang terus bertambah. Dalam upayanya memenangkan persaingan dan senantiasa menjadi yang terdepan dalam industri TV berlangganan, Perseroan telah menerapkan berbagai strategi pemasaran yang terbagi dalam lima aspek berikut:

1. Diferensiasi Produk

Secara konsisten mengembangkan inovasi produk, jasa dan teknologi untuk menghasilkan diferensiasi produk yang unggul

2. Pemenuhan keinginan dan kebutuhan pelanggan

Menciptakan, mengembangkan dan menyempurnakan produk dan jasa yang sesuai kebutuhan dan keinginan pelanggan yang menjadi target pasar

3. Meningkatkan dan memastikan kualitas service (jasa) yang diberikan kepada pelanggan.

Memastikan penyajian kualitas produk dan jasa yang optimal dalam upaya menghadirkan pengalaman TV berlangganan terbaik dan menjaga kepuasan pelanggan

4. Memahami perkembangan perilaku pelanggan di Indonesia

Dengan memahami perilaku pelanggan di Indonesia, MSKY akan mampu menjadikan Indovision, TopTV dan OkeVision selalu menjadi pilihan pertama keluarga Indonesia.

5. Konten adalah Raja

Konten menjadi aspek terpenting untuk meningkatkan jumlah pelanggan baru maupun mendorong loyalitas pelanggan yang sudah ada

Dari segi konten, MSKY secara agresif meluncurkan beberapa saluran baru untuk memperkuat kepemimpinannya dalam pasar. Keenam saluran baru tersebut adalah MNC Food & Travel, Sundance Channel, Channel M, MNC Kids, Disney XD, dan Discovery Kids yang sebagian besar tayang secara eksklusif oleh MSKY.

Selain itu, MSKY juga memperkenalkan layanan bernilai tambah baru berupa layanan Personal Video Recorder (PVR) dan Video on Demand (VOD). Dengan adanya layanan ini, pelanggan akan bisa menikmati tayangan dengan lebih optimal dan nyaman. Terutama ditujukan bagi kaum urban yang padat aktivitas, layanan

- *Amendment to PSAK 60, Financial Instruments: Disclosure*
Among other things, the standard requires the disclosures of the description of collateral held as security and of other credit enhancements, and their financial effect (e.g., quantification of the extent to which collateral and other credit enhancements mitigate credit risk) in respect of the amount that best represents the maximum exposure to credit risk.

The Company is committed to maintain and even improve its competitive edges and will continue to create innovations to stand up to the increasingly tougher competition and higher number of competitors. To overcome the competition and always become leading in the Pay TV industry, the Company has implemented marketing strategies in the following aspects:

1. *Product Differentiation*

Consistently develop innovations in products, services, and technologies to produce superior product differentiation

2. *meeting needs and demands of subscribers*

Create, develop, and improve products and services to suit needs and wants of the targeted subscribers.

3. *Improve and ensure quality service delivered to the subscribers*

Ensure the optimal delivery of products and services to provide best Pay TV experience and maintain subscribers' satisfaction

4. *Understand behavior development of subscribers in Indonesia*
By understanding subscribers' behavior, MSKY will be able to make Indovision, TopTV, and OkeVision as the first choice of Indonesian family

5. *Content is the King*

Content becomes the most crucial aspects to drive higher number of new subscribers and increase the loyalty of the existing subscribers

Content-wise, MSKY aggressively launched a number of new channels to strengthen its position as the leader market. The six new channels are MNC Food & Travel, Sundance Channel, Channel M, MNC Kids, Disney XD, and Discovery Kids with most of them are exclusively aired by MSKY.

In addition, MSKY also introduced a new value-added service, namely Personal Video Recorder (PVR) and Video On Demand (VOD). With these services, the subscribers will be able to enjoy Pay TV programs more optimal and comfortable. Targeted to urbans, the services enable the subscribers to record and save

ini memungkinkan pelanggan untuk merekam dan menyimpan tayangan TV berlangganan favoritnya dalam hard disk dan menontonnya di luar jadwal penayangan normal pada waktu luang mereka masing-masing. Selain itu, pelanggan juga bisa leluasa memilih tayangan program khusus yang dapat ditonton berulang kali tanpa batas. Layanan PVR/VOD ini mulai tersedia pada 6 September 2013 dengan biaya berlangganan Rp79.000 per bulan untuk merek TV berlangganan Indovision.

Sebagai wujud apresiasi terhadap pelanggan dan bagian dari upaya peningkatan loyalitas pelanggan, MSKY juga kembali menambah fasilitas Walk In Center dan Indovision Entertainment Center pada tahun 2013.

Penambahan rangkaian fasilitas tambahan ini diharapkan mampu memberikan nilai bagi para pelanggannya sekaligus membuat MSKY jauh meninggalkan pemain TV berlangganan lainnya dalam hal pelayanan purna jual.

Di samping itu, MSKY juga melakukan beragam bentuk kampanye pemasaran kreatif berupa program experiential marketing yang melibatkan partisipasi aktif pelanggan di dalamnya. Rangkaian program tersebut antara lain adalah:

- Program experiential marketing dengan mendatangkan ikon-ikon dari program terbaik yang ditayangkan di TV berlangganan MSKY, di antaranya: Chef Aaron, local dubbing Madagascar, Meet & Greet bersama artis 8i, Meet & Greet bersama Juara UFC Benson Henderson, Meet & Greet bersama penyanyi American Idol Hailey Reinhart, Meet & Greet Hi-5, Meet & Greet Pemain LFL, dan Meet & Greet bersama Chef Farah Quinn.
- Program experiential marketing dengan menyelenggarakan sejumlah kegiatan bersama para pelanggan TV berlangganan seperti: Story Telling dengan KidZania, Kompetisi Movie Mania, Fighter Development Program bersama UFC, dan Nonton Bareng UFC.

their favorite Pay TV programs to hard disc and watch them later at their convenient time. In addition, the subscribers can comfortably choose special programs to be watched repeatedly without limit. The PVR/VOD service is available starting on September 6, 2013 with subscription fee of Rp79,000 per month for Indovision brand.

As an appreciation to the subscribers and part of the subscriber loyalty program, MSKY added more Walk In Center and Indovision Entertainment Center in 2013.

The addition of these facilities is expected to deliver added value to the subscribers while also helping MSKY in surpassing other Pay TV players in terms of after sales service.

Further, MSKY also conducted various creative marketing campaigns through experiential marketing programs in which the subscribers can actively participate. Those activities are as follows:

- *Experiential marketing Program by inviting icons of the best programs featured in MSKY Pay TV such as Chef Aaron, Madagascar local dubbing, Meet & Greet with 8i artists, Meet & Greet with UFC Champion Benson Henderson, Meet & Greet with American Idol Singer Hailey Reinhart, Meet & Greet LFL Players and Meet & Greet with Farah Quinn.*
- *Experiential marketing program by conducting activities with the subscribers such as Story Telling with KidZania, Movie Mania Competition, Fighter Development Program with UFC, and "Nonton Bareng" UFC.*

STRATEGI DAN PROSPEK USAHA 2014

Strategy and Business Prospect in 2014

Berkaca dari semua pencapaian sepanjang 2013, MSKY merasa sangat optimis mampu memberikan kinerja yang lebih baik lagi di tahun mendatang, baik dari sisi keuangan dan operasional.

Perkembangan teknologi di industri TV berlangganan yang semakin pesat dan beragam, menjadikan inovasi dalam memberikan Value Added Service (VAS) kepada pelanggan menjadi semakin penting. Seperti VOD (Video On Demand), PVR (Personal Video Recorder), TV anywhere connectivity serta layanan lainnya akan menjadi prospek usaha ke depan guna pemenuhan kebutuhan dan keinginan pelanggan.

Dalam mewujudkan pertumbuhan usaha yang berkelanjutan di tahun 2014, Manajemen telah menyusun arahan strategi berupa penguatan sejumlah keunggulan kompetitif yang memiliki peranan penting dalam kesinambungan usaha Perseroan selama ini.

Secara umum, fokus utama Perseroan di tahun 2014 adalah sebagai berikut:

- Fokus pada target pasar yang dituju.
- Mempertahankan dan meningkatkan loyalitas pelanggan yang ada.
- Menyediakan dan mengembangkan konten eksklusif dan saluran pilihan yang sesuai dengan kebutuhan pasar.
- Konsisten meningkatkan dan memperbaiki kualitas layanan yang diberikan kepada pelanggan.
- Terus menerus melakukan inovasi dalam menciptakan diferensiasi dalam segala sisi, baik itu produk, layanan, maupun teknologi.
- Meningkatkan produktivitas karyawan sehingga tercapai efisiensi yang optimal bagi Perseroan.
- Membuka kantor cabang yang baru guna lebih mendekatkan diri kepada pelanggan dan menggarap pasar yang baru.
- Membina hubungan dengan pelanggan, melalui loyalty program dan meningkatkan ARPU guna mencapai target pendapatan yang telah ditetapkan.

Ke depannya, pertumbuhan konsumen kelas menengah yang signifikan dan tingginya penetrasi rumah tangga dengan TV yang tak terjangkau siaran FTA akan menjadi dua faktor kunci bagi keberhasilan Perseroan dalam melakukan ekspansi layanan dan meraih pangsa pasar yang lebih besar guna memperkuat kedudukannya sebagai pemimpin industri TV berlangganan Indonesia.

Looking at all the achievements in 2013, MSKY is very optimistic to deliver a better performance in Years to come, both in terms of financial and operational aspects.

Innovation in VAS has becoming more important in the fast-tech development in pay-TV industry. Such as VOD, PVR, TV anywhere connectivity and other services will be the addition to business prospect to fulfill customer's needs.

In realizing a sustainable business growth in 2014, Management has established some strategies which basically strengthen the competitive edges of the Company. These competitive edges are considered essential to have the biggest contribution to the Company's success all this time.

In general, the main focus of the Company in 2014 are as follow:

- *Focus on the targeted market.*
- *Maintain and increase the loyalty of existing subscribers.*
- *Provide and develop exclusive contents and selected channels to suit the market demands.*
- *Consistently improve the service quality delivered to the subscribers.*
- *Continuously innovate to create differentiations in all aspects from products, services, and technology.*
- *Increase the productivity of employee in order to achieve optimal efficiency for the Company.*
- *Open new representative offices in order to get closer to customers and cultivating new markets.*
- *Enhance relationship with subscribers through loyalty programs and increase ARPU to achieve the defined revenue targets.*

Moving forward, the significant growth of middle class and the high penetration of TV household which have no access to FTA broadcast will be the two primary drivers for the Company's success in extending its reach and gaining bigger market share in order to strengthen its position as the leader of Indonesia's Pay TV market.



Sepanjang tahun 2013, PT MNC Sky Vision Tbk (MSKY atau Perseroan) secara berkesinambungan telah melakukan upaya untuk memastikan bahwa kelima prinsip GCG yaitu Transparansi, Akuntabilitas, Tanggung Jawab, Independensi serta Kewajaran dan Kesetaraan, telah diintegrasikan di seluruh kegiatan usaha.

Throughout 2013, PT MNC Sky Vision Tbk (MSKY or the Company) continuously strives to ensure that the five GCG principles namely Transparency, Accountability, Responsibility, Independency and Fairness and Equality, has been integrated into all business activities.

6

TATA KELOLA PERUSAHAAN Corporate Governance



IMPLEMENTASI GCG

GCG Implementation

Tata Kelola Perusahaan yang Baik (Good Corporate Governance atau GCG) merupakan salah satu elemen terpenting dalam sebuah organisasi dalam kaitannya sebagai pedoman dasar bagi pengelolaan kegiatan bisnis Perseroan. Berangkat dari arti penting penerapan GCG dalam setiap aspek bisnisnya, Perseroan berkomitmen untuk mendorong pelaksanaan secara menyeluruh di segala level organisasi dengan melibatkan segenap manajemen dan karyawan tanpa kecuali. Sepanjang tahun 2013, PT MNC Sky Vision Tbk (MSKY atau Perseroan) secara berkesinambungan telah melakukan upaya untuk memastikan bahwa kelima prinsip GCG yaitu Transparansi, Akuntabilitas, Tanggung Jawab, Independensi serta Kewajaran dan Kesetaraan, telah diintegrasikan di seluruh kegiatan usaha.

- Memaksimalkan nilai Perseroan 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.

RAPAT UMUM PEMEGANG SAHAM

General Meeting of Shareholders

Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) merupakan pemegang kekuasaan tertinggi dalam struktur kepengurusan Perseroan dan memiliki wewenang yang tidak dimiliki oleh Dewan Komisaris dan Direksi. Dengan merujuk pada Anggaran Dasar Perseroan, RUPS berhak mengambil keputusan berdasarkan pemaparan Dewan Komisaris dan Direksi termasuk mengubah anggaran dasar, mengangkat dan memberhentikan anggota Direksi dan anggota Dewan Komisaris serta hal lain sesuai ketetapan undang-undang dan Anggaran Dasar Perseroan.

Pada tahun 2012, Perseroan mengadakan 1 (satu) kali Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan (RUPST) yaitu pada tanggal 15 Maret 2012 dan 2 (dua) kali Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) yaitu pada tanggal 15 Maret dan 5 Oktober 2012 di Jakarta. Perseroan telah merealisasikan keputusan-keputusan yang diambil dalam RUPST dan RUPSLB tersebut.

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

1. Menyetujui perubahan seluruh kententuan Anggaran Dasar Perseroan sehubungan dengan rencana penawaran umum saham perdana saham Perseroan, sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku di pasar modal

Good Corporate Governance is one of the most important aspects in an organization in regards to its role as the basic foundation for business activity management of the Company. Considering the high importance of GCG implementation across its business aspects, the Company is committed to encourage a comprehensive implementation across all levels of the organization by involving the entire management and employees. Throughout 2013, PT MNC Sky Vision Tbk (MSKY or the Company) continuously strives to ensure that the five GCG principles namely Transparency, Accountability, Responsibility, Independency and Fairness and Equality, has been integrated into all business activities.

- Maximize 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 investment and national economic growth.

General Meeting of Shareholders (GMS) is the holder of the highest power in the management structure of the Company and has the rights not owned by the Board of Commissioners and Directors. With reference to the Articles of Association, GMS has the right to make decisions legally based on the exposure presented by the Board of Directors and the Board of Commissioners including changes of the Company's Articles of Association, appointment and dismissal of members of Board of Commissioners and Directors as well as other matters in accordance to regulations and the Company's Articles of Association.

In 2012 the Company held 1 (one) Annual General Meeting of Shareholders (AGMS) which was on March 15, 2012, and 2 (two) Extraordinary General Meeting of Shareholders (EGMS), which were on March 15, 2012 and October 5, 2012 in Jakarta. The Company had realized the decisions made in the AGMS and EGMS.

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

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.
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

Direksi

Direktur Utama: B. 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 Brahma Vasudevan, masing-masing selaku Komisaris Perseroan untuk sisa masa jabatan anggota Dewan Komisaris Perseroan yang sedang menjabat saat ini.

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 PT MNC Sky Vision to 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 on 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. *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: B. 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. Brahma Vasudevan each as the Commissioner of the Company.*

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

Dewan Komisaris

Komisaris Utama: Hary Tanoesoedibjo

Komisaris: Posma Lumban Tobing

Komisaris: Adam Chesnoff

Komisaris: Brahma Vasudevan

Komisaris Independen: Hery Kusnanto

Komisaris Independen: Jeffrie Geovanie

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

Commissioner: Brahma Vasudevan

Independent Commissioner: Hery Kusnanto

Independent Commissioner: Jeffrie Geovanie

Direksi

Direktur Utama: B. Rudijanto Tanoesoedibjo

Wakil Direktur Utama: Handhianto Suryo Kentjono

Direktur: Gwenarty Setiadi

Direktur: Salvona Tumonggor Situmeang

Direktur: Wesly Parsaoran Parapat

Direktur Tidak Terafiliasi: Effendi Budiman

Board of Directors

President Director: B. Rudijanto Tanoesoedibjo

Vice President Director: Handhianto Suryo Kentjono

Director: Gwenarty Setiadi

Director: Salvona Tumonggor Situmeang

Director: Wesly Parsaoran Parapat

Non Affiliated Director: Effendi Budiman

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

The realization of the resolutions in 2012 are as follows:

- Perseroan efektif menjadi perusahaan terbuka pada tanggal 27 Juni 2012 berdasarkan Surat Pemberitahuan Efektifnya Pernyataan Pendaftaran dari Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan.
- Perseroan melakukan pencatatan dan penawaran umum pada tanggal 9 Juli 2012 di Bursa Efek Indonesia dan berhasil mengumpulkan dana sebesar Rp1.288.452.320.000, 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.

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 Rp1,288,452,320,000, to be used for capital expenditure, specifically the acquisition of broadcasting equipment (decoder, antenna, broadcast 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 the repossession and reconditioning of decoders and repair of work facilities.

Sepanjang tahun 2013, Perseroan telah menyelenggarakan 1 (satu) kali RUPST yaitu pada tanggal 29 April 2013, dan 1 (satu) kali RUPSLB yaitu pada tanggal 11 Oktober 2013 di Jakarta. Adapun keputusan-keputusan yang dimaksud adalah:

Throughout 2013, the Company has held 1 (one) time of Annual GMS on April 29, 2013, and 1 (one) times of Extraordinary GMS on October 11, 2013 in Jakarta. The decisions are as follow:

Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan

Keputusan-keputusan yang diambil dalam RUPST pada tanggal 29 April 2013 adalah sebagai berikut:

Annual General Meeting of Shareholders

The decisions established in AGMS on April 29, 2013 are as follows:

- Menerima dengan baik Laporan Tahunan Direksi Perseroan serta Laporan Tugas Pengawasan Dewan Komisaris mengenai jalannya Perseroan untuk Tahun Buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2012.
- Menyetujui dan mengesahkan Laporan Keuangan Perseroan

- Accepted the Annual Report of the Board of Directors of the Company and the Supervisory Report of the Board of Commissioners of the Company regarding the Company's performance for the Financial Year ended 31 December 2012.
- Approved and ratified the Financial Report of the Company for

untuk Tahun Buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2012, yang telah diaudit oleh Kantor Akuntan Publik Osman Bing Satrio & Eny, serta memberikan pembebasan tanggung jawab sepenuhnya kepada Direksi Perseroan atas tindakan pengurusan dan memberikan pembebasan tanggung jawab sepenuhnya kepada Dewan Komisaris Perseroan atas tindakan pengawasan yang mereka lakukan dalam Tahun Buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2012 (acquit et de charge), sepanjang tindakan-tindakan mereka tersebut tercermin dalam Laporan Keuangan Perseroan untuk Tahun Buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2012, serta dengan mengingat Laporan Tahunan Direksi Perseroan untuk Tahun Buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2012.

3. a. Menetapkan penggunaan keuntungan bersih Perseroan untuk Tahun Buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2012, yaitu sebagai berikut:
 - (i) Sebesar Rp100.000.000,00 (Seratus juta rupiah) akan dibukukan sebagai dana cadangan guna memenuhi ketentuan Anggaran Dasar dan Undang-undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas.
 - (ii) Dividen tunai akan dibagikan kepada para pemegang saham Perseroan, dimana masing-masing akan menerima secara Proporsional sesuai dengan jumlah saham yang dimilikinya, yaitu setiap 1 saham berhak menerima dividen tunai sebesar Rp4 berdasarkan jumlah saham pada tanggal cum dividen. Mengenai tata cara pembagian dividen tunai tersebut akan diumumkan dalam surat kabar dan atas penerimaan dividen tunai akan dikenakan pajak sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku di bidang perpajakan.
 - (iii) Sisa laba Perseroan akan dibukukan sebagai laba ditahan untuk memperkuat struktur permodalan Perseroan.
- b. Menetapkan pembagian bonus, dimana kewenangan untuk menentukan mengenai besarnya bonus tersebut serta pelaksanaan pembagiannya diberikan kepada Direksi Perseroan.
- c. Memberikan wewenang kepada Direksi Perseroan untuk melakukan penggunaan keuntungan sebagaimana disebutkan di atas, termasuk untuk menentukan jadwal dan tata cara dari pelaksanaan pembagian dividen tunai kepada para pemegang saham Perseroan, satu dan lain hal tanpa ada yang dikecualikan.
4. Penunjukan Akuntan Publik Independen untuk mengaudit buku-buku Perseroan untuk Tahun Buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013 dan pemberian wewenang kepada Direksi Perseroan untuk menetapkan honorarium Akuntan Publik Independen tersebut, serta persyaratan lain penunjukannya.

the Financial Year ended December 31, 2012, audited by the Office of Public Accountant of Osman Bing Satrio & Rekan, and to fully release of the Board of Directors of the Company from its managerial actions, and to fully release the Board of Commissioners of the Company from its supervisory actions during the Financial Year ended December 31, 2012 (acquit et de charge), provided that such actions are reflected in the Financial Report of the Company for the Financial Year ended December 31, 2012 and by considering the Annual Report of the Board of Directors of the Company for the Financial Year ended December 31, 2012.

3. a. Approved the use of net profits of the Company for the Financial Year ended December 31, 2012, as follows:
 - (i) *Rp100,000,000 (One hundred million Rupiah) will be recorded as a reserve fund to comply with the provisions of the Articles of Associations of the Company and Law Number 40 Year 2007 regarding Limited Liability Company;*
 - (ii) *Cash dividend will be distributed to the shareholders of the Company, each of which will receive proportionally to the number of shares held, that 1 (one) share is entitled to receive a cash dividend of Rp4 (four Rupiah) on the date of cum dividend. The distribution procedure of such cash dividend will be announced in the newspaper and subject to the imposition of taxes in accordance with the prevailing tax laws and regulations; and*
 - (iii) *Balance of the net profits of the Company will be booked as retained earnings to strengthen the Company's capital structure.*
- b. Approved bonus distribution, while the authorization to determine the amount and distribution process will be granted to the Board of Directors of the Company.
- c. Granted authority to the Board of Directors of the Company to implement the allocation of the net profits in the manner described above, including to determine the payment schedule and the terms and conditions of the cash dividend to the shareholders of Company, without any exception.
4. Appointment of an independent public accounting firm to audit the Company's books for the Year ending on December 31, 2013. Granted full authority and power to the Board of Directors to determine the honorarium and other conditions with respect to the appointment.

Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa

Keputusan-keputusan yang diambil dalam RUPSLB pada tanggal 11 Oktober 2013 adalah sebagai berikut:

1. Menerima dengan baik pemaparan atas rencana Perseroan untuk memperoleh pinjaman dari bank dan/atau lembaga pembiayaan.
2. Menyetujui rencana Perseroan untuk memperoleh pinjaman dari bank dan/atau lembaga pembiayaan setinggi-tingginya senilai US\$250.000.000 (Dua ratus lima puluh juta dolar Amerika Serikat) atau jumlah lainnya yang dianggap baik oleh Direksi Perseroan dengan syarat dan ketentuan yang dianggap baik oleh Direksi Perseroan.
3. Menyetujui tindakan Direksi Perseroan untuk melakukan pemberian jaminan oleh Perseroan dan/atau anak perusahaan tertentu dari Perseroan, baik dalam bentuk jaminan perusahaan (corporate guarantee) maupun jaminan dalam bentuk aset-aset tertentu, dengan nilai lebih dari 50% jumlah bersih kekayaan Perseroan dan/atau anak perusahaan tertentu Perseroan dalam satu tahun buku dalam rangka memperoleh pinjaman yang akan diterima oleh Perseroan dari bank dan/atau lembaga pembiayaan.
4. Memberikan wewenang dan kuasa kepada Direksi Perseroan untuk melakukan segala tindakan yang diperlukan guna melaksanakan keputusan tersebut diatas, termasuk tetapi tidak terbatas untuk membuat atau meminta dibuatkan segala akta-akta, perjanjian-perjanjian, surat-surat maupun dokumen-dokumen yang diperlukan, hadir dihadapan pihak/pejabat yang berwenang, termasuk Notaris, mengajukan permohonan kepada pihak/pejabat yang berwenang untuk memperoleh persetujuan atau melaporkan hal tersebut kepada pihak/pejabat yang berwenang, sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundangan yang berlaku, satu dan lain hal tanpa ada yang dikecualikan.
5. Menerima pengunduran diri Bapak Wesly Parsaoran Parapat selaku Direktur Perseroan dan menyetujui untuk mengangkat Bapak Ciendramawan dan Ibu Dhini Widhiastuti, masing-masing selaku Direktur Perseroan untuk sisa masa jabatan anggota Direksi Perseroan yang sedang menjabat saat ini.
6. Menetapkan susunan Dewan Komisaris dan Direksi Perseroan sebagai berikut:

Dewan Komisaris

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

Extraordinary General Meeting of Shareholders

The decisions established in EGMS on October 11, 2013 are as follow:

1. Accepted the exposure on the Company plan to obtain loan from the banks and/or financing institutions.
2. Approved the Company's plan to obtain loan of US\$250,000,000 (Two hundred fifty million US Dollar) from the banks and/or financing institutions at maximum or other amount considered proper by the Board of Directors with terms and conditions regarded appropriate by the Board of Directors.
3. Approved the actions of the Board of Directors to provide collateral in a form of corporate guarantee and guarantees in form of certains assets provided by the Company and/or certain subsidiary(ies) of the Company, with value more than 50% of net amount of assets owned by the Company and/or certain subsidiary(ies) in one fiscal Year to obtain refinancing, which will be received by the Company from the banks and/or financing institutions.
4. Granted the authority and power of attorney to Board of Directors of the Company, to carry out all actions necessary to implement the above decisions, including but not limited to make or request to be made all deeds, letters and necessary documents, to attend before the relevant party/official authorities, including Notary, to submit application to relevant party/official authorities to obtain approval or report the above matter to them, pursuant to the prevailing laws, in any manner whatsoever.
5. Accepted the resignation of Mr. Wesly Parsaoran Parapat as Director of the Company, and approved the appointment of Mr. Ciendramawan and Mrs. Dhini Widhiastuti each as the Director of the Company for the tenure of members of the currently serving Board of Directors.
6. 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
 Commissioner: Brahmal Vasudevan*

Komisaris Independen: Hery Kusnanto
 Komisaris Independen: Jeffrie Geovanie

Direksi

Direktur Utama: B. Rudijanto Tanoesoedibjo
 Wakil Direktur Utama: Handhianto Suryo Kentjono
 Direktur: Gwenarty Setiadi
 Direktur: Salvona Tumonggor Situmeang
 Direktur: Ciendramawan
 Direktur: Dhini Widhiastuti
 Direktur Tidak Terafiliasi : Effendi Budiman

Sedangkan realisasi keputusan-keputusan tersebut pada tahun 2013 adalah sebagai berikut:

1. Dividen tunai dibagikan kepada para pemegang saham tanggal 30 Desember 2013 sebesar Rp4 (Empat Rupiah) per lembar saham. Total dividen tunai yang dibagikan adalah sebesar Rp23.711.452.000 (Dua puluh tiga miliar tujuh ratus sebelas juta empat ratus lima puluh dua ribu Rupiah) atau setara dengan 29% dari laba bersih Perseroan tahun 2012.
2. Menandatangani perjanjian kredit sindikasi tanggal 19 November 2013 yang dipimpin oleh Deutsche Bank AG, Singapore Branch dan Standard Chartered Bank sejumlah maksimal US\$250.000.000 (Dua ratus lima puluh juta Dollar Amerika Serikat) yang digunakan untuk pelunasan obligasi anak perusahaan, modal kerja dan belanja modal.
3. Jumlah kredit sindikasi yang diperoleh adalah sebesar US\$243.000.000 (Dua ratus empat puluh tiga juta dolar Amerika Serikat).

DEWAN KOMISARIS

Board of Commissioners

Berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) pada tanggal 11 Oktober 2013, susunan Dewan Komisaris Perseroan adalah sebagai berikut :

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

*Independent Commissioner: Hery Kusnanto
 Independent Commissioner: Jeffrie Geovanie*

Board of Directors

*President Director: B. Rudijanto Tanoesoedibjo
 Vice President Director: Handhianto Suryo Kentjono
 Director: Gwenarty Setiadi
 Director: Salvona Tumonggor Situmeang
 Director: Ciendramawan
 Director: Dhini Widhiastuti
 Non Affiliated Director: Effendi Budiman*

Whereas the realization of the resolutions in 2013 are as follow:

- 1. Cash dividend will be distributed to the shareholders as of December 30, 2013 is Rp4 (Four Rupiah) per share. The amount of cash dividend distributed was amounted to Rp23,711,452,000 (Twenty three billion seven hundred eleven million four hundred fifty two thousand Rupiah) or equals to 29% of the Company's net profit in 2012.*
- 2. Signed syndicated loan agreement on November 19, 2013, which was led by Deutsche Bank AG, Singapore Branch and Standard Chartered Bank at maximum amount of US\$250,000,000 (Two hundred fifty million US Dollar), which was used for settlement of subsidiary (ies) bond, working capital, and capital expenditure.*
- 3. The amount of obtained syndication credit was US\$243,000,000 (Two hundred forty three million US Dollar).*

Based on the decision of the Extraordinary General Meeting of Shareholders (EGMS) on October 11, 2013, the Board of Commissioners of the Company is as follows:

- President Commissioner: Hary Tanoesoedibjo*
- Commissioner: Posma Lumban Tobing*
- Commissioner: Adam Chesnoff*
- Commissioner: Brahma 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 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 2013, jumlah remunerasi yang diterima oleh Dewan Komisaris adalah Rp4.500.000.000. Dewan Komisaris mengusulkan besaran remunerasi untuk Dewan Komisaris maupun Direksi yang dilakukan pada RUPS.

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. Rapat ini juga berfungsi sebagai forum komunikasi bagi masing-masing anggota untuk menyampaikan pendapatnya dalam pengambilan keputusan kolektif dan pembahasan kinerja Direksi dalam menangani Perseroan.

Selama tahun 2013, Dewan Komisaris menyelenggarakan 3 (tiga) kali rapat dengan frekuensi dan tingkat kehadiran sebagai berikut:

NAMA Name	JABATAN Position	RAPAT Meeting	KEHADIRAN Attendance	%
Hary Tanoesoedibjo	Komisaris Utama/ President Commissioner	3	3	100%
Posma Lumban Tobing	Komisaris/ Commissioner	3	2	75%
Adam Chesnoff*	Komisaris/ Commissioner	3	2	75%
Brahmal Vasudevan*	Komisaris/ Commissioner	3	2	75%
Hery Kusnanto	Komisaris Independen/ Independent Commissioner	3	3	100%
Jeffrie Geovanie	Komisaris Independen/ Independent Commissioner	3	0	0%

*Menjabat sebagai Komisaris terhitung sejak ditutupnya RUPSLB tanggal 5 Oktober 2012 / Serving as Commissioner 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:

- To supervise the policies on the management of the Company in general as well as its business activities.
- To provide 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 2013, the total remuneration received by the Board of Commissioners is Rp4,500,000,000. The Board of Commissioners proposed the amount of the remuneration of both the Board of Commissioners and Directors, which was carried out in GMS.

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. The meeting serves as a forum for members to take collective decisions. This meeting can also serve as a mechanism to discuss the Board of Directors' performance in dealing with the Company.

Throughout 2013, the Board of Commissioners has held 3 (three) meetings with frequency and level of attendance as follow:

DIREKSI

Board of Directors

Direksi Perseroan terdiri dari 7 (tujuh) orang yang masing-masing memiliki pengalaman yang diperlukan di bidang media. Seluruh anggota Direksi berdomisili di Indonesia dan memiliki integritas serta kompetensi.

Pada tahun 2013, terjadi perubahan pada susunan keanggotaan Direksi Perseroan. Seiring pertumbuhan bisnis Perseroan, Direksi menunjuk dan mengangkat dua direktur baru yaitu Bapak Ciendramawan dan Ibu Dhini Widhiastuti yang masing-masing membawahi direktorat IT/MIS/Technic dan Sales & Marketing. Dengan demikian, susunan Direksi per 31 Desember 2013 adalah sebagai berikut :

- Direktur Utama: B. Rudijanto Tanoesoedibjo
- Wakil Direktur Utama: Handhianto Suryo Kentjono
- Direktur: Gwenarty Setiadi
- Direktur: Salvona Tumonggor Situmeang
- Direktur: Ciendramawan
- Direktur: Dhini Widhiastuti
- Direktur Independen: 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.

The Board of Directors consists of 7 (seven) people, 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 competency.

In 2013, there was a change in the composition of the Board of Directors. In line with the business growth of the Company, the Board of Directors appointed two new directors, namely Mr. Ciendramawan and Mrs. Dhini Widhiastuti to each lead the directorate of IT/MIS/Technic and Sales & Marketing. Therefore, the structure of the Board of Directors of the Company as of December 31, 2013 is as follows:

- President Director: B. Rudijanto Tanoesoedibjo
- Vice President Director: Handhianto Suryo Kentjono
- Director: Gwenarty Setiadi
- Director: Salvona Tumonggor Situmeang
- Director: Ciendramawan
- Director: Dhini Widhiastuti
- Independent Director: Effendi Budiman

Duties and Responsibilities of Directors

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

TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB MASING-MASING DIREKSI

Duties and Responsibilities of Individual Director

Bapak B. Rudijanto Tanoesoedibjo, Direktur Utama

- Memimpin Perseroan untuk membangun dan mempertahankan kepemimpinan pasar di industri televisi berlangganan.
- Mengembangkan dan mengidentifikasi serta memimpin langsung implementasi strategi bisnis Perseroan.
- Merencanakan, mengembangkan, dan mengimplementasikan seluruh strategi Perseroan untuk mencapai misi dan tujuan Perseroan.
- Memperbarui tujuan dan rencana kerja Perseroan sesuai dengan kondisi terkini.
- Melaksanakan tanggung jawab perusahaan sesuai dengan ketentuan hukum dan etika standar yang berlaku.
- Sebagai wakil perusahaan dan pemegang kepentingan termasuk pemegang saham.

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 Corporate Secretary/Legal/Litigasi/Regulatory Affairs.

- Membantu dan mendukung Direktur Utama dalam menentukan kebijakan serta strategi Perseroan untuk jangka pendek, menengah, dan panjang.
- Membantu dan mendukung Direktur Utama dalam menetapkan kebijakan Perseroan.
- Membantu dan mendukung Direktur Utama dalam melacak dan mengawasi kinerja Perseroan sesuai dengan sasaran.
- Mengantikan atau mewakili Direktur Utama bilamana berhalangan.
- Menyusun serta menerapkan strategi dan kebijakan di semua fungsi yang dikelola secara langsung yaitu Corporate Secretary/Legal/Litigasi/Regulatory Affairs.
- Berkoordinasi dengan semua Direktur terkait dalam mempersiapkan laporan usaha dan mempresentasikannya kepada Dewan Komisaris, investor serta pihak lain.
- 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 Perseroan dalam mengembangkan terobosan-terobosan baru untuk mendukung pertumbuhan dan pengembangan bisnis.
- Melakukan pengelolaan sumber daya manusia yang efektif dalam direktorat yang dikelola langsung untuk menghasilkan sumber daya manusia yang kompeten.

Mr. B. 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 the implementation of the Company's business strategies.
- Plan, develop, and implement all strategies to achieve the Company's mission and objectives.
- Revamp the Company's objectives and work plans in accordance with current conditions.
- Implement corporate responsibility in accordance with the applicable law and ethical standards.
- As the representative of the company and Stakeholders Including Shareholders.

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 Corporate Secretary/Legal/Litigation/Regulatory Affairs.

- 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 Corporate Secretary/Legal/Litigation/Regulatory Affairs
- Coordinate with other directors to prepare business report and present it to the Board of Commissioners, investors and other parties.
- Ensure all systems and infrastructure important to 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 directorate directly managed in order to produce competent human capital.

Ibu Gwenarty Setiadi, Direktur Human Resources & General Services

Direktur Human Resources (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 Perseroan. Di samping itu, posisi 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 HR berdasarkan strategi perusahaan yang telah ditetapkan untuk mendapatkan sumber daya manusia dengan kapabilitas dan kinerja maksimal yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
- Memastikan suasana kerja yang kondusif melalui keseimbangan penghargaan, penegakan disiplin dan penyediaan fasilitas kerja.
- 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 rekrutmen, pelatihan dan pengembangan, penggajian, tunjangan dan biaya-biaya pembelian fasilitas operasional sumber daya manusia dan umum.
- Memimpin dan mengarahkan komite untuk sentralisasi penyusunan kebijakan insentif dan promosi karyawan.
- Mengembangkan dan menerapkan pelatihan strategi program yang efektif, untuk meningkatkan kompetensi karyawan serta menghasilkan sumber daya manusia yang berkualitas.
- Memastikan seluruh proses pekerjaan yang berhubungan dengan General Services yang meliputi general affairs, transportation, office supplies inventory, building management, dan security dapat berjalan dengan baik sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan mengedepankan layanan berkualitas.
- Menyusun anggaran tahunan direktorat dan memastikan seluruh pengeluaran/biaya telah sesuai dengan anggaran.
- Mendukung Perseroan dalam mengembangkan terobosan-terobosan baru untuk mendukung pertumbuhan bisnis.
- Melakukan pengelolaan sumber daya manusia yang efektif di dalam direktoratnya, agar menghasilkan sumber daya manusia yang berkualitas tinggi bagi perusahaan.

Mrs. Gwenarty Setiadi, Director of Human Resources & General Services

Director of Human Resources (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 position 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 HR management strategies and policies based on a predetermined strategy to obtain human resources with maximum performance and capabilities that is in line the with Company's needs.
- Ensure positive working atmosphere by balancing reward, enforcing discipline and providing work facilities.
- Ensure reports on HR & General Services are delivered accurately and in a timely manner to the Management and directorates in the holding.
- Assume an active role as an SME (Subject Matters Expert) in the holding to assist in projects on the synergy among human resources 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.
- Lead and direct the committee to centralize the policy establishment of incentives and promotion of employees.
- Develop and implement effective trainings in order to enhance the competencies of the employees and produce competent human resources.
- Ensure that all of the work process related to General Services including general affairs, transportation, office supplies inventory, building management, and security can run well in accordance with applicable regulations and prioritize excellent service.
- 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 business growth.
- Effectively manage human resources effectively in the directorate in order to produce high quality employees for the company.

Ibu Salvona Tumonggor Situmeang, Direktur Operasional

Direktur Operasional bertanggung jawab atas importasi dan pengelolaan inventaris untuk operasional pemasangan baru dan perbaikan service kepada pelanggan, baik pelanggan DTH (Direct-To-Home) maupun pelanggan korporat; selain itu juga memastikan penarikan peralatan dari rumah pelanggan yang berhenti berlangganan dan rekondisi hardware dari pelanggan yang sudah tidak aktif. Posisi ini juga bertanggung jawab atas jalannya operasional di 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 keras 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 layanan purna jual yang unggul untuk mencapai kepuasan pelanggan baik pelanggan langsung (Direct To Home), maupun pelanggan bisnis (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 alat berjalan baik untuk menjaga aset Perseroan.
- Memastikan kegiatan operasional kantor cabang memenuhi standar dan kebijakan yang berlaku.
- Memastikan semua ijin dan perjanjian dengan 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.
- Mengelola sumber daya manusia secara efektif di direktoratnya untuk menghasilkan sumber daya manusia yang kompeten dan memenuhi produktivitas optimal sesuai standar Perusahaan.

Mrs. Salvona Tumonggor Situmeang, Director of Operations

Director of Operations is responsible for the importation and management of inventory for new installation and troubleshooting to the customers, DTH (Direct-To-Home) customers as well as corporate customers; while ensuring the retrieval of equipment from unsubscribed customers and reconditioning of hardware from inactive customers. This position is also responsible for the operations in all offices nationwide.

- Ensure that all processes in the Distribution and Importation 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 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 achieve superior customer satisfaction pertaining to Direct To Home as well as business customers (hotels, apartments and institutions).
- Ensure improvement, research and development of equipment run properly so that all customer 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 representative offices have met the applicable policies.
- Ensure that all permits and agreements with third parties are always valid.
- Prepare annual budget for the directorate and ensure all expenses and costs are in retrieval with the approved budget.
- Support the Company in the development of breakthroughs to support business growth.
- Manage human resources effectively in the respective directorate to develop competent human resources and fulfill optimal productivity in accordance with the Company standard.

Bapak Ciendramawan, Direktur IT/MIS/Technic

Direktur IT/MIS/Technic bertanggung jawab atas pengelolaan seluruh sistem, sistem informasi, infrastruktur, broadcast operation dan satellite operation.

- Menyusun serta menerapkan strategi dan kebijakan di direktoriat IT untuk memastikan seluruh sistem dan infrastruktur difungsikan dan berfungsi dengan optimal.
- Mengelola seluruh perangkat IT, broadcast dan satellite meliputi perangkat keras, lunak dan jaringan dengan tingkat keamanan yang tinggi guna menjaga kualitas tayangan dan layanan ke pelanggan berjalan dengan baik.
- Melakukan koordinasi dan memelihara hubungan dengan pihak terkait dalam menyelesaikan masalah kualitas tayangan atau layanan, yang berhubungan dengan satellite, broadcast serta sistem & teknologi.
- Melakukan penelitian, pengembangan dan perbaikan terus menerus atas sistem, infrastruktur, serta teknologi broadcast dan satellite untuk menjaga dan meningkatkan layanan kualitas yang prima.
- Menyusun anggaran tahunan direktoriat dan memastikan seluruh biaya sesuai dengan anggaran yang disetujui.
- Mendukung perusahaan dalam mengembangkan terobosan-terobosan baru untuk mendukung pertumbuhan dan pengembangan bisnis.
- Mengelola sumber daya manusia secara efektif di direktoratnya untuk menghasilkan sumber daya manusia yang kompeten.

Ibu Dhini Widhiastuti, Direktur Sales and Marketing

Direktur Sales & Marketing bertanggung jawab atas pengelolaan semua aspek yang berhubungan dengan Sales (Direct to Home, Corporate Sales dan Advertising Sales), Marketing & Communication, dan Programming yang meliputi akuisisi konten/program maupun Channel Relations.

- Menyusun serta menerapkan strategi dan kebijakan di Direktorat Sales & Marketing untuk memastikan target bisnis perusahaan tercapai.
- Memastikan bahwa tim sales DTH, Corporate dan Advertising mencapai target yang telah ditetapkan dan memastikan laporan sales disajikan secara akurat dan tepat waktu.
- Menyusun strategi marketing (produk, posisi, harga, distribusi) dan strategi komunikasi yang efektif dan efisien untuk mencapai tujuan pemasaran yaitu menambah jumlah pelanggan DTH/ Corporate, meningkatkan loyalitas pelanggan dan meningkatkan ARPU Perseroan.
- Memastikan laporan Marketing Research disajikan secara akurat dan tepat waktu untuk memberikan rekomendasi dalam menyusun strategi bisnis Perseroan.
- Melakukan akuisisi, negosiasi dan memelihara hubungan dengan penyedia konten serta pihak ketiga lain baik lokal dan

Mr. Ciendramawan, Director of IT/MIS/Technic

Director of IT/MIS/Technic is responsible for managing overall system, information system, infrastructure, broadcast operation and satellite operation.

- *Develop and implement strategies and policies in the IT Directorate to ensure overall system and infrastructure are in operational and working optimally.*
- *Manage overall equipments of IT, broadcast and satellite including hardware, software and networks with high level of security in order to maintain service and customer service quality.*
- *Coordinate and maintain relationships with related parties to resolve problems concerning broadcast or service quality, in relation to the satellite, broadcast and system & technology.*
- *Continuously research, develop and improve system, infrastructure, broadcast and satellite technology in order to maintain and improve quality of services.*
- *Prepare annual budget of the directorate and ensure all expenses are in accordance with the approved budget.*
- *Support the Company in developing new breakthroughs to support growth and business development.*
- *Manage human resources effectively in the respective directorate in order to develop competent human capital.*

Mrs. Dhini Widhiastuti, Director of Sales and Marketing

Sales & Marketing Director is responsible for managing all aspects related to Sales (Direct to Home, Corporate Sales, and Advertising Sales, Marketing & Communication, and Programming pertaining to content/program acquisition and Channel Relations.

- *Develop and implement strategies and policies in Directorate of Sales & Marketing to ensure all the business targets are achieved.*
- *Ensure that sales teams of DTH, Corporate and Advertising meet the predetermined target and that the sales reports are presented accurately and on time.*
- *Develop marketing strategies (product, positioning, price, distribution) and effective and efficient communication strategies to meet the marketing objectives of increasing the number of DTH/Corporate subscribers, improving the subscriber loyalty, and elevating the Company's ARPU.*
- *Ensure that Marketing Research reports are presented accurately and on time for recommendation on the Company's business strategy.*
- *Perform acquisition, negotiation, and maintaining good relationship with channel/content providers as well as other local*

internasional yang terkait dengan program acara maupun value added service lainnya.

- Menyusun anggaran tahunan direktorat dan memastikan seluruh biaya sesuai dengan anggaran yang disetujui.
- Mendukung Perseroan dalam mengembangkan terobosan-terobosan baru untuk menunjang pertumbuhan dan pengembangan bisnis.
- Melakukan pengelolaan sumber daya manusia yang efektif dalam direktorat yang dikelola langsung untuk menghasilkan sumber daya manusia yang kompeten.

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 dan melakukan pengawasan atas penerapannya.
- Mengelola dana Perseroan secara efektif, baik penerimaan maupun pengeluaran.
- Memelihara hubungan baik dengan bank/non-bank, penyedia konten/programmer, supplier 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.
- Membina hubungan yang baik dengan perusahaan finansial guna mencari pendanaan untuk mengembangkan Perseroan.
- Melakukan supervisi atas semua aktivitas manajemen keuangan Perseroan dan seluruh unit usaha Perseroan yang meliputi perencanaan keuangan, pengawasan keuangan, dan manajemen keuangan.

Remunerasi Direksi

Pada tahun 2013, jumlah remunerasi yang diterima oleh Direksi adalah Rp24.515.000.000. Besaran remunerasi Direksi diusulkan oleh Dewan Komisaris dan dilakukan pada RUPS.

Rapat Direksi

Direksi mengadakan rapat internal untuk membahas masalah dan rencana strategis lainnya yang memerlukan pertimbangan Direksi. Pada tahun 2013, Direksi mengadakan rapat 26 kali dengan frekuensi dan tingkat kehadiran sebagai berikut:

and international local parties related to the program and other value added services.

- Prepare directorate annual budget and ensure that all expenses are in accordance to the approved budget plan.
- Support the Company in developing new breakthroughs to help the business growth and development.
- Effectively manage the human resources in the managed directorate to create competent manpower.

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 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.
- Cultivate relationships with financial firms to seek funding for corporate expansion.
- Supervise the activities of the Company's financial management and the Company's business units including financial planning, financial control and financial management.

Remuneration of the Board of Directors

In 2013, the total remuneration received by the Board of Directors is Rp24,515,000,000. The amount of remuneration of the Board of Directors was proposed by the Board of Commissioners in GMS.

Meetings of the Board of Directors

The Board of Directors convenes in internal meetings to discuss issues as well as other strategic plans that require the attention of the Board of Directors. In 2013, the Board of Directors convened in 26 meetings with frequency and level of attendance as follows:

NAMA Name	JABATAN Position	RAPAT Meeting	KEHADIRAN Attendance	%
B. Rudijanto Tanoesoedibjo	Direktur Utama / President Director	26	26	100%
Handhianto Suryo Kentjono	Wakil Direktur Utama / Vice President Director	26	23	89%
Gwenarty Setiadi	Direktur / Director	26	25	96%
Salvona Tumonggor Situmeang	Direktur / Director	26	26	100%
Wesly Parsaoran Parapat*	Direktur / Director	26	25	96%
Ciendramawan**	Direktur / Director	9	9	100%
Dhini Widhiastuti**	Direktur / Director	12	12	100%
Effendi Budiman	Direktur Independen / Independent Director	26	25	96%

*Mengundurkan terhitung sejak ditutupnya RUPSLB tanggal 11 Oktober 2013

**Menjabat sebagai Direktur terhitung sejak ditutupnya RUPSLB tanggal 11 Oktober 2013

* Resigned effective from the closing of EGMS on October 11, 2013.

** Served as Director effective from the closing of EGMS on October 11, 2013.

KOMITE AUDIT

Audit Committee

Komite Audit dibentuk oleh Dewan Komisaris dengan tugas utama membantu melaksanakan fungsi pengawasan terhadap pengelolaan Perseroan.

Komite Audit diketuai oleh Komisaris Independen dan terdiri dari pihak-pihak independen di luar manajemen Perseroan. Berdasarkan SK Dewan Komisaris No. 140/MNCSV-Kep. Kom/X/12 tanggal 3 September 2012, Perseroan telah membentuk dan mengangkat Komite Audit dengan periode jabatan selama tiga tahun, mulai 3 September 2012 hingga 3 September 2015. Masa kerja Ketua dan Anggota Komite Audit tidak boleh lebih lama dari masa jabatan Dewan Komisaris dan anggota Komite Audit hanya dapat dipilih kembali hanya untuk 1 periode berikutnya. Per 31 Desember 2013, susunan Komite Audit adalah sebagai berikut:

- Ketua: Hery Kusnanto
- Anggota: Kardinal A. Karim
- Anggota: Moh. Idwan Ganie

The Audit Committee is established with the main duty of supporting the implementation of monitoring function toward the Company's management.

The Audit Committee is led by Independent Commissioner and consists of independent parties outside the Company's management. Based on the Decree of the Board of Commissioners No. 140/MNCSV-Kep.Kom/X/12 dated September 3, 2012, the Company has established and appointed the Audit Committee with tenure of three Years, from September 3, 2012 to September 3, 2015. The term of office of the Audit Committee may not be longer than the term of office of the Board of Commissioners and the members of the Audit Committee are eligible for re-election for only one subsequent term. As of December 31, 2013, the composition of the Audit Committee is as follows:

- Head: Hery Kusnanto
- Member: Kardinal A. Karim
- Member: Moh. Idwan Ganie

Profil Komite Audit**Hery Kusnanto - Ketua Komite Audit**

Beliau juga menjabat sebagai Komisaris Independen. Profil beliau bisa ditemukan pada bagian Profil Komisaris.

Kardinal A. Karim - Anggota

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

Moh. 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. Per 1 April 2013, beliau diangkat menjadi anggota Komite Audit melalui SK Dewan Komisaris No.028/MSKY-Kep. Kom/IV/13 tanggal 1 April 2013.

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 dewan arbitrasи Singapore International Arbitration Center (SIAC) dan anggota Singapore Institute of Arbitrators (SIArb).

Beliau juga merupakan 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.

Independensi Komite Audit

Sesuai dengan piagam Komite Audit Perseroan, anggota Komite Audit adalah tenaga ahli yang bukan merupakan pegawai Perseroan dan tidak mempunyai keterikatan finansial dengan Perseroan, hubungan keluarga karena perkawinan dan keturunan sampai derajat kedua, baik secara horizontal maupun vertikal dengan Komisaris, Direksi atau pemegang saham utama Perseroan, dan/atau hubungan usaha baik langsung maupun tidak langsung yang berkaitan dengan kegiatan usaha Perseroan.

Profile of the Audit Committee**Hery Kusnanto – Head of Audit Committee**

He also served as Independent Commissioner. His profile can be found in Profile of Board of Comissioners.

Kardinal A. Karim - Member

Indonesian citizen, born in Padang in 1942. He holds a Bachelor degree in Management from Asian Institute of Management, Manila. 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.

Moh. Idwan Ganie – Member

Indonesian citizen, born in Amsterdam in 1955. He also 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. As of April 1, 2013, he was appointed the member of the Audit Committee through Decree of Board of Commissioners No.028/MSKY-Kep.Kom/IV/13 dated April 1, 2013.

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 is 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.

Independency of the Audit Committee

With reference to the Audit Committee Charter, the members of the Audit Committees are professionals who are not the Company's employees with no financial ties with the Company; no family ties on account of marriage and descendant to second degree, both horizontally and vertically with the Commissioners, Directors, or the controlling shareholders of the Company; and/or business ties directly or indirectly which are related to the Company's business activities.

Tugas dan Tanggung Jawab Komite Audit

Sesuai dengan Piagam Komite Audit Perseroan, Komite Audit bertugas 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 perundangan yang berlaku.

Pelaksanaan Kegiatan Komite Audit

Sesuai dengan Piagam Komite Audit Perseroan, pelaksanaan kegiatan Komite Audit pada tahun 2013 adalah sebagai berikut:

- Melakukan penelaahan atas Laporan Keuangan yang dikeluarkan oleh Perseroan.
- Melakukan penelaahan atas ketataan 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.

Rapat Komite Audit

Berdasarkan piagam Komite Audit, rapat Komite Audit dilaksanakan sekurang-kurangnya 4 (empat) kali dalam setahun dengan waktu dan agenda yang telah ditentukan. Pada tahun 2013, Rapat Komite Audit dilaksanakan sebanyak 4 (empat) kali, yaitu pada bulan Maret, April, Juli, dan Oktober 2013. Catatan kehadiran rapat adalah sebagai berikut:

NAMA Name	JABATAN Position	RAPAT Meeting	KEHADIRAN Attendance	%
Hery Kusnanto	Ketua Komite Audit/ Head of Audit Committee	4	4	100%
Kardinal A. Karim	Anggota Komite Audit/ Member of Audit Committee	4	4	100%
Iwan Kurniawan*	Anggota Komite Audit/ Member of Audit Committee	1	1	100%
M. Kemal Karyadhana*	Anggota Komite Audit/ Member of Audit Committee	1	1	100%
Moh. Idwan Ganie**	Anggota Komite Audit/ Member of Audit Committee	3	3	100%

* Mengundurkan diri selaku Anggota Komite Audit Perseroan sejak tanggal 1 April 2013

** Menjabat selaku Anggota Komite Audit Perseroan sejak tanggal 1 April 2013

*Resigned as member of the Audit Committee as of April 1, 2013

** Served as member of the Audit Committee as of April 1, 2013

Duties and Responsibilities of the Audit Committee

With reference to the Audit Committee Charter, 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.

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 2013 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.

Meetings of the Audit Committee

Based on the Audit Committee Charter, the meetings of the Audit Committee are held at least 4 (four) times a Year with predetermined time and agenda. In 2013, Meetings of the Audit Committee was held 4 (four) times in March, April, July, and October 2013. The attendance record of the meeting is as follows:

LAPORAN KOMITE AUDIT

Reports of the Audit Committee

Pada tahun 2013, Komite Audit telah mengadakan pertemuan pada bulan Maret, April, Juli dan Oktober. Berikut adalah ringkasan dari hasil pengamatan yang dibuat oleh Komite Audit selama rapat:

- Komite Audit melakukan penelaahan atas laporan keuangan konsolidasian 31 Desember 2012 yang disajikan oleh Kantor Akuntan Publik Osman Bing Satrio & Eny.
- Komite Audit melakukan penelaahan atas aktivitas Legal untuk kuartal I, II dan III. Adapun penjelasan mengenai hal tersebut terdapat pada keterbukaan informasi.
- 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 I, II dan III dan berpendapat bahwa di tahun ini terdapat pertumbuhan pendapatan yang melampaui pencapaian tahun sebelumnya.
- Pada tahun 2013, Komite Audit mendapatkan penelaahan aktivitas pengendalian internal dengan menerima laporan bahwa Unit Audit Internal telah melakukan aktivitas audit pada kantor-kantor cabang dan pusat. Pelaksanaan audit mencakup 16% pada Kantor Perwakilan Utama (KPU), 45% Kantor Perwakilan Pembantu (KPP), 18% Kantor Perwakilan Daerah dan 21% Audit Khusus.

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.

SEKRETARIS PERUSAHAAN

Corporate Secretary

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

Profil Sekretaris Perusahaan

Arya Mahendra Sinulingga

Lahir di Kaban Jahe, Sumatera Utara, pada tanggal 18 Februari 1971. Beliau telah menjabat sebagai Sekretaris Perusahaan MSKY sejak tahun 2008. Beliau lulus dari Institut Teknologi Bandung dengan gelar Sarjana Teknik (1995). Saat ini, beliau juga menjabat sebagai Sekretaris Perusahaan MNC dan MSKY 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

In 2013, the Audit Committee has conducted meetings in March, April, July, and October. The following are the summary of the observations prepared by the Audit Committee during the meeting:

- *The Audit Committee reviewed the consolidated financial statement of December 31, 2012 which was presented by Public Accountant Office Osman Bing Satrio & Eny.*
- *The Audit Committee conducted review on Legal activities for Q1, Q2, and Q3. Further explanation on this review is available in information disclosure.*
- *The Audit Committee considered 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 Q1, Q2, and Q3 financial statements, and has found that the growth of the pertaining Year's revenue exceeded that of the previous Year.*
- *In 2013, the Audit Committee received reviews on internal control activities through reports that the Internal Audit Unit had performed audit activities at the representative offices. The audit activities covered Main Representative Office (KPU) (16%), Sub-Representative Office (KPP) (45%), and Regional Representative Office (18%), and Special Audit (21%).*

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

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-MNCV/AMS/III/2008, dated 13 March 2008, the position of Corporate Secretary is held by Arya Mahendra Sinulingga.

Profile of Corporate Secretary

Arya Mahendra Sinulingga

Born in Kaban Jahe, North Sumatra, on February 18, 1971, Arya Sinulingga has served as Corporate Secretary of MSKY 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 MSKY 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)

(2004-2007) serta Staf Ahli DPRD Sumatra Utara dan Konsultan Tata Ruang Sumatra Utara (2001-2004), Konsultan Kelautan, Rawa dan Transportasi di Bandung (1995- 2001).

Tugas dan Wewenang Sekretaris Perusahaan

Sekretaris Perusahaan mempunyai tugas dan wewenang yang mencakup:

- 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 stakeholder 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 agar memiliki value yang baik di mata masyarakat sesuai dengan visi, misi, budaya, dan nilai-nilai.
- Menyusun Prosedur Operasional Standar (Standard Operating Procedure/ SOP) tugas-tugas Sekretaris Perusahaan termasuk SOP untuk tugas-tugas protokoler, pelaksanaan corporate event, dan pengelolaan situs web Perseroan.
- Memastikan pelaporan elektronik (e-reporting) dilaksanakan tepat waktu dan akurat.
- Bertanggung jawab kepada Direksi dan laporan pelaksanaan tugasnya juga disampaikan kepada Dewan Komisaris

Pelaksanaan Tugas Sekretaris Perusahaan

Pada tahun 2013, Sekretaris Perusahaan telah melaksanakan beberapa kegiatan utama yaitu:

1. Kegiatan CSR yang meliputi Indovision Peduli Bencana dan Bakti Sosial, Pemerataan Informasi Edukatif Berwawasan Nasional, Donor Darah Peduli Kemanusiaan yang dilakukan internal di Wisma Indovision maupun di pusat perbelanjaan serta kegiatan kolektif bersama RCTI, Global TV, dan MNC TV, dan Beasiswa Pendidikan dan Kunjungan Siswa.
2. Monitoring media mengenai berita Perseroan
3. Protokoler dan pelaksanaan corporate events yang diadakan oleh Perseroan
4. Merancang situs web Perseroan yang bekerjasama dengan bagian teknologi informasi.
5. Mengawasi pelaksanaan RUPS.

North Sumatra (2004-2007) and Expert Staff of Regional House of Representative of North Sumatra and Spatial Consultant of North Sumatra (2001-2004), and Marine, Wetlands and Transportation Consultant in Bandung (1995-2001).

Duties and Responsibilities of the Corporate Secretary

The Corporate Secretary has duties and responsibilities which include:

- *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 to build good value in the eyes of community 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.*
- *Ensure that electronic reporting (e-reporting) is implemented in a timely and accurate manner.*
- *Responsible to Directors and reports to the Board of Commissioners on its duty implementation*

Implementation of Corporate Secretary Duties

In 2013, the Corporate Secretary has conducted several main activities:

1. *CSR activities which include Indovision Disaster Relief and Social Services, Equal Distribution of Educatif National Information, Blood Donation for Humanity which was conducted internally in Wisma Indovision and in department store as well as joint activities with RCTI, Global TV, dan MNC TV, and Education Scholarship and Student Visits.*
2. *Media Monitoring about news of the Company*
3. *Protocols and organization of corporate events of the Company*
4. *Design the Company website in collaboration with Information Technology department.*
5. *Oversee the implementation of GMS.*

UNIT AUDIT INTERNAL

Internal Audit

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.

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.

Struktur Unit Audit Internal

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 holding sehubungan dengan kecukupan materi pemeriksaan 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.

Profil Audit Internal

Ketua Unit Audit Internal – Jenny Tajuw

Kepala Unit Audit Internal dijabat oleh Jenny Tajuw dan penunjukannya telah dilaporkan kepada Kepala Eksekutif Badan Pengawas Pasar Modal (Otoritas Jasa Keuangan), berdasarkan Surat No. 06/MSKY/II/2013 tertanggal 14 Februari 2013.

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

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.

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.

Structure of Internal Audit

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 coordinates structurally with the Internal Audit of the holding company with regard to the adequacy of the material in 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.*

Profile of Internal Audit

Head of Internal Audit – Jenny Tajuw

The head of Internal Audit is held by Jenny Tajuw and her appointment has been reported to Executive Head of Capital Market Supervisory Agency (Financial Services Authority) based on Decree No. 06/MSKY/II/2013, dated Februari 14, 2013.

Jenny Tajuw has served as General Manager Compliance & Audit 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 Subsrciber Sales (2004-2007), and General Manager Customer Care (2007-2009). Prior joining MSKY she worked as Senior Manager Visa Credit Card and Astra Credit Company. She graduated from the Faculty of Law, University of Indonesia in 1988.

Piagam Unit Audit Internal

Piagam Unit Internal berfungsi sebagai pedoman bagi Unit Audit Internal dalam pelaksanaan tugasnya mengawasi operasional Perseroan. Piagam ini dibuat sesuai dengan ketentuan dalam Peraturan Bapepam-LK No. IX.I.7 tentang Pembentukan dan Pedoman Penyusunan Piagam Unit Audit Internal (Surat Keputusan Ketua Bapepam-LK No. Kep-496/BL/2008 tertanggal 28 November 2008).

Tugas dan Tanggung Jawab Unit Audit Internal

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 Perseroan.
- 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.
- Bekerja sama dengan Komite Audit/mendukung pelaksanaan tugas Komite Audit.
- Menyusun program untuk mengevaluasi mutu audit internal.
- Melakukan pemeriksaan khusus apabila diperlukan.

Pelaksanaan Kegiatan Audit Internal

Sesuai rencana pemeriksaan tahun 2013, Unit Audit Internal telah menjalankan penugasan audit yang meliputi seluruh unit usaha dengan penyelesaian 123 penugasan audit, mencakup aktivitas operasional (80%) dan audit khusus (20%).

AUDIT EKSTERNAL

External Audit

Perseroan telah menunjuk Kantor Akuntan Publik KAP Osman Bing Satrio & Eny untuk melakukan audit finansial terhadap Laporan Keuangan Perseroan secara independen untuk periode 2013 dengan total biaya mencapai Rp500.000.000. Independensi yang dimaksud di sini adalah mengenai pemberian pendapat terhadap kinerja Perseroan di tahun berjalan dari sudut pandang pihak ketiga secara objektif mengenai kewajaran dan kesesuaian laporan keuangan Perseroan dengan Standar Akuntansi Keuangan Indonesia dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Internal Audit Charter

The Internal Audit Charter will serve as a guidance for Internal Audit in performing its duty of monitoring the Company's operation. The Charter has been created in accordance with Regulations of Bapepam-LK No.IX.I.7 regarding the Establishment and Guidelines of the Making of Internal Audit Charter (Decree of Head of Bapepam No. Kep-496/BL/2008 dated November 29, 2008).

Duties and Responsibilities of Internal Audit

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 for the Board of Commissioners and Board of Directors.
- Monitor, analyze and report on the improvements suggested.
- Work with the Audit Committee/ support the Audit Committee in performing the duties.
- Develop programs for quality evaluation internal audit.
- Conduct special investigations when necessary.

The Implementation of Internal Audit Activities

In line with the audit plan of 2013, Internal Audit has conducted audits which include all business units by completing 123 audit assignments covering the operational activities (80%) and special audit (20%).

The Company has appointed Registered Public Accountants Firm Osman Bing Satrio & Eny to conduct financial audit in Company's Financial Statements for 2013 period independently with a total cost amounted to Rp500,000,000. The independency here is regarding the objective opinion on the Company's performance in the current Year from the standpoint of the third party about the fairness and appropriateness of the Company's financial statements in accordance with Financial Accounting Standards in Indonesia along with the prevailing regulations.

Tugas Pokok

KAP Osman Bing Satrio & Eny mempunyai tugas pokok sebagai akuntan publik yang melaksanakan standar auditing yang ditetapkan oleh IAPI. Standar tersebut mengharuskan akuntan publik untuk merencanakan dan melaksanakan audit agar memperoleh keyakinan memadai bahwa laporan keuangan bebas dari salah saji material. Suatu audit meliputi pemeriksaan, atas dasar pengujian, bukti-bukti yang mendukung jumlah-jumlah dan pengungkapan dalam laporan keuangan. Audit juga meliputi penilaian atas prinsip akuntansi yang digunakan dan estimasi signifikan yang dibuat oleh manajemen, serta penilaian terhadap penyajian laporan keuangan secara keseluruhan.

Hasil Penilaian

Hasil audit tahun buku 2013 yang dilakukan oleh KAP Osman Bing Satrio & Eny menyatakan bahwa laporan posisi keuangan, serta laporan laba rugi komprehensif, laporan perubahan ekuitas, dan laporan arus kas PT MNC Sky Vision Tbk untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013 telah disajikan secara wajar tanpa pengecualian berdasarkan prinsip akuntansi yang berlaku umum di Indonesia.

Main Task

The Registered Public Accountants Osman Bing Satrio & Eny has a fundamental duty as a public accountant to perform standards auditing which already established by the IICPA. Those standards require Registered Public Accountants to plan and perform the audit activity in order to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free from any material misstatement. An audit includes examination on a test basis, evidences that support the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes the assessment of the accounting principles used along with significant estimation that made by management, as well as evaluation on the overall financial statement.

Assessment Results

The results of the audit activity that has been conducted in 2013 by Registered Public Accountants Osman Bing Satrio & Eny stated that the statements of financial position and statement of comprehensive income, statement of changes in equity, and cash flows of PT MNC Sky Vision Tbk for the Year ended on December 31, 2013 have been presented in an unqualified opinion based on accounting principles that generally accepted in Indonesia.

SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL DAN MANAJEMEN RISIKO

Internal Control System and Risk Management

Sistem Pengendalian Internal

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

Dalam pelaksanaan sistem pengendalian internal, Perseroan selalu mengacu pada pendekatan Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commissions (COSO) yang merupakan kerangka internasional dari pelaksanaan pengendalian internal.

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

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

Evaluasi efektivitas pengendalian internal dilakukan melalui pemeriksaan oleh audit internal atau eksternal. Berdasarkan evaluasi tahun 2013, Perseroan menilai efektifitas pengendalian internal yang mencakup pengendalian operasional, keuangan

Internal Control System

The internal control is a process influenced by the Board of Directors, the Management, 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), which is international framework of internal control implementation.

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

The internal control in daily operations is achieved by supervision from 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 the inspection by internal or external audit. Based on the implementation of GCG in 2013, Company is assured that the internal control including control of operational, financial

dan kepatuhan terhadap peraturan dan undang-undang sudah cukup baik. Efektivitas itu tergambar dalam penyajian Laporan Keuangan Konsolidasian yang dinilai wajar dalam semua hal yang material seperti pada tahun-tahun sebelumnya dan ketepatan waktu penyampaian Laporan Keuangan Perseroan sesuai dengan ketentuan Bapepam-LK. Selain itu, Perseroan tidak melihat adanya kelemahan dalam pengendalian internal yang dapat menimbulkan kerugian material. Ke depannya, Perseroan akan terus melakukan upaya perbaikan dan penyempurnaan terhadap sistem pengendalian internal sesuai kebutuhan.

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 sumber daya 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.

Pelaksanaan manajemen risiko di MSKY 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 dikelompokkan menjadi dua yaitu:

Risiko Eksternal

- Kepatuhan terhadap hukum dan undang-undang: Risiko akibat perubahan terhadap kebijakan dan peraturan baik yang dikeluarkan oleh Perseroan, Pemerintah, maupun pihak berwenang lainnya.
- Perubahan orientasi pelanggan: Risiko akibat perubahan orientasi pelanggan/ permisra.
- 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 konsumen.
- Perpajakan: Risiko akibat transaksi kena pajak yang tidak dikelola secara baik.

Selama tahun 2013, sistem manajemen risiko berlangsung efektif dengan melakukan beberapa pencegahan, antara lain:

and compliance with regulations and laws have functioned properly. The effectiveness is evident in the presentation of the Consolidated Financial Report which was unqualified in material aspects as the previous Years and the punctual submission of the Company's Financial Report in accordance to the Bapepam-LK provisions. In addition, the Company does not find any weak point in the internal control that may cause material losses. Moving forward, the Company will keep improving and refining the internal control system where necessary.

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.

The implementation of risk management at MSKY is supported by compliance function that covers pre sales, after sales and support, ensuring control over risks and actively providing recommendations 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 2013, the risk management system was implemented effectively by means of a number of preventive measures, among others:

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

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

KODE ETIK DAN BUDAYA PERSEROAN

Code of Ethics and Corporate Culture

Budaya Korporasi dan Kode Etik berperan sebagai pedoman perilaku bagi Perseroan dalam pelaksanaan aktivitas harian Perseroan sekaligus pencapaian visi dan misinya. Perseroan menetapkan prinsip-prinsip transparansi, akuntabilitas, independensi, keadilan dan tanggung jawab sebagai dasar kode etik dan perilaku bisnisnya. Dokumen ini memberikan definisi yang jelas mengenai praktik-praktik profesional yang harus dilakukan oleh karyawan dan Manajemen bersama-sama untuk mewujudkan prinsip-prinsip GCG di seluruh lini operasional dan proses bisnis Perseroan.

Kode Etik dan Budaya Perseroan berlaku untuk semua karyawan tanpa terkecuali dan wajib dilaksanakan secara konsisten dalam aktivitas operasional sehari-hari. Perseroan mendukung penerapan Kode Etik dan Budaya Perseroan secara penuh dengan melakukan sosialisasi dan publikasi etika tersebut serta tata cara penerapan, pelaporan, pemantauan, dan evaluasinya.

Corporate Culture and Code of Conducts function as behavioral guidelines for the Company in conducting its daily activities as well as in achieving of its vision and missions. The Company establishes 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.

Code of Ethics and Corporate Culture are mandatory to all employees without exception and must consistently be upheld in their daily operations. The Company fully supports the implementation of the Code of Conduct along with Corporate Culture through socialization and the publication of good ethics along with its procedures for implementation, reporting, monitoring, and evaluation.

PERKARA HUKUM DAN SANKSI ADMINISTRASI

Legal Cases and Administration Sanctions

Selama tahun 2013, Perseroan menghadapi gugatan ataupun perkara di lembaga peradilan dan/atau badan arbitrase atau potensi perkara dengan detail sebagai berikut:

1. Perkara No.001/PDT.P/KPPU/PN.JKT.BAR, tanggal 9 Februari 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.

In 2013, the Company faced some lawsuits or legal case in the courts and/or arbitration agencies or any potential cases with the following details:

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.

Perkara 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"). Perkara ini telah diputus oleh Pengadilan Negeri Jakarta Barat yang menyatakan bahwa Permohonan Keberatan tidak dapat diterima.

Sehubungan dengan Putusan Pengadilan Negeri Jakarta Barat tersebut, Pemohon Keberatan mengajukan permohonan kasasi sekaligus permohonan uji meteriil 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, dalam Memori Kasasi No. 046/AFS-MSV/III/2012, tanggal 8 Maret 2012.

Permohonan kasasi tersebut telah diputus oleh Mahkamah Agung melalui Putusan No. 780 K/PDT.SUS/2010, tanggal 18 Maret 2011, yang pada intinya bahwa perkara yang dimohonkan kasasi ditolak, dengan alasan bahwa Pemohon Kasasi bukan pihak yang diisyaratkan oleh undang-undang untuk mengajukan keberatan atas perkara yang diputus oleh KPPU.

Pada tanggal 30 Agustus 2012, Pemohon Keberatan telah mengajukan permohonan Peninjauan Kembali (PK) kepada Mahkamah Agung. Pada tanggal 22 Mei 2013, Mahkamah Agung telah menjatuhkan Putusan PK No. 2/PK/PDT.SUS/2013 yang amar putusannya pada intinya menolak permohonan PK yang diajukan oleh Pemohon Keberatan. Hal ini berarti bahwa MA menguatkan Putusan PN Jakarta Barat. Sehubungan dengan hal tersebut maka tidak ada kewajiban pembayaran apapun yang wajib dibayarkan oleh Pemohon Keberatan.

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 Para Tergugat telah memberikan, menggunakan dan menyebarluaskan data pribadi Penggugat selaku nasabah penyewa Tergugat VI-VII secara tidak sah, tanpa hak dan melawan hukum, sehingga menimbulkan kerugian materiil Penggugat sejumlah Rp 6.403.483.000 (Enam miliar empat ratus tiga juta empat ratus delapan puluh tiga ribu Rupiah) dan kerugian immateriil Penggugat sejumlah Rp. 999.888.888.000, (Sembilan ratus sembilan puluh sembilan

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"). The case had been concluded by the West Jakarta Dsitrict Court which stated that the Objection could not be granted.

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.

The application for cassation was concluded by the Supreme Court through Verdict No. 780 K/PDT.SUS/2010, dated March 18, 2011, which essentially decided to decline the Application for Cassation with the reason that the Applicant was not the party implied by the regulations to propose objection on the case concluded by KPPU.

On August 30, 2012, the Plaintiff had proposed Application for Judicial Review (PK) to the Supreme Court. On May 22, 2013, the Supreme Court has made PK Verdict No. PK. 2/PK/PDT. SUS/2013 which essentially rejected the application of PK filed by the Plaintiff. In other words, the Supreme Court supported the Verdict of West Jakarta District Court Decision. In regards to the matter, there was no obligation of any payment required to be paid by the Plaintiff.

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 (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 (Nine hundred and ninety nine billion, eight hundred and eighty eight million eight hundred and eighty eight

miliar delapan ratus delapan puluh delapan juta delapan ratus delapan puluh delapan ribu Rupiah).

Perkara ini telah diputus oleh Pengadilan Negeri Jakarta Selatan pada tanggal 10 Januari 2013, dengan Keputusan Sidang yang pada pokoknya memenangkan Para Tergugat dan menolak gugatan dari Penggugat untuk seluruhnya.

Sampai dengan tanggal diterbitkannya Laporan Tahunan ini, perkara tersebut sedang dalam tahap banding di Pengadilan Tinggi DKI Jakarta.

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

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”) (Terugat I, II, dan III selanjutnya disebut (“Para Tergugat”).

Penggugat mengajukan gugatan melawan hukum kepada Para Tergugat dengan alasan Penggugat tidak dapat menyaksikan pertandingan sepak bola Piala Dunia 2010 dari Indovision yang diantaranya adalah Saluran 80 Indovision (RCTI) dan Saluran 81 Indovision (Global TV). Untuk itu, Penggugat meminta ganti rugi sebesar Rp 13.117.934.000 (Tiga belas miliar seratus tujuh belas juta sembilan ratus tiga puluh empat ribu Rupiah) untuk kerugian materiil dan Rp 988.888.888.000 (Sembilan ratus delapan puluh delapan miliar delapan ratus delapan puluh delapan juta delapan ratus delapan puluh delapan ribu Rupiah) untuk kerugian immateriil.

Atas gugatan yang diajukan oleh Penggugat di Pengadilan Negeri Jakarta Selatan, Majelis Hakim Pengadilan Negeri Jakarta Selatan telah menjatuhkan putusannya pada tanggal 21 November 2013, yang pada pokoknya memenangkan Para Tergugat dengan memutuskan bahwa gugatan Penggugat tidak dapat diterima (*niet ontvankelijk verklaard*). Terhadap putusan tersebut, Penggugat telah mengajukan upaya hukum banding ke Pengadilan Tinggi DKI Jakarta, pada tanggal 7 Januari 2014.

Sampai dengan tanggal penerbitan laporan keuangan konsolidasi, kasus ini masih dalam proses pemeriksaan di Pengadilan Tinggi DKI dan belum ada putusan apapun terhadapnya.

Adapun sepanjang tahun buku ini pula tidak ada sanksi administrasi yang dikenakan dari badan otoritas terkait kepada Perseroan atau anggota Dewan Komisaris dan Direksi.

thousand Rupiahs).

The case has been decided by the South Jakarta District Court on January 10, 2013 with the Court Verdict essentially won the Defendants and reject all claims of the plaintiff.

As of the date of issuance of this Annual Report, the case is under appeal at the High Court of DKI Jakarta.

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

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 2010 World Cup soccer match on Indovision Indovision Channel 80 (RCTI) and Indovision Channel 81 (Global TV). The Plaintiff filed a lawsuit against unlawful conduct that caused the Plaintiff material damage in the amount of Rp13,117,934,000 (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).

*For the lawsuit filed by the Plaintiff in the South Jakarta District Court, the judges of the South Jakarta District Court had made its verdict on November 21, 2013. The verdict essentially won the Defendants by concluding that the lawsuit of the Plaintiff could not be accepted (*niet ontvankelijk verklaard*). Toward the verdict, the Plaintiff had proposed appeal to High Court of DKI Jakarta on January 7, 2014.*

As of the date of issuance of these consolidated financial statements, the case is currently under examination at the High Court of DKI Jakarta and there has not been any verdicts made.

Throughout this fiscal Year, there is also no administration sanctions charged on the Company or the Board of Commissioners and Directors.

SISTEM WHISTLEBLOWING

Whistleblowing System

Dalam rangka memantapkan penerapan praktik-praktik GCG yang merata dan berkelanjutan dalam aktivitas dan pengelolaan bisnisnya, Perseroan membentuk sistem whistleblowing. Sistem ini juga terutama dimaksudkan untuk menegakkan nilai-nilai dan etika bisnis serta mencegah terjadinya tindak penyimpangan yang mengakibatkan kerugian finansial maupun non-finansial. Melalui sistem ini, Perseroan mendorong seluruh jajaran karyawan untuk menyampaikan laporan atau pengaduan mengenai dugaan atas terjadinya bentuk pelanggaran/penyimpangan apa pun. Adapun pembentukan dan pelaksanaan sistem pelaporan (whistleblowing system) ini diatur dalam Surat Keputusan Direksi No. 0003/09/SK-DIR/I/12/rev.01 yang mencakup Hotline Service dan Email Pelaporan Pelanggaran.

Penyampaian Laporan Pelanggaran

Dari sejak awal penetapannya, sistem whistleblowing terbuka bagi semua karyawan tanpa kecuali dan mengandung kewajiban dan hak bagi setiap insan Perseroan untuk mengungkapkan temuannya.

Perlindungan Bagi Pelapor

Perseroan menjamin perlindungan penuh bagi pihak pelapor (whistleblower) dengan mengedepankan kerahasiaan identitas dari pelapor. Perseroan juga menjamin perlindungan terhadap pelapor dari segala bentuk ancaman, intimidasi, hukuman ataupun tindakan tidak menyenangkan dari pihak manapun selama pelapor menjaga kerahasiaan kasus yang diadukan kepada pihak manapun.

Penanganan Pengaduan

Setiap laporan/pengaduan akan ditindaklanjuti Perseroan dengan mengedepankan kerahasiaan, azas praduga tidak bersalah, dan profesionalisme. Bagi pihak yang terbukti melanggar akan dikenakan sanksi sesuai dengan ketetapan yang berlaku dengan mempertimbangkan aspek hukum dan ganjaran yang setimpal dalam hal sanksi kedisiplinan ataupun ganjaran lainnya yang setimpal.

Pihak yang Mengelola Pengaduan

Mekanisme pelaporan menggunakan skema khusus yang dikelola oleh pihak HRD dan pihak Compliance & Audit.

Mengenai informasi yang disampaikan, tersedia Email hotlinestaff@indovision.tv untuk memfasilitasi proses tersebut.

In order to solidify the prevalent and continuous implementation of GCG practices in activities and management of its business, the Company established the whistleblowing system. The system is particularly aimed to uphold business values and ethics while also avoiding any misconduct which may lead to financial and non-financial loss. Through this system, the Company also encourages all the employees to report or file complaints on suspicion of any violations/deviations. The establishment and implementation of the whistleblowing system is regulated in Decree of the Board of Directors No. 0003/09/SK-DIR/I/12 /rev.01 which includes Hotline Service And Violation reporting Email.

Violation Reporting Method

From its establishment, the whistleblowing system is available for every employee without exception and entails obligation and right for every member of the Company to publish their findings.

Protection for the Whistleblower

The Company ensures full protection for the whistleblower by upholding the identity discretion of the whistleblower. The company also guarantees protection for the whistleblower from any threats, intimidation, punishment or unpleasant behaviors from any parties as long as the whistleblower keeps the reported case discreet from any parties.

Complaints Handling

Every complaint/report will be followed up by the Company with upholding discretion, the presumption of innocence, and professionalism. For any parties proven guilty of violation will receive sanctions as stipulated in the regulations by considering legal aspect and fair penalty in terms of disciplinary sanctions or other penalties.

Party Who Manages Complaints

The reporting mechanism utilizes a particular scheme managed by HRD and Compliance & Audit division. As for the submission of the reports, there is an email provided at hotlinestaff@indovision.tv to facilitate that process.

Program Kepemilikan Saham oleh Karyawan

Setelah melaksanakan Penawaran Umum Perdana pada tanggal 9 Juli 2012 hingga saat ini, Perseroan tidak memiliki Program Kepemilikan Saham oleh Karyawan.

Employee Stock Ownership Program

After conducting Initial Public Offering on July 9, 2013 until present, the Company does not have Employee Stock Ownership Program.

KETERBUKAAN INFORMASI

Information Disclosure

Sejalan dengan prinsip transparansi dalam praktik Tata Kelola Perusahaan yang baik, Perseroan selalu menjamin kemudahan akses publik terhadap segala informasi Perseroan yang akurat dan terbarukan. Hingga 31 Desember 2013, Perseroan telah melaksanakan kegiatan seputar keterbukaan informasi sebagai berikut:

In line with the transparency principle in Good Corporate Governance practice, the Company also ensures easy public access to all Company's information which was accurate and updated. As of December 31, 2013, the Company has conducted activities on information disclosure as follow:

TANGGAL SURAT Letter Date	NOMOR SURAT Letter Number	PERIHAL Descriptions
21 Januari 2013 <i>January 21, 2013</i>	001/MNCSV-BEI/I/13	Konfirmasi Pemenuhan Kriteria Satu Grup Perusahaan dengan Perusahaan Tercatat lainnya / <i>Confirmation of Criteria Fulfillment of One Company Group with Other Listed Companies</i>
14 Februari 2013 <i>February 14, 2013</i>	06/MSKY/II/2013	Kepala Unit Audit Internal PT MNC Sky Vision Tbk / <i>Head of Internal Audit PT MNC Sky Vision Tbk</i>
19 Maret 2013 <i>March 19, 2013</i>	019/MNCSV-OJK/III/13	Tanggapan terhadap Surat OJK No. S-155/PM.23/2013 tanggal 11 Maret 2013 mengenai Piagam Audit internal / <i>Response to FSA Letter No. S-155/PM.23/2013 dated March 11, 2013 on Internal Audit Charter</i>
21 Maret 2013 <i>March 21, 2013</i>	013/MSKY-OJK/III/13	Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan Tahun Buku 2012 ("RUPST") dan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa ("RUPSLB") PT MNC Sky Vision Tbk / <i>The Annual General Meeting of Shareholders for Fiscal Year 2012 ("AGMS") and Extraordinary General Meeting of Shareholders Fiscal Year 2012 of PT MNC Sky Vision Tbk</i>
26 Maret 2013 <i>March 26, 2013</i>	020/MSKY-OJK/III/13	Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan Tahun Buku 2012 ("RUPST") PT MNC Sky Vision Tbk / <i>The Annual General Meeting of Shareholders for Fiscal Year 2012 ("AGMS") Fiscal Year 2012 of PT MNC Sky Vision Tbk</i>
28 Maret 2013 <i>March 28, 2013</i>	014/MSKY-OJK/III/13	Bukti Iklan Pemberitahuan Kepada Para Pemegang Saham PT MNC Sky Vision Tbk / <i>Commercial Proof of Notice to All Shareholders of PT MNC Sky Vision Tbk</i>
28 Maret 2013 <i>March 28, 2013</i>	2803-1/MSKY-OJK/IR/2013	Penyampaian Laporan Audit Keuangan Konsolidasi PT MNC Sky Vision Tbk untuk periode yang berakhir pada 31 Desember 2012 dan check list Laporan Keuangan <i>Submission of Consolidated Financial Audit Report of PT. MNC Sky Vision Tbk for period which ends on December 31, 2012 and check list of Financial Report</i>
1 April 2013 <i>April 1, 2013</i>	026/MSKY-OJK/IV/13	Bukti Iklan Pemberitahuan Kepada Para Pemegang Saham PT MNC Sky Vision Tbk / <i>Commercial Proof of Notice to All Shareholders of PT MNC Sky Vision Tbk</i>
12 April 2013 <i>April 12, 2013</i>	006/MSKY-OJK/IV/13	Penyampaian Laporan Tahunan (Annual Report) 2012 PT MNC Sky Vision Tbk / <i>Submission of 2012 Annual Report of PT MNC Sky Vision Tbk</i>
12 April 2013 <i>April 12, 2013</i>	023/MSKY-OJK/III/13	Bukti Iklan Panggilan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan ("RUPST") PT MNC Sky Vision Tbk / <i>Commercial Proof of Call for Annual General Meeting of Shareholders ("AGMS") of PT MNC Sky Vision Tbk</i>
15 April 2013 <i>April 15, 2013</i>	102/MSKY-BEI/IV/13	Pemberitahuan Rencana Pelaksanaan Public Expose PT MNC Sky Vision Tbk / <i>Notice on Public Expose Plan of PT MNC Sky Vision Tbk</i>

TANGGAL SURAT Letter Date	NOMOR SURAT Letter Number	PERIHAL Descriptions
24 April 2013 <i>April 24, 2013</i>	109/MSKY-BEI/IV/13	Penyampaian Materi Public Expose / <i>The submission of Public Expose material</i>
24 April 2013 <i>April 24, 2013</i>	111/MSKY-OJK/IV/13	Tanggapan atas Surat dari OJK No. S-247/PM.23/2013 tanggal 22 April 2013 perihal Agenda Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan / <i>Response to FSA Letter No. S-247/PM.23/2013 dated Aoril 22, 2014 on Agenda of Annual General Meeting of Shareholders</i>
30 April 2013 <i>April 30, 2013</i>	116/MSKY-OJK/IV/13	Penyampaian Laporan Keuangan Triwulan / <i>The submission of Quarterly Financial Report</i>
1 Mei 2013 <i>May 1, 2013</i>	115/MSKY-OJK/IV/13	Hasil Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham PT MNC Sky Vision Tbk / <i>The resolution of General Meeting of Shareholders of PT MNC Sky Vision Tbk</i>
31 Juli 2013 <i>July 31, 2013</i>	132/MSKY-OJK/VII/13	Bukti Iklan Laporan Keuangan Konsolidasi PT MNC Sky Vision Tbk Yang Tidak Diaudit untuk periode enam bulan yang berakhir pada 30 Juni 2013 / <i>Commercial Proof of the Consolidated Financial Statements of PT MNC Sky Vision Tbk which was unaudited for six-month term ended June 30, 2013</i>
11 November 2013 <i>November 11, 2013</i>	1111/MSKY-OJK/IR/2013	Pemberitahuan mengenai pembelian kembali Surat Hutang sejumlah US\$165.000.000 oleh Aerospace Satellite Corporation Holding B.V yang Jatuh Tempo pada tahun 2015 / <i>Notice on the buyback of IOU of US\$165,000,000 by Aerospace Satellite Corporation Holding B.V which Matured by 2015</i>
27 November 2013 <i>November 27, 2013</i>	257/MSKY-BEI/XI/13	Jadwal Pembagian Dividen Tahun Buku 2012 PT MNC Sky Vision Tbk / <i>Schedule of Dividend Distribution for Fiscal Year 2012 PT MNC Sky Vision Tbk</i>
29 November 2013 <i>November 29, 2013</i>	258/MSKY-OJK/XI/13	Bukti Iklan Pemberitahuan Pembagian Dividen Tahun Buku 2012 PT MNC Sky Vision Tbk / <i>Commercial Proof of Notice on Dividend Distribution for Fiscal Year 2012 of PT MNC Sky Vision Tbk</i>

7

TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN

Corporate Social
Responsibility





Implementasi program CSR MSKY sepanjang tahun 2013 difokuskan pada kegiatan penyebarluasan informasi edukatif dan berwawasan nasionalisme ke pelosok daerah terpencil, wilayah perbatasan hingga pulau terluar di Tanah Air.

The implementation of MSKY CSR program throughout 2013 focused on activities of educating and insightful national information dissemination to remote areas, borderline, and outer islands in this country.

TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN

Corporate Social Responsibility

ENTERTAINING, EDUCATING, AND EMPOWERING THE NATION • ANNUAL REPORT 2013

PT MNC Sky Vision Tbk (MSKY) senantiasa menempatkan tanggung jawab sosial perusahaan atau Corporate Social Responsibility (CSR) sebagai bagian terpenting dalam kegiatan usahanya. Oleh karena itu, CSR tidak hanya sebatas menjadi perwujudan komitmen Perseroan dalam menjalankan roda usaha sesuai nilai etika dan kepatutan yang berlaku. Pada pelaksanaannya, CSR turut mencerminkan keinginan untuk tumbuh berkembang bersama para pemangku kepentingan (stakeholders) secara berkelanjutan.

Berbekal komitmen tinggi pada bidang pendidikan dan sosial kemasyarakatan serta dilatarbelakangi usaha inti Perseroan sebagai operator televisi berlangganan terdepan di Indonesia, implementasi program CSR MSKY sepanjang tahun 2013 difokuskan pada kegiatan penyebarluasan informasi edukatif dan

PT MNC Sky Vision (MSKY) always set Corporate Social Responsibility (CSR) as the most essential aspect in its business activities. Therefore, CSR not only become the fulfillment of the Company's commitment in driving its business to be in line with the applicable ethical values and integrity. In its implementation, the CSR also demonstrates aspiration to grow together with all stakeholders in sustainable manner.

With high commitment toward education and social community aspects while also by the Company's core business as the leading Pay TV operator in Indonesia, the implementation of MSKY CSR program throughout 2013 focused on activities of educating and insightful national information dissemination to remote areas,

Desa Informasi / Desa Informasi



Kunjungan Pelajar / Student Visit



Santunan Anak Yatim / Donation to Orphan



Indovision Peduli / Indovision Peduli



berwawasan nasionalisme ke pelosok daerah terpencil, wilayah perbatasan hingga pulau terluar di Tanah Air.

Diharapkan kehadiran program CSR MSKY di berbagai lokasi dapat mengedukasi dan memberi manfaat bagi penerimanya, khususnya dengan mewujudkan kesetaraan informasi antara daerah perkotaan dengan desa-desa yang tersebar di pelosok negeri. Berikut adalah rangkaian aktivitas CSR sepanjang tahun 2013:

Indovision Peduli Korban Bencana Alam dan Bakti Sosial

Sebagai progam rutin CSR MSKY, Indovision Peduli merupakan bentuk nyata upaya Perseroan dalam meringankan beban korban bencana alam serta membantu masyarakat luas dalam mendapatkan layanan standar minimal kesehatan dan sosial yang layak.

Dalam menghadapi bencana banjir Jakarta pada awal tahun 2013, program Indovision Peduli dilaksanakan di sekitar lingkungan Perseroan, khususnya di dua rukun warga yaitu RW02 dan RW08, Kelurahan Kedoya Utara. Diwujudkan dalam bentuk pemberian kebutuhan sembilan bahan pokok, kegiatan yang dilaksanakan pada 17 Januari 2013 tersebut setidaknya dapat membantu meringankan beban sekitar 5.000 jiwa penduduk di sekitar dua rukun warga tersebut.

Selain di Jakarta, Indovision Peduli juga digelar untuk membantu korban bencana banjir dan tanah longsor di kota Manado, Sulawesi Utara pada 22 Maret 2013. Bentuk bantuan kali ini difokuskan pada pengadaan sarana penunjang pendidikan bagi 3 (tiga) sekolah yang rusak akibat bencana tersebut di antaranya: SMP Kristen Nazaret, SD Negeri 47 dan SD Negeri 72 Manado sehingga dapat dirasakan manfaatnya oleh sekitar 1.250 pelajar.

Kehadiran Indovision Peduli juga tidak terbatas pada peristiwa bencana alam. Memasuki penghujung tahun 2013, program rutin CSR MSKY ini juga merambah masyarakat perbatasan di kelurahan Sungai Nyamuk, Pulau Sebatik, Kabupaten Nunukan, Kalimantan Utara. Sedikitnya ada 1.884 peserta yang mendapatkan beragam layanan kesehatan seperti operasi katarak, bibir sumbing, sunatan masal, pemeriksaan gigi, pemeriksaan KB, pengobatan umum dan pemeriksaan golongan darah.

Rangkaian program Indovision Peduli tahun 2013 diakhiri dengan partisipasi MSKY dalam kegiatan Kementerian Sosial pada acara Hari Kesetiakawanan Sosial Nasional 2013 yang dilakukan di kota Makassar, Sulawesi Selatan. Adapun pelaksanaan kegiatan ini tersebar di empat kelurahan yaitu Kelurahan Bunga Ejaya, Kelurahan Baraya, Kelurahan Bunga Eja Beru dan Kelurahan Tallo yang menjangkau 1.500 peserta dengan kegiatan utama berupa pengobatan umum dan sunatan massal.

borderline, and outer islands in this country.

It is expected that the organization of MSKY CSR program in various location can educate and empower the recipients, particularly by realizing the equality of information between cities and villages across the nation. In 2013, the Company has carried out these following activities:

Indovision Peduli Disaster Relief and Social Service

As one of the regular programs with MSKY CSR agenda, Indovision Peduli is the realization of the Company's effort to relieve the burden of disaster victims while help the general public to get access to decent health and social services.

In response to the flood disaster in Jakarta early 2013, Indovision Peduli program was conducted in the vicinity of the Company, particularly in two community groups, namely RW02 and RW08, Kedoya Utara. Through the donation of nine basic needs, the activity conducted on January 17, 2013 at least has helped to relieve the burden of 5,000 residents around the neighborhood.

Other than Jakarta, Indovision Peduli was also held to help flood victims and landslide in Manado, North Sulawesi on March 22, 2013. The aid particularly focused on education supporting facilities for 3 (three) damaged schools, namely: Nazaret Junior High, Public Primary School 47, and Public Primary School 72 Manado. In fact, the aid has helped approximately 1,250 students.

*For the better, Indovision Peduli was not only aimed at natural disaster victims. By the end of 2013, the regular CSR program from MSKY also reached the community in the borderline, Sungai Nyamuk Village, Sebatik Island, Nunukan Regency, North Kalimantan. No less than 1,884 participants had the opportunity to get various health services such as cataract operation, *harelip*, mass circumcision, dental examination, family planning examination, general medication, and blood type examination.*

The series of Indovision Peduli in 2013 was concluded with MSKY's participation in Social Ministry activity on 2013 National Solidarity Day which was held in Makassar, South Sulawesi. The program was implemented across four villages, namely Bunga Ejaya Village, Baraya Village, Bunga Eja Beru Village and Tallo Village, which reached 1,500 participants with general medication and mass circumcision as the main activities.

Indovision untuk Pemerataan Informasi Edukatif

Berwawasan Nasional

Program pemasangan perangkat Indovision baik yang dilakukan oleh MSKY atau pun berkolaborasi dengan stakeholders diharapkan dapat mengurangi kesenjangan informasi antara daerah pedesaan dengan perkotaan. Hal ini tidak lepas dari fakta bahwa program CSR MSKY berkaitan erat dengan inti usahanya sebagai operator televisi berlangganan terdepan di Indonesia.

Bekerjasama dengan Markas Besar Tentara Nasional Indonesia (MABES TNI), MSKY menyelenggarakan program “Pemasangan Perangkat Indovision di Pos Jaga Tentara Nasional Indonesia (TNI) di Wilayah Perbatasan dan Pulau Terluar Indonesia”. Pada tahap awal implementasi program tersebut yang berlangsung dari bulan Januari hingga April 2013, dilakukan pemasangan perangkat Indovision di 22 Pos Jaga TNI yang berbatasan langsung dengan negara tetangga di empat Provinsi yaitu Papua, Kalimantan Utara, Kalimantan Barat, dan Nusa Tenggara Timur.

Selain perangkat Indovision yang dilengkapi dengan 21 tayangan dari stasiun televisi nasional dan internasional, program yang diresmikan pada Agustus 2013 itu juga mencakup pemberian televisi LED 32 inci sekaligus solar cell sebagai sumber tenaga listrik. Menargetkan 200 pos jaga TNI di seluruh kawasan perbatasan dan pulau terluar Tanah Air, keberadaan Indovision dapat dimanfaatkan oleh sedikitnya 5.000 prajurit TNI sebagai sarana hiburan edukatif.

Program serupa juga dilakukan bersamaan dengan kegiatan CSR MNC Group di Ciawi, Bogor, Jawa Barat. Indovision hadir di 17 lokasi yang menjadi pusat berkumpul warga di 3 (tiga) desa. Di antaranya adalah Desa Cimande Hilir, Desa Ciherang Pondok, dan Desa Bitung Sari.

Pada Desember 2013, program ini pun kembali mendukung agenda nasional tahunan Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia yang bertajuk “Desa Informasi”. Pada saat yang sama, dilakukan juga pemasangan perangkat Indovision di lokasi peresmian “Desa Informasi” yakni di Desa Pasar Enam, Kec. Beringin, Kab. Kualanamu, Sumatera Utara. Produk premium MSKY yang dilengkapi 21 tayangan dari stasiun televisi nasional dan internasional tersebut bisa dinikmati oleh masyarakat di Kecamatan Parbuluan, Kabupaten Dairi, Sumatera Utara dan Desa Binangaboang, Kec. Salak, Kab. Fakfak Barat, Sumatera Utara.

Donor Darah Peduli Kemanusiaan

Berangkat dari keprihatinan atas terbatasnya ketersediaan kantong darah di Indonesia khususnya di Jakarta dan sekitarnya, MSKY bekerjasama dengan Palang Merah Indonesia (PMI) Jakarta mengadakan aksi donor darah rutin. Program ini telah

Indovision for Equal Distribution of Insightful National Information

Installation of Indovision devices conducted by both MSKY and in collaboration with stakeholders are expected to minimize the information gap between villages and cities. All in all, it is evident that MSKY's CSR program is strongly related to its core business as the leading Pay TV operator in Indonesia.

In collaboration with Indonesia National Army Headquarter (MABES TNI), MSKY organized “Installation of Indovision Devices in Indonesia National Army (TNI) Guardhouse in Indonesia Borderline and Outer Islands”. On the early stage of this program implementation which took place from January to April 2013, there had been the installation of Indovision devices in 22 TNI guardhouses. These guardhouses are located in borderline of neighboring countries in four provinces: Papua, Kalimantan Utara, Kalimantan Barat, and Nusa Tenggara Timur.

In addition to Indovision device which features a package of 21 programs from national and international TV stations, the program which was inaugurated on August 2013 also included donation of 32-inch LED TV and solar cell as power source. Targetting at 200 TNI guardhouses in all borderline areas and outer islands of the country, Indovision presence will benefit no less than 5,000 TNI soldiers to access educational entertainment.

The similar program was also conducted with MNC Group's CSR activity in Ciawi, Bogor, West Java. Indovision came to 17 locations which became a gathering hub of the residences in 3 (three) villages. They are Cimande Hilir Village, Ciherang Pondok Village, and Bitung Sari Village.

In December 2013, this program also supported annual national agenda of Ministry of Communication and Information Technology entitled “Desa informasi”. At the same time, there also had been installation of Indovision device in the inauguration site of “Desa informasi” in Pasar Enam Village, Beringin District, Kualanamu Regency, North Sumatera. The premium product of MSKY which features 21 programs of national and international TV programs, can be enjoyed by the community in Parbuluan District, Dairi Regency, North Sumatera and Binangaboang Village, Salak District, West Fakfak Regency, North Sumatera.

Blood Donations for Humanity

Derived from the concern on the limited availability of blood supplies in Indonesia particularly in Jakarta and its vicinity, MSKY partnered with Indonesia Red Cross (PMI) Jakarta to conduct a regular blood donation event. The program has long

sejak lama dilaksanakan oleh MSKY secara berkala setiap 3 (tiga) bulan sekali. Aksi donor darah rutin ini juga melibatkan peran serta karyawan MSKY dan berlangsung di Wisma Indovision pada bulan Januari, April, dan September. Selain penyelenggaraan internal, MSKY juga kerap merealisasikan program CSR untuk kemanusiaan tersebut bersama dengan MNC Group. Beberapa di antaranya diadakan di salah satu pusat perbelanjaan di Bekasi, Jawa Barat pada bulan Juni dan Oktober 2013.

Beasiswa Pendidikan dan Kunjungan Siswa

Bentuk perhatian CSR MSKY pada pendidikan tidak hanya diwujudkan bagi para pemangku kepentingan eksternal tapi juga internal. Hal ini tercermin dalam pemberian donasi untuk renovasi bangunan sekolah Taman Kanak-kanak Bhayangkari di kawasan Kebon Jeruk, Jakarta Barat pada bulan April 2013. Fokus untuk meningkatkan kualitas pendidikan, MSKY pun menyalurkan bantuan beasiswa bagi putra dan putri karyawan berprestasi baik di tingkat SD (Sekolah Dasar) maupun SMP (Sekolah Menengah Pertama) yang diselenggarakan setiap semester tahun ajaran pendidikan.

Secara rutin setiap tahunnya, MSKY memberikan kesempatan bagi dunia pendidikan jenjang menengah hingga perguruan tinggi untuk lebih mengenal aspek operasional industri televisi berlangganan. Sepanjang tahun 2013, MSKY menerima kunjungan pendidikan dari 3 (tiga) lembaga pendidikan yaitu Sekolah Menengah Kejuruan 3 Banjar, Jawa Barat di bulan April 2013, Politeknik Sriwijaya, Palembang, Sumatera Selatan pada bulan September dan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 5, Kabupaten Tangerang, Banten.

Program Rutin Keagamaan dan Sosial Kemasyarakatan

Di luar aktivitas CSR yang berskala nasional, MSKY turut menghadirkan sejumlah program CSR untuk mendukung peringatan hari besar keagamaan dan kegiatan kemasyarakatan di sekitar area operasionalnya. Dalam rangka perayaan Maulid Nabi Muhammad S.A.W yang jatuh pada bulan Februari 2013 dan Isra Mi'raj di bulan Juni 2013, Perseroan memberikan donasi bagi 160 anak yatim piatu dari warga sekitar Wisma Indovision. Sebagai bagian dari agenda tahunannya, MSKY juga turut berpartisipasi aktif dalam kegiatan donasi yang dilakukan oleh lembaga ZIS Kelurahan Kedoya Utara dan Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat. Di samping itu, MSKY juga menunjukkan kontribusi signifikan dalam sejumlah acara sosial yang diprakarsai oleh lembaga kemasyarakatan di Jakarta maupun wilayah lainnya di Indonesia.

Perseroan telah menyisihkan dana sebesar Rp652.213.294 untuk kegiatan CSR tersebut.

been conducted by MSKY regularly every 3 (three) month. The regular blood donation also involved participation from MSKY employees and took place in Wisma Indovision in January, April, and September. Apart from internal organization, MSKY also often realize the CSR program for the humanity together with MNC Group. Some of them were held in one of the department store in Bekasi, West Java in June and October 2013.

Education Scholarship and Student Visits

MSKY's CSR concern to education was not only aimed at the external interest but also the internal ones. It is evident in the donation made for school building renovation of Kindergarten Bhayangkari in Kebon Jeruk area, West Jakarta on April 2013. With focus to elevate education quality, MSKY also granted scholarship for children of employees with outstanding performance at Primary School and Junior High School level, which was organized every semester of school Year.

At regular basis every Year, MSKY gives opportunity for middle and higher level education institutions to learn the operational aspect of Pay TV industry. Throughout 2013, MSKY received visits from 3 (three) educational institutions, namely Vocational School 3 Banjar, West Java in April 2013, Politeknik Sriwijaya, Palembang, South Sumatera in September, and Public Vocational School 5, Tangerang Regency, Banten.

Religious and Social Community Program

Apart from nation-wide CSR activities, MSKY also organized several CSR programs to support religious festivities and social community activities in the vicinity of its operational areas. In celebration of Maulid Nabi Muhammad S.A.W and Isra Mi'raj which took place on February and June 2013 respectively, the Company has made donations to 160 orphans from residences around Wisma Indovision. As part of its annual agenda, MSKY also actively took part in donation activities conducted by ZIS institution in Kedoya Utara and Kebon Jeruk, West Jakarta. In addition, MSKY also had a significant contribution in some social events initiated by social community institutions in Jakarta and other regions in Indonesia.

The Company has set a side funds of Rp652,213,294 to support these CSR activities.

**SURAT PERNYATAAN ANGGOTA DEWAN KOMISARIS DAN DIREKSI TENTANG TANGGUNG JAWAB ATAS LAPORAN
TAHUNAN 2013 PT MNC SKY VISION Tbk**

STATEMENT OF THE BOARD COMMISSIONERS AND THE BOARD OF DIRECTORS ON THE
ACCOUNTABILITY OF THE 2013 ANNUAL REPORT OF PT MNC SKY VISION Tbk

Kami yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa semua informasi dalam Laporan Tahunan PT MNC SKY VISION Tbk ("Perseroan") Tahun Buku 2013 telah dimuat secara lengkap dan bertanggung jawab penuh atas kebenaran isi Laporan Tahunan Perseroan tersebut.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya.

The undersigned below acknowledge that all information contained in the 2013 Annual Report of PT MNC SKY VISION Tbk ("the Company") has been sent as a whole and therefore are accountable for the validity of the Company's Annual Report.

The statement is made truthfully.

Jakarta, 11 April 2014



HARY TANOESOEDIBJO

Komisaris Utama / President Commissioner



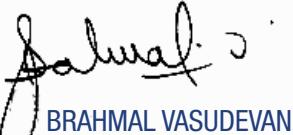
POSMA LUMBAN TOBING

Komisaris / Commissioner



ADAM CHESNOFF

Komisaris / Commissioner



BRAHMAL VASUDEVAN

Komisaris / Commissioner



HERY KUSNANTO

Komisaris Independen / Independent Commissioner



JEFFRIE GEOVANIE

Komisaris Independen / Independent Commissioner



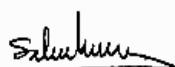
B. RUDIJANTO TANOESOEDIBJO

Direktur Utama / President Director



HANDHIANTO SURYO KENTJONO

Wakil Direktur Utama / Vice President Director



SALVONA TUMONGGOR SITUMEANG

Direktur / Director



GWENARTY SETIADI

Direktur / Director



DHINI WIDHIASTUTI

Direktur / Director



CIENDRAMAWAN

Direktur / Director



EFFENDI BUDIMAN

Direktur Independen / Independent Director

8

LAPORAN KEUANGAN Financial Statements



Halaman ini sengaja dikosongkan

This page is intentionally left blank