MODERNINTERNASIONAL

Future Growth Investment

PT Modern Internasional Tbk
Laporan Tahunan 2015

Sanggahan & Batasan Tanggung Jawab
Disclaimer

Laporan tahunan ini memuat pernyataan kondisi keuangan, hasil operasi, proyeksi, rencana, strategi, kebijakan, serta tujuan Perseroan, yang digolongkan sebagai pernyataan ke depan dalam pelaksanaan Perundang-undangan yang berlaku, kecuali hal-hal yang bersifat historis. Pernyataan-pernyataan tersebut memiliki prospek risiko, ketidakpastian, serta dapat mengakibatkan perkembangan aktual secara material berbeda dari yang dilaporkan.

Pernyataan-pernyataan prospektif dalam laporan tahunan ini dibuat berdasarkan berbagai asumsi mengenai kondisi terkini dan kondisi mendatang Perseroan serta lingkungan bisnis di mana Perseroan menjalankan kegiatan usaha. Perseroan tidak menjamin bahwa dokumen-dokumen yang telah dipastikan keabsahannya akan membawa hasil-hasil tertentu sesuai harapan. Laporan tahunan ini memuat kata "Kami", "Perusahaan", dan "MDRN" yang didefinisikan sebagai PT Modern Internasional Tbk yang menjalankan bisnis dalam bidang *Convenience Store, Medical,* Teknologi Informasi, dan lainnya (seperti penyediaan *plate*, mesin TP, mesin cetak digital, solusi cetak digital, solusi kreatif, dan telekomunikasi) melalui penyertaan pada Entitas Anak. Adakalanya kata "Perusahaan" juga digunakan atas dasar kemudahan untuk menyebut PT Modern Internasional Tbk secara umum.

This annual report contains financial condition, operation results, projections, plans, strategies, policy, as well as the Company's purpose, which is classified as forward-looking statements in the implementation of the applicable laws, excluding historical matters. Such forward-looking statements are subject to known and unknown risks (prospective), uncertainties, and other factors that could cause actual results to differ materially from expected results.

Prospective statements in this annual report are prepared based on numerous assumptions concerning current conditions and future events of the Company and the business environment where the Company conducts business. The Company shall have no obligation to guarantee that the entire valid document presented will bring specific results as expected. This annual report contains the word "Company" and "MDRN", hereinafter referred to PT Modern Internasional Tbk, as the company that runs business in Convenience Store, medical, Information Technology, and others (provision of plate, TP machines, digital printing machines, digital printing solutions, creative solutions, and telecommunications) through investment in Subsidiaries. The word "Perusahaan" is at times used to simply refer to PT Modern Internasional Tbk in general.

NEW!
NEW!
Tambah 1.000,-
Dapat 2pcs NASI JAGO!
NASI JAGO!
NANYANG!

Kilas Kinerja 2014 — 005
Flashback Performance of 2014

Rekam Jejak Perusahaan — 006
Milestone

Peristiwa Penting 2014 — 008
2014 Event Highlights

Ikhtisar Data Keuangan Penting — 009
Financial Data Highlights

Grafik Ikhtisar Data Keuangan Penting — 010
Chart of Financial Data Highlights

Grafik Ikhtisar Operasional — 012
Chart of Operational Highligh ts

Ikhtisar Saham — 013
Stock Highlights

Laporan Manajemen — 015
Management Report

Laporan Dewan Komisaris — 016
Board of Commissioners Report

Laporan Direksi — 020
Board of Directors Report

Profil Perusahaan — 029
Company Profile

A. Sekilas Perusahaan — 030
Company In Brief

B. Riwayat Singkat Perusahaan — 031
Company Brief History

C. Bidang Usaha — 034
Company's Line of Business

D. Visi dan Misi — 051
Company's Vision and Mission

E. Struktur Organisasi — 052
Organization Structure

F. Profil Dewan Komisaris — 054
Board of Commissioners Profile

G. Profil Dewan Direksi — 056
Board of Directors Profile

H. Sumber Daya Manusia — 060
Human Resources

I. Struktur Grup Perusahaan — 069
Company Group Structure

Analisis dan Pembahasan Manajemen — 077
Management Discussion and Analysis

- Tinjauan Umum — 078
  General Overview
- Tinjauan Industri — 079
  Industry Overview
- Tinjauan Operasi Per Segmen Usaha — 081
  Operational Overview Per Business Sector
- Uraian atas Kinerja Keuangan Perseroan — 088
  Description on the Company's Financial Performance
- Ikhtisar Data Keuangan Penting — 089
  Important Financial Highlights
- Aset — 089
  Assets
- Ekuitas — 091
  Equity
- Arus Kas — 093
  Cash Flow
- Kemampuan Membayar Hutang Perseroan — 095
  Solvency
- Prospek Usaha Perseroan — 097
  The Company's Business Prospect
- Aspek Pemasaran — 099
  Marketing Aspects
- Jaringan Pemasaran — 105
  Marketing Network
- Kebijakan dan Pembayaran Dividen Tunai — 107
  Policies and Cash Dividend
- Realisasi Penggunaan Dana Hasil Penawaran Umum — 108
  Use of Proceeds from Public Offering
- Transaksi Yang Mengandung Benturan Kepentingan Dan Transaksi Dengan Pihak Yang Memiliki Hubungan Istimewa (AFILIASI) — 108
  Transaction Containing Conflict Of Interest And Transaction With Affiliate Parties

Tata Kelola Perusahaan — 111
Good Corporate Governance

Dasar Penerapan Tata Kelola Perusahaan

Tanggung Jawab Sosial Perusahaan — 149
Corporate Social Responsibility

Laporan Keuangan — 148
Financial Report

7-ELEVEN.

Kilas Kinerja 2015
Flashback Perfomance 2015

Rekam Jejak Perusahaan
Company Milestone

1971

Didirikan dengan nama PT Modern Photo Film Company

The Company was established using the name PT Modern Photo Film Company

1988

Pendirian Fuji Image Plaza sebagai jaringan ritel Fotografi di Indonesia

Fuji Imaze Plaza was established as a retail photography network in Indonesia

1991

Penawaran Umum Perdana Saham

Initial Public Offering

1992

Penawaran Umum Terbatas I dengan Hak memesan Efek Terlebih Dahulu

Right Issue I with Pre-Emptive Right

1997

Perubahan nama Perseroan menjadi PT Modern Photo Tbk. Penunjukkan sebagai distributor Tunggal RICOH untuk peralatan solusi dokumen dan fotokopi di Indonesia

Company's name changed into PT Modern Photo Tbk. Appointed as Sole Distributor for RICOH document solutions equipment and photocopy in Indonesia

2006

Penunjukkan sebagai Distributor Tunggal Shimadzu untuk produk perlengkapan medis.

Appointed as Shimadzu sole Distributor for medical equipments.

2007

Perubahan nama Perseroan menjadi PT Modern Internasional Tbk.

Company's name changed into PT Modern Internasional Tbk.

2008

Penandatanganan Letter of Intent Master Franchise gerai 7-Eleven di Dallas - Amerika Serikat

Letter of Intent Master Franchise of 7-Eleven was signed at Dallas, United States of America

2009

Penandatanganan Master Franchise Agreement 7-Eleven di Tokyo - Jepang. Pembukaan gerai pertama 7-Eleven di Bulungan, Jakarta Selatan.

Master Franchise Agreement of 7-Eleven was signed in Tokyo - Japan. The first 7-Eleven store opening at Bulungan, South Jakarta

2011

Pembukaan gerai 7-Eleven ke - 57.

Pembukaan PT FFI (Fresh Food Indonesia)

established The 57st 7-Eleven store opening

PT FFI (Fresh Food Indonesia)

2012

Pembukaan gerai 7-Eleven ke - 100.

Penawaran Umum Terbatas II (PUT II) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu

The opening of The 100th 7-Eleven outlet

Right Issue II with Pre-Emptive Right

2014

Pembukaan FFI 2

The opening of the FFI 2

2015

Pembentukan PT Fresh Food Warabeya Indonesia yang merupakan usaha patungan anatara PT Fresh Food Indonesia dan Warabeya Nichiyo Co Ltd

A formation of PT Fresh Food Warabeya Indonesia as a joint venture company between PT Fresh Food Indonesia and Warabeya Nichiyo Co Ltd

B Peristiwa Penting 2015
Event Highlight 2015

29 January 2015	*Grand Opening* PT Fresh Food Indonesia Tahap 2 *Grand Opening PT Fresh Food Indonesia – 2nd phase*	
April 2015	Peluncuran pertama kali *7-Eleven private label*: *7-Select* yang juga merupakan produksi dalam negeri *Launching of 7-Eleven private label : 7-Select (locally produced)*	
Juni 2015	Peluncuran jus anggur *Welch's* produksi dalam negeri *Launching of the locally produced of Welch's grape juice*	
18 Agustus 2015	Penandatanganan perjanjian "*Fujifilm Transfer of Trade Right and Termination*" yang merupakan pengembalian hak distribusi *brand FUJIFILM* kepada pihak prinsipal. *A Fujifilm Transfer of Trade Right and Termination agreement signing – returning distribution rights for FUJIFILM brand to FUJIFILM principal.*	FUJIFILM
17 September 2015	Pendirian usaha patungan PT Saison Multi Finance yang merupakan usaha patungan dari Perseroan dengan *Credit Saison Co Japan*. *Establishment of PT Saison Multi Finance as a joint venture company between The Company and Credit Saison Co Japan.*	
11 November 2015	Pembentukan PT Fresh Food Warabeya Indonesia yang merupakan usaha patungan antara PT Fresh Food Indonesia dan Warabeya Nichiyo Co Ltd *A formation of PT Fresh Food Warabeya Indonesia as a joint venture company between PT Fresh Food Indonesia and Warabeya Nichiyo Co Ltd*	

Ikhtisar Data Keuangan
Summary Financial Data

C

Neraca & Laba Rugi
Balance Sheet & Profit and Loss

Uraian / *Description*	2015	2014	2013	2012	2011
Penjualan / *Sales*	1,228,726	1,437,940	1,273,490	1,099,310	896,933
Laba Bruto / *Gross Profit*	403,300	585,055	492,369	370,233	288,023
Laba Operasi / *Operational Profit*	82,005	157,207	116,167	121,599	102,283
Laba (Rugi) Komprehensif Tahun Berjalan / *Comprehensive Income (Loss) For The Year*	(54,768)	38,989	50,146	55,726	56,716
Jumlah Saham - ditempatkan dan disetor penuh / *Sum of Issued and Fully Paid Share*	4,574,697,999	4,574,697,999	4,158,816,364	4,158,816,363	639,817,902
Nilai Nominal per Saham & disetor penuh / *Nominal Value per Share & Fully Paid*	100	100	100	100	500
Laba Komprehensif per Saham / *Par Value per Share*	(12)	9	15	16	89
Modal Kerja Bersih / *Net Working Capital*	(247,002)	252,697	288,415	557,789	283,086
Total Aset / *Total Assets*	2,489,342	2,383,372	1,889,619	1,734,346	1,055,996
Total Liabilitas / *Total Liabillity*	1,205,318	1,044,579	865,580	747,465	633,475
Total Ekuitas / *Total Equity*	1,284,024	1,338,792	1,024,038	986,890	422,521

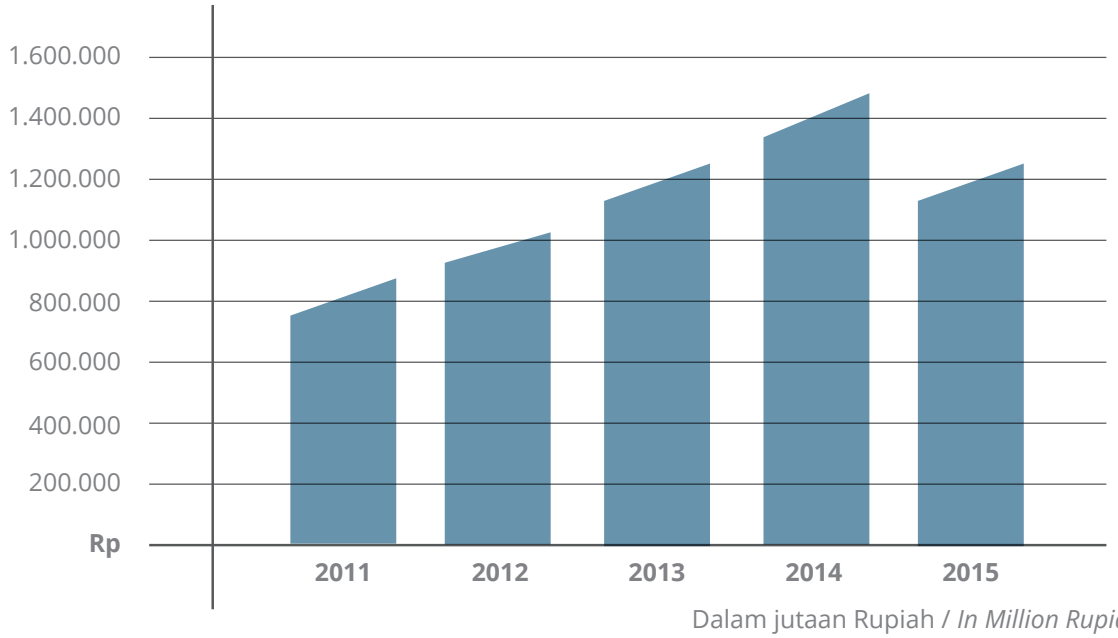
Dalam jutaan Rupiah kecuali nilai nominal per saham dan laba (rugi) per saham dalam Rupiah penuh dan jumlah saham
In millions of Rupiah except par value per share and earnings (loss) per share in the full amount and number of shares

Rasio Keuangan (dalam %)
Financial Ratio (in %)

Uraian / *Description*	2015	2014	2013	2012	2011
Rasio Laba Komprehensif terhadap Total Aset / *Return on Assets*	-2.2	1.6	2.7	3.2	5.4
Rasio Laba Komprehensif terhadap Total Ekuitas / *Return on Equity*	-4.3	2.9	4.9	5.6	13.4
Rasio Laba Komprehensif terhadap Penjualan / *Net Profit Margin*	-4.4	2.7	3.9	5.5	6.3
Rasio Laba Bruto terhadap Penjualan / *Gross Profit Margin*	32.8	40.7	38.7	36.7	32.1
Rasio Laba Operasi terhadap Penjualan / *Operating Profit Margin*	6.7	10.9	9.1	12.0	11.4
Rasio Lancar / *Current Ratio*	73.8	144.0	162.9	230.3	175.2
Rasio Total Liabilitas terhadap Total Ekuitas / *Total Liabilities to Total Equity Ratio*	93.8	78.0	84.5	75.7	149.9
Rasio Total Liabilitas terhadap Total Aset / *Total Liabilities to Total Assets Ratio*	48.4	43.8	45.8	43.1	60.0

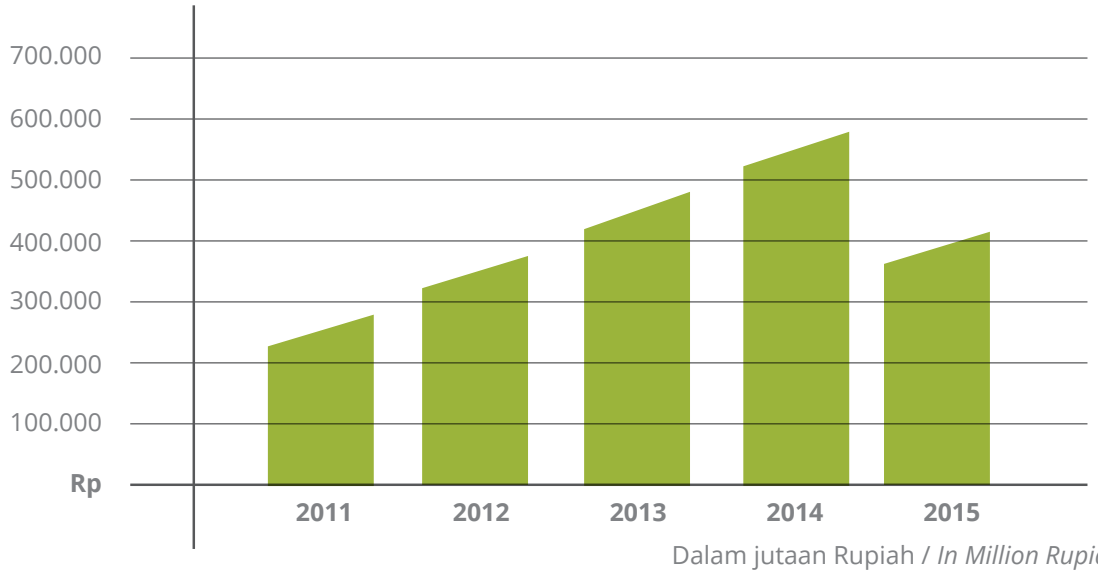
D Grafik Ikhtisar Data Keuangan Penting
Chart Of Important Financial Highlights

Grafik Penjualan
Sales Chart



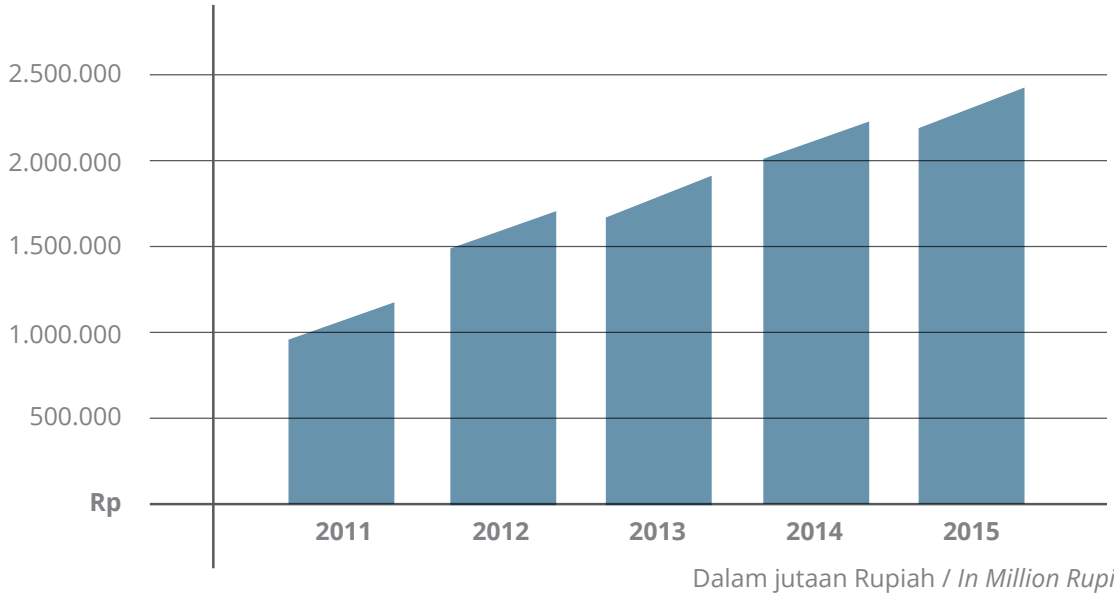
Dalam jutaan Rupiah / *In Million Rupiah*

Grafik Laba Bruto
Gross profit Chart



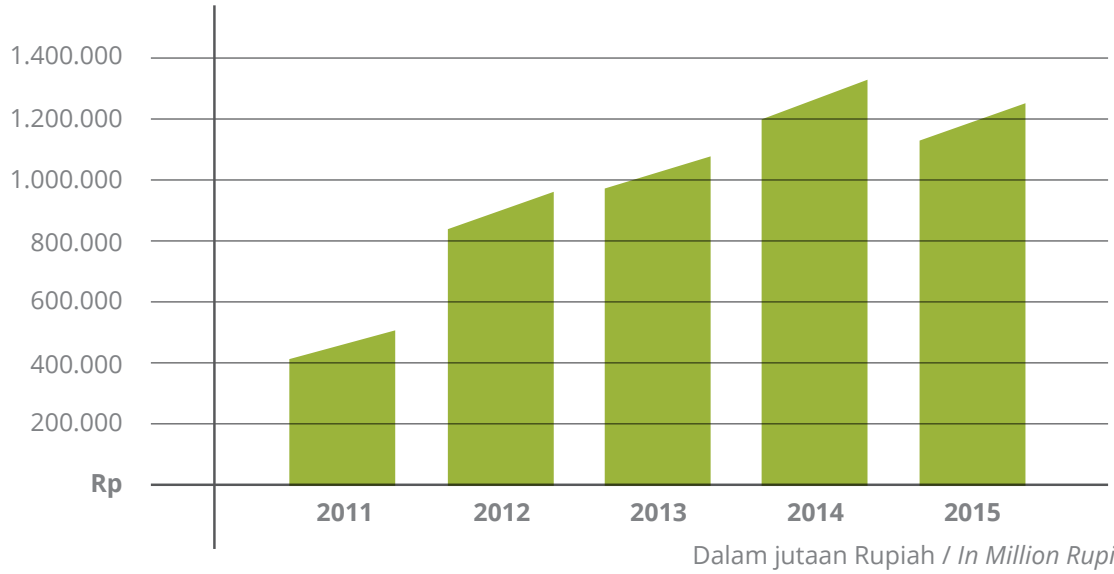
Dalam jutaan Rupiah / *In Million Rupiah*

Grafik Total Aset
Total Assets Chart



Dalam jutaan Rupiah / *In Million Rupiah*

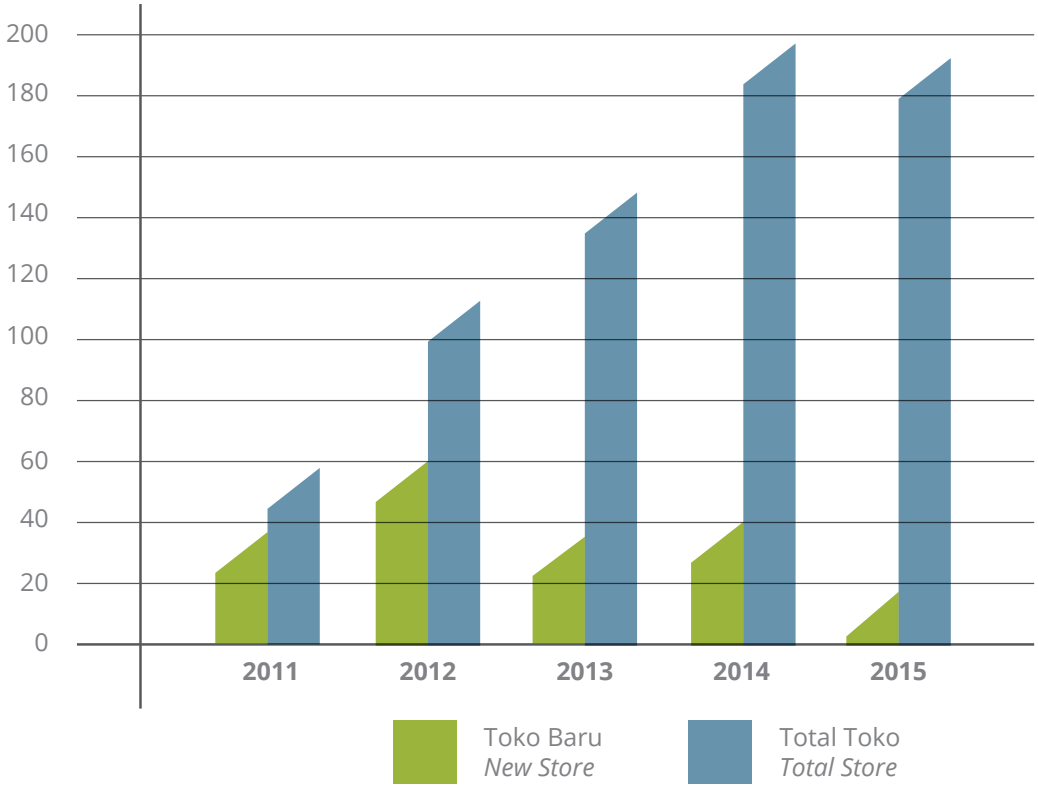
Grafik Total Ekuitas
Total Equity Chart



Dalam jutaan Rupiah / *In Million Rupiah*

E Grafik Ikhtisar Operasional
Chart Of Operational Highlights

Pembukaan Gerai baru 7-Eleven
7-Eleven New Store Opening



Ikhtisar Saham
Share Highlights

F

Saham kami ditutup pada harga Rp 150,- hingga akhir 2015. Sepanjang tahun 2015 ini , kami telah mencatat total transaksi sebesar 865.939.000 lembar saham dengan total nilai Rp 155.408.660.100

Our share closing price was Rp.150,- up to the end of 2015. Throughout 2015, we have recorded a total of transaction valued Rp.865,939,000 shares with total value of Rp 155,408,660,100.

Informasi harga saham per triwulan
Information on share price per quarter

Periode *Period*	2015				2014			
	Harga Saham Tertinggi / *Highest Price (Rp)*	Harga Saham Terendah / *Lowest Price (Rp)*	Harga Penutupan/ *Closing Price (Rp)*	Volume Perdagangan/ *Trade Volume*	Harga Saham Tertinggi / *Highest Price (Rp)*	Harga Saham Terendah / *Lowest Price (Rp)*	Harga Penutupan/ *Closing Price (Rp)*	Volume Perdagangan/ *Trade Volume*
Triwulan I Quarter I	680	598	625	12.164.567	733	618	653	20.927.600
Triwulan II Quarter II	501	412	441	8.355.333	698	630	673	22.268.000
Triwulan III Quarter III	343	256	245	32.551.900	733	687	698	7.715.767
Triwulan IV Quarter IV	169	121	145	235.574.533	715	665	688	19.951.000

Laporan Manajemen
Management Reports

A Laporan Dewan Komisaris
Report of The Board of Comissioners

Achmad Fauzi Hasan
Komisaris Utama
President Comissioner

Para Pemegang Saham yang Terhormat,
Kami bersyukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat yang diberikanNya sehingga PT Modern Internasional Tbk (Perseroan) dapat melewati tahun 2015 yang penuh tantangan ini.

Dengan senang hati, berikut kami sampaikan laporan pelaksanaan tugas dan tanggung jawab Dewan Komisaris terhadap operasional Perseroan yang dilakukan oleh Direksi.

Kinerja Perseroan 2015
Sepanjang tahun 2015, Perseroan mencatatkan nilai penjualan sebesar Rp 1.228,7 miliar mencatatkan penurunan sebesar 14,5% dibandingkan tahun 2014 yang tercatat sebesar Rp1.437,9 Milliar. Kami mengerti bahwa penurunan performa tersebut sebagian besar disebabkan oleh perlambatan ekonomi global meskipun team manajemen dan team operasional telah mengerahkan segala usaha

Dear Distinguished Shareholders,
We thank The Almighty God for His blessing so that PT Modern Internasional (The Company) was able to pass through a challenging year of 2015.

Hereby, we are pleased to present report on duties and responsibilities carried out by Board of Commissioners on the Company's operations as performed by Board of Directors.

Company Performance in 2015
The Company recorded a net revenue amounted to Rp 1,228.7 billion , a decrease by 14.5% compared with 2014 amounted to Rp 1,437.9 billion. We understand that the slowing down of The Company performance was mainly affected by global economic slowdown despite all the hardwork and maximum effort done by the management and operational team.

dan kerja keras.

Untuk mengantisipasi situasi ekonomi yang tidak menentu, kami mendukung keputusan dari Direksi untuk melakukan restrukturisasi Perseroan dan perampingan operasi bisnis serta mengambil keputusan yang konservatif dalam kegiatan investasi.

In anticipating the unstable economic situation, we supported the decision of Board of Directors to restructuring the Company and streamlining the business operation and taking a conservative view on investment.

Meskipun ekonomi dan performa mengalami perlambatan baik di sektor industri maupun ritel, kami tetap yakin bahwa keberlanjutan dan kesuksesan jangka panjang bisnis 7-Eleven tetap dapat dicapai. Dasar keyakinan kami adalah bahwa bisnis 7-Eleven ini telah sukses dinegara-negara lain. Disamping itu, tim 7-Eleven Inc USA terlibat penuh dalam mendukung dan membantu tim manajemen dan operasional kami dalam membangun bisnis 7-Eleven di Indonesia. Oleh karena itu, kami mendorong Direksi untuk fokus kepada pembangunan dan ekspansi bisnis 7-Eleven.

Despite the slowing down of economy and performance both in industrial sector as well as retail sector, we still believe in the long term success and business stability of 7-Eleven as we saw success stories of 7-Eleven business in other countries and full involvement of 7-Eleven Inc USA team in helping our management and operational team to build the 7-Eleven business in Indonesia. Therefore we encourage our Board of Directors to focus on the expansion and development of 7-Eleven business.

Untuk memfokuskan segenap sumber daya Perseroan bagi bisnis 7-Eleven, kami juga mendukung keputusan Direksi untuk melepaskan bisnis FUJIFILM dengan cara mengembalikan hak distribusi kepada prinsipal FUJIFILM. Dengan dikembalikannya hak distribusi bisnis FUJIFILM, rencana restrukturisasi dapat dimaksimalkan untuk mencapai struktur organisasi yang ramping namun kuat.

To focus all Company resources for 7-Eleven business, we also supported the Board of Directors to divest the FUJIFILM business by giving back the distributorship rights to FUJIFILM principal. Hence, with the returning back of FUJIFILM distributorship to principal, the Company restructuring plan can be maximized to achieve a leaner and slimmer yet strong organization structure.

Selain 7-Eleven, kami juga mengarahkan agar Perseroan tetap mengembangkan bisnis *Document Management Solution* melalui PT Modern Data Solusi (MDS) dengan memasarkan solusi dokumen berbasis IT untuk gedung – gedung perkantoran dan agen-agen percetakan.

In addition to 7-Eleven business focus , we provided direction for the Company to improve Document Management Solution business through PT Modern Data Solusi (MDS) business, by expanding the distribution of IT based document solution to chains of offices as wll and printing agents.

Dalam hal tata kelola perusahaan yang baik (GCG), Perseroan memegang komitmen penuh untuk menerapkan GCG secara konsisten dan maksimal. Salah satu hal utama dalam tata kelola perusahaan adalah menyangkut penegakan prinsip TARIF *(Transparency, Accountability, Responsibility, Independency and Fairness)* dalam rangka melindungi kepentingan perusahaan dan pemegang saham.

In term of good corporate governance (GCG), the Company was highly committed to implement GCG in a consistent manner. The enforcement of TARIF (Transparency, Accountability, Responsibility, Independency and Fairness) principle was one of the main issues in good corporate governance, as the enforcement of such principle may protect the interests of both the company and the shareholders.

A Laporan Dewan Komisaris
Report of The Board of Comissioners

Penilaian terhadap Komite-komite di Bawah Dewan Komisaris

Sepanjang tahun 2015, Dewan Komisaris telah melihat bahwa komite yang berada dibawah Dewan Komisaris telah memberikan dukungan yang optimal, sehingga Dewan Komisaris dapat menjalankan tugas dan fungsi pengawasannya dengan baik. Komite Audit telah mengevaluasi laporan keuangan secara berkala, termasuk strategi bisnis dan praktik-praktik pengelolaan risiko yang dilakukan oleh manajemen Perseroan.

Begitu juga dengan Unit Internal Audit, Perseroan menilai sudah melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya dengan baik.

Assessment on Committees Under Board of Commissioners

Along the year of 2015, the Board of Commissioners has sawn that the committees under Board of Commissioners had given maximum support for Board of Commissioners to perform its duty and supervisory function. Furthermore, Audit Committee had evaluated financial statements in a periodical manner, including business strategy and risk management practices performed by the management.

The Company had also assessed Internal Audit Unit and was satisfied with its excellent duty and responsibility implementation.

Prospek Usaha ke Depan

Sejalan dengan berkembangnya gaya hidup urban, bertumbuhnya permintaan akan layanan kemudahan telah menciptakan peluang besar bagi sektor ritel untuk dapat menyediakan kebutuhan akan kemudahan bagi komunitas urban.

Kami yakin bahwa potensi pasar untuk bisnis 7-Eleven masih terbuka lebar, terutama dalam pemenuhan kebutuhan akan makanan dan minuman segar yang higienis, enak, cepat sekaligus layanan kemudahan sehari-hari.

Kekuatan keunggulan kompetitif ini ditunjang dengan dibangunnya infrastruktur fundamental yang merupakan kunci untuk ekspansi bisnis kedepan.

Selama masa awal dimulainya bisnis 7-Eleven, kami banyak menginvestasikan untuk pembangunan infrastruktur kunci, sekaligus mencari kerjasama-kerjasama strategis dengan mitra-mitra yang handal yang dapat memberikan nilai lebih yang signifikan terhadap perkembangan bisnis 7-Eleven. Di tahun 2015, telah dibentuk dua usaha patungan. Usaha Patungan bersama dengan Warabeya Nichiyo Co Ltd yang akan memampukan *Central Kitchen* untuk melakukan inovasi dan peluncuran produk-produk baru makanan segar dengan kualitas dan kemasan yang lebih baik, dalam waktu yang relatif lebih cepat. Usaha Patungan dengan *Credit Saison Co Ltd* yang akan memampukan 7-Eleven untuk di*sub-franchise*-kan dengan investasi yang terjangkau melalui pemberian fasilitas keuangan

Future Business Outlook

Along with the evolving of urban lifestyle, the growing demand of convenience service has created a big opportunity for retail sector to serve the convenience needs to the urban communities.

We believe that the market potential for 7-Eleven business remains wide open for more opportunities to be gained, especially in fulfilling the conveniences needs of customers in provision of fresh food that are hygienic, delicious and fast serve, fresh proprietary beverages as well as everyday conveniences services.

The strong competitive advantage is reinforced with fundamental infrastructures that are keys for future business expansion.

During the beginning of the years of the business we were investing heavily on the development of key infrastructures, as well as seeking strategic cooperation with partners that are expert in specific field which can bring significant added value for 7-Eleven business. In 2015, two joint ventures cooperation has been dealt with. A joint venture with Warabeya Nichiyo Co Ltd from Japan will enable Central Kitchen to innovate and launch more of new fresh food variants with better quality and packaging in a faster ways. A joint venture with Credit Saison Co Ltd will enable 7-Eleven to be sub-franchised in an affordable way, as the JV company will provide financing facility with a very competitive cost rate.

dengan biaya biaya bunga yang sangat kompetitif. Kami yakin bahwa melalui penerapan bisnis strategi yang baik disertai dengan kapasitas infrastruktur yang ada saat ini, serta kerjasama strategis dengan mitra –mitra yang berpengalaman di bidangnya, didorong dengan terus bertumbuhnya kebutuhan akan kenyamanan oleh gaya hidup urban , sukses jangka panjang dan berkelanjutan dapat dicapai.

We are confident that the through the implementation of business strategy combined with the existing infrastructures capability and strategic partnership , bolstered up by the growing needs of conveniences by urban lifestyles, a long term business success and sustainability can be attained.

Perubahan Susunan Anggota Dewan Komisaris
Di tahun 2015, terjadi perubahan anggota dari Dewan Komisaris. Hal ini diputuskan melalui Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa pada tanggal 10 September 2015.

Change of Board of Commissioners Members
In 2015, there was a change in the member of Board of Commissioners. This has been decided through the EGM on 10 September 2015.

Didalam RUPLSB, Mr Chao Shern Yuan mengundurkan diri dari Dewan Komisaris . Saya ingin mengucapkan terimakasih kepada Mr Chao Shern Yuan atas kontribusinya selama ini kepada Perseroan.

At the AGM, Mr Chao Shern Yuan was stepping down from the Board of Commissioner. I would like to thank Mr Chao Shern Yuan for his contributions for the Company .

Posisi beliau digantikan oleh Bapak Bong Kon Bui (Donny Sutanto) yang sebelumnya menjabat sebagai Direktur Perseroan. Bapak Donny Sutanto akan memperkuat fungsi pengawasan didalam Dewan Komisaris.

His position is succeeded by Mr Bong Kon Bui (Donny Sutanto) , who was previously a Company Director. Mr Donny Sutanto will strengthen the supervisory function in Board of Commissioner.

Berikut adalah susunan anggota dari Dewan Komisaris saat ini :
Presiden Komisaris : Achmad Fauzi Hasan
Komisaris : Bong Kon Bui (Donny Sutanto)
Komisaris Indepeden : Anthony Chandra

The new members of Board of Commisioners are now follows :
President Commisionner : Achmad Fauzi Hasan
Commisionner : Bong Kon Bui (Donny Sutanto)
Commisionner Independent : Anthony Chandra

Apresiasi
Pada kesempatan yang baik ini, kami ingin menyampaikan terimakasih kami kepada Direksi dan tim manajemen untuk komitmen dan kerja keras yang telah dilakukan sepanjang tahun 2015. Kami juga ingin mengucapkan terimakasih kepada seluruh pihak yang berkepentingan dan para pemegang saham atas dukungan dan kerjasamanya.

Appreciation
In this opportunity, we would like to extend our gratitude to the Board of Directors and the management for the commitment and hardwork done for fiscal year 2015, as well as our gratitude for the shareholders for their supports and cooperation.

Salam,

Achmad Fauzi Hasan
Presiden Komisaris/President Commissioner

B Laporan Dewan Direksi
Report of The Board of Director

Sungkono Honoris
Direktur Utama
President Director

Para Pemegang Saham yang Terhormat,
Pertama-tama kami dari jajaran Direksi ingin mengucapkan terima kasih untuk semua pihak yang berkepentingan – termasuk didalamnya para konsumen kami, mitra bisnis, para karyawan dan pemasok dan para pemegang saham untuk segala dukungan, kerjasama dan komitmennya dalam membangun bisnis bersama.

Dear Distinguished Shareholders,
First of all, we from the Board of Directors would like to express our gratitude to all our stakeholders – our customers, business partners , suppliers, employees and shareholders for all the support, cooperation and commitment in building the business together.

Kami mengucap syukur kepada Tuhan YME untuk segala karuniaNya kami dapat melewati tahun 2015 yang penuh tantangan, dan menyajikan laporan ini.

We thank God Almighty that by His grace we were able to pass through the challenging year of 2015, hence delivering this report to you.

Fokus Restrukturisasi dan Perampingan Operasi Bisnis.
Tahun 2015 merupakan tahun yang penuh tantangan bagi Perseroan. Perlambatan ekonomi secara global disertai dengan melemahnya mata

Restructuring and Streamlining Business Operation.
2015 has been a challenging year for the Company. The global economic slowdown, the weakening of local currency and the decreasing consumer confidence

uang Rupiah dan terus menurunnya tingkat kepercayaan konsumen turut mempengaruhi performa Perseroan secara keseluruhan.

has impacted the Company performance as a whole.

Untuk mengantisipasi keadaan ekonomi yang tidak menentu, Perseroan memilih untuk lebih konservatif dalam melakukan investasi dan lebih berfokus untuk melakukan restrukturisasi dan perampingan operasi bisnis.

To anticipate clouded economic situation , The Company has chosen to be more conservative in investing for business expansion and focusing more on restructuring the Company and streamlining the business operation.

Salah satu strategi yang dijalankan adalah dengan mengembalikan hak distribusi FUJIFILM bisnis kepada prinsipal FUJIFILM. Dengan pengembalian bisnis FUJIFILM ini, maka segenap sumber daya Perseroan dapat difokuskan penuh untuk pembangunan bisnis 7-Eleven.

One of the strategy was to give distributorship of FUJIFILM to FUJIFILM principal. With the FUJIFILM business divestment, all Company resources can be fully focused on building the business of 7-Eleven.

Bersamaan dengan pengembalian bisnis FUJIFILM, Perseroan juga melakukan effisiensi biaya operasi terutama biaya – biaya kantor pusat. Hal ini dilakukan agar struktur Perseroan menjadi lebih ramping dan kuat untuk ekspansi bisnis ke depan.

Along with the FUJIFILM divestment, The Company were enabled to efficient the Company operation cost especially on the HQ to make an organization that are Lean, Slim and Strong for future business expansion.

Penyehatan posisi keuangan juga menjadi fokus di tahun 2015 dan tahun mendatang. Penyehatan Neraca ini dilakukan untuk menurunkan tingkat leverage sehingga dapat mendukung operasi dan ekspansi bisnis ke depan. Hal ini akan dicapai secara progresif melalui penjualan aset yang tidak digunakan lagi yang dibeli pada era bisnis FUJIFILM di tahun 1980 – 1990.

Restructuring of Financial Position was also the focus for 2015 as well as for the next few years. This has a sole purpose to bring down the Company's leverage in order to be able to support business operation and expansion in the future. This will be achieved progresivelly by selling idle assets which were highly accumulated during the peak of FUJIFILM business during 1980s - 1990s

Fokus Pengembangan Bisnis 7-Eleven.
Di tahun 2015, 7-Eleven memberikan kontribusi sebesar 72,18% dari total pendapatan Perseroan dan tetap menjadi fokus bisnis Perseroan.

***Focused development for 7-Eleven Business**.*
In 2015, 7-Eleven contributed 72.18% from total Company revenue and remained as the business focus of the Company.

7-Eleven Indonesia secara konsisten terus mempertajam differensiasinya dengan memperkuat *positioning*nya sebagai *Fresh Food Destination*. Hal ini dapat dicapai melalui pemberdayaan infrastruktur fundamental secara maksimal, termasuk diantaranya *Central Kitchen, Central Warehouse, IT System and Training Center.*

7-Eleven in Indonesia consistently sharpens its differentiation by strengthening its positioning as Fresh Food Destination. This can be achieved through the maximum utilization of its fundamental infrastructres, including Central Kitchen, Central Warehouse, IT System and Training Center.

Pembukaan resmi *Central Kitchen* Tahap 2 di Januari 2015 yang akan mampu mendukung operasi bisnis sampai dengan 500 gerai , telah memampukan 7-Eleven untuk memperkenalkan lebih banyak makanan segar dengan kualitas yang lebih baik dan lebih cepat. Hal ini akan memberikan lebih banyak

The grand opening of 2nd phase of Central Kitchen which will be able to support up to 500 stores in January 2015 has enabled 7-Eleven to introduce more new fresh food products and variants in a better timely manner. This will give more preferences for customers and enhance their satisfcation.

pilihan kepada konsumen untuk meningkatkan kepuasan mereka.

Kerjasama strategis berupa usaha patungan bersama dengan Warabeya Nichiyo Co Ltd Jepang, yang telah direalisasikan di November 2015, memberikan keunggulan kompetitif yang kuat. Hal ini didukung dengan pengalaman dan penggunaan teknologi yang handal oleh Warabeya dalam memasok makanan segar untuk 7-Eleven Jepang, sehingga diharapkan kesukseskan 7-Eleven Jepang akan penyediaan makanan segar juga dapat diduplikasikan di Indonesia.

The strategic partnership of Joint Venture with Warabeya Nichiyo Co Ltd Japan which was realized in November 2015, has bring 7-Eleven competitive advantage into another level, as with Warabeya experience and sophisticated technology used in supplying fresh food for 7-Eleven Japan is expected to be able to duplicate the fresh food success in 7-Eleven Japan to 7-Eleven Indonesia.

Memenuhi komitmen untuk menyediakan layanan kemudahan setiap harinya kepada konsumen, Perseroan melalui entitas anak PT MSI (7-Eleven) terus menerus mengadakan perbaikan dan penambahan layanan digital dengan penggunaan *Sevelin Digital Kiosk* dan juga melalui kerjasama strategis dengan mitra bisnis lainnya. Layanan kemudahan setiap hari , termasuk diantaranya, penempatan mesin ATM, pembelian pulsa prabayar untuk *mobile phone* and internet, pembayaran listrik, pembelian tiket pesawat dan *hotel voucher*, pembelian tiket kereta api, pembelian tiket konser dan *event* lainnya. Layanan baru berupa kerjasama dengan *Grab Bike/Car* yang menjadikan 7-Eleven sebagai titik tempat pembayaran deposit bagi para pengemudi Grab Bike/Car. Layanan kemudahan setiap hari apabila dikelola secara benar dapat membantu peningkatan kedatangan konsumen ke gerai 7-Eleven.

Fulfilling its commitment to serve everyday conveniences to customers , The Company through PT MSI, 7-Eleven business has continuesly improving and adding its digital services using Sevelin Digital Kiosk and other partnership cooperation. These everyday conveniences services includes 24-hour taxi reservation, ATM stations, mobile phone and internet voucher top-up , electricity bill payment , airplane ticket sales, hotel booking , theme park tickets, concert and events tickets. New initiative is the cooperation with Grab Bike/Car to make 7-Eleven as a point of deposits for the drivers. Everyday services when managed accordingly , it can help increase the customer traffic into the stores.

Pertumbuhan Performa di 2015

Sampai akhir 2015, Perseroan membuka 18 gerai 7-Eleven baru, yang difokuskan kepada gerai dengan ukuran yang lebih kecil dan kompak di area padat penduduk, dan menutup 20 gerai yang tidak mempunyai performa yang baik. Total gerai 7-Eleven sampai akhir tahun 2015 adalah sebanyak 188 gerai. Penutupan gerai yang tidak mempunyai performa yang baik lebih disebabkan oleh perubahan kebutuhan dan pilihan konsumen.

Performance Growth in 2015

Up to the end of 2015, the Company had established 18 new 7-Eleven outlets focusing on opening quality outlets with smaller formats within the commercial areas, and closed down 20 underperforming stores, making up a total of 188 outlets. The closing down of underperforming stores was due to changes in consumer behaviour, needs and preferences.

Perseroan mencapai penjualan konsolidasi bersih pada 2015 tahun sebesar Rp 1.228,7 miliar, atau turun 14,6 % dari tahun lalu sebesar Rp 1.437,9 .Perlambatan performa Perseroan sebagian besar disebabkan oleh penurunan penjualan bisnis *industrial imaging* FUJIFILM sehubungan telah

The Company has raised total consolidated net sales to Rp 1,228.7 billion or decreased by 14.6 % in 2015 compared with Rp 1,437.9 billion in the previous year. Performance slowing down was mainly caused by the decreased of sales of industrial business Imaging and Graphic Art as a result of the giving back the

dikembalikan hak distribusinya kepada Prinsipal, dimana hal ini sejalan dengan strategi Perseroan.

distributorship right to FUJIFILM principal.

Kontribusi bisnis dari 7-Eleven juga mengalami perlambatan di tahun ini dibandingkan dengan tahun lalu. Hal ini sebagian besar disebabkan oleh dampak dari perlambatan ekonomi dan kebijakan peraturan pemerintah yang tidak terlalu menguntungkan tentang pelarangan penjualan minuman beralkohol di ritel minimarket. Untuk mengganti kehilangan penjualan minuman beralkohol, maka lebih banyak lagi ragam makanan segar yang diperkenalkan di gerai untuk memberikan pilihan yang lebih beragam kepada konsumen.

Business contribution from 7-Eleven also showed a slowing down this year compare with last year performance. This was due to the impact of the economy slow down and unfavourable government regulation in banning sales of alcholic drinks in minimarts. To cover up the loss of sales of alcoholic drinks , more variants of fresh food has been launched into the stores to give extensive preferences to customers.

Perseroan juga mendapatkan kontribusi dari entitas anak PT Modern Data Solusi yang berfokus dalam menyediakan solusi manajemen dokumen berbasis IT, security dan networking. Sepanjang 2015, Entitas Anak memberikan kontribusi sekitar 8,14% . Saat ini, PT Modern Data Solusi memfokuskan segmen pasarnya pada perkantoran modern (corporate) karena tingkat permintaan yang tinggi.

The Company also receives contribution from PT Modern Data Solusi, a subsidiary which focuses on providing document management solution based on IT, security and networking; making Subsidiaries contributed 8,14% of total revenues gained in 2015 . Currently, PT Modern Data Solusi concentrated its market segment on modern offices (corporate) due to high demands in this sector.

Di tahun 2015, Perseroan juga membentuk perusahaan pembiayaan PT Saison Modern Finance yang merupakan usaha patungan dengan Credit Saison Co Ltd Japan. Kedepannya, usaha patungan ini akan mendukung ekspansi gerai 7-Eleven dengan memberikan fasilitas pembiayaan dengan biaya bunga yang kompetitif dan terjangkau untuk kebutuhan *sub-franchisee*.

In 2015, the Company also build a multifinancing joint venture company with Credit Saison Co Ltd Japan. In the future this joint venture company will support the 7-Eleven subfranchisee by giving an affordable and competitive financing interest rate for the sub franchisee financing needs.

Tantangan dan Prospek Usaha ke Depan

Pada tahun 2015, Perseroan menghadapi tantangan dari perlambatan ekonomi global. Peraturan pemerintah tentang pelarang penjualan minuman beralkohol secara signifikan juga memberikan dampak pada bisnis ritel 7-Eleven.

Challenges and Future Business Outlook

In 2015, the Company faced challenges from global economic slow down. Unfavoured government regulation in banning the alcohol drinks also significantly impacted sales in retail 7-Eleven.

Untuk mengantisipasi keadaan ekonomi yang belum menentu di tahun 2016, Perseroan akan terus melanjutkan proses restrukturisasi dan perampingan operasi bisnis. Fokus di tahun 2016 ini adalah memperbaiki performa bisnis dan meneruskan penyehatan posisi keuangan melalui penjualan properti aset yang tidak terpakai lagi untuk melunasi pinjaman bank yang tinggi.

In anticipating the unstable economic look, in 2016, The Company will continue its restructuring process as well as streamlining business operation. The focus for 2016 will be improving performance of the business and restructuring financial position from high leverage by divesting idle property assets.

Perseroan akan terus fokus untuk membangun

The Company will remain focus in expanding and

bisnis 7-Eleven. Perseroan percaya dan yakin bahwa dengan dukungan kuat dari infrastruktur fundamental yang telah dibangun, termasuk diantaranya *Central Kitchen, Central Warehouse, IT System, Training Center* dan kerjasama strategis dengan Warabeya Nichiyo Co Ltd dan Credit Saison Co Ltd, akan memampukan bisnis 7-Eleven mencapai sukses jangka panjang dan berkelanjutan.

developing the business of 7-Eleven. The Company believes with the current fundamental infrastructure including Central Kitchen, Central Warehouse, IT System, Training Center and strategic partnership with Warabeya Nichiyo Co Ltd and Credit Saison Co Ltd enable the 7-Eleven business to achieve long term business success and sustainability.

Berkembangnya gaya hidup urban memberikan peluang besar melalui terus meningkatnya kebutuhan akan kemudahan, terutama dalam hal penyedian makanan & minuman segar yang Higienis , Enak dan Cepat, sekaligus juga layanan kemudahan setiap hari. Untuk melayani pertumbuhan kebutuhan ini, 7-Eleven siap untuk memenuhi kebutuhan komunitas urban dengan adanya dukungan kuat dari infrastruktur fundamental.

The evolving lifestyle into urban lifestyle has given growing opportunity through the increasing demand of conveniences, especially in the area of Fresh Food , Proprietary Beverages and everyday conveniences services. To serve this growing needs, 7-Eleven will be ready to meet the demands of urban communities in a better term with the strong support from fundamental infrastructure.

Untuk Entitas Anak PT Modern Data Solusi, Perseroan akan meningkatkan fokus melalui peningkatan pelayanan distribusi ke seluruh wilayah Indonesia.

In terms of PT Modern Data Solusi as Subsidiary, the Company will improve its concentration on increasing distribution service to all areas in Indonesia.

Dengan langkah dan strategi yang sudah disiapkan tersebut, Perseroan optimis peluang usaha di tahun 2016 akan tetap menjanjikan.

With the steps and strategies prepared above, the Company remains optimistic on welcoming the year of 2016.

Penerapan Tata Kelola Perseroan

Perseroan berkomitmen memastikan aktivitas pengelolaan bisnis dilakukan secara hati-hati dan berdasarkan prinsip-prinsip *Good Corporate Governance* (GCG)

Good Corporate Governance Implementation

The Company commits to ensure that business management is conducted in prudent manner based on Good Corporate Governance (GCG) principles.

Perseroan telah memiliki Komite Audit yang melaksanakan fungsi Dewan Komisaris dalam memastikan kesesuaian prinsip-prinsip transparansi, tanggung jawab, akuntabilitas, kemandirian dan keadilan dalam perencanaan dan pelaksanaan operasional Perseroan termasuk pelaporan keuangan.

Audit Committee is established to perform Board of Commissioners functions in ensuring the conformity of planning and implementing operational activities, including financial reporting, with the principles of transparency, responsibility, accountability, independency and fairness.

Kami berkomitmen untuk memaksimalkan fungsi Komite Audit sehingga bisa meningkatkan kinerja Perseroan secara umum. Karena, kami percaya bahwa dengan melaksanakan fungsi pengawasan yang baik, semua unsur yang ada dalam Perseroan

We commit to maximize Audit Committee function to raise the general performance of the Company. Thus, we believe in better performance of all units with implemented monitoring function.

akan bekerja dengan baik.

Komite Audit juga memberi arahan kepada Unit Internal Audit dalam melaksanakan program audit tahunan dan melakukan pemeriksaan khusus, evaluasi serta kegiatan non-program lainnya.

Audit Committee also guides Internal Audit Unit to perform annual audit and special assessment, evaluation and other non-program activities.

Perubahan Susunan Anggota Dewan Direksi
Di tahun 2015, terjadi perubahan susunan anggota dari Dewan Direksi. Hal ini diputuskan melalui Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa pada tanggal 10 September 2015.

Change of Board of Directors Members
In 2015, there was a change in the composition of Board of Commissioners. This has been decided through the EGM on 10 September 2015.

Didalam RUPLSB, Bapak Bong Kon Bui (Donny Sutanto) mengundurkan diri dari anggota Direksi untuk kemudian bergabung menjadi anggota Dewan Komisaris. Hal ini dilakukan untuk memperkuat fungsi pengawasan dari Dewan Komisaris. Saya ingin mengucapkan terimakasih kepada Bapak Donny Sutanto atas kontribusinya selama ini kepada Perseroan, terutama dalam bidang Keuangan dan Akunting.

At the AGM, Mr Bong Kon Bui (Donny Sutanto) was stepping down from the Board to join the Board of Commissioner. This was done to strengthen the supervisory function of Board Of Commisioner. I would like to thank Mr Donny Sutanto for his great contributions for the Company especially in the area of Finance and Accounting.

Posisi beliau digantikan oleh Bapak Chandra Wijaya yang sebelumnya memegang tanggung jawab untuk keuangan dan akunting entitas anak PT MSI (ritel 7-Eleven). Bapak Chandra akan membawa pengalaman yang mendalam untuk sektor ritel yang akan sangat berguna dikemudian hari.

His position is succeeded by Mr Chandra Wijaya, who was previously in charge for PT MSI -7-Eleven Finance and Accounting. Mr Chandra will bring great experience in the retail sector, which will be valuable in the years ahead.

Berikut adalah susunan Anggota Direksi saat ini :
Presiden Direktur : Sungkono Honoris
Direktur : Henri Honoris
Direktur : Chandra Wijaya
Direktur : Julius Williady.

The new composition of Board of Directors are as follows :
President Director : Sungkono Honoris
Director : Henri Honoris
Director : Chandra Wijaya
Director : Julius Williady.

Apresiasi
Pencapaian PT Modern Internasional Tbk bisa terwujud berkat kerja keras seluruh karyawan dan dukungan seluruh pemangku kepentingan.

Appreciation
The passing through of 2015 only can be passed through the support, hard work and commitment from all employees and stakeholders.

Melihat kedepan, saya melihat peluang yang besar untuk bisnis *convenience stores*. Dan saya yakin dan percaya bahwa kami memiliki tim yang tepat, dukungan yang kuat serta strategi yang tepat untuk mencapai sukses yang berkelanjutan di masa depan.

Looking forward, I see a big opportunity in conveniences stores business. And I firmly believe and confident that we have the right team, the strong support and the right strategy to achieve long term business success and sustainability.

Kami meminta seluruh jajaran karyawan untuk terus bekerja keras, jujur dan terus mau belajar

Therefore, we and the management hereby encourage all employees to maintain their effort, honesty and

untuk selalu berkembang.

Dalam kesempatan ini, perkenankanlah saya atas nama direksi untuk mengucapkan terima kasih atas kepercayaan & kerja keras dari segenap karyawan serta dukungan dari para mitra bisnis & pemegang saham selama ini. Bersama-sama mereka, kami akan terus berusaha untuk menggapai impian menjadi Perseroan yang baik dan bermanfaat untuk masyarakat Indonesia.

Tuhan Berkati!

Salam,

Sungkono Honoris
Presiden Direktur/President Director

endless passion for learning and developing.

On behalf of Board of Directors, I would like to extend my gratitude for the trust & hardwork of all the employees as well as support from all business partners & shareholders. Together, we will strive to attain our vision to becoming a beneficial Company for Indonesia people.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

This page intentionally left blank

7-ELEVEN®
RICOH
SHIMADZU
MEDICAL IMAGING SYSTEM

Profil Perusahaan
Company Profile

A Sekilas Perusahaan
Company At A Glance

Nama Perusahaan *Company Name*	PT Modern Internasional Tbk
Bidang Usaha *Line of Business*	Perdagangan, perindustrian, percetakan, dan jasa *Trading, Industry, Printing & Services*
Pembentukan *Establishment*	Didirikan 12 Mei 1971 dengan nama PT Modern Photo Film Company, pada 26 Mei 1997 diubah menjadi PT Modern Photo Tbk, Juni 2007 menjadi PT Modern Internasional Tbk. *Established on May 12, 1971 under the name of PT Modern Photo Film Company and changed to PT Modern Photo Tbk, on May 26, 1997 before permanently established as PT Modern Internasional Tbk*
Modal Dasar *Authorized Capital*	1.200.000.000
Modal Ditempatkan dan Disetor *Issued and Paid-In Capital*	319.908.951.000
Kepemilikan *Share Ownership*	Asialink Electronics Pte Ltd - 1.087.170.410 lembar PT Inti Putramodern – 655.078.350 lembar CIMBGNT S/A CIMB Private Equity Sdn Bhd – 415.881.636 lembar Morgan Stanley & Co Intl Plc – IPB Client Account – 385.167.818 lembar Publik dibawah 5% - 2.031.399.785 lembar *1,087,170,410 Shares by Asialink Electronics Pte Ltd* *655,078,350 Shares by PT Inti Putramodern* *415,881,636 Shares by CIMBGNT S/A CIMB Private Equity SDN BHD* *385,167,818 Shares by Morgan Stanley & Co Intl Plc – IPB Client Account* *2,031,399,785 shares by Public under 5%*
Dasar hukum Pendirian *Legal Basis of Establishment*	Akta Notaris Djojo Muljadi, S.H. No 47 tanggal 12 Mei 1971 *Notarial Deed of Djojo Muljadi, S.H. No 47 dated May 12, 1971.*
Alamat Kantor *Office Address*	PT Modern Internasional Tbk Jl. Matraman Raya 12, Jakarta Timur, 13150, Indonesia Telepon : (+62 21) 2801000 Fax : (+62 21) 8581620 Email : corpsec@moderninternasional.co.id Website : www.moderninternasional.co.id

Riwayat Singkat Perusahaan
Company Brief History

B

PT Modern Internasional Tbk resmi didirikan pada tanggal 12 Mei 1971 dan seiring perjalanannya Perusahaan telah beberapa kali bertransformasi nama dan mengalami perubahan Anggaran Dasar yang diberlakukan. Lahir dengan nama PT Modern Photo Film Company, Perusahaan pertama kali berganti nama menjadi PT Modern Photo Tbk pada tahun 1997. Namun, seiring dengan perubahan bisnis yang tidak hanya berskala nasional tetapi mulai merambah ke dunia internasional, nama PT Modern Photo Tbk berubah menjadi PT Modern Internasional Tbk. Tidak hanya mengubah nama Perusahaan, Perusahaan juga mengembangkan sayap usahanya dalam perdagangan beberapa produk di antaranya peralatan fotografi digital, beberapa produk peralatan percetakan, dan peralatan medis serta *graphic art*. Sejak 1971, Perseroan menjadi satu-satunya distributor untuk seluruh produk Fujifilm Jepang dan mengontrol 1.200 gerai Fuji Image Plaza di Indonesia sampai di tahun 2015, dimana pada bulan Agustus telah ditandatangani perjanjian kesepakatan untuk pengembalian hak distribusi *brand* FUJIFILM kepada prinsipal FUJIFILM. Pengembalian hak distribusi

PT Modern Internasional Tbk officially established in May 12, 1971 and throughout the years, the Company has changed its name as well as the Company's applicable Articles of Association several times. Established as PT Modern Photo Film Company, the Company changed its name for the first time to PT Modern Photo Tbk in 1997. However, along with the dynamic changes in business world which was not only within national, but international scope, PT Modern Photo Tbk once again changed its name to PT Modern Internasional Tbk. Along with the change in Company name, the Company also started to expand its business in in trading several products including digital photography equipment, some printing equipment products, and medical devices as well as graphic art. Since 1971, The Company was the sole distributor for all products of Fujifilm Japan and supervised 1.200 Fuji Image Plaza outlets in Indonesia until 2015, where in the month of August 2015, Company has signed an agreement to return the distribution right of FUJIFILM brand back to FUJIFILM principal. This business handover will be done progressively in a coordinated manner so as not disrupt overall running of the business activities of The

B Riwayat Singkat Perusahaan
Company Brief History

ini dilakukan secara bertahap dan terkoordinir sehingga tidak mengganggu aktivitas bisnis Perusahaan secara keseluruhan. Hal ini dilakukan agar Perusahaan dapat mem-fokuskan segenap sumber daya yang ada untuk membangun bisnis 7-Eleven, melalui entitas anak PT Modern Sevel Indonesia

Company. This action will allow the Company to focus its resources on building 7-Eleven business through its subsidiary PT Modern Sevel Indonesia.

Perusahaan melakukan bisnis secara terfokus dengan mengoptimalkan sumber daya dan dana sehingga modal yang disertakan tidak hanya untuk berbisnis pada bidang perdagangan dan perindustrian tetapi juga di berbagai bidang industri dan jasa lainnya, seperti bisnis ritel.

The Company does business focused by optimizing resources and funds so that the capital will not only be used to do business in the field of trade and industry, but also in many other fields of industry and services, such as retail business.

Melalui entitas anak, PT Modern PutraIndonesia (MPI) yang melakukan perubahan nama perusahaan per tanggal 2 Juni 2014 dengan Akta No 01. menjadi PT Modern Sevel Indonesia (MSI), pada 7 November 2009 Perseroan mengembangkan jaringan bisnis di bidang *Convenience Store* melalui gerai waralaba 7-Eleven di Jakarta. Indonesia adalah negara ke-17 di dunia yang membuka bisnis waralaba 7-Eleven. MSI mempunyai misi untuk terus melebarkan usahanya di Indonesia, hanya saja untuk saat ini Perseroan masih memilih untuk memusatkan bisnisnya di Jakarta sebelum pada akhirnya merambah ke kota-kota lain disekitar Jakarta (Bodetabek). Hingga 31 Desember 2015 jumlah outlet 7-Eleven mencapai 188 gerai. Hingga saat ini semakin banyak bermunculan pelaku bisnis dalam bidang ritel mulai dari kelas *mini market* hingga *hypermarket*, dimana hal ini sejalan dengan perubahan gaya hidup masyarakat urban yang semakin sibuk dan serba cepat sehingga kebutuhan akan kecepatan pelayanan, kenyamanan, keamanan dan kualitas produk yang terjaga , semakin meningkat. Kebutuhan masyarakat urban yang semakin meningkat ini semakin memberikan prospek dan peluang sangat menjanjikan di bidang usaha retail untuk tahun - tahun mendatang.

Through its subsidiary, PT Modern Putra Indonesia (MPI) which changed the name of the Company as of June 2, 2014 by Deed No. 01 into PT Modern Sevel Indonesia (MSI), in November 7, 2009 the Company expand its business network in field of Convenience Store through 7-Eleven franchise in Jakarta. Indonesia is the 17th country in the world to open the 7-Eleven franchise. MSI has the mission to continuously expand its business in Indonesia for the upcoming years, however at this time, the Company still choose to concentrate its business in Jakarta before finally venturing into other cities around Jakarta (Bodetabek) . Until 31 December 2015, sum of 7-Eleven outlets reached 188 in total. Unto this day, there are more and more business players in retail business, starting from the mini market to hypermarket class. This is in line with the changing lifestyle of urban people which gets faster and busier. With this kind of fast lifestyle, the needs of fast services, comfort and conveniences and high product safety and quality , will keep on increasing. The increasing needs of this urban lifestyle gives a promising prospect and opportunity for retails business in years to come.

KEEP FIGHTING & WIN

7-ELEVEN® ERA

2009
1st 7-ELEVEN STORE

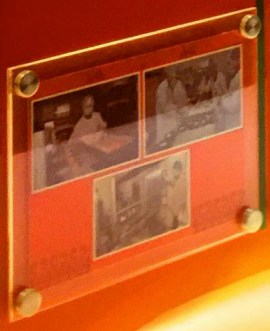
PT Modern PutraIndonesia berhasil membuka outlet 7-Eleven pertamanya pada tanggal 7 November 2009 di Bulungan Jakarta Selatan. 7-Eleven di Indonesia fokus pada pengembangan dan penyediaan makanan dan minuman siap saji dengan tagline: "Higienis, Enak, Cepat".

PT Modern PutraIndonesia sucessfully opened the first 7-Eleven store on 7th of November 2009 in Bulungan, South Jakarta.
7-Eleven Indonesia is focus on developing and providing fresh food and beverages by using "Hygiene, Delicious, Fast" as its tagline.

2011
PEMBUKAAN FFI-1

Sebagai infrastruktur pendukung bisnis 7-Eleven sebagai penyedia makanan dan minuman siap saji PT Modern Internasional Tbk mendirikan Central Kitchen di area Cakung yang dikelola oleh PT Fresh Food Indonesia. PT Fresh Food Indonesia berdiri pada Januari tahun 2011 dan mulai beroperasi pada 6 Juni 2011. Pada 10 Februari 2012 PT Fresh Food Indonesia mendapatkan serifikat HALAL dari Majelis Ulama Indonesia (MUI), selain itu juga sudah mengantongi sertifikat higienis dari Hazard Analysis and Critical Control Point (HACCP) untuk memastikan keamanan semua produk serta fasilitas yang dimiliki.

As the 7-Eleven's infrastructure business support, PT Modern nternasional Tbk established the Central Kitchen in Cakung area which managed by PT Fresh Food Indonesia. PT Fresh Food Indonesia was established in January 2011 and started its operational in 6th of June 2011.
On 10th of February 2012, PT Fresh Food Indonesia has awarded "HALAL" certificate from Majelis Ulama Indonesia (MUI). Beside that, it has also acquired hygienic certificate from Hazard Analysis and Critical Control Point (HACCP) to ensure all products and facility safety.



2013
PENANDATANGANAN DENGAN WARABEYA

Central Kitchen terus melakukan pengembangan dan inovasi produk makanan segar agar dapat menyediakan produk makanan sesuai dengan kebutuhan konsumen dan sesuai dengan yang diinginkan konsumen.
Untuk pengembangan ini, PT Fresh Food Indonesia menandatangani MOU untuk melakukan Join Venture dengan Warabeya Nichiyo Co. Ltd. Perusahaan yang memproduksi makanan segar untuk seluruh 7-Eleven di Jepang pada tahun 2013.

Central Kitchen keep doing developments and innovations to its fresh food products in order to provides food product that met with customers need.
For this development, PT Fresh Food Indonesia has signed MOU to do Join Venture with Warabeya Nichiyo Co, Ltd., a company which produces fresh food for all 7-Eleven in Japan in 2013.

2014
IMPLEMENTASI WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEM

Sebagai salah satu infrastruktur pendukung bisnis 7-Eleven, perusahaan menginvestasikan teknologi informasi berupa Warehouse System untuk pengelolaan pergudangan, dengan mengadaptasi teknologi terkini yaitu "Voice" dalam sistem logistik yang dilakukan, pengelolaan pergudangan yang dilakukan oleh anak perusahaan PT.Sarana Logistik Utama, dapat dilakukan dengan efektif dan efisien.

As one 7-Eleven's business infrastucture support, the company invested an information technology through Warehouse System for warehousing management, by adapting the latest technology called "Voice". In the logistic system, warehousing management system was conducted by PT Sarana Logistik Utama, which is the subsidiary company.
Therefore, it can be done effectively and efficiently.

2014
WELCH'S

PT Modern Internasional Tbk terus melakukan transformasi bisnis. Tidak hanya bisnis 7-Eleven yang dilakukannya sejak tahun 2009, perusahaan pun melakukan kerjasama Lisensi dengan Welch's perusahaan jus anggur dari Amerika untuk memproduksi, distribusi dan pemasaran dalam negeri. Bisnis dengan Welch's ini pun menjadi bisnis konversi yang dilakukan dari bisnis digital imaging ke bisnis makanan dan minuman.
Perusahaan mendistribusikan produk jus anggur dengan merek Welch's selain ke seluruh outlet 7-Eleven juga ke seluruh ritel pasar modern di seluruh Indonesia.

PT Modern Internasional Tbk keep on making business transformation.
Not only 7-Eleven business in 2009, the company also conducted license cooperation with American grape juice company, Welch's. This cooperation was dedicated to manage production, distribution and marketing for domestic market.
This Welch's business has became business conversion from digital imaging business into food and beverages business.
The company distributed the grape juice products using Welch's marketing brand not only for 7-Eleven but also to all modern retail market across Indonesia.

2015
PEMBUKAAN FFI-2

Seiring dengan pengembangan bisnis 7-Eleven yang dilakukan, agar dapat lebih memenuhi kebutuhan konsumen untuk makanan segar, PT Fresh Food Indonesia melakukan area produksinya dengan dibukanya PT Fresh Food Indonesia tahap II (dua) yang diresmikan pada 29 Januari 2015. Dengan luasan area produksi seluas lebih dari 4000 m2.
Perusahaan mengimplementasikan peralatan teknologi tinggi dengan bekerjasama dengan Warabeya Nichiyo Jepang.

Concerned with the 7-Eleven business development, to be able to fulfill customer's need of fresh food, PT Fresh Food Indonesia expanded its production area by opening PT Fresh Food Indonesia stage II (two) which established in 29th of January 2015 with the size of production area for about 4000 m2.
The company invested in sophisticated equipment by working together with Warabeya Nichiyo from Japan.

7-ELEVEN® POSITIONING

HIGIENIS

"Higienis", is the company's main commitment to develop and offer a high standard product from all resources of food and beverage product consumed by 7-Eleven outlet.
It is provided with the latest infrastructure that has already certified with international standard.

ENAK

Enak, the company's main commitment to provide a product that is tasty and delicious, developing a wide variety of products, and provide an affordable price, and provide a comfortable place for customers to enjoy a high quality product and service.

DELICIOUS

The company also commitment to provide product that is tasty and delicious, developing a wide variety of products, and provide an affordable price, and provide a comfortable place for customers to enjoy a high quality product and service.

C Bidang Usaha Perusahaan
Line of Businesss

Seperti yang tercantum pada pasal 3 Anggaran Dasar Perusahaan, bidang usaha yang dijalankan Perseroan mencakup bidang perdagangan, perindustrian, percetakan dan jasa yang fokusnya pada industri *colour processing,* beberapa bahan fotografi dan alat percetakan. Seiring dengan perubahan trend industri *digital*, pada tahun 2015 ini, sesuai dengan strategi Perseroan, maka telah diputuskan untuk pengembalian hak distribusi brand FUJIFILM kepada melalui penandatangan *"FUJIFILM Transfer of Trade Right & Termination Agreement"* antara Perseroan dengan FUJIFILM CO Japan pada tanggal 18 Agustus 2015. Pengembalian hak distribusi ini dilakukan secara bertahap dan diperkirakan akan selesai prosesnya di akhir tahun 2016.

As stated in the Company's Articles of Association Article 3, the Company's line of business covers trading, industry, printing, and service that focuses in colour processing industry, some photography materials, and printing equipment. Paralel with the changing of digital industry trend, in 2015, in line with the Company strategy, it has been agreed to return the distribution right of FUJIFILM brand back to principal. This has been done through the "FUJIFILM Transfer of Trade Right & Termination Agreement" signing in 18 August 2015 between the Company and FUJIFILM CO. The returning process will be carried out in stages and is expected to complete by the end of 2016.

Untuk bisa terus mempertahankan dan menonjolkan posisinya dalam industri nasional dan sekaligus bisa memberi manfaat untuk para pelanggan, Perseroan menjalankan strategi 6R seperti berikut:
Berikut adalah aktivitas bisnis Perseroan maupun Entitas Anak, berdasarkan kategori segmen usahanya:

To be able to continue to maintain and accentuate its position in the national industry and provide benefits to its customers at once, the Company implemented a 6R strategy, described as follows:
Here is the Company's or its subsidiaries' business activities, based on business segment category: 7-Eleven Convenience Store Business

Repositioning Business

Reinvent Business

Reengineering Business Process

Right Sizing

Resources Allocations

Restructure organisation

PT. Modern Sevel Indonesia (MSI)
Bisnis *Convenience Store* 7-Eleven saat ini merupakan fokus bisnis utama yang dimiliki Perseroan melalui

PT. Modern Sevel Indonesia (MSI)
is now a business focus of the Company through the Subsidiary, PT Modern Sevel Indonesia. This business is

Entitas Anak, PT Modern Sevel Indonesia. Bisnis ini merupakan konsep gabungan antara restoran siap saji dan *convenience store* yang mengutamakan prinsip *convenience* (kenyamanan dan kemudahan) bagi pelanggannya. Konsep *convenience* yang ditawarkan adalah konsep kenyamanan total tanpa kompromi yang mampu mengakomodir kebutuhan masyarakat kota Jakarta yang terkenal dengan perilaku gaya hidup yang urban, dengan tingkat kesibukan yang sangat tinggi, sehingga membutuhkan produk dan layanan yang dapat membantu meningkatkan kenyamanan dan kebutuhan hidup mereka.

a concept combination between fast food restaurant and convenience store that prioritizes on the principles of convenience (comfort and convenience) for its customer. The convenience concept offered is total convenience concept without any compromise that can accommodate the needs of Jakarta society which is famous for its urban lifestyle behavior, high level of activity resulting in need for products and services that can help improve the comfort and needs of their life.

Visi, Misi serta Nilai dan Budaya

Visi: Menjadi *Convenience Store* Terbaik di Indonesia.

Misi: Menciptakan *Convenience Store* yang dekat dengan konsumen dan memenuhi kebutuhan mereka.

Budaya Perusahaan: *Servant Leadership* (Kepemimpinan yang melayani).

Vision, Mission , Culture and Value

Vision*: To be the best Convenience Store in Indonesia*

Mission: *To create a Convenience Store that is close and able to fulfill the customer's needs.*

Corporate Culture: *Servant Leadership*

Perbedaan 7-Eleven

Untuk menjawab kebutuhan masyarakat tersebut, 7-Eleven berusaha memberikan solusi kenyamanan dengan mengambil *positioning* sebagai *Food Destination Store* dengan moto Higienis, Enak dan Cepat, dimana 7-Eleven secara konsisten melakukan inovasi dan berkomitmen untuk menjadi bagian dalam kehidupan masyarakat urban sehari-hari dengan selalu menyediakan kebutuhan masyarakat akan makanan dan minuman segar dengan keunggulan:

Siap saji;

Memiliki kualitas yang baik;

Memiliki varian yang beragam;

- Sehat dan terjamin aman serta higienis;
- Dikemas dalam kemasan yang nyaman
- dan praktis;
- Memberikan value yang baik dengan harga
- yang terjangkau; dan
  Selalu siap tersedia selama 24 jam.
- Dengan memposisikan diri sebagai *food destination store*, 7-Eleven terus
- meningkatkan layanan kebutuhan

7-Eleven Differentiation

To provide what the society needs, 7-Eleven strive to provide the best convenience solution by taking positioning as Food Destination Store with the motto: Hygienic, Delicious, and Fast, where 7-Eleven consistently innovate and committed to be a part of daily urban life by to always provide society's needs of fresh food and drinks with the following excellence:

- Fast Food;
- Have good quality;
- Has a diverse variants
- Healthy and safe to eat as well as hygienic
- Packaged in a convenient and practical package
- Provide good value with affordable price; and
- Available 24/7

masyarakat akan makanan dan minuman segar dengan meluncurkan berbagai macam variasi makanan dan minuman segar dengan mengusung konsep higienis, enak, cepat untuk memberikan pilihan dan nilai lebih bagi konsumen.

Positioning itself as Food Destination Store, 7-Eleven has continuesly improving the provision of fresh food and beverages by launching more and differents variants of fresh food and beverages that are hygene, delicious and fast served to give more choices and values to customers.

Makanan & Minuman Segar Siap Saji
Fresh Fast Foods and Drinks

Gerai 7-Eleven berinovasi dengan terus memperbarui varian makanan maupun minuman sesuai dengan kebutuhan yang juga berubah. Salah satu keunggulan Gerai 7-Eleven adalah tersedianya aneka varian makanan maupun minuman siap saji dan hanya tersedia di 7-Eleven antara lain:
7-Eleven outlets innovate by continuously updating variant of food and drink in accordance with the society's ever-changing needs. One advantage of the 7-Eleven outlets are the availability of variant of fast food and drink and is only available at 7-Eleven, among others:

- Aneka Fresh Chilled Food seperti aneka paket nasi bento dengan lauk, nasi tenggo ,onigiri,pasta, lasagna
  Various fresh chilled foods such as bento rice with side dish, rice ball, onigiri, pasta and lasagna.
- Aneka *Fresh Chilled Sandwich* dan *Salad*
  Variants of fresh chilled sandwich and Salad
- Mie udon/ *Udon Noodle*
- Aneka gorengan: Ayam Goreng, Chicken Katsu, Ebi katsu, *spring roll, curry puff, corned beef puff*
  Variant of fried meals: Fried Chicken, Chicken Katsu, Ebi kats, spring roll, curry puff, corned beef puff.
- Aneka minuman panas seperti aneka jenis kopi segar dan teh yang diseduh langsung.
  Various direct-brewed hot drinks such as various types of fresh coffee and tea
- Aneka minuman dingin termasuk *Slurpee, Gulp*, es coklat, *smoothies* dan aneka jus.
  Various cold drinks such as Slurpee, Gulp, iced chocolate, smoothies and juices.
- Aneka roti dan donut termasuk kue
  Various type of breads, donuts, and cakes.
- Big Bite Hot Dog / *Big Bite Hot Dog*
- Aneka *Value Meal* dengan kisaran harga Rp 10.000 – Rp 15.000 seperti NASI JAGO, NASGOR JAGO dan PASTA JAGO
  Various kind of Value meal with price range of Rp 10.000 – Rp 15.000,- includes NASI JAGO, NASGOR JAGO and PASTA JAGO.

Layanan Sevel in Digital Kiosk *Sevel Service in Digital Kiosk.*	Layanan 24 Jam untuk Kenyamanan Konsumen *24 Hours Service for Customer's Convenience*
• Pembayaran Listrik, Air & Gas *Electricity, Water & Gas payment* • Pembelian pulsa telpon *Telephone credit purchase* • Pembelian pulsa internet *Internet credit purchase* • Pembelian tiket kereta api *Train ticket purchase* • Pembelian tiket *event* seperti konser , *event* lari, seminar, dan lain-lain *Event ticket purchase, such as concert ticket, run event, seminar, etc.* • Pembelian tiket masuk berbagai wahana hiburan keluarga seperti Dufan & *Waterpark/ Ticket for family theme park eg : Dufan, Waterboom, etc* • Pembelian *Voucher Online Games* • Pembelian tiket pesawat bekerja sama dengan Aerowisata *Plane ticket purchase, in cooperation with Aerowisata* • Pembelian paket-paket wisata *Tour packages purchase* • Pembelian software Windows *Windows software purchase* • Pembelian Jasa Asuransi *Insurance purchase*	• ATM (Anjungan Tunai Mandiri) • Laundry • Jasa Layanan Kurir Pemesanan taksi Bluebird (24 jam) *Blue Bird taxi reservation service* • Jasa pelayanan kurir (Courier Service) bekerjasama dengan NEX Logistic *courier service, in cooperation with NEX* • *Photo & Document Service Solution* berupa cetak photo untuk I*D, photocopy*, cetak *flyers* dsbg *Photo&Document service solution such as photo print for ID, photocopy, flyers, and so forth.* • Tempat Pembayaran deposit bagi supir *Grab Bike & Grab Car*/Deposit payment point for drivers from *Grab Bike* & *Grab Car*.

Komitmen 7-Eleven
7-Eleven's Committmen

Memberikan pengalaman yang mengesankan kepada konsumen dengan memberikan kenyamanan serta solusi terpadu.
Provide an impressive experience to consumers by providing comfort as well as integrated solutions

C Bidang Usaha Perusahaan
Line of Businesss

Kecakapan Operasi
Prinsip dan Pedoman dasar pengelolaan gerai 7-Eleven terdiri dari 5 (lima) bisnis fundamental, yaitu:

- Kebersihan
- Pelayanan Cepat dan ramah
- Nilai
- Produk Pilihan
- Kualitas

Selain itu, untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang terus berubah, metode *"Retail Initiative (RI)"* diterapkan sebagai dasar pengelolaan outlet 7-Eleven. Dengan metode *Retail Initiative* ,tim di gerai 7-Eleven terus menerus dibina untuk menerapkan operasi toko berdasarkan prinsip "*item by item, store by store, day by day*", sehingga memungkinkan untuk merespon kebutuhan konsumen secara aktif, cepat dan tepat mengikuti perubahan kebutuhan konsumen.

Infrastruktur Fundamental
Sejalan dengan dengan positioning 7-Eleven sebagai " *Food Store Destination*", maka infrastruktur yang kuat dan berkembang sangat diperlukan untuk mendukung keberadaan gerai –gerai 7-Eleven yang berkualitas.
Adapun pembangunan infrastruktur penunjang telah dilakukan sejak dimulainya operasi bisnis 7-Eleven di Indonesia, dimulai sejak tahun 2010.
Berikut infrastruktur – infrastruktur penunjang yang sangat penting bagi perkembangan

Operational Excellence
Basic principles and guidelines of 7-Eleven outlet management consists of 5(five) business fundamentals, namely:

- *Cleanliness*
- *Fast & friendly service*
- *Value*
- *Assortment*
- *Quality*

In addition, to be able to satisfy the everchanging customer needs beyond their expectations, " Retail Initiative (RI)" method has been employed as a operational fundamental. With Retail Initiative , the store team has been continuesly coached to manage the store item by item, store by stores and day by day management, enabling the store to respon actively, accordingly and speedily with the customers changing needs and preferences.

Fundamental Infrastructure
In line with the positioning of 7-Eleven as a " Food Store Destination" thus, strong infratructures must been built to support the existency of high quality 7-Eleven stores.
As for the construction of supporting infrastructure, it has been done since the start of the 7 - Eleven business operations in Indonesia in 2010.
Below are the infrastructres that plays important role in the development and expansion of 7-Eleven business, giving a strong competitive advantage for

dan ekspansi bisnis 7-Eleven, yang sekaligus memberikan 7-Eleven perbedaan dan keunggulan yang sangat kuat dibandingkan dengan kompetitor lainnya

1. ***CDC (Combined Distribution Center)***
   CDC merupakan kombinasi gabungan antara *Central Warehouse* dan *Central Kitchen*. Fasilitas CDC ini dibangun di lahan seluas 5 hektar yang terletak di Cakung , Jakarta Timur. Sebelumnya area ini merupakan pabrik produksi kamera analog dan kertas Foto Fujifilm. Saat ini dikonversikan dan dibangun menjadi CDC untuk mendukung operasional gerai-gerai 7-Eleven.

   1A. *Central Kitchen*
   Dibawah operasi entitas anak PT Fresh Food Indonesia, *Central Kitchen* dibangun secara bertahap sejak tahun 2010. Tahap 1 telah diselesaikan pada tahun 2011 dengan kapasitas produksi untuk mendukung 150 gerai 7-Eleven.

   Sedangkan tahap 2 telah diselesaikan pada akhir tahun 2014 dan mulai aktif beroperasi sejak Januari 2015. Tahap 2 mempunyai kapasitas produksi untuk 500 gerai 7-Eleven. Dalam pembangunannya, bekerjasama dengan dan menggunakan teknologi dari Warabeya Nichiyo Co Ltd yang telah berpengalaman dalam mengoperasikan Central Kitchen di Jepang untuk memenuhi

7-Eleven against its competitors.

1. ***CDC (Combined Distribution Center)***
   CDC is a combination of a Central Warehouse and a Central Kitchen. This facility is built in 5 HA are, located in Cakung , East Jakarta. Previously , The Company used this area as a manufacturing facility for Fujifilm analog camera and photo paper. Now, it has been converted into CDC to support 7-Eleven business.

   1A. Central Kitchen
   Under the Company subsidiary, PT Fresh Food Indonesia, Central Kitchen has been built by stages. The 1st stage has been completed in 2011 to support up to 150 7-Eleven stores.

   While the 2nd stage has been completed by end of 2014 and actively in operation starting in January 2015. The 2nd stage of Central Kitchen has production capacity to support 500 stores of 7-Eleven. In the development, it cooperated with and using the technology from Warabeya Nichiyo Co Ltd, a Japan based company having expertise in manufacturing fresh food for 7-Eleven stores in Japan.

C Bidang Usaha Perusahaan
Line of Businesss

kebutuhan gerai-gerai 7-Eleven di Jepang.

Sebagai perbandingan, *Central Kitchen* tahap 2 dapat memproduksi 150.000 unit/ hari dibandingkan dengan *Central Kitchen* tahap1 dengan kapasitas produksi 35.000 unit/hari

Pada tanggal 11 November 2015, telah ditandatangani pembentukan usaha patungan untuk *Central Kitchen* Tahap 2 ini dengan Warabeya Nichiyo Co Ltd dibawah PT Fresh Food Warabeya Indonesia sehingga kedepannya dukungan secara aktif terutama di bagian *Research & Development (R&D)* dan teknologi pengembangan produk dapat lebih ditingkatkan untuk menghasilkan lebih banyak variasi makanan segar yang higienis, enak dan cepat dengan kemasan yang lebih baik dan harga yang kompetitif.

1B. *Central Warehouse*
Merupakan gudang persediaan stok kebutuhan outlet 7-Eleven. Semua kebutuhan order produk outlet 7-Eleven oleh pemasok pihak ketiga dikirimkan ke gudang ini untuk seterusnya didistribusikan ke setiap gerai sesuai masing – masing kebutuhan gerai 7-Eleven. Gudang pusat ini dalam pengembangan teknologinya menggunakan system *WMS* dan *Datria Voice Picking* modul untuk meminimalisir kesalahan serta meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasi gudang dan logistik.

As a comparison, the 2nd stage of Central Kitchen can produce 150.000 units/day compare with the 1st stage of Central Kitchen that can produce 35.000 units/day.

In 11th November 2015, a Joint Venture agreement has been signed between PT Fresh Food Indonesia with Warabeya Nichiyo Co Ltd for this 2nd Central Kitchen under the name of PT Fresh Food Warabeya Indonesia. As in the future, through this JV cooperation, Warabeya will be actively involved in product development especially in the R&D and technology application area to produce more food variants that are hygene, fast and delicious with a better quality, better packaging and competitive price.

1b. Central Warehouse
A supply warehouse that stores anything the 7-Eleven outlet needs. All product order needed by 7-Eleven outlets are sent by 3rd party vendors to this warehouse to later be distributed to each outlet in accordance to what they need. This Central Warehouse in its technology development uses WMS system and Datria Voice Picking module to minimize error and to improve the efficiency and effectiveness of logistic and warehouse operation. In cooperation with Iron Bird as the provider of

Bekerja sama dengan Iron Bird sebagai penyedia *trucking logistic* untuk pengantaran ke gerai-gerai 7-Eleven.
Berbagai langkah terus diterapkan untuk meningkatkan efisiensi dari *Central Warehouse* ini, termasuk diantaranya :

- Dengan tim IT mengembangkan dan meng-implementasikan *system WMS* agar efisiensi karyawan bisa dilakukan.
- Pemindahan dan renovasi *chill room* area seluas 900 M2 dari sebelumnya denganluas 576 M2.
- SLU memberikan solusi dan kemudahan bagi pengolah makanan segar untuk melakukan *splitting product* mereka di CDC sehingga kontrol untuk keamanan dan kualitas produk dapat lebih terjamin.

Teknologi Informasi

2. Menggandeng NEC, NRI dan PDI yang merupakan *global partner* dari 7-Eleven Inc USA dan Seven & I Japan untuk penyediaan sistem dan aplikasi teknologi *GSS (Global Standard Solution)* yang merupakan sistem yang handal untuk mendukung operasi bisnis 7-Eleven secara tepat. Dengan sistem ini maka pilihan produk yang tepat, *System Ordering* yang lebih akurat, analisa kebutuhan konsumen yang lebih baik

trucking logistic to do delivery to all 7-Eleven outlets.
Various measures continue to be applied to improve the efficiency of this Central Warehouse, including:

- *Together with the IT team develop dan implement the WMS system to increase the efficiency of employees.*
- *Renovation and Relocation of Chilled Room from area of 576 SQM to area of 900 SQM*
- *SLU provide solutions and services for suppliers of fresh food to perform splitting of their product in the CDC , so that control for safety and product quality can be guaranteed*

2. Information Technology
Partnering with NEC, NRI, and PDI which are global partners from 7-Eleven Inc USA and Seven & I Japan, the provision and application of GSS (Global Standard Solution) Technology makes an excellent system to support the operation of 7-Eleven business correctly.
With this system application, the correct choice of products, accurate Ordering System, better customer's needs analysis as well as 7-Eleven

C Bidang Usaha Perusahaan
Line of Businesss

serta manajemen bisnis 7-Eleven secara keseluruhan dapat dilakukan secara efektif dan maksimal.

business management as whole is made possible supported by reliable information technology system.

3. **Training Center**
   Sales Associate dan *Store Manager* merupakan bagian terpenting dalam pengoperasian outlet 7-Eleven setiap harinya. Dengan 5 (lima) Prinsip Dasar pengelolaan outlet: *Service* yang Baik dan ramah, *Product Assortment* yang tepat, kualitas produk yang terjamin, *value* yang baik serta kebersihan yang selalu terjaga, hanya dapat ditangani oleh sumber daya manusia yang direkrut secara seksama dan terlatih dengan baik. Sistem pengelolaan outlet dengan penerapan *"Retail Initiative"* ; manajemen *"day by day, store by store dan item by item"* untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan melampaui tingkat kepuasan konsumen senantiasa. Untuk memenuhi kebutuhan sumber daya manusia ini, Pusat Perekrutan dan Pelatihan terus dibangun dan dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan ekspansi gerai baru 7-Eleven.

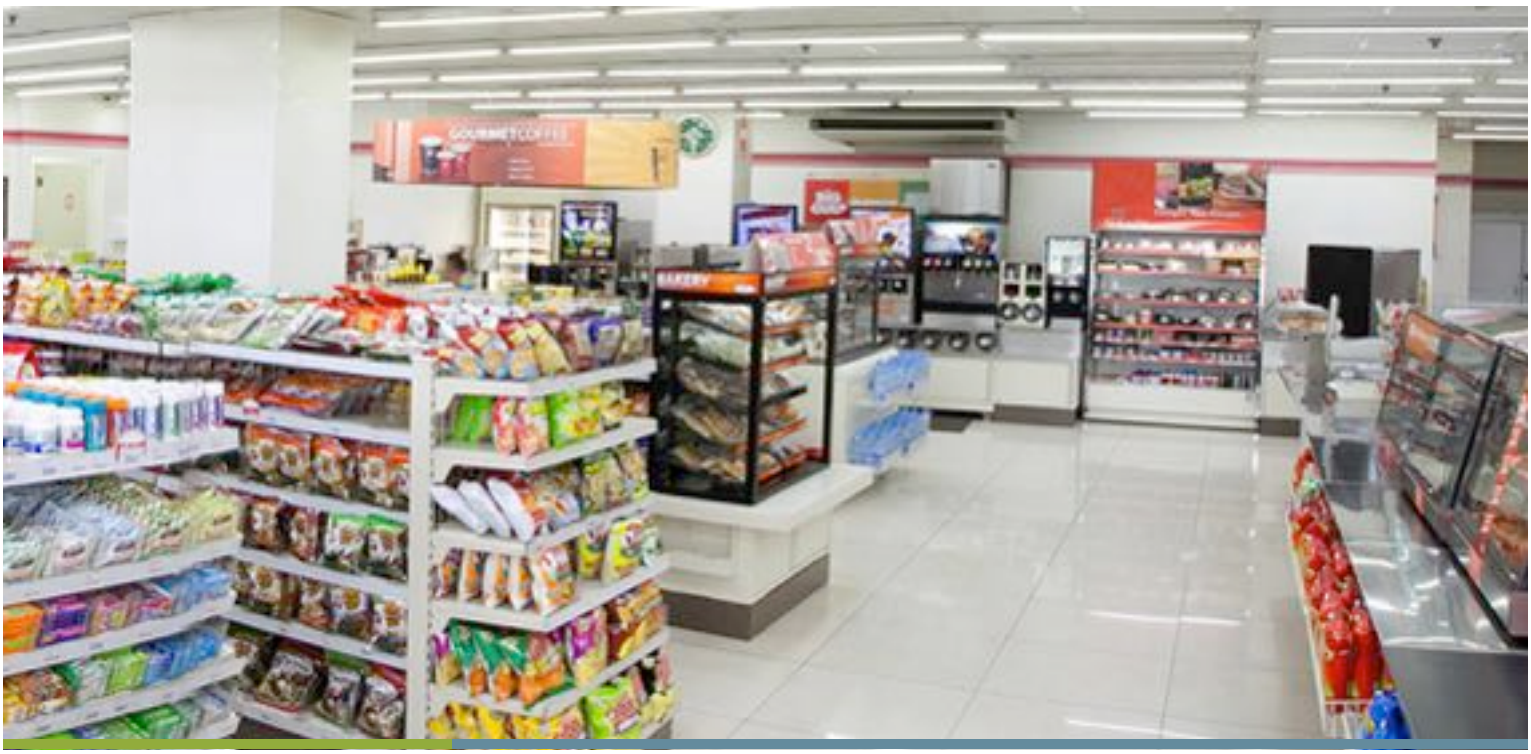
3. ***Training Center***
   Sales Associate and Store Manager is the most important part in operating 7-Eleven outlets. With 5 (five) Basic Principles of outlet management : Good and friendly service, correct product assortment, guaranteed product quality, good value, and maintained cleanliness, can only be handled by carefully recruited & well-trained Human Resources. Outlet management system with the implementation of "Retail Initiative"; management "day by day, store by store and item by item" to fulfill customer's needs and constantly exceed their satisfaction. To meet the needs of Human Resources, Training & Recruitment Center continuously improved and developed to complete the needs of new 7-Eleven outlet expansion.

Jaringan Gerai 7-Eleven

Dalam pembangunan bisnis 7-Eleven di Indonesia, saat ini Perseroan melalui entitas anak PT Modern Sevel Indonesia mengoperasikan 188 gerai 7-Eleven yang keseluruhnya berada di Jakarta. Ekspansi kedepan masih akan difokuskan di area Jakarta dan sekitarnya . Hal ini sejalan dengan

7-Eleven Network Distribution

In building the 7-Eleven business, currently The Company through PT Modern Sevel Indonesia (PT MSI) operates 188 7-Eleven stores, all located in Jakarta area. Near future expansion will be still focused in Jakarta and its surrounding. This is inline with market concentration strategy, a strategy to fully



strategi konsentrasi pasar dimana pembangunan gerai dipusatkan sampai penuh untuk satu area tertentu sebelum berpindah ke area lainnya. Hal ini dimaksudkan untuk mencapai brand *awareness* yang tinggi sekaligus mem-blok kompetitor diarea tersebut. Selain itu, strategi ini dipakai untuk memaksimalkan kapasitas produksi dan meningkatkan efisiensi dari infrastruktur penunjang yaitu *Central Kitchen* dan *Central Warehouse*.

populated one area first before moving into another area in order to achieve high brand awareness and blocking competitors. Moreover, this strategy is used to maximize the production capacity and efficiency of the supporting infrastructure ie Central Kitchen and Central Warehouse.

Di area jabodetabek sendiri, dengan populasi sekitar 25 juta penduduk, dengan mengikuti ratio gerai 7-Eleven dari negara lain seperti Thailand, dimana pembangunan satu gerai untuk 10.000 penduduk, maka masih ada peluang untuk sekitar 2000 gerai.

In Jabodetabek itself, with 25 million population, following the ratio from 7-Eleven in other countries like Thailand, where 1 store for 10.000 people, there are opportunity for around 2000 stores.

Dalam melakukan ekspansi bisnisnya, saat ini 7-Eleven mempunyai 2 format gerai. Hal ini untuk menyesuaikan dengan kebutuhan konsumen sekitar. Format tersebut adalah :

In its expansion of new stores , now 7eleven has 2 types of stores formats. This is to adapt with the needs of surrounding customers. Those formats are :

A. Gerai Besar
Per 31 Desember 2015, terdapat 107 gerai besar. Area >100SQM dan mempunyai *dining area* untuk konsumen makan di tempat. Gerai-gerai besar ini biasa berlokasi di area dekat dengan pemukiman penduduk.

A. Large Formats
Per Dec 2015 there are 107 stores under this formats. The store area is > 100 SQM and it has large dining area for people to dine in. It is mostly located in residents area.

B. Gerai Kecil
Saat ini terdapat 81 gerai kecil. Area <100 SQM dan mempunyai *dining area* yang terbatas yang disebabkan oleh kebutuhan konsumen untuk

B. Small Formats
There are 81 stores under this formats. The store area is < 100 SQM and it has a limited dining area as the typical customers choose for take away or delivery. It

C Bidang Usaha Perusahaan
Line of Businesss

take away. Gerai –gerai kecil ini biasa berlokasi di dalam gedung seperti di stasiun kereta api, gedung perkantoran, apartemen dan mall.

Untuk ekspansi kedepan, dengan melihat bahwa produktivitas / m² di gerai kecil ternyata lebih tinggi dibandingkan dengan gerai besar, maka Perseroan akan berfokus untuk membangun gerai kecil.

PT Modern Internasional
Pada bidang bisnis *Imaging*, Perseroan dan Entitas Anak berfokus pada produk-produk yang mempunyai margin tinggi dengan tetap melakukan ekspansi dibidang *medical imaging*. Secara lebih terperinci, aktivitas-aktivitas yang ditempuh unit usaha Perseroan ini mencakup hal-hal sebagai berikut:

Divisi *Industrial Imaging : Medical Imaging*
Seiring peningkatan pertumbuhan ekonomi di Indonesia, peningkatan kelompok ekonomi menengah yang peduli dan sadar akan kesehatan menuntut pelayanan kesehatan yang lebih baik dari penyedia layanan kesehatan baik itu rumah sakit maupun laboratorium klinik.

Penyedia fasilitas kesehatan yang terus meningkatkan prasarana fasilitas yang tersedia baik dalam sisi jumlah maupun peningkatan kemampuan peralatan yang ada merupakan peluang bisnis bagi Perseroan sebagai penyedia fasilitas layanan terutama pada bagian peralatan radiologi.

is mostly located inside building such as train stations, offices , apartments and malls.

For future expansion, looking at the higher ra te of productivity/sqm for the smaller store, the Company will focus more on building smaller store.

PT Modern Internasional
In the field of Imaging business, the Company and its Subsidiary focuses on products that have high margin by keep in doing expansion in the field of medical imaging. In detail, the activities taken by the Company's business units include the following:

Industrial Imaging Division: Medical Imaging
Along with the economic growth in Indonesia, there's also growth of middle income groups who are concerned and aware of the health, demanding better health care from both Hospital and the Clinical Laboratory.

Health facility providers continue to improve facility infrastructure both in quantity and equipment capability and capacity. This brings opportunity to the Company as one of service providers especially in the area of radiology technology.

Perseroan yang merupakan distributor dari *FujiFilm Medical Imaging* - Jepang, Shimadzu *Medical Imaging* – Jepang serta Dental Imaging dari Sirona Dental Company – Jerman menyediakan peralatan radiologi *medical imaging* dengan kapasitas besar maupun menengah guna dapat melayani kebutuhan-kebutuhan Rumah Sakit atau Klinik besar sampai Rumah Sakit atau Klinik dalam skala menengah dan kecil baik disektor swasta maupun pemerintahan.
Jenis produk yang fokus dipasarkan oleh divisi *medical system* yaitu :

- Mobile X-Ray Unit Shimadzu,
- General X-Ray Unit Shimadzu,
- Radiography – Fluoroscopy System Shimadzu,
- Surgical C-Arm Shimadzu,
- Angiography (CathLab) System Shimadzu,
- Computed Radiography System Fujifilm,
- Digital Radiography System serta Radiology
- IT Solution PACS Fujifilm,
- Dental Imaging Digital 2D & 3D Sirona, i Dental X-Ray Unit dan Digital sensor Sirona,

Untuk mempertahankan posisi Perseroan di *Medical Division*, Perseroan akan tetap mempertahankan aktivitas-aktivitas yang selama ini telah dilakukan seperti :

- Mencari prinsipal-prinsipal yang terkait dengan *medical imaging* di bidang radiologi guna melengkapi produk-produk *imaging* yang sudah ada.

The Company , as a sole distributor of FUJIFILM medical Imaging – Japan, Shimadzu Medical Imaging – Japan as well as Sirona Dental Company- Germany, provides radiology medical imaging equipment with mid and high capacity to cater the needs of hospitals and clinics both in private and government sectors.
Types of product market by the medical system division, among others:

- *Mobile X-ray Shimadzu unit*
- *General X-ray Shimadzu unit*
- *Fluoroscopy and Angiography/Cath lab system from Shimadzu*
- *Surgical C- Arm*
- *Angiography (CathLab) System Shimadzu*
- *Computed Radiography System Fujifilm*
- *Digital Radiography as well as PACS (Picture Archiving & Communication system) from Fujifilm Japan*
- *Digital Dental Imaging 2D & 3D Sirona X-ray*
- *Dental Unit, and Digital sensor from Sirona*

To maintain the Company's position in Medical Division, the Company will continue to maintain the activities that has been carried out so far, such as:

- *Looking for principles related with medical imaging in the field of radiology to complement existing imaging products.*

- Melakukan aktivitas *marketing* guna mendorong peningkatan perubahan penerapan teknologi digital dalam bidang radiologi dengan produk produk ungulan digital seperti *Digital Floroscopy Sonial G4 Shimadzu*, F-DR (*Fujifilm Digital Radiography*) *system* termasuk di dalamnya *digital dental imaging Sirona*.

- Intensif melakukan aktivitas presentasi produk dan *demo-on-site* pada target prospek di rumah sakit atau klinik-klinik serta secara aktif berpartisipasi dalam pameran peralatan kesehatan baik di tingkat daerah maupun nasional terutama yang diselengarakan oleh PERSI (Perhimpunan Rumah Sakit Seluruh Indonesia) seperti Hospital Expo yang diselengarakan setiap tahun, PDSRI (Persatuan Dokter Spesialis Radiologi Indonesia) pada kegiatan PIT (Pekan Ilmiah Tahunan), pertemuan organisasi PARI (Persatuan Ahli Radiografi Indonesia), kegiatan organisasi Fakultas Kedokteran Gigi (seperti FKG UI : FPPIKG/ Kursus Penyegar dan Penambah Ilmu Kedoteran Gigi), serta organisasi atau perkumpulan bidang kesehatan terkait lainnya.

- Mengadakan pameran dan *open house* secara rutin dengan menyediakan *show room* serta unit *demo* yang memadai.

- *Perform marketing activities in order to support the improvement of change in digital technology implementation in the field of radiology with featured digital products such as Digital Floroscopy Sonial G4 Shimadzu*, F-DR (*Fujifilm Digital Radiography*) *system and also Sirona digital dental imaging.*

- *Intensively perform on-site-demonstration on the prospect target at the hospital or clinics, as well as actively participate in the exhibition of medical equipment at both local and national level, especially one that is held by PERSI (Indonesian Hospital Association), like Hospital EXPO which is held once a year, PDSRI (Indonesian Radiology Specialist Association) on PIT (Annual Scientific Week), PARI (Indonesian Radiography Experts Association) meeting, and other related organization in the field of health.*

- *Holding open house events and exhibitions regularly by providing showrooms and adequate demo units.*

- Meningkatkan kemampuan sumber daya manusia baik pada *sales force* maupun *after sales service* melalui *training* secara berkala dalam rangka memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan.

Divisi Bisnis Industrial Imaging Lainnya

Divisi ini terdiri dari segmen Fotografi & *Graphic Art* yang berorientasi pada c*ost saving solution* untuk pelanggan melalui pelat CTP dengan berbagai tingkat kualitas sesuai dengan kebutuhan pelanggan serta pelat CTCP *(Computer To Conventional Plate)* di mana spesifikasi pemakaian mesin CTCP sangat efisien dan ekonomis. Produk-produk *divisi Graphic Art* meliputi *Acuity Advance Series, Luxel CTP 9500 MII, Acuity LED.*

Dengan ditandatanganinya kesepakatan pengembalian hak distribusi merk FUJIFILM kepada prinsipal, maka divisi Fotografi dan *Graphic Art* diselesaikan proses pengembaliannya sampai akhir tahun 2015 ini. Untuk selanjutnya, distribusi peralatan dan bahan baku akan diambil alih of FFID (FUJIFILM Indonesia).

Fokus sampai akhir tahun 2015 ini adalah pengalihan penjualan stok persediaan peralatan dan bahan baku fotografi dan *Graphic Art* kepada FFID, serta penagihan piutang-piutang pembelian dari konsumen – konsumen sebelumnya.

Sehubungan dengan pengembalian hak distribusi ini , Perseroan juga melakukan efisiensi di bidang

- *Increasing the capacity of human resources in both the sales force and after sales services through regular trainings in order to provide the best service to customers.*

Other Business Division of Industrial Imaging

This division consists of Photography & Graphic Art Business Segment which focuses on cost-saving solution for the customers through CTP plate with various quality level in accordance to the customers' needs and CTCP (Computer To Conventional Plate) plate, of which it has efficient and economic consumable. The products of Graphic Art division consist of Acuity Advance Series, Luxel CTP 9500 MII, and Acuity LED.

With the signing of FUJIFILM distribution transfer right back to principal, the Photographic and Graphic Art business handover process have been completed by the end of the year 2015. Moreover, the distribution of equipment and supplies for those businesses will be handled by FFID (FUJIFILM Indonesia)

Until the end of 2015, the focus was to sell all the investory stocks of Photography and Graphic Art business to FFID and collect all account receiveables from previous clients.

In regards with the return of FUJIFILM distribution rights , The Company also carried out several actions to

C Bidang Usaha Perusahaan
Line of Businesss

industrial imaging melalui pengurangan karyawan dan pengurangan biaya-biaya baik di pusat dan di cabang dimana prosesnya juga akan dilakukan secara progresif dan berkala.

cut down the costs in this industrial imaging business, which includes cutting of labours and consolidating many functions in the head offices and branches to bring down the cost. This consolidation process will be done continuesly and progressively.

Divisi bisnis *Packaged Food and Drink*
Entitas Anak yang berdiri sejak 2014 ini memfokuskan diri di bagian distribusi dan produksi makanan dan minuman kemasan baik untuk lokal maupun impor brand.

Packaged Food and Drink Business Division
The Subsidiaries which was established since 2014 focuses in distribution and production of packaged foods and drinks for both local and foreign brand.

Target dari divisi ini adalah melakukan produksi dalam negeri, dan melakukan distribusi dan pemasaran makanan dan minuman kemasan ke gerai–gerai ritel Modern, termasuk didalamnya 7-Eleven.

The target of this division is to conduct domestic production, and to distribute packaged foods and drinks to modern retail outlets, including 7-Eleven.

Beberapa jenis produk yang telah dipasarkan diantaranya adalah jus buah dalam kemasan, *jelly drinks*, kopi dan teh kemasan , dan lain –lain.

Some of the marketed products, among others are packaged fruit juice, jelly drinks, packaged coffee and tea, and others.

Salah satu pencapaian divisi ini pada pertengahan tahun 2015 adalah peluncuran produksi lokal untuk *Welch's Juice* dan *7-Select Milk Tea Drinks (7-Eleven private label).*

One of achievements from this division in mid 2015 includes the launching of Welch's Juice and 7-Select Milk Tea drinks (7-Eleven private label) which produced locally.

Segmen bisnis ini dipercaya dapat memberikan sinergi positif terutama untuk bisnis 7-Eleven dalam menyediakan produk berkualitas dengan harga terjangkau bagi konsumen dengan memberikan fleksibilitas tinggi dalam hal inovasi dan differensiasi sekaligus margin yang lebih baik bagi bisnis 7-Eleven.

This business segment is believed to provide a positive synergy, especially for business 7-Eleven in providing quality products at affordable prices for consumers by providing high flexibility in terms of innovation and differentiation as well as better margins for 7-Eleven's business.

PT Modern Data Solusi (MDS)

Saat ini perkantoran modern sangat membutuhkan solusi untuk mengembangkan sistem IT yang tepat bagi pengembangan bisnis serta memiliki nilai efisien yang maksimal dalam hal pengaturan manajemen dokumen. Hal ini menjadi peluang bagi Perseroan untuk mengembangkan bisnis ke arah yang menguntungkan. PT Modern Data Solusi sebagai entitas anak kemudian didirikan untuk menjawab peluang bisnis tersebut. Hingga saat ini, PT Modern Data Solusi dikenal sebagai penyedia solusi manajemen dokumen yang berbasis IT, *security* dan *networking* terkemuka di Indonesia.
Entitas anak memiliki 3 Pilar Bisnis, antara lain:

- *Production Printing* untuk melayani kebutuhan cetak bagi para pelanggan grafis dan *digital printing* dimana disediakan *line up* yang lengkap dimulai dari *Entry Level* dengan *Ricoh Pro C5100s* , *Mid Level* dengan *Ricoh Pro C7100X* dan *High Level* dengan model *Ricoh Pro C9100s*. Untuk mendukung kebutuhan cetak lebar Entitas Perusahaan menyediakan *line up Wide Format* sampai dengan ukuran A0 dengan Ricoh *MPCW 2200 SP* dengan teknologi *Gel Jet* terbaru. Untuk kebutuhan cetak lebar , Ricoh menyediakan teknologi tinta *Latex* yang sangat *enviromental friendly* yaitu *Ricoh Pro L4160.*

- *Multi Function Product (MFP)* dengan target perkantoran, jaringan rumah sakit, Jaringan perbankan, dengan menyediakan

PT Modern Data Solusi (MDS)

Nowadays modern office desperately need a solution to develop appropriate IT systems for business development and has maximum efficiency value in terms of document management settings. This became an opportunity for the Company to develop the business into a profitable direction. PT Modern Data Solutions as a subsidiary subsequently established to answer these business opportunities. Until now, PT Modern Data Solutions is known as a famous solution provider of IT-based document management, security and networking in Indonesia.
Subsidiaries have 3 Pillars of Business, among others:

- *Production Printing to cater the needs of graphic and digital printing customers, where for those customers, MDS provides a complete product line up from Entry Level with RICOH Pro C5100s, Mid Level with RICOH Pro C5100s and High Level with RICOH Pro C9100s. The support the needs for wide printing, MDS provide Wide Format product line up with A0 size with RICOH MPCW2200 SP with the new Gel Jet Technology. Also for this wide format printing needs, MDS offers latest latex ink technology which compatible with RICOH Pro L4160, which also environmental friendly.*

- *Multi Function Product (MFP) which targets offices, Hospital and Bank Offices Network, Bank Offices, Hospital Networks, and Banking*

C Bidang Usaha Perusahaan
Line of Businesss

jasa dokumen dan *office solution*, yaitu produk baik piranti keras *(hardware)* maupun piranti lunak *(software)*. Piranti untuk *office solution* meliputi piranti lunak yang digunakan untuk *Cost Recovery*, *Cost Accounting, Optical Character Recoqnition, Mobile Printing, Document Managemen System, FaxAdvance Management, Mobile Device Printing,* dan lain sebagainya.

- Produk-produk lainnya meliputi: *GW + Keyboard Usage, USB Print & Scan, Tilt LCD (Disable Support), SD-Card Support* untuk *scan* dan *print*, *Air Print Direct Print Feature with iOS Device (iPad dan iPhone), IT Infrastructure & services, GSS New System, Graphic Ordering Tablet,* dan *Hand Held Terminal.*

Networks by providing document and office solution service in the form of both hardware and software products. Software products for office solution includes one used for Cost Recovery, Cost Accounting, Optical Character Recognition, Mobile Printing, Document Management System, Fax Advance Management, Mobile Device Printing, and others.

- *Other products such as: GW + Keyboard Usage, USB Print & Scan, Tilt LCD (Disable Support), SD-Card Support for scanning & printing, Air Print, Direct Print Feature with iOS Device (iPad & iPhone), IT Infrastructure & Services, GSS New System, Graphic Ordering Tablet, and Hand Held Terminal.*

Visi Dan Misi
Vision And Mission

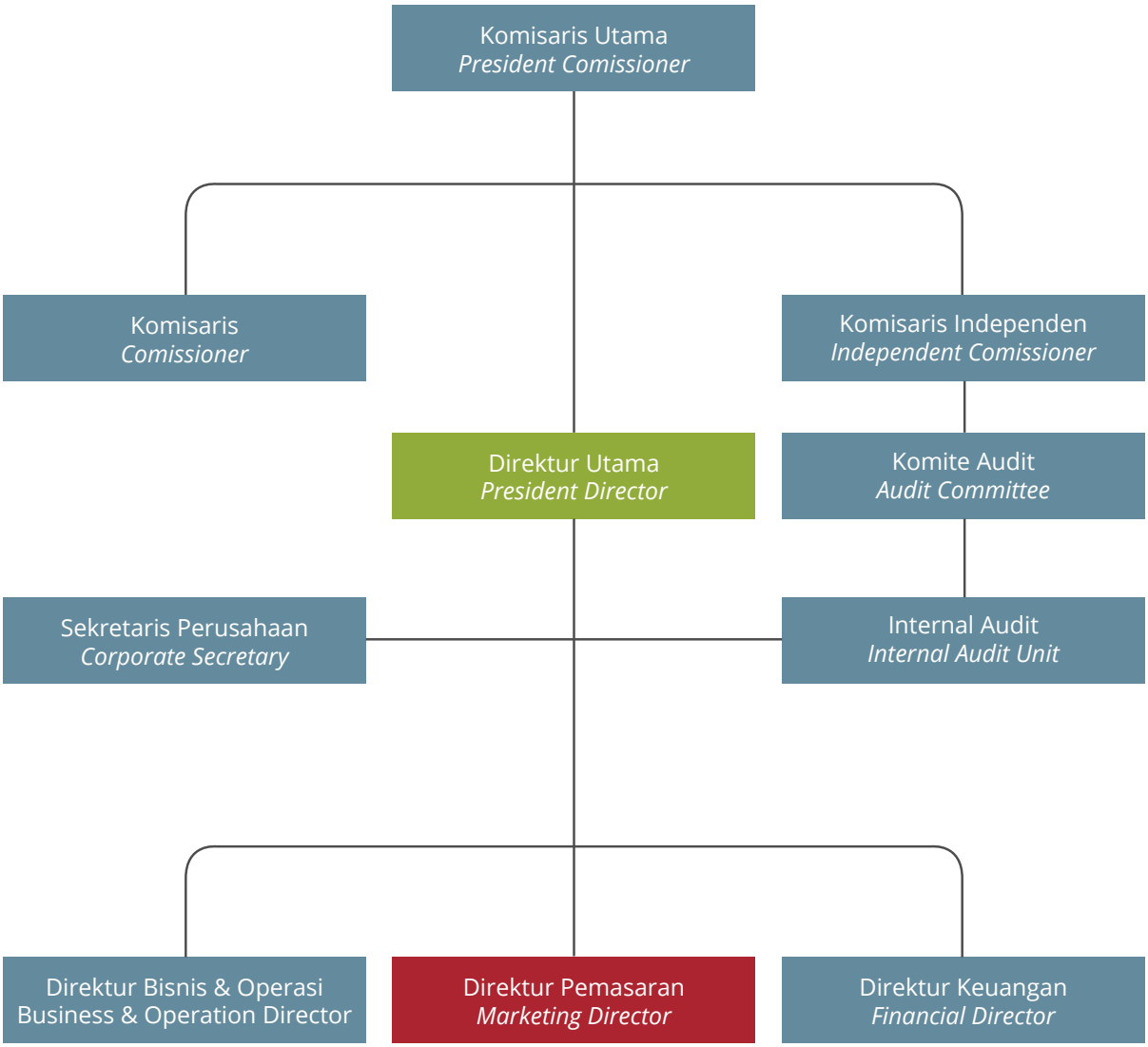
D

Visi: "Keep Fighting & Win"

Misi:

Repositioning Business	Mereposisi bisnis Perseroan untuk fokus pada bisnis 7-eleven dan *Industri Imaging*. *Repositioning the Company's business to focus on retail business and Imaging Industry.*
Reinvent Business	Menata ulang strategi bisnis secara keseluruhan dan strategi pemasaran. *Reinventing business strategy as a whole and marketing strategy.*
Reengineering Business Process	Melakukan perubahan sistem dan prosedur menjadi lebih singkat, cepat, tepat, agar keputusan dapat dijalankan dengan cepat dan efisien. *Making changes to systems and procedures to be shorter, faster, accurate, so that decisions can be implemented quickly and efficiently.*
Right Sizing	Menata ulang biaya-biaya Perseroan agar tepat dan sesuai dengan pemasukan, prioritas dan potensi bisnis Perseroan. *Rearranging the Company's business expenses to match its revenues, priorities, and business potentials.*
Resource Allocation	Menata ulang alokasi sumber daya (manusia, dana, dan waktu) untuk bisnis-bisnis dan unit usaha yang berpotensi untuk meningkatkan kinerja Perseroan. *Rearranging resources allocation (human, fund, and time) for potential business units which can improve the Company's performance.*
Restructure Organization	Menata kembali struktur organisasi perusahaan, menempatkan sumber daya manusia yang tepat pada tempatnya dan dalam jumlah yang tepat sehingga struktur organisasi akan efisien dan non birokratik. *Rearranging the organizational structure of the Company, placing human resources in the right place and at an adequate number, resulting in efficient and non-bureaucratic organization structure.*

E Struktur Organisasi
Organization Structure



F Profil Dewan Komisaris
Board of Commissioners Profile

Achmad Fauzi Hasan
Komisaris Utama
President Comissioner

Warga negara Indonesia, 63 tahun. Menjabat Komisaris Utama sejak 26 Juni 2007. Achmad Fauzi Hasan pernah menjabat sebagai Dewan Komisaris Independen Perseroan hingga 2012. Beliau mulai bergabung dalam kepengurusan Perseroan di tahun 1990 sebagai Direktur dan pada 2007 diangkat menjadi Dewan Komisaris Utama Perseroan. Sebelumnya pernah merintis karir dibidang manajemen Keuangan dan Akunting Bank Dagang Negara yang bertempat di Kantor Pusat Urusan Luar Negeri dari tahun 1974 hingga 1980. Beliau juga pernah mengemban tanggung jawab menjadi *Cost Accountant* di perusahaan Farmasi Nordmark, Werke Gmbh pada tahun 1980 hingga 1981, dilanjutkan pada tahun 1981 hingga 1982 menjabat sebagai Accountant di PT Broken Hill Pty Indonesia. Pria kelahiran Cirebon tahun 1953 ini juga pernah mengembangkan karirnya di PT Richardson – Vicks Indonesia pada tahun 1982 hingga 1988, menjabat sebagai Accounts Manager dan *Finance Manager* PT Bhumyamca Sekawan (Sime Darby Group Associate) pada tahun 1988 hingga 1990. Beliau meraih gelar Sarjana di bidang Ekonomi Perusahaan dari Universitas Krisnadwipayana ditahun 1980.

Indonesian Citizen, age 63. Appointed as President Commissioner since June 26, 2007. Achmad Fauzi Hasan has served as the Company's Independent Commissioner until 2012. He began to join the Company's management in1990 as Director and in 2007 He was appointed as the Company's President Commissioner. His previous career is in the field of Financial Management and Accounting of Bank Dagang Negara which is housed at the Central Office for Foreign Affairs from 1974 to 1980. He used to be Cost Accountant at Pharmaceutical Nordmark, Werke Gmbh in 1980 to 1981, continued in 1981 to 1982 as Accountant at PT Broken Hill Pty Indonesia. The man who was born in 1953 in Cirebon also began his career in Richardson – Vicks Indonesia in 1982 until 1988, he served as Accounts Manager and Finance Manager of PT Bhumyamca Sekawan (Sime Darby Group Associate), in 1988- 1990. He pursued his Bachelor Degree of Corporate Economy from Krisnadwipayana University in 1980.

Bong Kon Bui (Donny Sutanto)

Komisaris

Comissioner

Warga Negara Indonesia, 51 tahun. Pendidikan terakhir S1 Akuntansi (1990). Bergabung dengan Perseroan sejak tahun1991 sebagai *Assistant Manager Finance*, kemudian menjabat sebagai *Finance Manager* tahun 1995, *Finance & Accounting General Manager* pada tahun 2001- 2003. Pada tahun 2003- 2005 bekerja di PT Modern Putra Indonesia sebagai *Finance & Accounting General Manager*. Tahun 2006 menjabat sebagai Direktur Keuangan PT Modern Photo Tbk. Sejak 16 Juni 2006 menjabat sebagai Direktur Keuangan PT Modern Internasional Tbk sampai pada tahun 2015. Pada tahun 2015 sampai saat ini beliau masuk ke dalam dewan komisaris , menjadi salah satu komisaris Perseroan.

Indonesian Citizen, age 51. Received his Bachelor Degree in Accounting (1990). Joined the Company since 1991 as Assistant of Finance Manager, then appointed as Finance Manager in 1995, Finance & Accounting General Manager in 2001-2003, In 2003-2005 he joined PT Modern Putra Indonesia as Finance & Accounting General Manager. Served as Finance Director of PT Modern Photo Tbk in 2006, Since June 16, 2006 He served as Finance Director at PT Modern Internasional Tbk until 2015. In 2015 , he joined the board of commissionaire as one of The Company's Commissionaire.

Anthony Chandra

Komisaris Independen

Independent Comissioner

Warga negara Indonesia, 52 tahun. Anthony Chandra menjabat sebagai Komisaris Perseroan sejak 20 Juni 2012 setelah sebelumnya menjabat sebagai Direktur Utama PT. Senatama Tunggal Persada di tahun 2003 serta Komisaris PT. Hasta Prima Industri pada tahun 2004. Beliau meraih gelar Sarjana Ekonomi dari Universitas Widya Mandala, Surabaya di tahun 1987.

A 52 years old Indonesian citizen. Anthony Chandra is assigned as the Company's Commissioner since June 20, 2012 after initially served as President Director of PT. Senatama Tunggal Persada in 2003 and Commissioner in PT. Hasta Prima Industri in 2004. He pursued his Bachelor Degree of Economy from University of Widya Mandala, Surabaya in 1987.

G Profil Dewan Direksi
Board of Directors Profile

Sungkono Honoris
Direktur Utama
President Director

Warga negara Indonesia, 65 tahun. Memulai jabatannya sebagai Direktur Perseroan sejak 26 Juni 2007. Beliau mengenyam pendidikan dari pendidikan menengah hingga tinggi di Jakarta. Pada 1971 beliau menamatkan pendidikan di Akademi Bahasa Inggris. Kariernya di Perseroan dimulai dari Manajer Pemasaran Perseroan (1971-1980), kemudian Direktur Pemasaran (1981-1987), serta *Vice President* Perseroan (1998-2004). Saat ini selain menjabat sebagai Komisaris Utama PT Modern Putra Indonesia, juga menjabat sebagai Direktur Utama PT Modern Internasional Tbk.

A 65 years old Indonesian citizen. He was appointed as the Company's Director since June 26, 2007. He pursued education from middle high up to university in Jakarta. In 1971 he finished his study at English Academy. His career in the Company started as the Company's marketing Manager (1971-1980), then as Marketing Director (1981-1987) as well as the Company's Vice President (1998-2004). Right now, other than serving as President Director of PT Modern Putra Indonesia, he also serves as President Director at PT Modern Internasional Tbk.

Henri Honoris

Direktur

Director

Warga negara Indonesia, 40 tahun. Menjabat sebagai Direktur Perseroan sejak 27 Mei 2005. Terakhir mengenyam pendidikan di Seattle University, USA dan meraih gelar MBA di bidang *Marketing and Finance* ditahun 1997. Memulai kariernya dari tahun 1998 sampai tahun 2000 di Fuji Photo Film New York USA sebagai *Marketing Research Analyst*. Kemudian bekerja di PT Modern Indo Lab sebagai *Assistant Manager* yang menangani Photo Studio. Pada tahun 2002-2003 bekerja di PT Modern Putra Indonesia sebagai *Marketing Manager.* Pada tahun 2003-2004 menjadi *General Manager Operation* di PT Modern PutraIndonesia. Kemudian pada tahun 2004-2005, menjabat sebagai *General Manager Mobile Imaging Division* di PT Modern Photo Tbk. Mulai bulan Januari 2005 menjabat sebagai *Sales & Marketing Director* di PT Modern Photo Tbk hingga tahun 2006. Kemudian menjabat sebagai *Corporate Planning & Business Development Director*. Dan tahun 2007 menjabat sebagai Direktur *Sales & Marketing* Perseroan. Menjabat sebagai Presiden Direktur PT Modern Putra Indonesia, yang bergerak di bidang bisnis 7-Eleven pada tahun 2002-2004.

A 40 years old Indonesian Citizen. Appointed as the Company's Director since May 27, 2005. Last education in Seattle University, USA and earned his MBA in Marketing and Finance in 1997. He started his career in 1998 to 2000 at Fuji Photo Film New York USA as Marketing Research Analyst. After that he worked at PT Modern Indo Lab as Assistant Manager who handled Photo Studio. In 2002-2003 he worked at PT Modern Putra Indonesia as Marketing Manager. In 2003-2004 became General Manager Operation, and as General Manager Mobile Imaging Division at PT Modern Photo Tbk in 2004-2005. From January 2005, he served as Sales & Marketing Director at PT Modern Photo Tbk until 2006. Then he served as Corporate Planning & Business Development Director. In 2007 he served as the Company's Sales & Marketing Director. Served as President Director at PT Modern Putra Indonesia which operating in 7-Eleven business in 2002-2004.

G Profil Dewan Direksi
Board of Directors Profile

Julius Williady
Direktur / *Director*

Warga Negara Indonesia, dilahirkan di Pontianak pada tanggal 11 Juni 1971, 45 tahun. Beliau meraih gelar Strata 1 dari Fakultas Pertanian Universitas Kristen Satya Wacana, Salatiga, Jawa Tengah. Beliau mulai bergabung dengan PT Modern Internasional Tbk sebagai National pada 2004 sebagai *Sales Manager Medical X-Ray*, kemudian tahun 2005 menjabat sebagai *General Manager – Division Head Medical X-Ray,* 2012 sebagai *Head of Medical System Business & Development* dan 2013 menjabat sebagai *Head of Sales & Operation* Perseroan dan sebagai Direktur Independen perseroan sejak tahun 2014

Indonesian Citizen, born in Pontianak in June 11, 1971, age 45. He received his Bachelor Degree from Faculty of Agriculture, Universitas Kristen Satya Wacana, Salatiga, Central Java. He joined PT Modern Internasional Tbk in 2004 as Medical X-Ray Sales Manager, then in 2005 served as General Manager – Head of Medical X-Ray Division, in 2012 served as Head of Medical System Business & Development and in 2013 served as the Company's Head of Sales & Operation, and as Independent Director of the company since 2014

Chandra Wijaya
Direktur Keuangan / *Finance Director*

Warga Negara Indonesia, dilahirkan di Lampung pada tanggal 17 December 1971, 45 tahun. Tahun 1994, meraih gelar Strata 1 dari Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanegara dan gelar Magister of International Management dari Prasetya Mulya Business School di tahun 2002. Beliau mulai bergabung dengan PT Modern Internasional Tbk tahun 2005 sebagai *Finance & Accounting Manager*, Tahun 2009 menjabat sebagai *General Manager – Project Leader for Implementation of 7-Eleven's Store System , ERP & PDI system for 7-Eleven Accounting System.* Tahun 2012 diangkat sebagai *General Manager Head of Finance & Accounting* PT Modern Sevel Indonesia. Tahun 2015, diangkat sebagai Direktur Keuangan Perseroan, menggantikan Bapak Donny Sutanto.

Indonesian Citizen, born in Lampung in December 17 , 1971, age 45. He received his Bachelor Degree from Faculty of Economics, Universitas Tarumanegara, in 1994 and Magister of International Management from Prasetya Mulya Business School, in 2002 . He joined PT Modern Internasional Tbk in 2005 as Finance & Accounting , then in 2009 served as General Manager – Project Leader for Implementation of 7-Eleven's Store System , ERP & PDI system for 7-Eleven Accounting System and in 2012 was appointed as a General Manager- Head of Finance & Accounting PT Modern Sevel Indonesia. In 2015, he's been appointed as Finance Director for the Company, replacing Mr Donny Sutanto.

H Sumber Daya Manusia
Human Resources

Perseroan menyadari bahwa SDM merupakan aset tak ternilai yang menjadi faktor penentu keberhasilan maupun kemajuan usaha Perseroan. Berdasarkan fakta tersebut, maka peningkatan serta pengembangan SDM menjadi salah satu prioritas yang menjadi perhatian Perseroan.

The Company realizes that Human Resources is an invaluable asset and is the determining factor of the Company's success and progress. Based on that fact, then improvement and development of the Human Resources became one of the top priorities for the Company.

Perseroan melalui *Human Capital Division* berupaya untuk selalu menyetarakan kesempatan bagi seluruh karyawan dalam hal pelatihan maupun pengembangan.

The Company through the Human Capital Division strives to always equalize opportunities for all employees in terms of training and development.

Selama tahun 2015 telah diadakan berbagai bidang pelatihan yang diberikan secara merata kepada seluruh karyawan dengan tujuan meningkatkan pengetahuan, keterampilan, sikap kerja yang sesuai dengan visi dan misi Perseroan sebagai upaya menghasilkan performa kerja yang terbaik. *Human Capital Division* membagi beberapa pendekatan dalam implementasi kerjanya, yaitu:

Throughout 2015, several training has been given equally to all employees, with purpose to improve the knowledge, skills and appropriate work attitude, in accordance with the Company's vision and mission as an effort to produce the best work performance. Human Capital Division divides several approach in its work implementation, namely:

- Meningkatkan kualitas SDM Perseroan dengan memperkuat metode perekrutan dan seleksi yang didasarkan pada standar kompetensi yang telah ditetapkan.
- Mengembangkan *performance management system*,melalui penyusunan, *monitoring* dan evaluasi *key performance indicator* (KPI), secara periodik diseluruh *level* karyawan.
- Mengembangkan kemampuan pengetahuan, keahlian dan sikap dari karyawan melalui program pelatihan yang sesuai dengan arah dan tantangan bisnis

- *Improving the Company's Human Resources quality with recruitment and selection based on standard of competencies that has been set*
- *Developing performance management system through the preparation, monitoring, and evaluation of key performance indicator, periodically in all employee level.*
- *Developing the capability of knowledge, skills, and attitudes of the employees from training programs, in accordance with the direction*

saat ini dan dimasa yang akan datang. Mengacu kepada pendekatan tersebut, *Human Capital* menetapkan strategi kerja yang mencakup keseluruhan fungsi kerja di dalam Perseroan. Adapun strategi khusus tersebut dijabarkan sebagai berikut:

- Sehubungan dengan dikembalikannya bisnis FUJIFILM kepada prinsipal, strategy khusus tahun ini adalah melakukan restrukturisasi dan perampingan baik secara organisasi maupun bisnis operasi sehingga kedepannya Perusahaan dapat lebih ramping dan kuat untuk melakukan operasi dan ekspansi bisnis kedepan.
- Melanjutkan program *Desentralisasi* Perekrutan Tenaga Kerja yang bertujuan untuk dapat mengurangi tingkat keluar masuk karyawan serta memperkuat pemberdayaan karyawan yang berasal dari lokasi terdekat.
- Pengembangan *assessment center* yang bermanfaat dalam menyeleksi talenta, baik yang berasal dari dalam maupun luar Perusahaan sesuai dengan standar kompetensi yang telah ditentukan sehingga dapat meningkatkan kualitas kinerja dari karyawan.

and challenges of today's and future's business.

Referring to these approaches, Human Capital implemented work strategy that includes the entire work functions within the Company. The specific strategies are described as follows:

- *In relation with the divestment of FUJIFILM business, the specific strategy for this year was to restructuring and streamlining both the organization and the business operation in order for The Company to be able to be slim and stronger in operating and expanding the business in the future.*
- *Continuing the Decentralization Labor Recruitment that aims to reduce the rate of employee turnover as well as to strengthen employee empowerment that comes from nearby location.*
- *The development of assessment center which is useful in selecting talents, both from inside or outside of the Company, in accordance with the standards of competence which have been set so as to improve the quality of employees' performance.*

H Sumber Daya Manusia
Human Resources

- Melakukan kerjasama strategis dengan beberapa lembaga pemerintah, universitas serta sekolah menengah kejuruan di Jakarta. Realisasi yang telah dilakukan dalam rangka mempersiapkan sumber daya manusia yang andal serta mengembangkan potensi pemimpin masa depan, Perseroan mengadakan kerjasama melalui penandatanganan *Memorandum of Understanding (MoU)* dengan President University – Cikarang, pada tanggal 12 Juni 2013, perihal kerjasama dalammeningkatkan mutu kualitas Pendidikan Tinggi melalui Program Pemagangan, Perekrutan Alumni, dan Distribusi Pengetahuan.

- *Strategic cooperation with several government agencies, universities and vocational high schools in Jakarta. The realization that has been done in order to prepare a reliable human resources and develop potential future leaders, The Company entered into a collaboration through the signing of a Memorandum of Understanding (MoU) with the President University - Cikarang, on June 12, 2013, this cooperation is aiming to improve the quality of higher education through the Internship Program, Alumni Recruitment and Distribution of Knowledge.*

- Mengembangkan Program Pengembangan Karir untuk mempersiapkan tenaga-tenaga ahli bagi perusahaan di saat ini dan yang akan datang, seperti *Management Trainee Program, CrossFunctional Development Program, Talent Mapping,Store Succession Plan for Store Operation* dan lainnya.

- *Developing Career Development Program to prepare experts for the Company, now or in the future, such as Management Trainee Program, Cross Functional Development Program, Talent Mapping, Store Succession Plan for Store Operation, and others.*

- Melaksanakan Sistem Manajemen Kinerja melalui perencanaan, monitoring dan evaluasi *Key Performance Indicator* (KPI) yang sesuai dengan arah strategi Perseroan disetiap tingkat jabatan karyawan.

- *Conducting Performance Management System through preparation, monitoring, and evaluation of the Key Performance Indicator in accordance with the Company's strategy direction in every employee level.*

- Melakukan beberapa kegiatan penting lainnya seperti Survei Tingkat Kepuasan Karyawan dan menjalankan fungsi Perbaikan Proses Bisnis dalam penyusunan Kebijakan dan Prosedur Standar Operasional untuk semua unit kerja.

- *Conducting several important activities such as Employee Satisfaction Level Survey and perform the function of Business Process Improvement in the arrangement of Policies and Standard Operational Procedure to all working units.*

Dalam mengemban fungsi sebagai penyedia pelatihan dan pengembangan, *Human Capital Division* melalui *Learning Execution Improvement Department* telah mengimplementasikan program yang berfokus kepada pengembangan kompetensi karyawan, yaitu:

In carrying the function as training and development provider, Human Capital Division through the Learning Execution Improvement Department has implemented a program which focuses on the development of employees' competencies, namely:

- Melaksanakan Program Sertifikasi Pelatihan *(Training Certification Program)* yang bertujuan sebagaistandarisasi kompetensi/ keahlian secara soft dan teknikal mulai dari tingkat jabatan *Marketing Manager, Field*

- *Implementing Training Certification Program aimed as the standardization of competence/ skills both soft and technical started from position level of Marketing Manager, Field Consultant, Store Manager, Assistant Store*

Consultant, Store Manager, Assistant Store Manager, Senior Sales Associate dan *Sales Associate.*

- Melaksanakan pelatihan *GSS (Global Standard System)* yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan karyawan dalam melaksanakan tugas ordering, receiving dan pengelolaan *write off*, serta analisis kinerja toko secara efektif dan tepat.
- Pelatihan khusus lainnya yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja karyawan dari aspek teknikal seperti *M-Kios Training Project, Showcase TrainingProject, Retail Initiative Project* dan *5F Refresh Training Program.*
- Leadership Academy dilaksanakan untuk mengembangkan kemampuan soft skill pada level managerial dengan menggunakan metode *classroom* dan *coaching*, yang menggunakan beberapa modul seperti *problem solving, leadership, communication skill* dan lainnya.

Secara berkesinambungan, *Human Capital* menyelenggarakan beberapa program khusus yang bertujuan meningkatkan kualitas *engagement level* antara karyawan dan Perseroan, diantaranya:

Pengembangan Organisasi di tahun 2015:

- Implementasi penuh *Employee Self Service (ESS)* melalui *Human Resource Information System (HRIS)* terkait permintaan izin, cuti, lembur, koreksi presensi, cetak slip gaji untuk PT MSI
- Pengembangan sistem *KPI online* melalui HRIS
- Melakukan 7-Eleven *Servant Leadership survey* dan menentukan pemenang penghargaan servant leadership.
- Memberikan rekomendasi, menyediakan struktur organisasi dan KPI untuk restruktur dan rightsizing Perusahaan.
  Training Project, *Retail Initiative Project* dan 5F *Refresh Training Program*.

Manager, Senior Sales Associate and Sales Associate.

- *Implementing GSS training (Global Standard System) which aims to improve employees' skill to carry out the ordering task, receiving and managing write-offs, as well as analysis of store performance effectively and appropriately.*
- *Conducting other special trainings aimed to improve the employees' performances from technical aspects like M-Kios Training Project, Showcase Training Project, Retail Initiative Project and 5F Refresh Training Program.*
- *Leadership Academy is conducted to develop soft skills at the level of managerial by using classroom and coaching methods which use several modules such as problem solving, leadership, communication skills and other.*

Continuously, Human Capital organizes several special programs aimed at increasing the quality of engagement between employees and the Company, the programs are:

Organizational Development in 2015:

- *Full implementation of Employee Self Service (ESS) through Human Resource Information System (HRIS) in relation with request of leave, overtime, absence and salary receipt printing. This was done for PT MSI*
- *Development of KPI online system through HRIS*
- *7-Eleven Servant Leadership execution evaluation and appreciation.*
- *Developing and recommending for organization structure and related KPI for the Company restructuring and rightsizing.*

Leadership Academy dilaksanakan untuk mengembangkan kemampuan *soft skill* pada level managerial dengan menggunakan metode *classroom* dan *coaching*, yang menggunakan beberapa modul seperti *problem solving, leadership, communicationskill* dan lainnya.

- **Program yang telah dilakukan untuk peningkatan kinerja dept :**
  Work & Life Balance Program yang didalamnya termasuk :
  - Aktivitas religius : Persekutuan Doa, Kegiatan Rohani Islam, Buka Puasa Bersama, dan lain –lain
  - Aktivitas sport untuk kesehatan karyawan : Fasilitas keanggotaan *Celebrity Fitness*, Kelas *Aerobic* setiap Jumat, Futsal, Bulu Tangkis dan *Golf* Membership di Padang *Golf Modern*.
- Kegiatan Donor Darah : merupakan kegiatan rutin yang diadakan 2 kali setahun bekerja sama dengan Palang Merah Indonesia.
- Seminar Kesehatan bekerjasama dengan RS Mitra Kemayoran dan Seminar Gizi bekerjasama dengan PT Fresh Food Indonesia.
- *Modern Sunday Sports* setiap minggu pkl 07.00 – 09.00 berlokasi di 7-Eleven Teluk Betung. Di acara ini karyawan juga dapat membawa anggota keluarga untuk berolah raga bersama.

- ***Programs that have carried out to improve the department*** *performance:*
  Work and Life Balance Program which include:
  - *Religius Activities : Prayer Meeting, Islamic Spiritual Activities, etc*
  - *Sport Activities for employees health : Membership at Celebrity Fitness, Aerobic class every Friday, futsal, badminton, golf membership at Padang Golf Modern.*
- *Blood Donor activities : 2 times a year cooperating with Red Cross Indonesia.*
- *Health and Food Seminar cooperating with Mitra Kemayoran Hsopital and PT Fresh Food Indonesia*
- *Modern Sunday Sports every Sunday at 7-Eleven Teluk Betung at 07.00 -09.00. Families are welcome to have fun together.*

Selanjutnya dengan ketatnya persaingan bisnis ritel saat ini dan berkembangnya gerai 7-Eleven, maka *Human Capital* terus berupaya untuk mempersiapkan infrastruktur yang lebih kuat agar setiap karyawan dapat menunjukkan kinerja yang maksimal dalam pencapaian visi dan misi Perseroan seperti pengembangan *Human Resource System (HRIS)* dan pendekatan pelatihan yang berbasis komputerisasi di setiap gerai secara berkelanjutan.

Furthermore, with the intense competition in today's retail business and the development of 7-Eleven outlets, the Human Capital continuously seeks to prepare a more robust infrastructure so that each employee can demonstrate maximum performance in achieving the Company's vision and mission such as the development of Human Resource System (HRIS) and computerization based training approaches on each outlet on an ongoing basis.

Perseroan juga mendukung pengembangan karyawan dengan jalan memberikan pelatihan-pelatihan yang terstruktur dan berkesinambungan, baik kepada karyawan baru maupun kepada karyawan lama sebagai upaya Perseroan membentuk Sumber Daya Manusia yang andal dalam bisnis 7-Eleven.

The Company also supports employee development by providing a structured and sustainable training, both to new and old recruit as an effort to build excellent Human Resources in the 7-Eleven business

Selanjutnya dalam rangka mempersiapkan sumber daya manusia yang tangguh serta merekrut calon tenaga kerja yang andal, Perseroan melalui *Talent Acquisition Department* menerapkan serangkaian proses perekrutan maupun kerjasama, antara lain:

Furthermore, in order to prepare a strong human resources as well as recruiting reliable workers, the Company through Talent Acquisition Department conducted a series of recruiting activities and cooperation, among others:

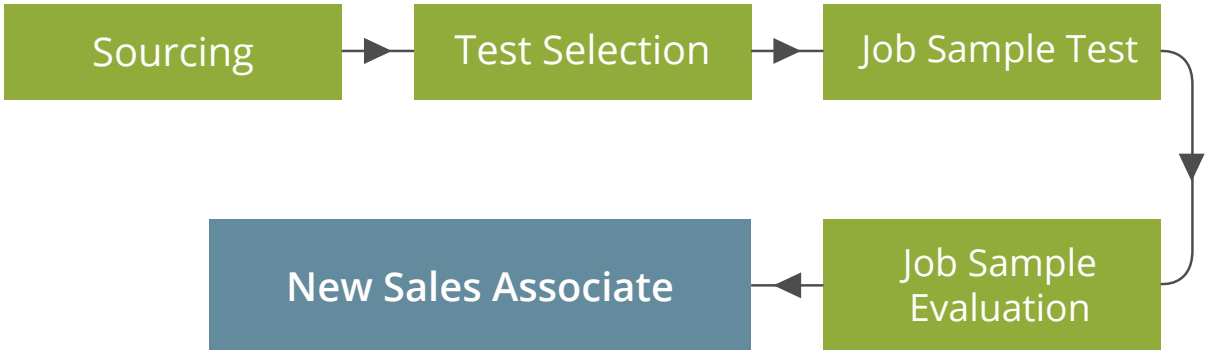
- **Sistem Pencarian Kandidat**
  Terkait dengan sistem pencarian kandidat untuk tenaga kerja, Perseroan mempercayakan *Human Capital Division* untuk melakukan kerjasama dengan *Linkedin* dalam mencari kandidat yang berkualitas.

- ***Candidates Search System***
  In relation with candidates search system, Human Capital Division cooperates with Linkedin to search quality candidates.

- **Proses Seleksi Karyawan Toko 7-Eleven**
  Salah satu cara yang dilakukan oleh *Human Capital Division* untuk mengurangi angka *Turnover* karyawan yang cukup tinggi pada masa kerja dibawah 3 bulan, dalam melakukan seleksi karyawan Tim HCD membuat satu proses baru dalam melakukan seleksi karyawan toko 7-Eleven yang dinamakan dengan *Job Sample Test*.

- ***Selection Process for 7-Eleven Sales Associates***
  One of ways to reduce employees turnover, especially to those who works less than 3 months, Human Capital Division team has applied a new process , namely Job Sample Test.

Talent Acquasition
New Sales Associate Recruitment Process



H Sumber Daya Manusia
Human Resources

- Melakukan *sourching* karyawan, dengan menyebarkan info melalui seluruh media sosial yang dimiliki oleh tim *Recruitment* sehingga mempermudah calon karyawan untuk mendapatkan informasi lowongan kerja untuk toko 7-Eleven.

- *Sourcing Employees through information distribution using Social Media. This will ease the potential employees to get the employment information for 7-eleven stores.*

- Test dan seleksi, dengan memberikan tes psikologi yang dibutuhkan dan melakukan interview untuk menggali kesesuaian karyawan dengan budaya yang ada di Perseroan.

- *Test and Selection , through the psychology test and job interview to find out the employees suitability and compatibility with the Company corporate culture.*

- *Job Sample Test*, setelah calon karyawan lolos dalam tahap tes dan seleksi maka karyawan akan diikat kontrak sebagai karyawan magang terlebih dahulu selama 3 bulan. Hal tersebut dilakukan untuk melihat kesesuaian calon karyawan dengan budaya kerja yang ada di toko 7-Eleven.

- *Job Sample Test, after the potential employee has passed the test and selection, the employee will be contracted to be a trainee at 7-Eleven stores for 3 months.*

- Evaluasi *Job Sample Test,* Setelah 3 bulan masa kerja karyawan tersebut akan dinilai oleh *Store Manager* dan melakukan *interview* lagi dengan calon karyawan apakah mereka merasa cocok dengan pekerjaan dan apakah mereka ingin melakukan kontrak dengan Perseroan.

- *Job Sample Test Evaluation, after trainee period of 3 months, the employee will be evaluated by the store manager and will undergo another interview*

- Kontrak *Sales Associate,* Setelah semua disetujui maka calon karyawan akan di kontrak untuk menjadi *Sales Associate*.

- *Sales Associate Job Contract, when the employee passed the evaluation and interview, he/she will be contracted as Sales Associates.*

- **Mengembangkan program *Management Trainee*** menjadi *Future Leader Program* yang difokuskan untuk toko 7-Eleven yang bertujuan untuk mendatangkan bibit-bibit berkualitas untuk memimpin toko 7-Eleven.

- ***Develop the Management Trainee Program*** *into Future Leader Program, focusing for 7-Eleven stores to develop potential candidates to lead 7-Eleven stores.*

- **Melakukan kerjasama (partnership) dengan Universitas Tarumanagara** dalam hal *mystery shopper,* pemagangan, dan penelitian.

Total biaya yang telah dialokasikan Perseroan untuk menopang terselenggaranya berbagai pelatihan dan seminar bagi karyawan selama tahun 2015 adalah Rp 8.178.075.000,--

- ***Partnership Cooperation with Tarumanegara University*** *for management trainee program, analysis study and mystery shopper.*

Total cost that has been allocated by the Company to support the implementation of various trainings and seminars for employees during 2015 was Rp 8.178.075.000,--

Komposisi Sumber Daya Manusia

Usaha Perseroan yang kini kian berkembang, menyebabkan meningkatnya jumlah Sumber Daya Manusia. Pada tahun 2015, secara keseluruhan SDM Perseroan total berjumlah 2.008 orang. Komposisi karyawan berdasarkan masing-masing posisi/peringkat jabatan serta tingkat pendidikan di setiap entitas anak dijabarkan sebagai berikut:

Human Resources Composition

The Company's business which is now growing has caused the increase in number of Human Resources. In 2015, the Company's overall Human Resources are amounted to 2.008 people.

Employee composition based on each position / work level as well as education level in each subsidiaries is described as follows:

1. **Berdasarkan Posisi/ Peringkat Jabatan:**
   Based on Position / Job title

Posisi / Position	MSI	MDS	MI	Jumlah / Total
Presiden Direktur / *President Director*	0	0	1	1
Komisaris / *Board of Commissioners*	0	0	3	3
Direksi / *Board of Directors*	3	1	4	8
General Manager / *General Manager*	8	2	4	14
Senior Manager / *Senior Manager*	3	0	1	4
Manager / *Manager*	21	6	7	34
Asisten Manajer / *Assistant Manager*	40	6	22	68
Senior Supervisor / *Senior Supervisor*	28	5	8	41
Supervisor / *Supervisor*	207	16	30	253
Kepala Seksi / *Head of Division*	247	3	21	271
Staf / *Staff*	1185	62	64	1311
Jumlah / *Total*	1742	101	165	2008

2. Berdasarkan Tingkat Pendidikan: Based on Education

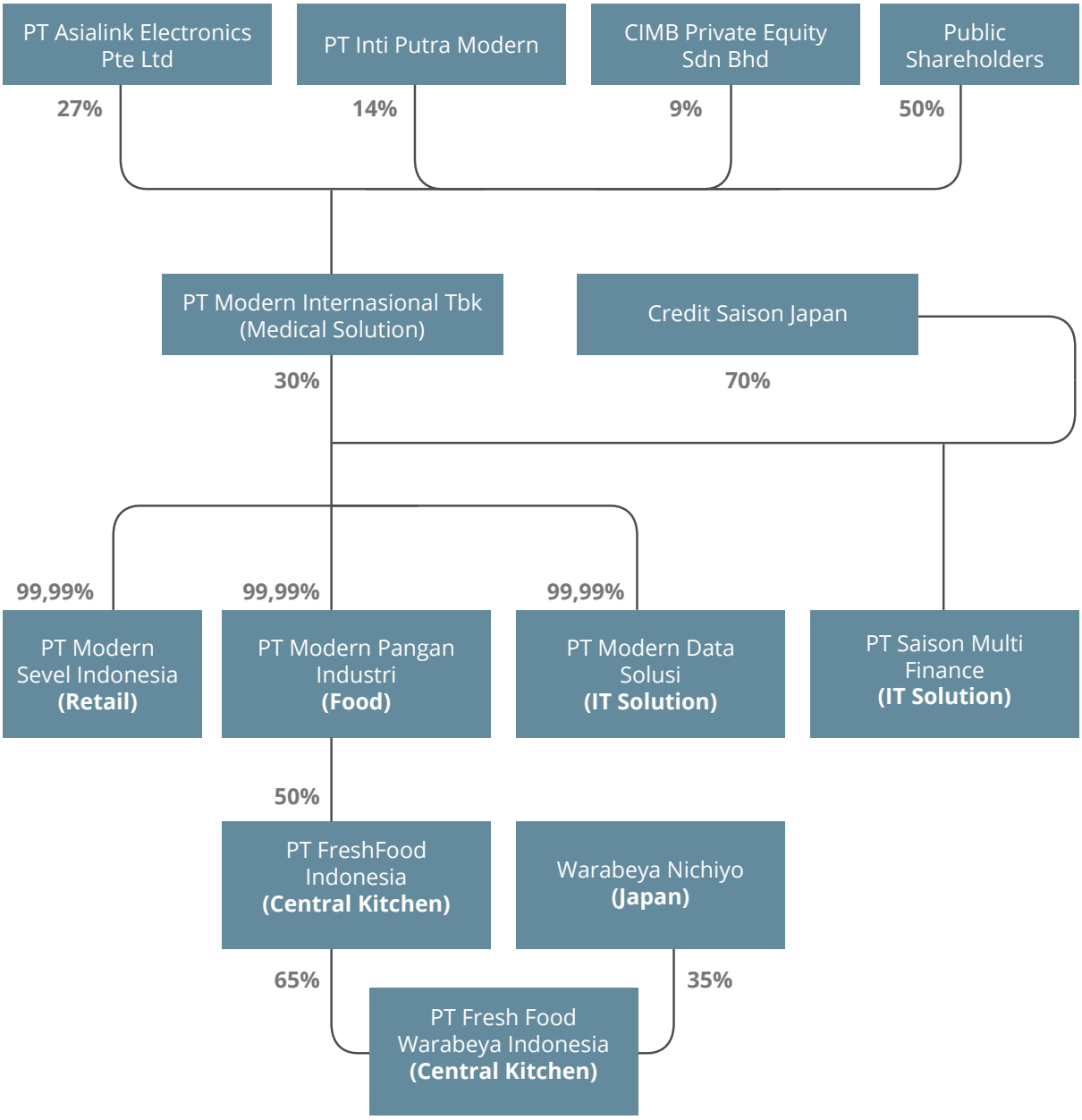
Tingkat Pendidikan *Education Level*	MSI	MDS	MI	Jumlah / Total
S3/Doctoral Degree	0	0	0	0
S2/Master Degree	1	0	1	2
S1/Bachelor Degree	104	34	40	178
Diploma/Diploma	37	11	25	73
SMA/High School	1598	56	92	1746
SMP/Junior High School	2	0	4	6
SD / Elementary School	0	0	3	3
TOTAL / Jumlah	1742	101	165	2008

3. Berdasarkan Status Karyawan : Based on Employment Status

Status Karyawan *Employment Status*	MSI	MDS	MI	Jumlah / Total
Kontrak/Contract	325	62	134	521
Tetap/ Permanent	1417	39	31	1487
TOTAL/Jumlah	1742	101	165	2008

Struktur Grup Perusahaan
Company Group Structure

I



I Struktur Grup Perusahaan
Company Group Structure

A. Komposisi Pemegang Saham
Sesuai dengan registrasi Biro Administrasi Efek Perusahaan, daftar pemegang saham Perseroan pada 31 Desember 2014 adalah sebagai berikut:

A. Shareholders Composition
in accordance with Share Registrar's registration, list of the Company's shareholders in December31, 2014 is as follows

Keterangan/ Description	Jumlah Saham/ Total Share	Persentase/ Percentage
Asialink Electronics Pte. Ltd.	1.087.170.410	23.76%
PT Inti Putra Modern	655.078.350	14.32%
CIMB Private Equity	415.881.636	9.09%
Morgan Stanley & Co Intl PLC	385.167.818	8.42%
Public Shareholder	2.031.399.785	44.40%

A. Kronologis Pencatatan Saham Di Bursa Efek Indonesia
Share Listing Chronology In Indonesian Stock Exchange

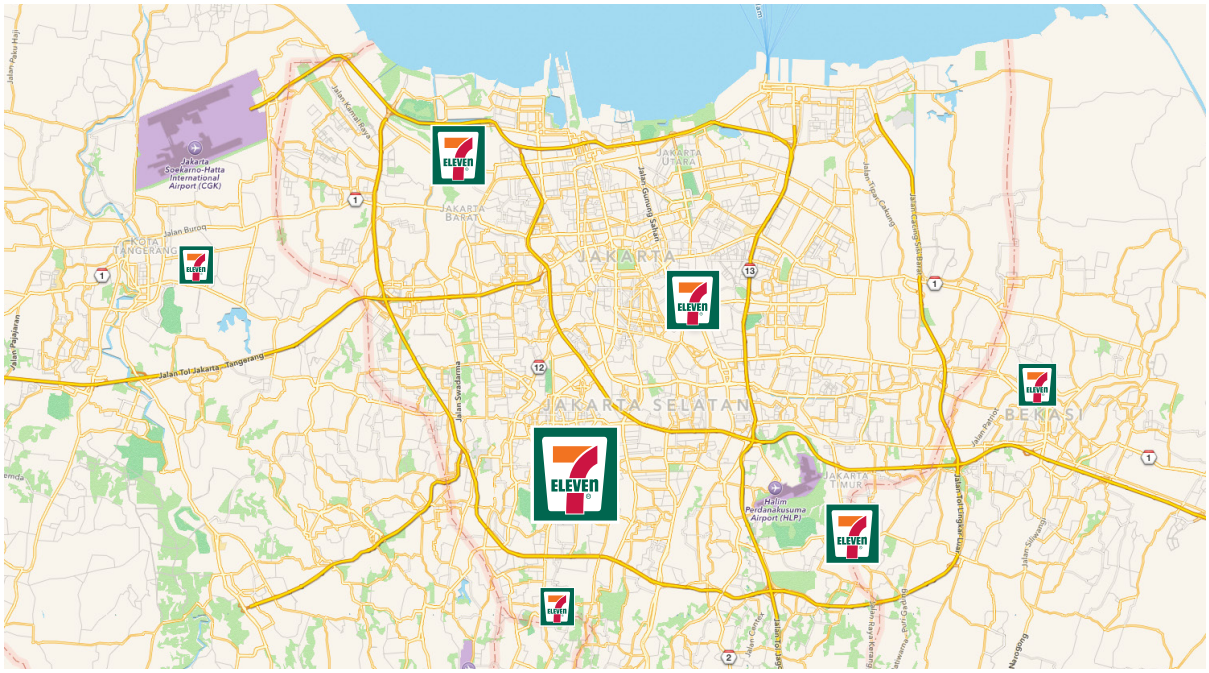
Tanggal Pencatatan/ Listing date	Jenis Tindakan Korporasi/ Type of Corporate Action	Perubahan Jumlah Saham/ Total Shares Change	Total Jumlah Saham/ Total Shares	Nama Bursa di mana Saham Perusahaan Dicatatkan/ Exchange Name where the Company's shares are listed	Peringkat Efek/ Securities rating
16 Juli 1991/ July 16, 1991	Penawaran Umum Perdana Nominal Rp1.000/saham. Harga Penawaran Rp6.800/saham. *Initial Public Offering Nominal Rp1.000/Share. Offering Price Rp6.800/share*	4.5000.000	44.500.000	Bursa Efek Indonesia/ *Indonesian Stock Exchange*	
18 Agustus 1992/ August 18, 1992	Penawaran Umum Terbatas (PUT I) Nominal Rp1.000/ saham. Harga Penawaran Rp 8.250/saham . Limited Public Offering Nominal Rp1.000/ shares. Offering Price Penawaran Rp8.250/Shares	8.893.980	53.353.980	Bursa Efek Indonesia/ *Indonesian Stock Exchange*	

Tanggal Pencatatan/ Listing date	Jenis Tindakan Korporasi/ Type of Corporate Action	Perubahan Jumlah Saham/ Total Shares Change	Total Jumlah Saham/ Total Shares	Nama Bursa di mana Saham Perusahaan Dicatatkan/ Exchange Name where the Company's shares are listed	Peringkat Efek/ Securities rating
30 Maret 1994 / March 30, 1994	Saham Bonus: 3 saham bonus untuk setiap kepemilikan 2 saham. *Bonuses Shares: 3 bonuses shares for every 2 shares ownerships*	80.030.970	133.384.950	Bursa Efek Indonesia/ *Indonesian Stock Exchange*	
22 September 1997 / September 22, 1997	Perubahan Nominal Saham dari Ro 1.000/saham menjadi Rp 500/saham (stock split) *Changes of Par Value from Rp1.000/shares to Rp500/shares (Stock Split)*	133.384.950	266.769.900	Bursa Efek Indonesia/ *Indonesian Stock Exchange*	
12 Desember 2006/ December 12, 2006	Penambahan Modal Tanpa Hak Memesan Efek Terlebih dahulu. *Issuing New Shares Without Preemptive Rights*	373.048.002	639.817.902	Bursa Efek Indonesia/ *Indonesian Stock Exchange*	
3 Juli 2012/ July 3, 2012	Perubahan Nominal saham dari Rp 1.000/ saham menjadi Rp 500 saham (stock split) *Change for Par Value From Rp500/share into and Rp100/share (Stock Split)*	639.817.902	3.199.089.510	Bursa Efek Indonesia/ *Indonesian Stock Exchange*	

I Struktur Grup Perusahaan
Company Group Structure

Tanggal Pencatatan/ Listing date	Jenis Tindakan Korporasi/ Type of Corporate Action	Perubahan Jumlah Saham/ Total Shares Change	Total Jumlah Saham/ Total Shares	Nama Bursa di mana Saham Perusahaan Dicatatkan/ Exchange Name where the Company's shares are listed	Peringkat Efek/ Securities rating
18 Oktober 2012/ October 18, 2012	Penambahan Umum Terbatas II Nominal Rp100/ saham. *Limited Public Offering, Par Value R 100/share Offered Price Rp550/ Share*	959.726.853	4.158.816.363	Bursa Efek Indonesia/ *Indonesian Stock Exchange*	
31 Oktober 2014/ October 31, 2014	Penambahan Modal Tanpa Hak Memesan Efek Terlebih dahulu. *Issuing New Shares Without Preemptive Rights*	415.881.636	4.574.697.999	Bursa Efek Indonesia/ *Indonesian Stock Exchange*	

C. Peta Operasional
Operational Map



D. Lembaga Profesi Penunjang Pasar Modal
Information of Institution And Supporting Profession For Capital Market

Akuntan Publik / Public Accounting
KAP Purwantono, Suherman & Surja
Gedung Bursa Efek Indonesia
Menara 2, Lantai 7
Jl. Jendral Sudirman Kav. 52-53
Jakarta 12190

Konsultan Hukum / Law Consultant
Lasutlay & Pane
Jl. Radio Dalam IV No 15
Kebayoran Baru
Jakarta 12130
Indonesia

Notaris / Notary
Notaris FX. Budi Santoso Isbandi, S.H.
Jl. Tanah Abang II 5
Petojo Selatan, Gambir
Jakarta 10160

Biro Administrasi Efek
PT EDI Indonesia
Wisma SMR 10th & 3rd Floor
Jl. Yos Sudarso Kav. 89
Jakarta 14350
Telp: (021) 650 5829, (021) 652 1010,
Faksimili: (021)650 5987

E. Entitas Anak
Subsidiaries

PT MODERN SEVEL INDONESIA
Jl. Matraman Raya no. 12
Jakarta 13150 Indonesia
Tel (021) 280 1000
Fax (021) 858 2347, 858 1620

PT MODERN DATA SOLUSI
Jl. Matraman Raya No.12
Jakarta 13150 Indonesia
Tel (021) 280 1000
Fax (021) 85901502

PT MODERN PHOTO INDUSTRY
Kantor & Pabrik I [Office & Factory I]
Jl. Raya Bekasi KM.25
Jakarta 13910 Indonesia
Tel (021) 460 0446
Fax (021) 460 1114

PT FRESH FOOD INDONESIA
Kantor & Pabrik I [Office & Factory I]
Jl. Raya Bekasi KM.25
Jakarta 13910 Indonesia
Tel (021) 460 0446
Fax (021) 460 1114

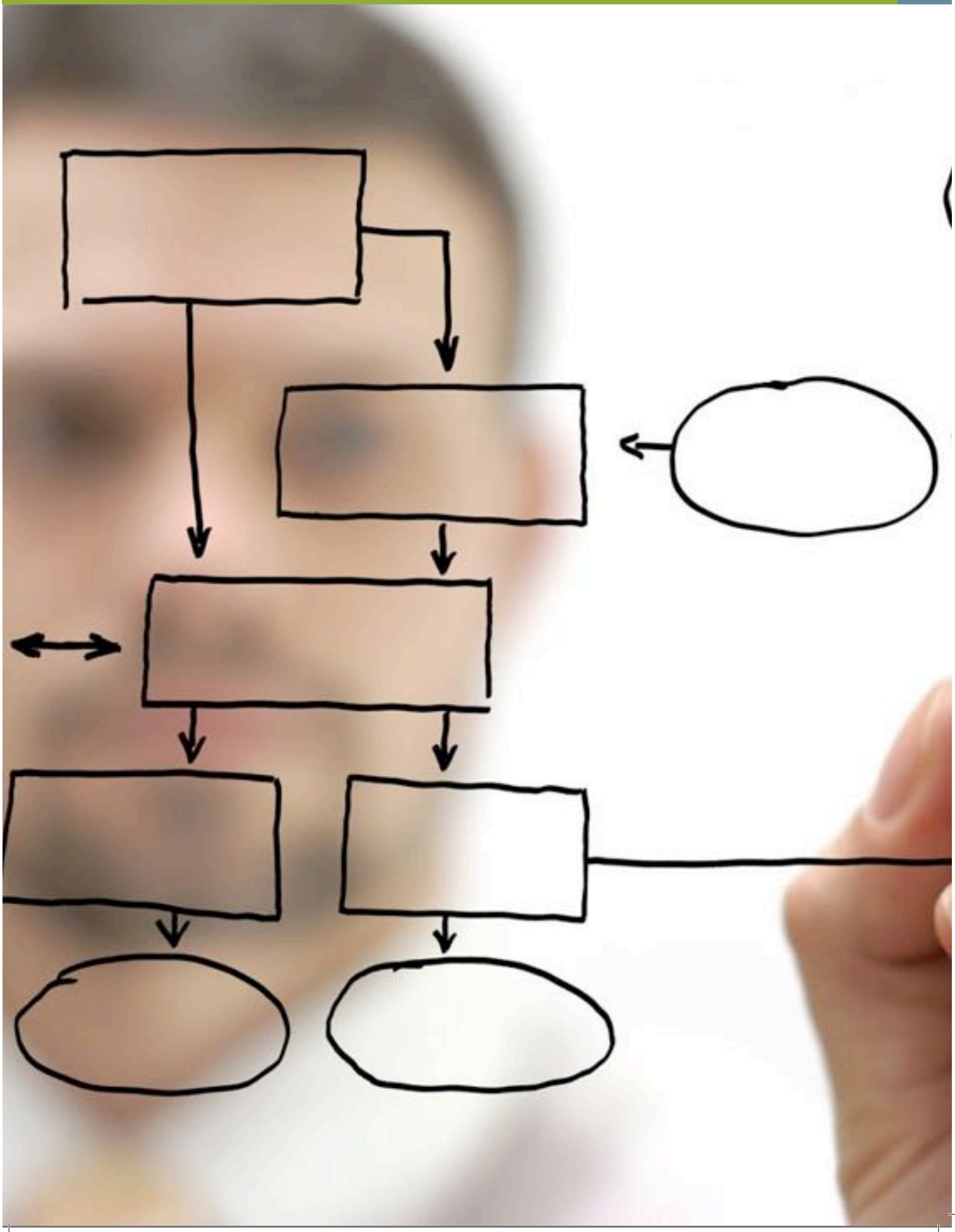
F. Penghargaan Dan Sertifikasi
Awards & Certifications

Sepanjang 2015 Perseroan masih mendapatkan beberapa penghargaan sebagai berikut :

Throughout 2015, the Company manages to get several achievements as follows:

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

This page intentionally left blank



Analisis & Pebahasan Manajemen

Management Discussion & Anlayze

A Tinjauan Umum
Overview

Perjalanan ekonomi Indonesia sepanjang 2015 mengalami tantangan yang cukup berat, diiringi dengan melemahnya kurs rupiah terhadap dolar AS, pengeluaran pemerintah yang terus tertunda, menurunnya tingkat kepercayaan konsumen sampai dibawah *level* 100 *poin* *(sumber data http://www.tradingeconomics.com/indonesia/consumer-confidence)*, melambatnya pertumbuhan GDP dan melemahnya daya beli konsumen.

Indonesia's economic condition has experienced many challenges throughout 2015, along with the weakening of IDR to USD, problematic & pending government spending, declining of consumer confidence index to below 100 point (source : http://www.tradingeconomics.com/indonesia/consumer-confidence) , the slowing down of GDP growth and the weakening of people purchasing power.

Pelemahan perekonomian nasional terlihat pada pergerakan nilai mata uang rupiah yang melemah mendekati posisi Rp 14.000 dan berdampak langsung pada peningkatan biaya impor bahan baku. Sementara itu harga komoditas migas dunia terus menurun.

The weakening of national economy is also seen on the movement of Rupiah currency which is weakened to around Rp 14,000 and has a direct impact to the increase in the import cost of raw materials. Mean while, global commodity price continues to weaken.

Inflasi tahunan yang diperkirakan ada di kisaran 3.35% , yang merupakan tingkat inflasi terendah didalam lima tahun terakhir menunjukan perlambatan ekonomi. Bank Indonesia mengambil langkah untuk mengurangi dampak inflasi tersebut dengan menurunkan suku bunga acuan *(BI Rate)* menjadi 7,50%. Hal ini dilakukan karena biasanya penurunan suku bunga acuan akan membuat permintaan barang dan jasa meningkat.

This year inflation was on the range of 3.35%, the lowest inflation rate within the past five years, showing the economic slowdown. Bank of Indonesia has reduced the BI rate from 7.75% to 7.5% to boost up products and services consumption.

Perekonomian global pun masih mengalami pelemahan dan belum pulih dari dampak krisis global, dipicu oleh rendahnya pergerakan ekonomi di negara-negara maju seperti China, Jepang, dan Amerika Serikat, meskipun negara-negara tersebut memiliki suku bunga yang rendah. Amerika Serikat juga mengumumkan kenaikan suku bunga di kuartal ke 4 tahun 2015, yang memberikan lebih banyak peluang untuk *investor* untuk kembali berinvestasi di Amerika Serikat. Banyak di antara para investor asing yang memilih untuk memunda rencana investasinya sebelum situasi politik dinilai cukup stabil.

Moreover, the Global economy has continued to weaken and has not recovered from the impact of global crisis, triggered by low economic movement in developed countries such as the, Japan, China, USA although these countries have low interest rates. USA has announced for the increase of their interest rate, giving bigger opportunity for investors to invest back to USA. Many foreign investors choose to delay their investment plan before the political situation is considered stable.

Untuk mempertegas peraturan tentang bisnis waralaba di Indonesia, pada 18 Juni 1997 Pemerintah menerbitkan Peraturan Pemerintah RI No.16 Tahun 1997 tentang Waralaba dan itu menjadi tonggak bersejarah bagi perkembangan industri waralaba. Tata aturan hukum tersebut kemudian diperbarui dengan keluarnya PP No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba yang mempertegas aturan bisnis tersebut.

To regulates the franchise business in Indonesia, on June 18, 1997 the Government issued Government regulation No.16 year 1997 regarding Franchise and it became the milestone for the development of the franchise industry. The rules & regulations then updated with the release of Government Laws No. 42 year 2007 regarding Franchise which emphasizes the business rules.

Selain itu, Pemerintah juga memperkuat tata aturan hukum melalui peraturan perundang-undangan seperti Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/MPP/KEP/7/1997 Tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba, Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba, Undang-undang No. 14 Tahun 2001 tentang Paten, Undang-undang No. 15 Tahun 2001 tentang Merek dan Undang-undang No. 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang.

In addition, the Government also reinforce the rules & regulations through legislation such as the Decree of Minister of Industry and Trade No. 259 / MPP / Kep / 7/1997 July 30, 1997 regarding the Implementation Procedures For Franchise Business Registration, Regulation of the Minister of Industry and Trade No. 31 / M-DAG / PER / 8/2008 regarding the Implementation of the Franchise, Law No. 14 of 2001 regarding Patents, Law No. 15 of 2001 regarding Brands, Law No. 30 of 2000 regarding Trade Secrets.

Peluang untuk terus mengembangkan bisnis waralaba *convenience store* masih sangat terbuka karena saat ini pasar yang sudah digarap baru sedikit, sementara ceruk pasarnya masih sangat luas. Didukung dengan ceruk pasar Indonesia sebesar 250 juta jiwa disertai dengan pertumbuhan yang sangat cepat dari *consuming class*, sekitar 5 juta populasi/tahun (saat ini 50 juta populasi) dengan GDP rata-rata USD 5.000–USD7500 sesuai dengan data *McKinsey Research* and *Euromonitor*, kebutuhan akan keberadaan *convenience store* semakin meningkat dan berkembang seiring dengan perubahan gaya hidup masyarakat dan pilihan kebutuhan yang berubah. Ditambah lagi dengan meningkatnya kesejahteraan masyarakat, populasi yang terus bertambah, dan berkembangnya gaya hidup urban serta semakin meningkatnya permintaan akan kebutuhan kenyamanan, pasar untuk *convenience stores* memberikan peluang pertumbuhan yang signifikan di masa depan.

Opportunity to keep on developing the convenience store franchise business is still widely open as the current market that has explored was very modest, while the market share is still very wide. Supported with the vast market of Indonesia with 250 million population , along with the fast growing of consuming class at around 5 million people per year (now around 50 million population of consuming class) with average GDP at USD 5000 - 7500 increase in GDP (Indonesian average GDP is USD 3.000-3.300) in accordance with Mckinsey Research and Euromonitor's data, where the needs of the presence of convenience store is growing in line with changes in people's lifestyles and choices of needs. Driven by a rising wealth, expanding population, urban lifestyle evolution and a growing demand of conviniences, the market for convenience stores provide a significant future growth opportunity.

Industri ritel di tahun 2015 ini mengalami tantangan yang cukup berat , terutama untuk industri ritel minimarket, seiring dengan dikeluarkannya kebijakan Pemerintah untuk melarang penjualan minuman beralkohol di gerai–gerai minimarket

In 2015, retail industry faced challenging times, especially for minimart retailers, as Ministry of Trade issued a ban on selling of alcoholic beverages

B Tinjauan Industri
Industry Overview

melalui Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 06/M-DAG/ PER/1/2015 tentang Pengendalian dan Pengawasan terhadap pengadaan, peredaran, dan penjualan minuman beralkohol, efektif per 16 April 2015 yang sangat mempengaruhi ritel modern khususnya format minimarket.

Kehilangan penjualan alkohol di gerai minimarket cukup signifikan ditambah lagi dengan kehilangan penjualan makanan ringan yang biasa dikonsumsi dengan alkohol.

TINJAUAN OPERASI PER SEGMEN USAHA

Berdasarkan laporan data keuangan pada akhir periode 2015, perolehan penjualan bersih Perseroan pada 2015 mencapai Rp1.228,7 miliar atau mengalami penurunan sebesar -14,6% bila dibanding dengan perolehan pada periode tahun 2014 sebesar Rp1.438,0 miliar. Penurunan terjadi pada kedua divisi bisnis yang dimiliki Perseroan, baik pada divisi distribusi maupun divisi ritel 7-Eleven. Pada 2015, bisnis 7-Eleven membukukan penjualan sebesar Rp886,2 miliar atau memberikan kontribusi sebesar 72,2% dari penjualan konsolidasian, naik dari 67,6% dari total kontribusi pendapatan tahun 2014

in minimarts through its decree of Regulation of the Minister of Trade of the Republic of Indonesia Number 06 / M - DAG / PER / 1/2015 on control and supervision of the procurement , distribution and sale of alcoholic beverages , effective as of 16 April 2015 that greatly influenced modern retail formats especially minimart.

The loss of alcoholic drinks has been significant, worsened by the additional loss of its affiliated sales, including salty snacks and peanuts that ussually consumed along with the alcoholic drinks

OPERATIONAL OVERVIEW PER BUSINESS SEGMENT

Based on financial report by the end of 2015, the Company's net revenue in 2015 reached Rp1,228.7 billion or experienced an decrease of -14.6% if compared to revenue in 2014 at Rp 1,438.0 billion. Slow down performance has come from both Company's division, both the trading division and retail division. In 2015, 7-Eleven business recorded sales of Rp 886.2 billion or contributed around 72.2% from consolidated sales, increased from 67.6% from total contribution in 2014.

Tabel Laporan Penjualan Per Segmen Usaha Periode 2015
Table of Sales Report Per Business Sement Period 2015

Penjualan Bersih/ Net Sales (in IDR Million)	Penjualan/Sales		
	2015	2014	Pertumbuhan/Growth (%)
7-Eleven	886,843	971,771	-8,8%
Trading (Industrial Imaging)	241,925	313,363	-28,51%
Trading (RICOH IT Solution & Others)	99,957	127,806	-21,79%
Total	1,228,726	1,437,940	-14,6%

Tahun 2015 merupakan tahun yang penuh tantangan. Pertumbuhan ekonomi yang melambat mempengaruhi tingkat kepercayaan dan daya beli konsumen. Perseroan juga terkena dampak dari perlambatan ekonomi ini. Perlambatan konsumsi konsumen memberikan efek penurunan pada penjualan dan keuntungan Perseroan. Pengaruh yang cukup terasa akibat perlambatan ekonomi pada 2015, adalah pergerakan mata uang rupiah yang menyebabkan kenaikan harga bahan baku, likuiditas, dan tingkat suku bunga ditambah dengan peraturan pelarangan penjualan minuman beralkohol di gerai minimarket , berdampak langsung terhadap Perseroan.

Year 2015 has been a challenging year for many of business operators. The economic slowdown has affected the consumer confidence as well as customers purchasing power. The Company also got affected from this global economy slowdown. The decreasing of peoples' purhasing power has a signifinace decrement on The Companys' sales and income. Considerable influence felt as a result of the economic slowdown in 2015, includes the movement of the rupiah currency which increase the material cost, liquidity, and interest rates coupled with regulations of banning the sale of alcoholic beverages in minimarket, a direct impact on the Company.

Adalah merupakan strategi Perseroan untuk melakukan pengembalian hak distribusi merk FUJIFILM kepada prinsipal untuk dapat memfokuskan segala sumber daya dan upaya untuk pembangunan bisnis 7-Eleven di Indonesia

It's Company strategy to transfer back the distribution rights of FUJIFILM brand to FUJIFILM principal in order to be able to focus all the effort and resources for the development of 7-Eleven business in Indonesia.

Pada tanggal 18 Agustus 2015, telah ditandangani kesepakatan pengembalian hak distribusi merk FUJIFILM antara Perseroan dengan FUJIFILM Co Ltd.

On 18th August 2015, The Agreement of Transfer of Rights and Termination was signed between the Company and FUJIFILM Co Ltd.

Masa transisi pengembalian hak distribusi ini dilakukan sedemikian rupa, secara terkoordinasi dengan baik sehingga tidak mempengaruhi atau menggangu kelancaran jalannya kegiatan usaha Perseroan secara keseluruhan.

The transition period of the FUJIFILM distributorship transfer was done in a carefull and coordinated manner so as not to disrupt the smooth operation of The Company.

Sehubungan dengan pengembalian hak distribusi ini , Perseroan juga melakukan efisiensi operasi Perseroan, baik di pusat dan di cabang dimana prosesnya juga akan dilakukan secara progresif dan berkala,

In relation with this business restructuration, The Company also conducts efficiency through operation cost reduction both at offices branch and head office, which done continuesly and progresively, where in 2015, the photography and graphic art business had been divested and will be continued in 2016 with the divestment of medical imaging business.

Fokus strategi dari Perseroan untuk tahun 2015 dan 2016 adalah melakukan perampingan operasi bisnis, meningkatkan performa bisnis secara keseluruhan serta melakukan penyehatan neraca. Penyehatan posisi keuangan akan dilakukan secara berkala dengan salah satu caranya adalah menjual aset-aset berupa tanah dan bangunan Perseroan yang saat ini dan dalam waktu kedepan tidak produktif lagi, untuk kemudian dibayarkan untuk melunasi hutang bank.

The focus of the Company's strategy for 2015 and 2016 are streamlining business operations, improve overall business performance and restructuring financial position.
Restructuring the balance sheet will be carried out periodically by one way is to sell assets such as land and buildings of the Company are today and in the future no longer productive, to then be paid to repay bank loans.

Namun demikian, Perseroan berusaha menghadapi tantangan tersebut dengan optimis dan positif. Karena, bisnis yang digeluti Perseroan di sektor makanan dan minuman diyakini akan berkembang lebih baik. Di samping itu, Perseroan berusaha mengantisipasi dampak buruk melalui penerapan strategi yang tepat.

However, the Company strives to face these challenges with an optimistic and positive attitude. Because the Company's business which is involved in the food and beverage sector is believed to develop even better. In addition, the Company strives to anticipate adverse impacts through the implementation of appropriate strategies.

Untuk itu tindakan yang telah dan akan diambil oleh Perseroan dan Entitas Anak adalah sebagai berikut :

Therefore, several actions was taken by the Company and its subsidiaries, as follows :

1.Bisnis Convenience Store (7-Eleven)

1.Convenience Store Business (7-Eleven)

7-Eleven saat ini merupakan fokus utama bisnis dari Perseroan, yang memasuki tahun ke 6 dalam masa operasinya dan telah memberikan kontribusi penjualan sebesar 72,18% kepada Perseroan di tahun 2015 ini, atau sebesar Rp 886,8 Milyar, mengalami penurunan sebesar -8,8% dari tahun 2014.

7-eleven is the main business focus for the Company. Entering its 6th year of operation 7-Eleven contributed 72.18% of sales to the Company in this year of 2015 or IDR 886.8 Billion, recording a decrease of -8.8% compare to 2014.

7-Eleven merupakan brand global yang sudah terbukti kesuksesannya di dunia Internasional dan dikenal luas sebagai retail convenience store terbesar secara global , dengan jumlah gerai yang mencapai lebih dari 57.000 gerai di 19 negara.

7-Eleven is a global brand that has proved its success in international market and has been known as the biggest retail of convenience store in the world, with total stores of more than 57,000 stores in 19 countries.

Sejalan dengan gaya hidup masyarakat urban di Jakarta pada umumnya, masyarakat Indonesia telah berkembang dan menyesuaikan kebiasaan berbelanja mereka. Dimana tingkat kesibukan sangat tinggi, semakin meningkatnya kaum pekerja wanita, masyarakat mulai mencari cara–cara untuk menjadikan kehidupan mereka lebih mudah dan nyaman. Pelayanan akan kecepatan dan kenyamanan terutama untuk kebutuhan makanan dan minuman segar yang sehat dan berkualitas, aman dan higienis, nyaman dan praktis dengan harga yang terjangkau menjadi fokus utama kebutuhan masyarakat Jakarta pada saat ini.

In line with urban lifestyle in Jakarta, Indonesian people have evolved and adjusted their shopping habits. Where pace of life is high and growing women employees in workforce, people begin to look for ways to make their lives more convenients. Fast and convenience services especially in the provision of fresh food that hygene, delicious, affordable and practical become the primary needs of urban Jakarta people.

Dengan demikian, 7-Eleven difokuskan untuk berkontribusi kepada masyarakat dan komunitas urban pada umumnya terutama dalam penyediaan kebutuhan makanan dan minuman segar tersebut.

Thus, 7-Eleven is focused to contribute to the community and the urban community at large, especially in the supply of fresh food and beverages such.

Bisnis 7-Eleven ini baru dimulai pada akhir tahun 2009, dimana perjanjian franchise 7-Eleven yang didapatkan dari 7-Eleven Amerika memberikan hak ekslusif untuk membangun bisnis 7-Eleven

Starting only by the end of 2009 , with the 7-Eleven Master Franchise term in period of 20 years & extension period 0f 10 years, therefore founding shareholders and management team will continually give the best

di Indonesia dengan jangka waktu 20 tahun & masa perpanjangan 10 tahun. Dengan demikian , pemegang saham pendiri dan tim manajemen akan terus memberikan dukungan penuh, kinerja yang terbaik dan komitmen seutuhnta untuk membangun 7-Eleven bisnis ini dalam pencapaiannya menuju sukses jangka panjang.

effort and full commitment to build and develop the business in order to ensure its success and long term business sustainability.

Sesuai dan konsisten dengan positioning dari bisnis ini yang diusung sejak awalnya buka gerai pertama di Bulungan pada akhir tahun 2009, yaitu untuk menjadi *"Food Store Destination"*, konsep 7-Eleven di Jakarta memang sengaja difokuskan untuk penyediaan makanan dan minuman segar dengan kualitas yang baik, aman dan higienis, cepat, nyaman dan praktis serta dengan harga yang terjangkau. Sekitar 50% area gerai memang digunakan untuk penyediaan berbagai macam program dan varian makanan dan minuman segar.

Consistent with the business positioning since the very beginning of its stores opening in 2009, as a " Food Store Destination", the 7-Eleven store concept is focused to provide fresh food and beverages with a good quality , safe and hygiene, fast, convenience, and practical with affordable price. Around 50% of store space are dedicated for the provision of fresh food and beverages program.

Untuk menanggulangi kehilangan penjualan minuman beralkohol dan makanan ringan, maka dengan telah diselesaikannya *Central Kitchen* tahap 2 yang mempunyai kapasitas produksi untuk 500 gerai, pengembangan variasi makanan segar dapat dilakukan secara maksimal. Peluncuran produk-produk baru makanan segar dilakukan lebih cepat dengan kualitas yang lebih baik, dan pada faktanya hal ini dapat membantu meminimalisir efek dari kehilangan penjualan minuman beralkohol.

To cushioned the loss of sales of alcoholic beverages and its affiliated snack sales, with the completion of 2nd Central Kitchen with production capacity of 500 stores, the development of fresh food can be execute maximally. The launch of new fresh food SKUs can be done faster with a better quality. In fact , these improvement on Fresh Food could help to minimize the effect of the loss of alcoholic beverages sales.

Selain pengembangan makanan dan minuman segar, fokus Perseroan juga dilakukan untuk perampingan operasi bisnis. Di tahun 2015 ini, melalui entitas anak 7-Eleven, perampingan dilakukan salah satunya dengan cara menganalisa operasional gerai–gerai yang ada dan menutup gerai–gerai yang tidak mempunyai performa yang baik.

In addition to fresh food focus development, in this year of 2015, The Company's also focusing on streamlining business operation. Through its subsidiaries 7 - Eleven , one of the streamlining effort is done by analyzing the operation of existing stores and outlets that do not have a good performance .

Di tahun 2015 ini, Entitas anak 7-Eleven membuka 18 gerai baru dan menutup 20 gerai yang tidak mempunyai performa yang baik. Saat ini, total gerai 7-Eleven yang aktif beroperasi sebanyak 188 gerai. Bisnis 7-Eleven adalah bisnis jangka panjang di mana kebutuhan untuk mencapai skalabilitas toko untuk setidaknya 400-500 toko akan menjadi tonggak penting agar dapat mencapai pembiayaan internal yang memadai untuk ekspansi bisnis kedepannya. Oleh karena itu, meskipun kinerja bisnis ini mengalami penurunan, Manajemen

In 2015, 7-Eleven opened 18 new stores and closed down 20 underperforming stores. Until this day, 7-Eleven operates in 188 active stores.
7-Eleven business is a long term business where the needs to achieve store's scalability to at least 400 – 500 stores will be crucial milestone in order to be able to achieve an internal safe financing for the future business expansion. Therefore, despite a set back in 2015 performance, the Company's Management

C Tinjauan Operasi per Segmen Usaha
Operational Overview per Business Segment

Perseroan yakin bahwa bisnis 7-Eleven telah dilengkapi dengan keunggulan kompetitif yang kuat untuk menghadapi persaingan pasar , untuk selalu konsisten menyediakan kebutuhan konsumen yang selalu berubah. Keunggulan kompetitif yang kuat termasuk diantaranya adalah 7-Eleven merupakan merek global yang kuat. Hal ini didukung dengan infrastruktur yang ada seperti *Central Kitchen, Central Warehouse,* penggunaan *sistem IT global*, *training center*,dan kerjasama *Joint Venture* dengan mitra bisnis - Warabeya Nichiyo co Ltd dan Credit Saison Jepang - yang memiliki keahlian untuk mendukung pertumbuhan bisnis 7-Eleven ke tingkat yang lebih lanjut serta siap mendukung hingga 500 toko di wilayah Jabodetabek. Dengan dukungan penuh dan pembinaan dan pelatihan secara konsisten dan berkala dari *7-Eleven Inc USA*, hal ini dipercaya akan membantu bisnis 7-Eleven di Indonesia untuk tumbuh dan memastikan keberhasilan dan profitabilitas jangka panjang .

Are confident that the 7-Eleven business are fully equipped with strong competitive advantage to fight the competition by consistently providing the ever changing needs of customers beyond their expectation. Strong competitive advantages includes the benefit of 7-Eleven as a first mover and its strong global brand. This is supported with the existing infrastructures of Central Kitchen, Central Warehouse , 7-Eleven global IT system and usage, Training Center,and the Joint Venture cooperation with business partners – Warabeya Nichiyo co Ltd and Credit Saison Japan – who has the advanced expertise to elevate the 7-Eleven business growth to another level, ready to support up to 500 stores in Jakarta and Greater Jakarta areas. Altogether with the full support and continues coaching and training from 7-Eleven Inc team will help 7-Eleven business in Indonesia to grow and ensure its long term profitability and success.

Dalam masa restrukturisasi dan konsolidasi Perseroan, segmen bisnis 7-Eleven juga melakukan pembenahan diri untuk kedepannya dapat lebih efektif dan efisien dalam pengoperasianya sehingga ekspansi kedepannya dapat dilakukan dengan lebih cepat dan maksimal.

In this period of Company's restructuration and consolidation, 7- Eleven business segment also consolidate and streamlines its business operation to be more effective and efficent, hence future business expansion can be achieved in a faster and better way.

Untuk itu Perseroan dan Entitas Anak, dengan dukungan dari *7-Eleven Inc. USA* dan Jepang , akan memfokuskan pada pengembangan bisnis 7-Eleven. Pengembangan ini dilakukan melalui langkah-langkah sebagai berikut :

Therefore, The Company with its subsidiary, supported by 7-Eleven Inc USA and Japan, will continuesly focusing on the development of 7-Eleven business. This development includes :

a.Meningkatkan performa gerai 7-Eleven melalui perbaikan strategi produk dan harga, terutama di makanan dan minuman segar, dengan tetap mengusung nilai Higienis, Enak & Cepat, termasuk diantaranya :

a.*Improving performance by improvement in products and pricing strategy , especially in Fresh Food and Proprietary Beverages, without compromising the value of Higienic, Delicious and Fast. These includes :*

- Meluncurkan berbagai tipe dan variasi baru makanan segar. Saat in 7-Eleven mempunyai sekitar 200 SKU's makanan segar dibandingkan dengan tahun lalu hanya 100 SKU makanan segar. Hal dimungkinkan dengan telah diselesaikannya *Central Kitchen* Tahap 2 yang juga merupakan kerjasama dengan Warabeya Nichiyo Co Ltd.

- *Launching more type and variants of Fresh Food items. Currently 7-Eleven has around 200 SKUs of Fresh food compare with last year with only 100 SKUs of fresh food. This was made possible with the completion of 2nd phase of Central Kitchen which also a Joint Venture cooperation with Warabeya Nichiyo.*

- Melakukan efisiensi biaya produksi dan kemasan untuk meningkatkan daya saing di pasaran.

- Rationalisasi Program makanan dan minuman segar melalui peninjauan dan penghapusan program – program yang menunjukan performa yang terus menurun.

- Meluncurkan produk dalam tiga kategori ; Value, Premium dan Gold untuk memperluas pilihan konsumen sesuai dengan segment konsumen. Untuk menyesuaikan dengan kebutuhan masyarakat di tengah ekonomi nasional yang melemah ini, 7-Eleven banyak meluncurkan Value Meal dengan kisaran harga Rp 10.000, - Rp 15.000,-- seperti Nasi JAGO, Nasi Goreng JAGO, Pasta JAGO , Onigiri, Paket Nasi Bento, berbagai macam roti dan gorengan .

- Penyesuaian harga melalui paket –paket dengan harga terjangkau.

- Dukungan dan keterlibatan penuh dari tim 7-Eleven Inc USA dalam memberikan arahan, pelatihan, motivasi dan supervisi bagi tim manajemen dan operasional untuk meperbaiki dan meningkatkan performa bisnis dan membangun bisnis 7-Eleven secara keseluruhan.

- *Efficiency in production and packaging cost to increase competitiveness.*

- *Rationalization of Fresh Food and Beverages Program by reviewing and writing off Fresh Food Equipments with declining performance.*

- *Categorized products into Value, Premium and Gold product category in order to enlarge customers choices according to customer segmentation. To adapt to the needs of people in the middle of the weakened national economy, 7-Eleven launched many "Value Meal" at a price range of Rp 10,000 - Rp 15,000, such as Jago Rice, Nasi Goreng Jago, Jago Pasta, Onigiri, Rice Package Bento, various kinds of bread and fried food.*

- *Price adjustment through the creation of affordable and value package*

- *Full support and involvement of 7-Eleven Inc USA team in training, guiding, coaching and supervising the management and operational team in improving the business performance and building the business as a whole.*

b. Pengembangan layanan " *Everyday Convenience*" yang dapat menarik lebih banyak konsumen ke gerai –gerai 7-Eleven. Ini termasuk :

- Pengembangan layanan baru *digital service* melalui *Sevelin Digital Kiosk* seperti layanan pembelian pulsa *mobile phone*, internet dan listrik, layanan pembelian tiket konser/*event* dan tempat hiburan keluarga, pembelian tiket pesawat dalam dan luar negeri serta paket *tour* liburan, *voucher online games*, serta layanan asuransi.

- Fokus pengembangan layanan ecommerce – logistik yang menjadikan gerai 7-Eleven sebagai *"pick–up point"* bersama dengan NEX –KITA untuk jasa pengirimannya. Kerjasama dengan pusat dagang *online* seperti *BliBli.com* juga akan dikembangkan untuk

b.*Developments on "Everyday Convenience" services that will bring higher footfalls to stores. This includes :*

- *New additional services through Sevelin Digital Kiosk, including prepaid phone card, internet vouchers, airline ticket, hotels vouchers, concert and events tickets, online games voucher, prepaid electricity vouchers, family themed park tickets, tarin tickets and insurance.*

- *Focus on the development of e-commerce services - logistics make 7-Eleven outlets as "pick-up points" along with NEX -KITA for delivery service. Cooperation with the online shops as BliBli.com will also be developed further to*

meningkatkan pengembangan layanan e-commerce logistik ini.

- Fokus pengembangan layanan baru seperti *"Grab Bike Payment Gateaway"* yang menjadikan 7-Eleven sebagai *"payment getaway"* dimana para peserta *Grab Taxi* & *Grab Bike* dapat melakukan pembayaran deposit mereka.

c.Fokus layanan informasi dan marketing yang lebih baik dan lebih dekat dengan konsumen melalui media sosial, *mobile marketing* dan *in-store events*. Kerjasama *Mobile Marketing* dijalin dengan operator- operator besar seperti Telkomsel melalui *program LBA (Location Based Advertising)* dan *Tekomsel Loyalty Point Redemption*, dimana hal ini membantu kenaikan jumlah kunjungan konsumen ke gerai-gerai 7-Eleven.

Memenuhi kebutuhan konsumen dan melebihi ekspektasi mereka adalah fokus utama dari bisnis 7-Eleven. Untuk mengantisipasi perubahan kebutuhan dan keinginan konsumen , komunikasi yang dekat dengan konsumen harus dilakukan secara reguler untuk mengetahui pandangan mereka tentang penawaran 7-Eleven, nilai serta perubahan kebutuhan sehingga mereka dapat dilayani dengan lebih baik kedepannya. Komunikasi *"one to one"* dilakukan melalui media sosial sehingga masukan dari konsumen dapat ditanggapi secara cepat, tepat dan langsung. *"Focused Group"* diadakan secara berkala untuk menilai produk-produk potensial yang akan diluncurkan untuk memastikan bahwa produk baru akan sesuai dengan kebutuhan konsumen. *Survey* secara reguler juga dilakukan untuk mengetahui pandangan dan penilaian dari mereka untuk memperbaiki penawaran kepada mereka.

d.Meninjau performa gerai-gerai yang ada untuk kemungkinan penutupan atau relokasi gerai yang tidak mempunyai kinerja bagus dan fokus hanya untuk membuka gerai-gerai yang berkualitas. Pembukaan gerai-gerai baru akan difokuskan kepada format yang lebih kecil, kompak dan berlokasi di daerah komersial seperti stasiun kereta, gedung perkantoran, *apartment* dan *mall* sehingga mudah dijangkau oleh konsumen.

enhance the operation of e-commerce logistics.

- *The development focus of new services such as "Grab Bike Payment Gateway" which makes the 7-Eleven as a payment getaway where participants Grab Taxi & Bike can pay their deposit in all 7-Eleven stores.*

c.*Marketing focus through social media, digital marketing and in-store events for a better experience for customers. Mobile Marketing Cooperation with big operators like Telkomsel through the LBA (Location Based Advertising program) and Telkomsel Loyalty Point Redemption at 7-Eleven which helping to increase more traffics to the stores*

To always fulfill their needs and wants exceeding their expectation is the main focus of 7-Eleven bisnis. To anticipate the ever changing customers needs, a close rcommunication with customers has to be done regularly to find out their perspective on 7-Eleven, what they value and how their needs are changing overtime so that we can serve them better. One to one communication can be done through Social Media where we can response fastly and directly when theres any input from them. A focused group to sample a potential new products are build to ensure that new products will suit best their taste. A regular survey has been done also to find out their insight to improve our offerings to them.

d.*Reviewing existing store performance for possible closure for the underperforming stores and focusing only to open quality store with smaller, compact store format, located in high density commercial area , including train stations, apartments, offices and malls that are easy to access for customers.*

e.Melakukan restrukturisasi dan konsolidasi berbagai fungsi baik di gerai-gerai 7-Eleven maupun di *head office* untuk struktur organisasi yang lebih ramping, efektif dan efisien. Termasuk diantaranya efisiensi karyawan, efisiensi biaya operasi dan pelatihan secara berkala dan konsisten untuk pelaksanaan *Retail Initiatives* dan 5 *Fundamentals.*

***e**.Restructuring & consolidating functions both in store and head office for a leaner and stronger organization structure. This includes employees rightsizing, operation cost reduction in many functions and continues training and coaching for Retail Initiatives and 5 Fundamentals.*

f.Persiapan Sub-franchise melalui projek MITRA KAMI (Kini Aku Mitra). Gerai-gerai yang berada dibawah program projek MITRA KAMI dijadikan bisnis unit yang mandiri, dimana pembagian bonus berasal dari agi hasil dari keuntungan, dan bukan lagi dari pencapaian target penjualan. Saat ini dari 30 gerai yang berada dalam projek ini, 15 gerai diantaranya sudah berhasil mengkonversikan diri dari gerai yang mengalami kerugian menjadi gerai yang mengalami keuntungan.

***f.**Sub-franchise preparation through MITRA KAMI ("Our Partner") project. Stores that are under MITRA KAMI projects are assigned to be an independent business unit and net profit sharing system is in placed instead of bonus system based on revenue. Currently from 30 stores under this project, 15 stores has been converted from loss to profitable stores.*

g.Melakukan penyehatan posisi keuangan melalui restrukturisasi pinjaman bank dan penjualan aset untuk pembayaran hutang pokok bank.

***g**. Restructuring financial position through loan payment by monetising unproductive assets.*

2. Bidang Industrial Imaging

***2. Industrial Imaging Segmen**t*

Pada tahun 2015, bidang usaha ini berkontribusi sebesar Rp 241,9 miliar atau 19,6% dari total penjualan Perseroan. Segmen ini mengalami penurunan pendapatan sebesar -28,51% dari tahun sebelumnya. Dalam bidang usaha Medical ini yang merupakan fokus dari sektor ini, salah satu target terbesar adalah rumah sakit –rumah sakit baik milik swasta maupun pemerintah.

In 2015, Medical business segment contributed about Rp 241.9 billion or 19.6% from Company's total sale. This segment experienced decrease in total revenue amounted to -28.51% compared to last year. In this Medical business areas which was the focus of this sector, one of the biggest targets are hospitals either private or government.

Disektor *Industrial Imaging* ini, setelah pengembalian hak distributor *FUJIFILM*, Perseroan masih memegang hak distribusi brand industrial imaging lainnya seperti *Shimadzu*, dan *Sirona* di *Indonesia dan* tetap menjadi lokal *dealer merk FUJIFILM di Indonesia*. Di bidang bisnis *imaging*, Perseroan dan Entitas Anak akan fokus pada produk-produk yang mempunyai pertumbuhan serta margin tinggi sambil tetap melakukan ekspansi di *bidang medical imaging*.

In this Industrial Imaging Sector, after the divestment of FUJIFILM business, there are still several industrial imaging brand, namely Shimadzu and Sirona Dental Imaging & still hold the role as a local dealer of FUJIFILM brand in Indonesia. In this industrial Imaging, the Company will focus on products that still have high growth opportunity and contributes high margin.

3. Bidang Usaha Solusi Teknologi Informasi dan lainnya

3. IT Solution Business Segment and others.

Penjualan bersih untuk tahun 2015 dari sektor solusi teknologi informasi dibawah Entitas Anak PT Modern Data Solusi yang menangani penjualan

Net sales for 2015 from both sector of IT Solution under the Company's Subsidiary of PT Modern Data Solusi which handles RICOH sales accounted for and

Rp 99,9 Milyar atau sebesar 8,1% dari total pendapatan Perseroan.

, has recorded a total revenue of IDR 99.9 Billion or 8.1% from Company's total revenue.

Segmen ini juga mengalami penurunan pendapatan sebesar -21,8% dari tahun 2014. Adapun penurunan tersebut dipengaruhi oleh melambatnya perekonomian nasional sehingga banyak pelanggan dan calon pelanggan memperketat pengeluaran anggaran operasional mereka.

This segment also experienced a revenue decrease of -21.8% from 2014. Such decrease was affected by the national economy slow down where corporate customers and potential corporate customers has tighten their operational budget.

4. Bidang Usaha Makanan dan Minuman Kemasan

4. Packaged Food and Drink Business Segment

Disektor usaha makanan dan minuman kemasan ,yang berdiri sejak 2015 ini memfokuskan diri di bagian distribusi dan produksi makanan dan minuman kemasan baik untuk lokal maupun impor brand. Target dari divisi ini adalah melakukan produksi dalam negeri, dan melakukan distribusi dan pemasaran makanan dan minuman kemasan ke gerai –gerai retail modern, termasuk di dalamnya 7-Eleven.

In the sector of packaged food and drink, which has been established since 2015 and focuses itself in the distribution and production of packaged foods and drinks both for local or imported brand. Target of this division is to do domestic production, conducting distribution and marketing of packaged foods and drinks to modern retail outlets, including 7-Eleven.

Beberapa jenis produk yang telah dipasarkan diantaranya adalah jus buah dalam kemasan, jelly drinks, kopi dan teh kemasan , dan lain–lain.

Some of the marketed products are packaged fruit juice, jelly drinks, packaged coffee and tea, and others.

Pada bulan April 2015, telah diluncurkan *private label 7-Select* berupa *milk tea drink* dan pada bulan Juni 2015, diluncurkan pula produksi local dari *Welch's* Jus. Saat ini *7-Select* dipasarkan melalui seluruh gerai 7-Eleven dan *Welch's* Jus dipasarkan diseluruh gerai 7-Eleven dan juga gerai- gerai modern ritel lainnya.

On April 2015, 7-Eleven private label, ie 7-Select milk tea drink has launched and on June 2015, the first batch of locally produced of Welch's Juice has also launched. Currently, 7-Select are being sold in all 7-Eleven stores and Welch's Juices sold in 7-Eleven and other modern retail market

Divisi Food ini dipercaya dapat memberikan sinergi positif terutama untuk bisnis 7-Eleven dalam menyediakan berkualitas dengan harga terjangkau bagi konsumen dengan memberikan fleksibilitas tinggi dalam hal inovasi dan differensiasi sekaligus margin yang lebih baik bagi bisnis 7-Eleven.

This Food Business is believed to provide positive synergy especially for the 7-Eleven business in providing quality products with affordable price for customers, by presenting high flexibility in terms of innovation and differentiation, and better margins for 7-Eleven's business at the same time.

Uraian atas Kinerja Keuangan Perseroan

Kinerja Perseroan tahun 2015 mengalami penurunan yang cukup signifikan dibandingkan tahun 2014, pencapaian Earning Before Interest, Tax, Depreciation, and Amortization (EBITDA) sebesar Rp 237,2 miliar dibandingkan dengan Rp 279,2 Milyar di 2014

Description on the Company's Financial Performance

The Company's performance in 2015 experienced a pretty significant decrease compared to 2014, with the achievement of Earning Before Interest, Tax, Depreciation, and Amortization (EBITDA) amounted to IDR 237.2 billion compare to IDR 279.2 billion in 2014 2014This financial performance description refers to the Company's Financial Statement. The results of

Uraian kinerja keuangan berikut ini mengacu pada Laporan Keuangan Perseroan. Hasil audit yang dilakukan oleh Kantor Akuntan Publik Purwantono, Sungkoro & Surja sesuai laporannya tanggal 20 May 2016 untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember 2015 yang disajikan dalam buku Laporan Tahunan. Laporan Keuangan ini disajikan berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan yang berlaku di Indonesia. Mata uang pelaporan keuangan adalah Rupiah.

Audit conducted by Public Accountant Purwantono, Sungkoro & Surja in accordance to the report in May 20, 2016 for the year ended in December 31, 2015, which is presented inside the Annual Report. The financial statements are presented based on the Financial Accounting Standards applicable in Indonesia. The financial reporting currency is expressed in Rupiah.

Ikhtisar Data Keuangan Penting (dalam jutaan rupiah)/
Important Financial Highlights (in million Rupiah)

Uraian/ Description	Jumlah		Naik (Turun)/ Up (Down)	%
	2015	2014		
Aset Lancar Current Assets	695.431.890.997	826.450.623.986	(131.018.732.989)	-15.85%
Aset Tidak Lancar Non-Current Assets	1.793.910.727.784	1.556.921.699.728	236.989.028.056	15.22%
Total Aset Total Assets	2.489.342.618.781	2.383.372.323.714	105.970.295.067	4.45%
Liabilitas Jangka Pendek Short-Term Liability	942.434.856.641	573.753.479.356	368.681.377.285	64.26%
Liabilitas Jangka Panjang Long-Term Liability	262.883.729.120	470.826.049.463	(207.942.320.343)	-44.17%
Total Liabilitas Total Liability	1.205.318.585.761	1.044.579.528.819	160.739.056.993	15.39%
Total Ekuitas Total Equity	1.284.024.033.020	1.338.792.794.895	(54.768.761.925)	-4.09%
Penjualan Bersih Net Sales	1.228.726.626.567	1.437.940.463.601	(209.213.837.034)	-14.55%
Laba Bruto Gross Profit	403.300.792.915	585.054.612.343	(181.753.819.428)	-31.07%
Laba Operasi Operational Profit	82.004.601.102	157.207.209.040	(75.202.607.938)	-47.84%
Laba Bersih Net Income	(63.027.760.375)	40.730.287.268	(103.758.047.643)	-254.74%
Laba Bersih Komprehensif Comprehensive Net Income	(54.768.761.875)	38.989.554.518	(93.758.316.393)	-240.47%

ASET

Pada 2015, Perseroan mencatat total aset Perseroan sebesar Rp2.489,3 miliar dengan komposisi Aset Lancar sebesar Rp 695,4 miliar, serta Aset Tidak Lancar sebesar Rp 1,793,9 miliar. Total Aset meningkat sebesar Rp 105,9 milyar atau sebesar 4,4% dibanding total aset 2014 sejumlah Rp 2.383,3 miliar.

ASSETS

In 2015, the Company recorded total assets of the Company amounted to Rp 2.489.3 billion with the composition of Current Asset amounted to Rp695.4 billion, and Non-Current Asset amounted to Rp 1,793.9 billion. Total Assets increased by Rp 105.9 billion or around 4.4% compared to total asset in 2014 at Rp 2,383.3 billion.

Aset Lancar
Pada 2015, aset lancar turun sebesar Rp 131,0 miliar atau -15,8% menjadi sebesar Rp 695,4 miliar dibanding 2014 yang tercatat sebesar Rp 826,4 miliar. Penurunan ini terutama disebabkan oleh penurunan persediaan dan biaya dibayar dimuka

Current Assets
In 2015, current asset decreased by Rp 131.0 billion or -15.8% to Rp 695.4 billion compared to 2014 which was amounted to Rp 826,4 billion. This decreased was primarily caused by the decreased in inventory and prepaid costs

Aset Tidak Lancar
Pada 2015, Aset Tidak Lancar naik menjadi Rp1.793,9miliar dibandingkan dengan tahun lalu yaitu Rp 1.556,9 miliar atau sebesar 15,22% yang sebagian besar disebabkan oleh adanya investasi usaha patungan dengan Credit Saison Co Ltd, pembayaran dimuka pembaharuan sewa gerai-gerai 7-Eleven yang telah habis masa kontraknya serta kenaikan piutang jangka panjang dari hasil penjualan mesin–mesin dari Divisi Industrial Imaging dan RICOH.

Non-Current Assets
In 2015, Non-Current Assets increased to Rp 1,793.9 billion compared to last year at Rp 1,556.9 billion or at 15.22% which was mostly caused by investment for Joint Venture Cooperation with Credit Saison Co Ltd, upfront rental payment for rental renewal of 7-Eleven stores and increase in long term account receivable from the equipment selling of Industrial Imaging Division and RICOH.

Tabel Aset dalam Rupiah
Table of Assets in IDR

Keterangan/Description	2015	2014	Persentase (%)/Percentage (%)
Aset Lancar Current Assets	695.431.890.997	826.450.623.986	-15.85%
Aset Tidak Lancar Non-Current Assets	1.793.910.727.784	1.556.921.699.728	15.22%
Jumlah Total Aset Total Assets	2.489.342.618.781	2.383.372.323.714	4.45%

Liabilitas Jangka Pendek
Liabilitas jangka pendek pada 2015 naik sebesar Rp 368,2 miliar atau sebesar 64,19% menjadi Rp 942,0 miliar dibandingkan 2014 yang tercatat sebesar Rp 573,7 miliar. Kenaikan ini terutama disebabkan oleh Kenaikan pada Pinjaman Bank Jangka Pendek yang telah jatuh tempo.

Short-Term Liability
Short-term liability in 2015 increased by Rp 368.2 billion or at 64.19% to Rp 942.0 billion compared to 2014, which was recorded at Rp 573.7 billion. This increase was primarily caused by the increase in the due of short term bank loans.

Liabilitas Jangka Panjang
Pada 2015, liabilitas jangka panjang turun sebesar Rp 207,9 miliar atau sebesar -44,17% menjadi Rp262,8 dibandingkan 2014 yang tercatat sebesar Rp 470,8 miliar. Penurunan ini terutama disebabkan oleh penurunan hutang bank jangka panjang pinjaman bank, setelah dikurangi bagian

Long-Term Liability
In 2015, long-term liability decreased by Rp 207.9 billion or at -44.17% to Rp 262.8 compared to 2014 which was recorded at Rp 470.8 billion. This decrease was primarily caused by decreased of long term debts of bank loans, net of current maturities.

Total Liabilitas
Secara keseluruhan, total liabilitas pada 2015 naik sebesar Rp 160,7 miliar atau 15,4% menjadi Rp 1.205,3 miliar dibandingkan 2014 yang tercatat sebesar Rp 1.044,5 miliar.

Total Liability
Overall, total liability in 2015 increased by Rp 160.7 billion or 15.4% to Rp 1.205.3 billion compared to 2014 which was recorded at Rp 1.044.5 billion.

Tabel Liabilitas dalam rupiah
Table of Liability in IDR

Keterangan/Description	2015	2014	Persentase (%)/Percentage (%)
Jumlah Liabilitas Jangka Pendek/ Short Term Liabilities	942.434.856.641	573.753.479.356	64.26%
Jumlah Liabilitas Jangka Panjang/ Long Term Liabilities	262.883.729.120	470.826.049.463	-44.17%
Jumlah Liabilitas/ Total LiabilitiesTotal Assets	1.205.318.585.761	1.044.579.528.819	15.39%

Ekuitas
Ekuitas pada 2015 turun sebesar Rp 54,7 miliar atau -4,1% menjadi Rp 1.284,0 miliar dibandingkan 2014 yang tercatat sebesar Rp 1.338,7 miliar. Penurunan ini terutama disebabkan oleh kerugian pendapatan komprehensive.

Equity
Equity in 2015 decreased by Rp 54.7 billion or -4.1% to Rp 1,284.0 billion compared to 2014 which was recorded at Rp 1,338.7 billion. This decrease was primarily caused by loss in comprehensive income

Saham *Treasury* (Pembelian Kembali Saham)
Di tahun 2015 Perseroan tidak melakukan pembelian kembali saham

Treasury Stock (Repurchase of Stock)
In 2015, The Company did not do any Stock repurchased.

Laporan Laba Rugi
Penjualan bersih pada 2015 turun sebesar Rp 209,2 atau sebesar -14,6% menjadi Rp 1.228,7 miliar dibandingkan 2014 sebesar Rp 1.437,9 miliar. Penurunan pendapatan usaha ini terutama disebabkan oleh melambatnya daya beli dan konsumsi konsumen , hilangnya pendapatan dari penutupan 20 gerai yang tidak memberikan performa yang baik serta efek berkelanjutan dari pelarangan penjualan minuman alkohol oleh Pemerintah.

Income Report
Net sales in 2015 decreased by Rp 209.9 or by -14.60% to Rp 1,228.7 billion compared to 2014 at Rp 1,437.9 billion. This decrease in revenue was primarily caused by the slowing down of consumen consumption, the loss of sales from the closing down of 20 underperforming stores and the loss of sales due to continuation effect from the ban on alcoholic sales by the Government.

Untuk laba komprehensif 2015, terjadi penurunan sebesar Rp 93,7 miliar atau turun sebesar –240,5% jika dibanding dengan tahun sebelumnya. Faktor –faktor penyebab penurunan adalah penurunan pendapatan, penurunan margin gross profit untuk menjaga daya saing pasar serta kenaikan biaya operasi *extraordinary* termasuk diantaranya penghapusan persediaan FUJIFILM , biaya penutupan gerai 7-Eleven serta biaya-biaya perampingan operasi bisnis seperti biaya pesangon bekas karyawan.

For 2015 comprehensive profit, we experienced an a decrease of Rp 93.7 billion or up/down by -240.5% if compared to the previous year. Factors impacting this decreased net income includes decrease in sales, decrease in gross margin to maintain market competitiveness, increase of extraordinary operation costs resulting from streamlining business operation such as, write off FUJIFILM unsold inventory , cost of closing down 7-Eleven underperforming stores and severance payments for the laid off employees.

Arus Kas dari Aktivitas Operasi
Arus Kas Diperoleh dari Aktivitas Operasi pada

Cash Flow from Operating Activities
Cash Flow obtained from Operating Activities in 2015

Tabel Laba Rugi dalam rupiah
Table of Income in IDR

Keterangan/Description	2015	2014	Persentase (%)/Percentage (%)
Penjualan Bersih/ Net Sales	11.228.726.626.567	1.437.940.463.601	-14.55%
Laba Bruto/ Gross Profit	403.300.792.915	585.054.612.343	-31.07%
Laba Operasi/ Income from Operation	82.004.601.102	157.207.209.040	-47.84%
Total Laba Komprehensif Tahun Berjalan/ Total Comprehensive Income	(54.768.761.875)	38.989.554.518	-240.47%

Arus Kas / *Cash Flow* (dalam rupiah) / *in Rupiah)*

Keterangan/Description	2015	2014
Arus Kas dari Aktivitas Operasi Cash Flow from Operating Activities	253.418.917.186	21.592.688.811
Arus Kas dari Aktivitas Investasi Cash Flow from Investing Activities	(362.587.754.363)	(527.943.537.347)
Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan Cash Flow from Funding Activities	104.084.579.052	407.481.483.302
Kenaikan (Penurunan) Neto Kas dan Setara Kas Increase(Decrease) of Net Cash and Equivalent Cashfor the year	(5.084.258.125)	(98.869.365.234)

2015 adalah sebesar Rp 253, 4 miliar , naik dibandingkan Arus Kas Diperoleh dari Aktivitas Operasi pada 2014 sebesar Rp 21,6 miliar. Kenaikan ini terutama disebabkan oleh adanya kompensasi yang diberikan oleh pihak FUJIFILM atas divestasi bisnis senilai Rp 229,8 miliar.

is Rp 253,4 billion, increased if compared to Cash Flow obtained from 2014 Operating Activities at Rp 21.6 billion. This increase was primarily caused by the compensation given by FUJIFILM for business divesting at the value of IDR 229.8 billion.

Arus Kas dari Aktivitas Investasi
Arus Kas Digunakan untuk Aktivitas Investasi selama 2015 adalah sebesar Rp (362, 6) miliar, turun dibandingkan Arus Kas digunakan untuk Aktivitas Investasi pada 2014 sebesar Rp (527,9) miliar. Penurunan ini terutama disebabkan oleh pembukaan gerai 7-Eleven yang lebih konservatif untuk mengantisipasi keadaan ekonomi 2015 yang melemah.

Cash Flow from Investing Activities
Cash Flow used for Investing Activities throughout 2015 was Rp (362.6) billion , decreased if compared to Cash Flow used for Investing Activities in 2014 at Rp (527.9) billion. This decrease was primarily caused by conservative move for 7-Eleven new store opening expansion in order to anticipate the slowing down of 2015 economy.

Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan
Arus Kas Digunakan Untuk Aktivitas Pendanaan pada 2015 adalah sebesar Rp 104,1 miliar turun dibandingkan Arus Kas digunakan untuk Aktivitas Pendanaan pada 2014 sebesar Rp 407,5 miliar. Penurunan ini terutama disebabkan oleh belum adanya aksi korporasi penambahan modal di tahun 2015.

Cash Flow from Funding Activities
Cash Flow used for Funding Activities in 2015 was Rp 104.1 billion, decreased if compared to Cash Flow used for Funding Activities in 2014 at Rp 407.5 billion. It decreased as there was still no corporate action of capital increase in 2015.

Kemampuan Membayar Hutang Perseroan
Kemampuan Perseroan untuk memenuhi kewajibannya ditunjukkan dengan menggunakan rasio likuiditas. Sedang untuk mengukur kemampuan memenuhi seluruh kewajibannya digunakan rasio solvabilitas yang pengukurannya melalui perbandingan seluruh kewajiban terhadao seluruh aset dan perbandingan seluruh kewajiban terhadap ekuitas.

Solvency
The Company's ability to fulfill its liabilities is shown by using liquidity ratio. To measure the capacity of fulfilling its liabilities, solvency ratio is used by comparing debt ratio to total assets and debt ratio to equity.

1. Rasio Likuiditas
Likuiditas adalah kemampuan perusahaan memenuhi seluruh Liabilitas Jangka Pendek yang diukur dengan perbandingan antara Aset Lancar dengan total Liabilitas Jangka Pendek. Aset Lancar Perseroan tercatat sebesar Rp 695,4 miliar menurun sebesar –15,85% jika dibandingkan dengan tahun 2014 sebesar Rp 826,4 miliar. Sedangkan Liabilitas Jangka Pendek Perseroan dan Entitas Anak tercatat sebesar Rp 942,0 miliar yang meningkat sebesar Rp 368,7 miliar. Rasio Likuiditas Perseroan per Desember 2015 tercatat sebesar 73,79%.

1.Liquidity Ratio
Liquidity is the Company's capability to fulfill all Short-Term Liabilities measured by comparing Current Assets with total Short-Term Liabilities. The Company's Current Assets were recorded at Rp 695.4 billion, decreased by -15.85% if compared to 2014 at Rp 826.4 billion. While the Company's Short-Term Liabilities and Subsidiaries were recorded at Rp 942.0 billion, increased by Rp 368.2 billion. The Company's Liquidity Ratio per December 2015 was recorded at 73,79%.

Tabel Rasio Likuiditas dalam rupiah
Table of Liquidity Ratio in IDR

Keterangan/Description	2015	2014
Aset Lancar Current Assets	695.431.890.997	826.450.623.986
Liabilitas Jangka Pendek Short Term Liabilities	942.434.856.641	573.753.479.277
Rasio Likuiditas Liquidity Ratio for the year	73.79%	144,04%

2. Solvabilitas
Solvabilitas merupakan kemampuan Perseroan dalam memenuhi seluruh kewajibannya yang diukur dengan membandingkan jumlah Liabilitas Konsolidasi terhadap jumlah Ekuitas Konsolidasi dan jumlah Liabilitas Konsolidasi terhadap jumlah Aset Konsolidasi.

2. Solvency
Solvency is the Company's capability to fulfill its liabilities by comparing the ratio of total consolidated liabilities to total consolidated equity and total consolidated liabilities to total consolidated assets.

Tabel Rasio Solvabilitas terhadap Ekuitas dalam rupiah
Table of Solvency Ratio on Equity in IDR

Keterangan/Description	2015	2014
Total Liabilitas Total Liabilities	1.205.318.585.761	1.044.579.528.819
Total Ekuitas Total Equity	1.284.024.033.020	1.338.792.794.895
Rasio Total Liabilitas terhadap Total Ekuitas Debt to Equity Ratio	93.87%	78.02%

Perbandingan antara total liabilitas dengan total aset Perseroan dan Entitas Anak per Desember 2015 dan 2014 masing-masing adalah sebesar 48,4% dan 43,8%. Sedangkan perbandingan antara total Liabilitas dengan total Ekuitas masing-masing adalah sebesar 93,8% dan 78,0%.

Comparison of total liabilities with total assets of the Company and Subsidiaries per December 2015 and 2014 was 48.4% and 43.8%. While the comparison between total liabilities and total equity was 93.8% and 78.0%.

Tabel Rasio Solvabilitas terhadap Aset dalam rupiah
Table of Solvency Ratio on Asset in IDR

Keterangan/Description	2015	2014
Total Liabilitas Total Liabilities	1.205.318.585.761	1.044.579.528.819
Total Ekuitas Total Equity	2.489.342.618.780	2.383.372.323.714
Rasio Total Liabilitas terhadap total Aset Total Liabilities to Total Assets Ratio	48,42%	43,83%

Struktur Permodalan dan Kebijakan Manajemen atas Struktur Permodalan (dalam rupiah)
Capital Structure and Management Policy on Capital Structure (in Rupiah)

Keterangan/Description	2015	2014
Total Utang Berbunga Bank dan Pihak Ketiga Total Payables with Bank Interest from Third Party	962.218.539.208	827.120.880.230
Total Ekuitas Total Equity	1.281.133.215.253	1.331.298.349.426
Rasio Total Liabilitas terhadap Total Ekuitas Debt to Equity Ratio	2.890.817.767	7.494.445.469
Total Ekuitas / Total Equity	**1.284.024.033.020**	**1.338.792.794.895**

Prospek Usaha Perseroan

Indonesia tidak dapat mencapai target pertumbuhan ekonomi yang telah dicanangkan di tahun 2015 ini yang disebabkan oleh efek dari perlambatan ekonomi secara global. Pertumbuhan ekonomi 2015 sebesar 4.73% dibawah target 5.7% dan turun dibandingkan dengan pertumbuhan di tahun 2015 sebesar 5.02%.

Melihat keadaan di tahun 2016, keadaan masih tidak menentu yang disebabkan oleh penurunan ekonomi global yang berkepanjangan. Untuk mengantisipasi keadaan ekonomi yang belum stabil, Perseroan akan mengambil langkah – langka hyang lebih konservatif di tahun 2016, melanjutkan strategi di tahun 2015 untuk merestrukturisasi dan merampingkan operasi bisnis sekaligus juga melakukan penyehatan neraca.

Strategy Perseroan di tahun 2016 adalah sebagai berikut :

1. Perbaikan strategi untuk produk dan harga, fokus kepada makanan dan minuman segar.

2. Fokus kepada peninjauan kembali dan analisa performa dari gerai –gerai yang ada untuk kemungkinan penutupan bila target tidak tercapai setelah periode tertentu, dan fokus untuk pembukaan outlet yang berkualitas dengan format yang lebih kompak didaerah komersial.

3. Memaksimalkan infrastruktur-infrastruktur kunci yang telah dibangun untuk mendukung pembangunan dan ekspansi bisnis 7-Eleven.

4. Mempersiapkan sub-franchise melalui projek MITRA KAMI.

5. Restrukturisasi Pinjaman Bank.

6. Menjual aset –aset yang tidak produktif untuk mendukung penyehatan posisi keuangan.

Meskipun prospek ekonomi yang melambat, Perusahaan tetap yakin dan percaya akan keberhasilan dan keberlanjutan bisnis di jangka panjang. Perkembangan gaya hidup masyarakat lebih ke gaya hidup perkotaan dengan tingkat kesibukan yang tinggi dan serba cepat akan

The Company's Business Prospect

Indonesia missed its target of economic growth in 2015 due to the impact of global slowdown. Economic growth was 4.73% in 2015, missing its target of 5.7% and was down compared with 2015 growth of 5.02%.

Looking ahead on 2016, it still has a clouded outlook, given the global economic slowdown.
Hence , The Company will take a conservative view and actions for 2016, continuing the 2015 strategy to restructure and streamline the business operation as well as cleaning out balance sheet.

The Company strategy for 2016, will remain as follows :

1. Improvements in products and pricing strategy, focusing on Fresh Food and Proprietary Beverages.

2. Focusing on existing store review for possibility of closing underperforming stores, as well as focusing only to open quality stores with compact format within the commercial areas.

3. Maximizing key infrastructure to support the development and expansion of 7-Eleven business.

4. Preparing Sub-Franchise through the project of MITRA KAMI.

5. Loan Restructuring

6. Monetising of unproductive assets to support the financial position restructuring.

Despite the clouded outlook of the economy slowdown, The Company still believe for the business success and long term sustainability. The evolving of people lifestyle more on to the urban and busy lifestyle will

meningkatkan kebutuhan akan kenyamanan dan kecepatan lebih dari sebelumnya. Kombinasi gabungan antara kapabilitas dari infratsruktur fundamental serta pertumbuhan masyarakat kelas menengah yang sangat cepat sebesar 5 juta orang/tahun akan mencapai sebesar 135 juta populasi di tahun 2030, akan menjadi pendukung yang sangat untuk bisnis yang menawarkan kenyamanan dan memastikan kesuksesan jangka panjang.

boost the needs of convenience more than before. The combination of the existing capability fundamental infrastructures and the growth of middle income people (USD 5000 – 7500/year) at the size of 5 million/year will bring to 135 million members of consuming class by 2030 will strongly support the business of convenience and ensure its long term succes and sustainability.

Menurut Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo), memasuki tahun 2016 industri ritel Indonesia masih optimis dan mampu bertumbuh, sejalan dengan jumlah penduduk di Indonesia juga terus tumbuh dengan rata-rata pertumbuhan 9-10%. Dengan jumlah 250 juta penduduk sekarang saja, Aprindo melihat peluang *convenience store* untuk tumbuh subur sangat terbuka lebar. Aprindo mencontohkan, saat ini di Indonesia ketersediaan convenience store masih sangat sedikit dengan perbandingan 80-90 toko melayani satu juta penduduk. Sementara di Taiwan sudah dilayani 250-300 toko dan bahkan di Tiongkok sudah dilayani 800 toko.

According to the Association of Indonesia Retailers (Aprindo), entering 2016, Indonesian retail business is still optimistic to grow as, the number of people in Indonesia also continues to grow with an average growth of 9-10%. Even with current total of 250 million citizens, Aprindo sees the big, wide opportunity for convenience store to grow well. Aprindo pointed out that the current availability of convenience stores in Indonesia is still very few with the comparison of 80-90 stores to serve 1 million people. Meanwhile in Taiwan, they already have 250-300 stores, and 800 stores in China.

Sejalan dengan gaya hidup masyarakat urban yang serba sibuk dan serba cepat, kebutuhan akan kenyamanan – kemudahan akses, kecepatan pelayanan dan produk yang berkualitas , terus meningkat dan akan semakin meningkat. Saat ini, masyarakat lebih terdesak dengan terbatasnya waktu dan keuangan. Ketika berbelanja, mereka menginginkan pilihan yang lebih banyak dan lengkapa dengan kualitas produk yang baik dan konsisten, pelayanan yang baik serta harga yang terjangkau. 7-Eleven secara konsisten berusaha untuk memberikan kontribusi kepada kesejahteraan negara dengan menyediakan kebutuhan akan kenyamanan ini kepada masyarakat urban. Mulai dari konsep gerai, pemilihan lokasi dan penawaran produk dan jasa, semua dilakukan dengan selalu memikirkan kebutuhan konsumen diatas segalanya.

Within the fast- paced urban lifestyle of Jakarta people, convenience in terms of easy access, fast service, quality products becomes a growing demand for the busy lifestyle. People are more pressed with both time and money. When shopping , they want a great choices of preferences and consistent quality products, good services with affordable prices. 7-Eleven consistently tries to contributes to the country's welfare by answering and providing this everyday needs of conveniences to the people. From the store formats, store locations selection and it products and service offerings, all is done by considering on what customers needs above all else.

Selain itu , Perseroan mempunyai keyakinan bahwa bisnis 7-Eleven akan meraih sukses jangka panjang, didukung dengan keberadaan infrastruktur yang kuat dan solid seperti *central kitchen* dan *central warehouse* yang terintegrasi, *IT System* yang terpadu serta *Recruitment & Training Center*, untuk menopang kelangsungan dan kelancaran

In addition, The Company has high confidence that the 7-Eleven business will gain long term success, as it is supported by the existence of strong infrastructure like the Integrated Central Kitchen and Central Warehouse, Integrated IT System as well as Recruitment & Training Center, to uphold the continuance and smoothness of 7-Eleven outlets operation is considered to be one of

operasi gerai 7-Eleven dirasakan sebagai salah satu kekuatan yang dimiliki untuk memenangkan persaingan yang ada.

the strength to win over the competition.

Sedangkan dalam bisnis non-ritel Perseroan mempunyai divisi andalan yang berfokus pada bidang distribusi yaitu medical imaging dengan mengusung brand Shimadzu dan Sirona, dan IT Solution (RICOH) . Produk-produk ini merupakan beberapa divisi Perseroan yang sedang berkembang dengan pesat yang ditopang pertumbuhan ekonomi & kelompok ekonomi menengah yang menciptakan kebutuhan & kesadaran masyarakat akan tingkat kesehatan yang semakin tinggi.

As for the non-retail business, the Company has a leading division which focuses on the distribution aspect, namely: Medical Engineering under the brand of Shimadzu and Sirona, and IT Solution (RICOH). These products are some of the Company's fast-growing divisions which are supported by the economic growth & middle class economic society that creates the public needs & awareness for higher level of health.

Di bidang bisnis imaging, Perseroan dan Entitas Anak akan fokus pada produk-produk yang mempunyai pertumbuhan serta margin tinggi.

In this Imaging Business, The Company will focus only on products which has a strong growth and high margin.

Aspek Pemasaran

Keberhasilan suatu perusahaan di pasar bisnis terletak pada kejelian mereka dalam menjalankan pemasaran produk yang dihasilkan. Dalam pemasaran, perusahaan dituntut untuk bisa memahami apa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh konsumen sehingga konsumen bisa mendapat kepuasan saat menggunakan produknya. Bagi Perseroan, aspek pemasaran menjadi sangat penting karena bisa membaca kemauan pasar secara khusus dan umum.

Industri *convenience store* dan *digital imaging* yang diusung Perseroan saat ini sangat dipengaruhi oleh perkembangan pasar seperti gaya hidup dan kemajuan teknologi. Fakta tersebut menuntut Perseroan untuk selalu sigap melihat setiap peluang dalam kondisi terkini dan selalu merencanakan strategi pemasaran dengan tujuan untuk memenuhi kemauan pasar. Dengan demikian, target meraih laba Perseroan diharapkan bisa diwujudkan dengan nilai maksimal.

Marketing Aspects

The success of a Company in the business market lies within their carefulness in implementing the marketing of produced products. In the marketing field, the Company is expected to understand what is wanted & needed by the customers so that they can get satisfaction when using the product. For the Company, marketing aspect became very important because it can foresee what the market needs in special & general terms

This Convenience Store and Digital Imaging Industry carried by the Company adapted by market development such as lifestyle and technology. That fact drives the Company to be ready to see all opportunities in current condition and always plan a marketing strategy aimed to fulfill the market's desire. Therefore, the target to reach Company's profit is expected to be realized with maximum value.

Strategi Pemasaran

Berikut adalah langkah – langkah yang telah dan akan diambil oleh Perseroan dan Entitas Anak dalam menerapkan strategi pemasaran:

Marketing Strategy

Below are actions that has and will be taken by the Company and Subsidiary in implementing the market strategy, among others are:

1. PT MODERN SEVEL INDONESIA

Bisnis *Convenience Stores* : 7-Eleven

1. PT MODERN SEVEL INDONESIA

Convenience Stores Business : 7-Eleven

C Tinjauan Operasi per Segmen Usaha
Operational Overview per Business Segment

Dalam posisinya sebagai pemimpin di bisnis *convenience store* , 7-eleven secara konsisten dan kontinyu melakukan berbagai langkah untuk senantiasa dapat menyediakan produk dan layanan terbaik bagi konsumen, menyediakan apa yang diinginkan oleh konsumen ,kapan saja dan dimana saja dibutuhkan untuk selalu melampaui ekspektasi kepuasan konsumen. Untuk dapat mencapai hal ini, dibutuhkan strategi marketing jangka panjang, proses pembelajaran dan waktu untuk mencapai kesuksesan dan kestabilan bisnis di jangka panjang.

Leading in convenience store business, 7-Eleven continuesly and consistently takes actions to provide best best products and services to customers, giving what they want, whereever and whenever they need to always exceed their everchanging expectations. This requires a long term growth & marketing strategy , a learning process and time to achieve long term business stability and sustainability.

Dengan demikian, untuk mencapai percepatan pertumbuhan bisnis dan memberikan kontribusi pada ekonomi nasional secara keseluruhan untuk mencapai keberhasilan jangka panjang maka 7-Eleven secara konsisten menjalankan strategi-strategi berikut :

Therefore, to achieve growth acceleration through store expansion, contributing to national economic to reach long term sustainability, 7-Eleven has been consistently implementing its strategy :

A. Memperkuat *positioning* sebagai *Food Store Destination*

Fokus kepada penyediaan makanan dan minuman segar yang higienis dan aman, lezat, pelayanan yang cepat, dengan nilai yang baik serta kemasan yang nyaman terutama untuk kebutuhan *Grab & Go*. Lebih dari 50% area gerai didedikasikan untuk penyediaan makanan dan minuman segar. Inovasi secara kontinu merupakan kunci perbedaan untuk mengantisipasi kompetisi dan perubahan kebutuhan konsumen.

Lebih banyak variasi dan produk baru makanan segar diluncurkan di tahun 2015, dengan kemasan nyaman untuk kebutuhan *Grab & Go* untuk mengakomodasi kebutuhan gaya hidup yang serba cepat. Dengan kapasitas *Central Kitchen* tahap 2 yang mampu mendukung sampai 500 gerai, peluncuran produk-produk makanan segar dengan variasi yang baru dapat diproses dengan lebih cepat . Produk-produk populer termasuk Nasi Tenggo, *Egg Onigiri, Fresh Sandwiches, Gyu Don, Yakiniku Don, Chicken Curry Don, Fresh Udon, Pizza To Go, Hot Snack To Go, etc.*

A. Strengthening its position as Food Store Destination.

Providing fresh food and proprietary beverages which is safe & hygienic, delicious, fast service, presenting good value with convenient packaging especially for Grab & Go. More than 50 % of store space has been dedicated for fresh food and proprietary beverages. Continues innovation is the key for differentiation as well as to anticipate the keep-changing customers preferences.

New fresh food products and value packages launched and created in 2015, more with a convenient "Grab &Go" packaging to suit the needs of fast lifestyle. With the capacity of Central Kitchen phase 2 to support up to 500 stores, the launch of new products and new categories can be accomodated in a faster way. New products includes Nasi Tenggo, Egg Onigiri, Fresh Sandwiches, Gyu Don, Yakiniku Don, Chicken Curry Don, Fresh Udon, Pizza To Go, Hot Snack To Go, etc.

Dalam hal strategi harga, 7-Eleven selalu berusaha untuk memberikan nilai yang lebih kepada konsumen, mempertahankan harga yang bersaing terhadap kompetitor dan selalu mempertimbangkan daya beli konsumen sehingga mereka dapat menggunakan 7-Eleven untuk kebutuhan harian mereka sedikitnya tiga kali sehari

In terms of pricing, 7-eleven always offer better value for customers, maintaining a competitive price against its competitors, and bears in mind on consumer purchasing power and habit that will enable them to use 7-Eleven for their daily needs at least three times a day (breakfast, lunch, snack/dinner)

(Makan pagi, makan siang, *snack*/makan malam).

B. Layanan " *Everyday Convenience*"

7-Eleven menyediakan layanan terpadu untuk memenuhi kebutuhan kenyamanan konsumen setiap hari. Termasuk didalamnya :

Layanan kenyamanan : *ATMs, Laundry Services and Courier Services*

Layanan dan produk digital melalui SEVELIN KIOSK :

-Voucher *Top Up: Mobile phone, Internet*
-Bill Payment : Electricity & Bill
-Tickets : Airline, event/concert, theme park, hotels , trains, etc
-Online Game Vouchers
-nsurance Payment
-Deposit Payment Point for GRAB

Di masa depan jenis –jenis layanan akan terus ditambahkan dan disesuaikan dengan pertumbuhan dan perubahan kebutuhan konsumen. Layanan ini membawa lebih banyak konsumen untuk datang ke gerai 7-Eleven.

C. Peningkatan Upaya Pemasaran.

Peningkatan upaya pemasaran difokuskan kepada *digital marketing* melalui sosial media dan *mobile marketing*. Upaya –upaya ini membawa 7-Eleven lebih dekat dengan konsumen dengan dimungkinkannya interaksi secara personal sehingga meningkatkan efektivitas dalam promosi produk dan layanan.

Fokus aktivitas pemasaran termasuk :

a. Interaksi Harian berupa perkenalan produk dan layanan, promosi spesial dan edukasi melalui 7-Eleven media sosial. Saat ini 7-Eleven Indonesia mempunyai 180.112 *Facebook follower* dan 384.000 *Twitter follower*

b. Digital Mobile Marketing melalui kolaborasi kerjasama dengan *telco operator* yang memungkinkan *LBA (Location Based Advertising)* dan penukaran program point di 7-Eleven .

c. Keterlibatan kuat dengan komunitas hobi : mengadakan *in-store event* dan *life music*, promosi dan penawaran spesial dengan *bikers*, pelajar, dll.

D. Ekspansi dengan konsentrasi pasar.

Rencana ekspansi gerai 7-Eleven masih difokuskan

B. "Everyday Convenience" Services

Providing integrated services in 7-Eleven for customer's everyday conveniences. These are includes :

Daily conveniences services : ATMs, Laundry Services and Courier Services

Digital products and services through SEVELIN KIOSK :

- *Voucher Top Up: Mobile phone, Internet*
- *Bill Payment : Electricity & Bill*
- *Tickets : Airline, event/concert, theme park, hotels , trains, etc*
- *Online Game Vouchers*
- *Insurance Payment*
- *Deposit Payment Point for GRAB*

More services will be added in the future to cater the growing needs of customers . This services will also bring footfalls to stores.

C. Enhancing Marketing Efforts

7-Eleven Marketing efforts focusing on digital marketing through social media and mobile marketing. These efforts will bring 7-Eleven closer to customers, enabling for one on one interaction thus enhancing effectiveness in promoting its products and services.

Focused Marketing Activities include :

***a. Daily interaction**, promotion and education through 7-Eleven social media. Currently 7-Eleven Indonesia has* 180.112*Facebook follower and* 384.000 *Twitter follower*

***b. Digital Mobile Marketing** through collaboration with telco operator to enable LBA (Location Based Advertising) and telco customer's point redemption at 7-Eleven.*

***c. Strong community engagement** : in-store event and life music, special promotion for bikers, students, etc*

D. Market Concentration Expansion

Expansion plan for 7-Eleven outlets is still focused

untuk area Jakarta dan sekitarnya sampai terjadi saturasi pasar. Hal ini dilakukan untuk mencapai *brand awareness* yang lebih tinggi, memblokir kompetitor sekaligus meningkatkan effektivitas dan *efficiency* yang lebih tinggi untuk infrastruktur yang sudah dibangun. Pada akhir Dec 2015, total gerai 7-Eleven mencapai 188 gerai dan masih di area Jakarta. Pembukaan outlet belum sampai ke area Depok, Bekasi , Tangerang, Bogor dan sekitarnya sehingga kesempatan untuk ekspansi gerai 7-Eleven untuk area Jabodetabek masih sangat luas.

in Jakarta and surrounding areas until the market saturation. This is done to reach higher brand awareness, block our competitors, and increase higher effectiveness and efficiency for the existing infrastructure at the same time. By the end of 2015, total 7-Eleven outlets reached 188 in total and that solely in Jakarta. No outlet has been opened in Depok, Bekasi, Tangerang, Bogor, and surrounding areas, so the opportunity to expand 7-Eleven outlets is wide open for Jabodetabek area.

Pembukaan gerai difokuskan kepada gerai dengan ukuran yang lebih kecil dan kompak dimana pembukaannya lebih diutamakan didalam gedung–gedung seperti stasiun kereta api, perkantoran, apartemen dan pusat perbelanjaan. Tipe gerai ini lebih dekat dengan pusat-pusat kegiatan konsumen sehingga memberikan hasil produktivitas/sqm yang lebih baik, kebutuhan investasi yang lebih rendah dan biaya operasi yang lebih efisien.

Stores opening focused on smaller and compact type which is opened inside many buildings such as Train Station, Apartment & Office Building, and Mall. This types of store has a closer proximity to customers activity center, thus has a better productivity/sqm, lower capex and more efficient in operation cost.

E. Operational Excellence

Fokus dalam mengembangkan bisnis dengan mengedepankan 5 Prinsip Fundamental ; Layanan yang sigap dan ramah, variasi dan pilihan produk yang tepat, kualitas yang baik , konsisten dan terjaga, memberikan nilai yang baik untuk konsumen serta kebersihan yang selalu dijaga. Pengelolaan toko dengan sistem *Retailer Initiative*, dimana fokus kepada kebutuhan konsumen yang terus berganti dijadikan prioritas untuk terus dapat memenuhi kebutuhan mereka melampui tingkat kepuasan yang diharapkan.

E. Operational Excellence

Focus in developing the business by prioritizing the 5 Fundamental Principles; swift & friendly service, variety of appropriate products, good quality, consistent and maintained, provide good value for the customer and maintained cleanliness. Outlet Management with the retailer initiative system, where the focus to customer's ever-changing needs has to be prioritized to continuously fulfill their needs exceeding their expected level of satisfaction

F. Infrastructure

Infrastruktur yang kuat mempunyai peran yang sangat penting terhadap operasi gerai 7-Eleven yang berkualitas dan ekspansi gerai –gerai baru kedepannya. Infrastruktur terpadu berupa *Central Kitchen* dan *Central Warehouse*, layanan distribusi logistik yang kuat, implementasi teknology *IT & IS* yang handal serta *training center* yang berkualitas telah dibangun dan dipercaya menjadi keunggulan kompetitif yang kuat dalam menghadapi kompetitor untuk memastikan kesuksesan bisnis jangka panjang.

F. Infrastructure

A strong infrastructure is very crucial to support a quality store as well as store expansion. An integrated Central Kitchen and Central Warehouse, strong logistic chains, advanced implementation of IT & IS, and training center has been developed and recognized as a strong competitive advantage against the competitor to ensure the long term business sustainability.

G. CSR Project

Mendukung program pemerintah untuk membantu Usaha Kecil Menengah (UKM), Perseroan secara aktif membina komunitas UKM terutama UKM yang memproduksi makanan dan minuman segar,dengan mengadakan pelatihan berkala. Perseroan melalui PT MSI juga mendedikasikan 10 gerai 7-Eleven untuk menjual produk UKM untuk membantu para UKM untuk memasarkan produk-produk mereka.

Selain itu, Perseroan aktif berkontribusi pada komunitas dan lingkungan, dengan menggelar program *corporate social responsibility (CSR)* secara konsisten, berkala dan berkesinambungan yang difokuskan pada kegiatan penghijauan lingkungan dalam bentuk pengolahan limbah dari sisa makanan 7-Eleven menjadi makanan ternak dan pembinaan serta pemberdayaan usaha kecil dan menengah (UKM) melalui pelatihan UKM secara berkala dan penempatan produk UKM di gerai – gerai 7-Eleven.

Untuk tahun 2015, Manajemen Perseroan dan Entitas Anak dengan dukungan dari 7-Eleven Inc, Amerika Serikat, akan fokus untuk mengembangkan strategi pemasaran 7-Eleven guna mempertahankan pertumbuhan jangka panjang Perseroan sebagai tempat tujuan *"Fresh Food Destination Store"* serta menetapkan strategi yang mengacu kepada percepatan pertumbuhan serta memberikan kontribusi kepada pertumbuhan ekonomi nasional.

G. CSR Project

Support the Government's program in helping the Small Medium Enterprises (SME), the Company actively develops the SMEs communities especially to those who produce fresh food and beverages through a regular trainings. The Company through PT MSI also dedicates 10 stores of 7-Eleven to sell the SMEs products in order to help them distribute their products to customers.

In addition, contributing to the community and development, the Company held the Corporate Social Responsibility (CSR) consistently, gradually, and continuously, focused to environmental greening activities in the form of waste recycling from leftover of 7-Eleven's food to be cattle fodder. Continues training and civilizing as well as empowerment of small and medium enterprises (UKM) through gradual UKM training and UKM's product placement in 7-Eleven outlets. More outlets are now dedicated for the placements of UKM's products.

For 2015, the Company's and Subsidiaries' Management, with the support from 7-Eleven Inc, USA, will focus to improve 7-Eleven marketing strategy to maintain the Company's Long-Term growth as the "Fresh Food Destination Store" as well as implementing strategies regarding accelerated growth and provide contribution to the National economic growth.

2. PT Modern Internasional

A. Medical Imaging System

Pertumbuhan pasar alat-alat kesehatan terus meningkat sesuai peningkatan taraf hidup dan juga perkembangan teknologi
di bidang kesehatan yang makin diperlukan.

Modern Internasional terus meningkatkan penjualan alat-alat kesehatan, khususnya di bidang *radiology* diagnostik dengan makin gencar mempromosikan teknologi terkini yang terus dikembangkan oleh *principal-principal*- nya seperti *Fujifilm – Shimadzu* dan *Sirona Medical Imaging System.*

2. PT Modern Internasional

A. Medical Imaging System

Growth of the medical equipments market continues to rise in correspondence with the increase in standard of living and also technology development in the medical field which is necessary.

Modern Internasional continuously improve the medical equipment sales, especially in the field of radiology diagnostic by intensifies promotion of latest technology which is being developed by its principals such as FujiFilm – Shimadzu, and Sirona Imaging System

Fokus pengembangan produk *FujiFilm Digital Radiography (DR) System*, *Digital Mammography* dalam kualitas produk dan kemampuan lebih cepat guna memberikan diagnosa yang lebih tepat, disamping *FujiFilm Computerd Radiography (FCR)* system yang sudah banyak terpasang dan digunakan merupakan stategi dalam peningkatan layanan dan peningkatan pertumbuhan penjualan.

Focus on developing Fujifilm Digital Radiography (DR) System, Digital Mammography in a higher capacity and capability to give precise diagnose as well as developing FCR (Fujifilm Computed Radiography) System are the strategies in improving services and increase the sales growth.

Shimadzu Imaging system berkembang dengan teknologi digital terkini yang diterapkan pada peralatan *Fluoroscopy System Sonial G4* yang dilengkapi dengan slot *radiography* dan *thomosysnthesis* yang mampu menghasilkan gambar *radiography* yang lebih jelas dan detail dibandingkan teknologi sebelumnya serta tetap mengembangkan peralatan *Mobile X-Ray – General X-Ray – R/F System – C-Arm –* serta teknologi *Angiography / CathLab* yang sudah ada.

Shimadzu Imaging systems evolve with its digital technology , applied on Fluoroscopy System Sonial G4 , equipped with radiography and thomosysnthesis which are capable to produce a clear and detail radiography pictures compared with the previous tecnology. Other focus also includes developing system of Mobile Xray – General Xray – R/F Systemn –C Arm and other existing angiography/cathlab system.

Peralatan *dental imaging* foto *Panoramic* dan *Cephalometri 2D* dan *3D* serta *dental imaging* lainnya merupakan produk ungulan *Sirona Dental Company* yang dibutuhkan para dokter gigi umum maupun bermacam spesialis dokter gigi sampai tingkat pelayanan tindakan *implant* gigi.

Dental Imaging Panoramic photo and Cephalometri 2D and 3D are the featured products of Sirona Dental Company, needed by general dentist and dentist specialist.

Modern Internasional dalam pemasaran produk *Medical Imaging* didukung dengan jaringan team pemasaran dan pelayanan yang ditempatkan di berbagai kota besar Indonesia, yang mampu memberikan layanan dan dukungan ke pelanggan-pelanggan secara cepat terutama dukungan teknisi-teknisi yang sudah terlatih dan siap dalam mendukung operasional peralatan yang terpasang di Rumah Sakit atau Laboratorium Klinik.

In distributing the products, Medical Imaging Division are supported by network of distributors located all over indonesia , which are capable of giving services to clients especially in supporting through skillful technicians to support equipment operational in Hospitals and Clinics.

B. Divisi Bisnis Lainnya

Sehubungan dengan dikembalikannya hak distribusi merk FUJIFILM kepada prinsipal, maka di tahun 2015 ini, 2 divisi yaitu Divisi Photography dan Divisi Graphic Art memfokuskan aktivitasnya kepada proses pengalihan bisnis kepada FUJIFILM INDONESIA. Kegiatan lebih difokuskan untuk menjual dan membersihkan stok inventori yang masih tersisa dan penagihan terhadap piutang – piutang dagang yang masih tersisa.

B . Other Business Division

In relation with the divestment of FUJFILM Business in 2015, other divisions, namely the Photography Division and Graphic Art Division were focusing on the hand-over process of this two business division to FUJIFILM Indonesia. The focus were to sell the remaining inventory and collecting remaining AR.

3. PT Modern Data Solusi (MDS)

3. PT Modern Data Solusi (MDS)

Untuk mencapai target pada perkantoran *modern*

To achieve the set target to capture the opportunity

(corporate) dan pengembangan sistem teknologi informasi *(IT) 7-Eleven*, Perseroan secara konsisten melakukan langkah-langkah berikut:

A. Fokus distribusi melalui penjualan dan sewa untuk produk *MFP (Multi Function Printer)* baik Color maupun *B&W* dengan kapasitas *20 ppm – 55 ppm* dipasarkan sebagai solusi dari kebutuhan perkantoran modern, yang diantaranya adalah memberikan solusi *Accounting Management, Document Management, Remote & Hotspot Printing.* Selain itu di lini produk *MFP* ini juga difokuskan pengembangan *MFP* dengan menggunakan *OS Android.*

B. Pengembangan lini bisnis produk *MFP* ini telah berhasil melakukan kontrak kerja sama dengan perusahaan–perusahaan yang baik yang mempunyai banyak cabang perkantoran yang terintegrasi antara satu dengan yang lainnya, diantaranya adalah Huawei Indonesia, Asuransi Jaya Proteksi, Wallstreet Indonesia, AXA Insurance, Standard Chartered Bank, Asuransi Ace Life, Schneider Indonesia, Alstom Indonesia, Yamaha Indonesia, Pan Brothers, Glaxo Smith Kline

C. Dengan diluncurkannya konsep baru untuk integrasi *printing service* yaitu *"Print On Demand" (POD)* dengan menggunakan mesin *RICOH Pro C5100s* dan *Ricoh Pro C7100X*, dimana dengan konsep ini segala jenis kebutuhan akan cetakan mulai dari cetak photo, brosur, menu baik dalam jumlah banyak maupun sedikit dapat diakomodasi secara cepat, berkualitas dan dengan harga yang terjangkau. Di tahun ini juga, lini produk POD ini juga terus dikembangkan dan difokuskan dengan menargetkan agen-agen photo maupun agen-agen percetakan.

D. Dalam kegiatan pemasaran, Entitas Anak ini aktif melakukan pameran dan road show dari kantor ke kantor di Jakarta , maupun di kota-kota besar di luar Jakarta dan Jawa, seperti Yogyakarta, Surabaya, Bali, Makassar dan lainnya.

Bekerja sama dengan partner 7-Eleven seperti NEC, NRI dalam rangka mengembangkan sistem IT terpadu untuk memenuhi kebutuhan ekspansi gerai 7-Eleven dan NEX Logistic yang merupakan layanan baru di gerai-gerai 7-Eleven saat ini.

in modern offices (corporate) and the development of Technology Information system in 7-Eleven, the Company has been consistently implementing actions

A. Distibution focus through the selling and renting the MFP (Multi Function Printer) machines for both colors and B&W with the capacity of 20 ppm – 55ppm, which being marketed as a solution for modern offices, giving various functions sunch us Accounting Management, Document Management, Remote and Hotspot Printing. Moreover, within the line of this MFP product, an innovation of OS Android MFP usage has been developed.

B. The development of this MFP product line has been succesfull through the acquirement of contract agreement from well known companies, which includes Huawei Indonesia, Asuransi Jaya Proteksi, Wallstreet Indonesia, AXA Insurance, Standard Chartered Bank, Asuransi Ace Life, Schneider Indonesia, Alstom Indonesia, Yamaha Indonesia, Pan Brothers, Glaxo Smith Kline

C. With the launch of new concept on Integrated Printing Services, namely " Print On Demand" (POD) using RICOH Pro C5100s and RICOH Pro C7100X, where in this concept, all of printing needs from photo printing , brocures, menu book , etc in small or large number of quantities can be accomodated precisely, with high quality and affordable price. In this year, the POD product line will be focused to be distributed to photo agents and printing agents.

D. In marketing activities, MDS actively holds exhibitions and roadshows from office to office in Jakarta and other big cities in Java, Bali and Makassar.

Collaborating with 7-Eleven partners such as NEC and NRI to develop integrated IT system to support the needs of 7-Eleven stores expansions, as well as NEX Logistic as a new services within 7-Eleven stores.

D Jaringan Pemasaran
Marketing Networking

JARINGAN PEMASARAN

Hingga 31 Desember 2015, jaringan pemasaran bagi produk-produk Modern Internasional masih meliputi menjangkau 16 kota di seluruh Indonesia, yaitu: Medan (Sumatra Utara), Palembang (Sumatera Selatan), Batam (Kepulauan Riau), Pontianak (Kalimantan Barat), Pekanbaru (Riau), Padang (Sumatera Barat), Bandar Lampung (Lampung), Jakarta, Semarang (Jawa Tengah), Bandung (Jawa Barat), Surabaya (Jawa Timur), Denpasar (Bali), Makassar (Sulawesi Selatan), dan Manado (Sulawesi Utara).

Adapun daerah jaringan pemasaran ketiga segmen bisnis yang dimiliki Perseroan adalah sebagai berikut:

• Di bidang retail 7-Eleven, jaringan distribusi pada 188 gerai 7-Eleven yang berlokasi di area Jabodetabek.

• Di Bidang Medical Business memiliki jaringan pemasaran, terdiri dari: Rumah Sakit (Pemerintah & Swasta), Klinik Gigi dan Kecantikan untuk Mesin & Peralatan Sirona .

• Information Technology Segment (Modern Data Solusi – MDS/RICOH) memiliki jaringan pemasaran, terdiri dari: Perkantoran, jaringan Rumah Sakit, Printing Shops, Jaringan Bank.

Setelah pengembalian hak distribusi FUJIFILM, maka pelayanan jaringan pemasaran untuk digital imaging dan graphic art diambil alih oleh FujiFilm Indonesia.

MARKETING NETWORK

Until December 31, 2015, marketing network for Modern International products covered 16 cities all over Indonesia, namely: Medan (North Sumatra), Palembang (South Sumatra), Batam (Kep. Riau), Pontianak (West Kalimantan), Pekanbaru(Riau), Padang(West Sumatra), Bandar Lampung(Lampung), Jakarta, Semarang(Central Java), Bandung (West Java), Surabaya (East Java), Denpasar (Bali), Makassar (South Sulawesi), and Manado (North Sulawesi).

Marketing network region of the three business segments from the Company's business is as follows:

• In 7-Eleven retail, network distribution through 188 stores of 7-Eleven , located in Jabodetabek area.

• In the field of Medical Business, the marketing network, among others: Hospitals (Government & Private), Dental and Beauty Clinics for Machines & Sirona equipments.

• Information Technology Segment (Modern Data Solusi – MDS/RICOH) have marketing network consists of: Office Buildings, Hospital Network, Printing Shops, Bank Network.

After the giving back of distribution right of FUJIFILM, hence the service for the existing marketing network has been taken over gradully by FUJIFILM Indonesia.

KEBIJAKAN DAN PEMBAYARAN DIVIDEN TUNAI/
POLICIES AND CASH DIVIDEND
Kebijakan dividen dikaitkan dengan laba bersih setelah pajak direncanakan sebagai berikut:

Laba Komprehensif Comprehensive Income	Persentase dividen terhadap laba komprehensif Percentage of dividend to comprehensive income
Kurang dari Rp 10 Milliar Less than IDR 10 Billion	25% sampai dengan 35% / 25% to 35%
Rp 10 Milliar atau lebih IDR 10 Billion and more	36% sampai dengan 50% / 36% to 50%

Dividen Tunai yang telah dibagikan selama 5 (lima) tahun terakhir adalah sebagai berikut:/
The Cash Dividend paid in the last five years were as follows

Tahun Buku/ Fiscal Year	Tanggal Pembayaran/ Payment Date	Dividen kas per saham/ Cash Dividend per share	Jumlah Dividen (miliar rupiah)/ Total Dividend (billion Rupiah)
2015	Tidak ada pembagian dividen/ No dividend distributed		*)
2014	Tidak ada pembagian dividen / No dividend distributed		*)
2013	21 Agustus 2014	Rp 2	Rp 8.317
2012	14 Agustus 2013	Rp2	Rp8.317
2011	28 Januari 2013	Rp1,5	Rp6.398
2010	22 Juli 2011	Rp10	Rp6.398
2009	Tidak ada pembagian dividen / No dividend distributed	-	*)

D Jaringan Pemasaran
Marketing Networking

Realisasi Penggunaan Dana Hasil Penawaran Umum

Pada tahun 2015, Perseroan tidak melakukan aksi korporasi Penawaran Umum.

Transaksi yang mengandung benturan kepentingan dan transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa (Afiliasi).

Perseroan tidak memiliki transaksi yang mengandung benturan kepentingan dan transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan afiliasi.

Perubahan Kebijakan Akuntansi
Pada tahun 2015, kebijakan akuntansi Perseroan mengalami perubahan kebijakan mengikuti perubahan peraturan PSAK 34 tahun 2015.

Use of Proceeds from Public Offering

In 2015, The Company did not held any corporate action to raise capital through public offering.

Transaction Containing Conflict of Interests and Transaction with Affiliate Parties.

The Company do not have any transaction containing conflict of interest and transaction with affiliate parties.

Changes in Accounting Policies
In 2015, the Company's Accounting Policies experience changes based on the regulation changes of PSAK 34

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

This page intentionally left blank

Tata Kelola Perusahaan
Good Corporate Governance

Gambaran Umum Tata Kelola Perusahaan

Overview Of The Good Corporate Governance

Penerapan Tata Kelola Perusahaan yang Baik/*Good Corporate Governance (GCG)* menjadi bagian yang melekat dalam budaya kerja atau *corporate culture* PT Modern Internasional Tbk (Perseroan). GCG dalam penerapannya menjadi standar mekanisme sistem Perseroan yang sangat mempengaruhi pencapaian tujuan Perseroan, pembentukan serta pengembangan budaya kerja di lingkungan Perseroan. Tata kelola yang diterapkan oleh Perseroan juga mencakup hubungan antara para pemangku kepentingan *(stakeholder)* yang terlibat serta dalam tujuan pengelolaan Perusahaan.

Implementasi GCG yang dilakukan oleh Perseroan selalu dilakukan secara konsisten dan maksimal dalam seluruh tingkat organisasi dan dalam kegiatan usaha yang dijalankan untuk mencapai hasil yang terbaik. Hal ini juga merupakan wujud kepatuhan Perseroan terhadap Peraturan dan perundang-undangan yang berlaku. Karena itu Perseroan menjamin penerapan GCG dilaksanakan di setiap unit bisnis yang mengacu pada perkembangan GCG terkini.

Implementation of a fine Good Corporate Governance (GCG) has become an inherent part in the corporate culture of PT Modern Internasional Tbk (Perseroan). GCG implementation has become the Company's standard mechanism system which greatly affects the achievement of Company objectives, as well as establishment and development of work culture in the Company's environment. Implemented governance by the Company also includes relation between stakeholders who are involved in the Company's management pur pose.

GCG implementation conducted by the Company always done thoroughly and constantly in all organization level and in conducted business activities to obtain the best result. This is also one of the Company's form of obedience to the applicable Laws and Regulations. Therefore, the Company guarantees that the implementation of GCG will be done in each business unit that refers to the latest GCG development.

Implementasi GCG Perseroan mengacu pada prinsip-prinsip GCG sebagai berikut:

The implementation of GCG refers to the following TARIF principles:

Keterbukaan
Yaitu prinsip keterbukaan yang dilaksanakan Perseroan dalam setiap proses pengambilan keputusan, penyusunan kebijakan dan dalam setiap penyampaian informasi tentang Perseroan.

Transparancy
The principle of transparency conducted by the Company in each processes of decision making, policies arrangement and information delivery regarding the Company.

Akuntabilitas
Yaitu prinsip kejelasan fungsi yang menjunjung efektifitas dalam setiap elemen Perseroan yang bertanggung jawab pada fungsi masing-masing dan dijelaskan dalam bentuk laporan dan evaluasi.

Accountability
The principle of clarity of functions that supports the effectiveness of each Company's elements and responsible to their own functions in the form of reports and evaluation.

Tanggung Jawab
Yaitu prinsip pertanggung jawaban dalam pengelolaan perusahaan terutama menyangkut kesesuaianya terhadap etika usaha dan hukum yang berlaku serta prinsip pengelolaan perusahaan yang sehat.

Resposibility
Principle of responsibility in Corporate management especially one which is related to its suitability to business ethics and applicable laws, as well as healthy Corporate management principle.

Kemandirian
Yaitu prinsip pengelolaan perusahaan yang dilakukan secara profesional dan mandiri dengan menghindari benturan kepentingan serta pengaruh atau tekanan dari pihak manapun yang bertentangan dengan etika usaha dan hukum yang berlaku serta prinsip pengelolaan perusahaan yang sehat.

Indenpendency
Principle of corporate management, conducted in a professional and independence way by avoiding conflict of interest as well as influence or pressure from any parties with conflicting business ethics and applicable laws as well as healthy principles of Corporate governance.

Kewajaran
Yaitu prinsip perlakuan yang wajar dan proporsional dalam memenuhi hak-hak shareholders maupun stakeholders berdasarkan hukum dari peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Fairness
Principle of fair and proportional treatment in fulfilling the rights of shareholders & stakeholders based on Law of applicable legislation.

Untuk menjaga transparansi dan akuntabilitas kepada publik, Perseroan selalu menerapkan prinsip GCG dengan maksimal dan memastikan struktur GCG berjalan dengan baik agar setiap organ bisa berjalan sesuai dengan tugas dan fungsinya.

In order to maintain the transparency and accountability to the public, the Company always implements the principle of GCG thoroughly and ensures the structure runs well, thereby all instruments will perform according to their duty and function.

Prinsip-prinsip GCG ini diimplementasikan dalam mekanisme pengambilan kebijakan, termasuk diantaranya :

These GCG principles are implemented in a policy making mechanisms, which includes :

1. Rapat Umum Pemegang Saham (RUPST/LB)

1. The General Meeting of Shareholders (AGM / EGM)

dilaksanakan sesuai dengan tata cara yang telah ditetapkan dalam peraturan undang –undang, anggaran dasar Perseroan dan pedoman GCG.

2. Fungsi, tugas, wewenang dan tanggung jawab Dekom/Direksi dilaksanakan atas dasar itikad baik, pruden dan profesional.

3. Kegiatan usaha yang dijalankan harus sesuai dan sejalan dengan visi, misi, anggaran dasar, pedoman GCG dan rencana strategis Perseroan.

4. Pengembangan SDM dilakukan sesuai kebutuhan strategis Perseroan berdasarkan merit sistem.

5. Program CSR diintegrasikan dengan strategi bisnis Perseroan.

6. Pedoman GCG disosialisasikan secara kontinyu dan berkala kepada jajaran Perseroan.

is carried out in accordance with the procedures set out in legislation Of regulations, Articles of Association and the Company's corporate governance guidelines.

2. The functions, duties, authority and responsibility Board of Commissioner/Board of Directors held on the basis of good faith, prudently and professionally.

3. The operations of The Company must be appropriate and in line with the vision, mission, statutes, guidelines for good corporate governance and the Company's strategic plan.

4. Human resources development is done as needed based on the Company's strategic merit.

5. The CSR program should be integrated with the business strategy of the Company.

6. GCG principles must be socialized continuously and periodically to the Board of the Company.

Roadmap GCG

Perseroan telah menetapkan arah implementasi GCG dalam bentuk *roadmap* guna memastikan GCG menjadi acuan dalam setiap aktivitas bisnis Perseroan. Tujuan akhir dari arah implementasi adalah dengan terwujudnya Perseroan menjadi salah satu warga korporasi yang baik *(good corporate citizen).*

GCG Roadmap

The Company has set the direction of GCG implementation in the form of a roadmap to ensure it will be a reference in each business activity of the Company. The ultimate goal of this implementation direction is the realization of the Company to be one of the good corporate citizen.

Good Corporate Governence	Good Corporate Company	Good Corporate Citizen
Mematuhi setiap peraturan dalam Tata Kelola Perusahaan yang baik *Comply with any regulations in the Good Corporate Governance.*	Mengelola bisnis secara efektif sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. *Effectively manage the business in accordance with the applicable legislation.*	Menciptakan warga korporasi yang mandiri, profesional dan bertanggung jawab. Create an independent, professional, and responsible corporate citizen.

Struktur Tata Kelola

Struktur tata kelola perusahaan terdiri dari beberapa organ utama yang meliputi Rapat Pemegang Saham,Dewan Komisaris, Direksi, Sekretaris Perusahaan serta organ pendukung yang meliputi Komite Audit dan AuditInternal.

Governance Structure

Corporate governance structure consists of some major instruments, namely: General Meeting of Shareholders, Board of Commissioners, Board of Directors, Corporate Secretary, and supporting instruments such as Audit Committee and Internal Audit.

Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS)

Berdasarkan Undang-Undang No. 40/2007 tentang Perseroan Terbatas (UUPT), Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) memegang peranan sebagai organ tertinggi dalam struktur Perseroan. RUPS memiliki wewenang tertinggi yang tidak dimiliki oleh Dewan Direksi maupun Dewan Komisaris dalam batasan yang ditetapkan oleh UUPT maupun Anggaran Dasar. Setiap tahunnya RUPS diadakan oleh Direksi dan Dewan Komisaris sebagai pertanggungjawaban kepada seluruh Pemegang Saham. Salah satu wewenang RUPS adalah pemberian pertanggungjawaban Dewan Komisaris dan Direksi terkait pengelolaan Perseroan. Sedangkan RUPS Luar Biasa diselenggarakan setiap kali adanya keharusan Perseroan mengambil keputusan yang bersifat korporasi yang tidak menjadi wewenang Dewan Komisaris maupun Direksi.

General Meeting Of Shareholders (GMS)

Based on Law No. 40/2007 regarding Limited Company (Company Law), General Meeting of Shareholders (GMS) plays an important role as the highest instrument within the Company's structure. GMS has the highest authority which is not owned by the Board of Directors or Board of Commissioners within the limits set by the Company Law or the Articles of Association. GMS is held annually by the Board of Directors and Board of Commissioners as their responsibility to the entire Shareholders. One of the GMS authorities is the provision of accountability to Board of Commissioners and Board of Directors regarding Corporate management. Whilst the Extraordinary GMS is held whenever there is a necessity for the Company to make a corporate decision which is outside the authority of Board of Commissioners and Board of Directors.

Pada 2015, RUPS tahunan Perseroan telah diselenggarakan pada tanggal 3 Juni 2015, bertempat di Jakarta. Melalui mekanisme Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan 2015, telah diputuskan hal-hal sebagai berikut ini:

In 2015, the Company's AGM has been held on June 3, 2015, and took place in Jakarta. Through the 2015 Annual General Meeting of Shareholders, the following decision has been made:

1. Menerima baik dan menyetujui Laporan Tahunan Direksi Perseroan mengenai keadaan dan jalannya Perseroan serta kegiatan utama Perseroan untuk tahun buku 2014, termasuk didalamnya Laporan Tugas Pengawasan Dewan Komisaris Perseroan.

1. To receive and approve Board of Directors' Annual Report regarding the condition and progress of the Company as well as the major activity for 2014 fiscal year includes the Supervisory Report of the Company's Board of Commissioners.

2. Menyetujui dan mengesahkan Laporan Keuangan Konsolidasian Perseroan dan Entitas Anaknya tanggal 31 Desember 2014 untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yang telah diaudit oleh Kantor Akuntan Publik Purwantono, Suherman & Surja, dengan pendapat wajar tanpa pengecualian.

2. To approve and authorize the Consolidated Financial Statements of the Company and Subsidiaries dated December 31, 2014 and for the year ended on December 31, 2014, which was audited by Public Accountant Purwantono, Suherman & Surja with an unqualified opinion.

Dengan disetujui dan disahkannya Laporan Tahunan dan Laporan Keuangan Konsolidasian

By the approval and ratification of the Annual Report and Consolidated Financial Statement, then

tersebut, maka sesuai dengan ketentuan Pasal 9 Ayat 5 Anggaran Dasar Perseroan, persetujuan dan pengesahan tersebut memberikan pelunasan dan pembebasan tanggung jawab sepenuhnya kepada para anggota Direksi dan Dewan Komisaris Perseroan atas pengurusan dan pengawasan yang telah dijalankan selama tahun buku yang berkenaan dengan Laporan Tahunan dan Laporan Keuangan Konsolidasian Perseroan dan Entitas Anaknya yang disetujui dan disahkan tersebut, sejauh tindakan tersebut tercermin dalam Laporan Tahunan dan Laporan Keuangan Konsolidasian untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014.

in compliance with the provision of Article 9 clause 5 of the Company's Articles of Association, the approval and ratification gave full acquittal and responsibilities release to the Company's Board of Directors and Board of Commissioners on the management and supervision executed during the fiscal year as far as reflected actions in the Annual Report and Consolidated Financial Statement.

3. Menyetujui penetapan penggunaan total laba komprehensif tahun 2014 yang dapat diatribusikan kepada Pemilik Entitas Induk sebesar Rp.40.347.520.732,- dicatat untuk menambah saldo laba yang belum ditentukan penggunaannya dalam rangka memperkuat struktur permodalan Perseroan.

3. To approve the use of total comprehensive income during 2014 which can be atributed to the Owner of Parent Entity at the value of Rp.40.347.520.732,- - recorded to add the amount of unappropriated retained earnings in order to strengthen the Company's capital structure

4. Perubahan susunan Direksi dan Dewan Komisaris. Sesuai dengan surat kami No.007/FAD/V/15 tanggal 27 Mei 2015 yang ditujukan kepada Otoritas Jasa Keuangan, PT Bursa Efek Indonesia dan PT Kustodian Sentral Efek Indonesia dan telah diumumkan melalui Keterbukaan Informasi situs IDXnet dan situs Web Perusahaan, bahwa kami telah melakukan pengurangan/meniadakan atau menghapus agenda keempat ini.

4. Changes in the composition of the Board of Directors and Board of Commissioners. According to the Company's letter No.007/FAD/V/15 per May 27 , 2015 to Financial Services Authority (OJK), PT Bursa Efek Indonesia dan PT Kustodian Sentral Efek Indonesia and as announced through Information Disclosure on IDXnet website and The Company's website, the fourth agenda of this AGM has been erased.

5. Menyetujui untuk melimpahkan wewenang kepada Dewan Komisaris Perseroan untuk menetapkan besarnya gaji dan tunjangan lain bagi anggota Dewan Komisaris dan anggota Direksi Perseroan untuk tahun buku 2015.

5. To approve to bestow the authority to the Company's Board of Commissioners to determine the amount of salary and other allowance for the members of Board of Commissioners and Board of Directors for the 2015 fiscal year.

6. Menyetujui untuk mengangkat kembali Kantor Akuntan Publik Purwantono, Suherman & Surja sebagai Akuntan Publik Perseroan dan Entitas Anaknya untuk mengaudit Laporan Keuangan Perseroan dan Entitas Anaknya untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015, dan memberi wewenang penuh kepada Direksi Perseroan untuk menetapkan jumlah honorarium Akuntan Publik serta persyaratan lain pengangkatannya.

6. To approve the reappointing of Purwantono, Suherman & Surja as the Public Accountant for the Company and its Subsidiary to audit the Company's and the Subsidiaries' Financial Statements for the fiscal year ended on December 31, 2015 and provide full authority to the Board of Directors to determine the number of honorarium Public Accountant as well as the requirement and appointment.

Di tahun 2015, Perseroan menggelar RUPS Luar Biasa (RUPSLB) tiga kali pada 3 Juni , 10 September dan 28 December 2015. Berikut hasilnya:

In 2015, the Company held Extraordinary GMS (EGMS) thrice in June 3, September 10 and December 28 2015. The results are as follows:

RUPSLB 3 Juni 2015

1. Persetujuan atas rencana pembentukan program dan penerbitan surat utang obligasi berdasarkan *Multicurrency Medium Term Note Programme* berdenominasi Dolar Singapura atau mata uang lainnya dengan nilai yang setara dengan nilai penerbitan lebih besar dari 50% (lima puluh persen) dari ekuitas Perseroan, yang dari waktu kewaktu akan diterbitkan, dalam satu transaksi atau lebih, oleh Perseroan berdasarkan program melalui Penawaran yang bukan merupakan penawaran umum berdasarkan Undang – Undang No 8 tahun 1995 tentang Pasar Modal kepada investor di luar wilayah Negara Republik Indonesia, yang merupakan transaksi material.

2. Persetujuan Perubahan, Penyesuaian dan Pernyataan kembali Anggaran Dasar Perusahaan untuk disesuaikan dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 32/POJK.04/2015 Tentang Rencana dan Penyelenggaraan Rapat Umum Pemegang Saham Perusahaan Terbuka tanggal 8 Desember 2015 dan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 33/POJK.04/2015 Tentang Direksi dan Dewan Komisaris Emiten atau Perusahaan Publik tanggal 8 Desember 2015.

Extraordinary GMS June 3, 2015

1. Approval of the planned formation program and issuance of bonds based Multicurrency Medium Term Note Program denominated in Singapore Dollars or other currencies with a value equivalent to the value of the issuance of greater than 50% (fifty percent) of the Company's equity, which from time to time will be issued, in one or more transactions, by the Company pursuant to a program through an offer which will not constitutes as a public offering based on Law - Act No. 8 of 1995 on Capital Markets to investors outside the territory of the Republic of Indonesia, which is a material transaction.

2. Approval of Changes, Adjustments and Restatement of Articles of Association to conform with the Financial Services Authority Regulation No. 32 / POJK.04 / 2015 About the Plan and Implementation of the General Meeting of Shareholders of Public Company dated December 8, 2015 and the Financial Services Authority Regulation No. 33 / POJK .04 / 2015 On the Board of Directors and Board of Commissioners of Public Company dated December 8, 2015

RUPSLB 10 September 2015

1. Menerima baik dan menyetujui permohonan pengunduran diri Bapak Bong Kon Bui (Donny Sutanto) sebagai Direksi Perseroan. Dan Perseroan mengucapkan terima kasih kepada Bapak Bong Kon Bui (Donny Sutanto) atas kerjasama dan dedikasinya menjalankan operasional Perseroan.

2. Menyetujui pengunduran diri Bapak Chao Shern Yuan sebagai anggota Dewan Komisaris. Dan Perseroan mengucapkan terima kasih kepada Bapak Chao Shern Yuan atas kerjasama dan dedikasinya selama bergabung dengan Perseroan.

3. Menyetujui mengangkat Bapak Bong Kon Bui (Donny Sutanto) sebagai anggota Komisaris yang baru untuk jangka waktu terhitung sejak pengangkatannya oleh Rapat ini sampai sisa jabatan anggota Komisaris yang mengundurkan diri, yaitu

Extraordinary GMS September 10, 2015

1. Approved the resignation of Mr. Bong Kon Bui (Donny Sutanto) as one of the Board of Directors' member . And the Company would like to thank Mr. Kon Bong Bui (Donny Sutanto) for his cooperation and dedication to the Company's operations.

2. Approved the resignation of Mr Chao Shern Yuan as one of the Board of Commissioners' member. And the Company would like to thank to Mr Chao Shern Yuan for his cooperation and dedication to the Company.

3. Approved the appointment of Mr. Bong Kon Bui (Donny Sutanto) as a new member of the Commissioner 's for a period commencing from his appointment by the EGM, until the adjournment of the EGM held in 2019. And authorized the Board of Directors to notarized the decision result with its own

sejak ditutupnya Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa ini sampai dengan saat ditutupnya Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan yang diselenggarakan pada tahun 2019 dengan tidak mengurangi hak RUPS untuk memberhentikannya sewaktu-waktu. Dan memberikan kuasa kepada Direksi Perseroan untuk menotariilkan hasil keputusan tersebut dengan akta tersendiri serta melaporkannya kepada pejabat/instansi yang berwenang.
Dengan demikian susunan anggota Dewan Komisaris adalah sebagai berikut:
Komisaris Utama : Achmad Fauzi Hasan
Komisaris : Bong Kon Bui (Donny Sutanto)
Komisaris independen : Anthony Chandra

certificate and report it to officials / authorities.
Thus the composition of the Board of Commissioners are as follows :
President Commisionner : Achmad Fauzi Hasan
Commisionner : Bong Kon Bui (Donny Sutanto)
Commisionner : Anthony Chandra

4. Menyetujui mengangkat Bapak Chandra Wijaya sebagai Direksi yang baru untuk jangka waktu terhitung sejak pengangkatannya oleh Rapat ini sampai sisa jabatan anggota Direksi yang mengundurkan diri, yaitu sejak ditutupnya Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa ini sampai dengan saat ditutupnya Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan yang diselenggarakan pada tahun 2019 dengan tidak mengurangi hak RUPS untuk memberhentikannya sewaktu-waktu. Dan memberikan kuasa kepada Direksi Perseroan untuk menotariilkan hasil keputusan tersebut dengan akta tersendiri serta melaporkannya kepada pejabat/instansi yang berwenang.
Dengan demikian susunan anggota Direksi adalah sebagai berikut:
Direktur Utama : Sungkono Honoris
Direktur : Henri Honoris
Direktur : Chandra Wijaya
Direktur Independen : Julius Williady

4. Approved the appointment of Mr Chandra Wijaya as a new Director for a period commencing from his appointment by the EGM, until the adjournment of the EGM held in 2019. And authorized the Board of Directors to notarized the decision result with its own certificate and report it to officials / authorities.
Thus the composition of the Board of Commissioners are as follows :
President Director : Sungkono Honoris
Director : Henri Honoris
Director : Chandra Wijaya
Independent Director : Julius Williady.

RUPSLB 28 Desember 2015

Menyetujui penjaminan aset Perseroan dengan nilai lebih 50% dari kekayaan bersih Perseroan dan memberi wewenang penuh kepada Direksi Perseroan untuk melakukan semua tindakan yang dianggap perlu sehubungan dengan penjaminan tersebut.

EXTRAORDINARY GMS December 28, 2015

Approved the Company's assets guarantee with value of more than 50% of the Company's net worth to the Board of Directors to conduct all necessary actions related to the guarantee.

Dewan Komisaris

Tugas dan Tanggung jawab

Peran Dewan Komisaris dalam Perseroan sangat penting karena bertugas mengawasi pelaksanaan semua tugas dan tanggung jawab Direksi dalam mengurus Perseroan. Sesuai Anggaran Dasar, Dewan Komisaris terdiri dari tiga orang anggota termasuk di dalamnya seorang Komisaris Utama dan seorang Komisaris Independen. Kedudukan Komisaris Independen bersifat independen, yang berarti dia bukan bagian dari Perseroan maupun pemegang saham. Meski demikian, kehadiran Komisaris Independen diperlukan karena pengalamannnya dalam bidang yang sama bisa bermanfaat untuk Perseroan. Komisaris Independen ini memiliki fungsi penting dan tidak memiliki *conflict of interest*.

Paparan tugas dan tanggung jawab Dewan Komisaris yang tercantum dalam Anggaran Dasar Perseroan di antaranya adalah,

- Bertindak sebagai pengawas atas pelaksanaan tugas dan tanggung jawab Direksi dalam menjalankan kepengurusan Perseroan.
- Memberi masukan dan saran kepada Direksi termasuk mengenai rencana pengembangan Perseroan.
- Mengawasi kebijakan manajemen Perseroan termasuk rencana pengembangan Perseroan, rencana bisnis, Rencana Anggaran Tahunan selain melakukan tugas-tugas lain sebagaimana ditentukan oleh Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan.
- Melakukan hal-hal lain seperti yang diatur oleh Anggaran Dasar Perseroan dan keputusan RUPS.
- Bertindak sewaktu-waktu untuk kepentingan dan usaha Perseroan dan bertanggung jawab kepada Rapat Umum Pemegang Saham.
- Mengawasi penerapan prinsip-prinsip GCG agar dijalankan secara optimal oleh seluruh organ Perseroan

Board Of Commissioners

Duty and Responsibility

Board of Commissioners' role within the Company is really important, for they are the one supervising the implementation of all Board of Directors' duties and responsibilities in managing the Company. Pursuant to the Articles of Association, Board of Commissioners consists of three members, including a President Commissioner and Independent Commissioner. The position of Independent Commissioner is independent, which means that he is not a part of the Company or Shareholders. However, the existence of Independent Commissioner is necessary because of his experience in the same field might be useful for the Company. The Independent Commissioner have an important function and does not have any conflict of interest.

Explanation of the Board of Commissioners' duties and responsibilities as stated in the Company's Article of Association are as follows:

- *Acted as the supervisor over the implementation of Board of Directors' duties and responsibilities in managing the Company.*
- *Provide suggestion and advice to the Board of Directors regarding the Company's development plan.*
- *Supervise the Company's management policy including the Company's development plan, business plan and Annual Budget Plan apart from other duties as specified in the Annual General Meeting of Shareholders.*
- *Conduct other things as regulated in the Company's Article of Association and the outcome of GMS*
- *Acted for the Company's interest and business & be responsible to the General Meeting of Shareholders.*
- *Supervise the implementation of GCG principles in order to be executed in an optimum way by the entire instruments of the Company.*

- Memantau efektifitas implementasi GCG yang dijalankan dan melakukan penyesuaian jika diperlukan.
- Apabila perlu, Dewan Komisaris dapat memberi masukan terhadap praktik pelaksanaan GCG dalam tubuh Perseroan.
- Menjaga arus Pengungkapan informasi kepada pemegang saham dan publik.
- Meneliti dan menelaah laporan keuangan serta memberikan arahan baik melalui konfirmasi maupun koreksi bagi penyempurnaan laporan keuangan.
- Mengawasi kinerja operasional setelah menelaah laporan harian, mingguan, serta bulanan.

- *Oversee the effectiveness of GCG implementation execution and conduct an adjustment if considered as necessary.*
- *If considered necessary, Board of Commissioners may provide suggestion to the practice of GCG within the Company.*
- *Maintain the flow of information Disclosure to the Shareholders and public.*
- *Research and review the financial statements as well as provide guidance in form of confirmation or correction for the perfection of financial statement.*
- *Supervise the operational performance after reviewing daily, weekly, and monthly report.*

Dalam perjalanannya, Dewan Komisaris Perseroan telah menjalankan tanggung jawabnya dengan baik sesuai dengan Anggaran Dasar dan peraturan perundang-undangan yang berlaku melalui serangkaian rapat yang dijadikan sarana pengawasan terhadap pengelolaan Perseroan oleh Direksi.

During his tenure, the Company's Board of Commissioners have done their responsibilities well in accordance with the Article of Association and applicable rules and regulations through a series of meetings which were used as means of supervision over the Company's management by Board of Directors.

Berdasarkan pasal 14 dan 17 Anggaran Dasar Perseroan,anggota Direksi dan anggota Dewan Komisaris diangkat oleh RUPS untuk jangka waktu 5 (lima) tahun. Melalui hasil Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa Perseroan yang diselenggarakan pada 10 September 2015 yang dinyatakan kembali dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat PT Modern Internasional Tbk No. 68 tanggal 10 September 2015, yang dibuat dihadapan FX Budi Santoso Isbandi , SH., Notaris di Jakarta, menetapkan susunan Dewan Komisaris Perseroan adalah sebagai berikut:

Pursuant to article 14 and 17 of the Company's Article of Association, members of Board of Directors and Board of Commissioners are appointed by GMS for 5(five) years period. However, through the outcome of Company's Extraordinary General Meeting of Shareholders held on September 10 , 2015 which was re-stated in the Deed of Resolution from PT Modern Internasional Tbk No. 68 dated September 10, 2015, made in the presence of FX Budi Santoso Isbandi, SH., a Notary in Jakarta, set the composition of the Company's Board of Commissioners as follows:

Dewan Komisaris / *Board of Commisioners*

Komisaris Utama / *President of Commisioner*	: **Achmad Fauzi Hasan**
Komisaris / *Commisioner*	: **Bong Kon Bui (Donny Sutanto)**
Komisaris independen / *Independent Commisioner*	: **Anthony Chandra**

Remunerasi Dewan Komisaris

Jumlah besaran remunerasi Anggota Dewan Komisaris ditetapkan dalam RUPS yang terdiri dari honorarium, bonus dan tunjangan. Jumlah remunerasi tersebut telah disetujui dan disahkan dalam RUPS Tahunan pada tanggal 3 Juni 2015 yang memutuskan untuk melimpahkan

Remuneration of the Board of Commissioners

Total Remuneration of the Board of Commissioners is set out in the GMS, consists of honorarium, bonuses and allowances. The amount of remuneration has been approved and legalized in the AGM on June 3, 2015 which decided to bestow the authority to the

wewenang kepada Dewan Komisaris Perseroan untuk menetapkan besaran gaji dan tunjangan lain bagi anggota Dewan Komisaris dan Direksi Perseroan untuk tahun buku 2015, dengan total remunerasi untuk seluruh anggota Dewan Komisaris adalah sebesar Rp 3.856.370.572,-- yang pengalokasiannya didasarkan pada keputusan Rapat Dewan Komisaris.

Board of Commissioners to determine the amount of salary and other allowances for members of the company's Board of Commissioners and Board of Directors for 2015 fiscal year, with total remuneration for the entire member of Board of Commissioners at Rp 3.856.370.572,-- which allocation is based on the outcome of Board of Commissioners' meeting.

Program Pelatihan

Sepanjang 2015, Perseroan terus meningkatkan implementasi dari program pelatihan yang telah digelar pada tahun sebelumnya. Implementasi tersebut untuk meningkatkan kompetensi serta kinerja kinerja Dewan Komisaris. Selain itu, Perseroan telah menyusun rencana program pengembangan Dewan Komisaris dan Direksi untuk tahun mendatang khususnya berkenaan peningkatan efektifitas fungsi Dewan Komisaris dan Direksi.

Training Programs

Throughout 2015, the Company continues to improve the implementation of training programs which has been held in the previous year. That implementation aims to improve the competence and performance of Board of Commissioners. In addition, the Company has arranged a development plan program for the Board of Commissioners and Board of Directors for the upcoming year, especially regarding the increase of function effectiveness of the Board of Commissioners and Board of Directors.

Rapat Dewan Komisaris

Dewan Komisaris mengadakan rapat paling tidak sebanyak empat kali. Sepanjang tahun 2015, Dewan Komisaris Perseroan telah melakukan rapat sebanyak 4 (empat) kali, disamping pertemuan-pertemuan lainnya yang diadakan jika dipandang perlu atau melakukan persetujuan-persetujuan lain yang bersifat tertulis. Rapat Dewan Komisaris dilakukan ditempat kegiatan usaha di wilayah Republik Indonesia. Sedangkan risalah rapat dibuat dan ditandatangani seluruh anggota sesuai dengan Anggaran Dasar Perseroan dan berfungsi sebagai bukti sah sebuah keputusan telah diambil dalam rapat tersebut.

Board of Commissioners Meetings

Board of Commissioners held meetings at least 4 times. Throughout 2015, the Company's Board of Commissioners has conducted meetings for 4 (four) times, in addition to other meetings held if deemed necessary or to perform other written agreements. The Board of Commissioners' meetings are held in the place of business activities within Republic of Indonesia. Whilst the minutes of meetings are made and signed by the entire member in accordance with the Company's Article of Association and serves as a valid proof that a decision has been taken in the meeting.

Frekuensi dan Tingkat Kehadiran dalam Rapat

Melalui mekanisme rapat Dewan Komisaris Perseroan sepanjang tahun 2015, persentase kehadiran setiapanggota Dewan Komisaris dipaparkan sebagai berikut:

Meeting Frequency and Attendance

Through the mechanism of meetings of the Company's Board of Commissioners in 2015, attendance percentage from each member of the Board of Commissioners is presented as follows:

Nama / *Name*	Jabatan / *Position*	Frekuensi Rapat / *Meeting Frequency*	Kehadiran / *Attendance*	Persentase / *Percentage*
Achmad Fauzi Hasan	Komisaris Utama *President Commissioner*	4	4	100%
Anthony Chandra	Komisaris Independen *Independent Commissioner*	4	4	75%
Bong Kon Bui (Donny Sutanto)	Komisari *Commissioner*	4	1	25%

Pertemuan Dewan Komisaris dilaksanakan setiap tiga bulan atau sebanyak 4 (empat) kali selama tahun 2015. Rapat tersebut lebih difokuskan kepada proses penilaian maupun pembahasan performa Direksi pada kuartal sebelumnya. Beberapa keputusan penting pun telah telah dibuat sebagai hasil pembahasan rapat yang berkaitan atas tindakan korporasi tertentu. Dalam pengambilan keputusan anggota Dewan Komisaris, Komisaris Independen selalu menempatkan diri sebagai wakil dari pemegang saham minoritas.

Direksi

Ruang Lingkup Dan Tanggung Jawab

Direksi merupakan organ Perseroan yang memegang tanggung jawab penuh atas kepengurusan Perseroan untuk kepentingan dan tujuan perseroan serta bertindak mewakili Perseroan baik di dalam maupun di luar sesuai dengan ketentuan aturan dasar. Direksi terdiri dari seorang Presiden Direktur dan tiga orang Direktur atau lebih. Mekanisme pengangkatannya adalah melalui Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan hingga ditutupnya pada tahun yang ke-3.

Tanggung jawab dan wewenang setiap anggota Direksi adalah,

- Melaksanakan tugas serta mengambil keputusan sesuai dengan pembagian dan wewenang yang telah ditetapkan bagi masing-masing anggota. Namun pelaksanaan tugas setiap anggota Direksi menjadi tanggung jawab bersama.
- Setiap anggota Direksi memiliki pegangan berupa buku panduan yang memuat hal-hal terperinci mengenai tugas dan tanggung jawabnya. Sedangkan penjabaran peran dan tanggung jawab Direksi dituangkan dalam Anggaran Dasar beserta penjabaran operasional strategi yang telah ditetapkan.
- Jajaran Direksi mengembanperanan strategis korporasi.
- Dalam segi wewenang, Direksi menjadi pihak yang berhak mewakili Perseroan dalam menangani hal-hal yang berhubungan dengan permasalahan maupun perkara yang berkenaan dengan Perseroan yang

The Board of Commissioners meeting is conducted once in every 3 months or 4 (four) times during 2015. This meeting is focused to the assessment process or evaluation of the Board of Director's performance in the previous quarter. Some important decisions have also been made as an outcome of the meeting discussion, related to certain corporate action. In a decision-making process by the Board of Commissioners, the Independent Commissioner always positions himself as the representative from minor Shareholders.

Board Of Directors

Scope and Responsibilities

Board of Directors is one of the Company's instrument that holds full responsibility over the management for the Company's interest and objectives, and act on behalf of the Company both inside and outside in accordance with the provisions of the basic rules. Board of Directors consists of one President Director and 3 or more Directors. The Appointment mechanism is through the Annual General Meeting of Shareholders until the closing of the 3rd year. Responsibilities and authority of each member of the Board of Directors are,

- *Carry out tasks and make decisions in accordance with the distribution and authorities which has been set for each member. However the execution of tasks of each member of the Board of Directors is a shared responsibility.*
- *Each member of the Board of Directors has a guidance in form of a guidebook which contains a detailed information regarding their tasks and responsibilities. Whilst the elaboration of the Board of Directors' roles and responsibilities are set forth in the Articles of Association with description of operational strategy which has been set.*
- *Board of Directors carries the role as corporate strategic.*
- *In terms of authority, the Board of Directors is a party that is entitled to represent the Company in handling matters related to problems and cases which has something to*

bersifat mengikat Perseroan dengan pihak di dalam maupun di luar Perseroan.

- Direksi berwenang mengambil tindakan yang berkaitan dengan manajemen yang ruang lingkupnya dibatasi oleh Anggaran Dasar Perseroan.
- Memimpin dan memastikan sasaran Perseroan tercapai berdasarkan kepada maksud dan tujuan, visi dan misi serta Rencana Jangka Panjang yang bersumber dari hasil RUPS.
- Bertanggung jawab penuh atas pelaksanaan seluruh operasional Perseroan.
- Bertugas memastikan terlaksananya seluruh aktivitas operasional yang berlandaskan prinsip-prinsip GCG.

Sedangkan tugas setiap komponen Direksi, yang sesuai dengan aturan Anggaran Dasar, dijelaskan sebagai berikut:

do with the Company and binds it with parties inside or outside the Company.

- *Board of Directors is authorized to conduct an act related to the management which scope is limited by the Company's Articles of Association.*
- *Lead and ensure to reach the Company's target based on the purpose and objectives, vision and mission, as well as Long-Term Plan which is the outcome of GMS.*
- *Fully responsible to the execution of all corporate operation.*
- *In charge to ensure the implementation of the entire operational activities based on the principles of GCG*

Duties of each component of the Board of Directors, pursuant with the rules of the Articles of Association, described as follows:

Direktur Utama / *President Director*	Direktur utama bertugas memimpin kegiatan Direksi, melakukan koordinasi keseluruhan kegiatan Perseroan,menetapkan kebijakan visi dan misi Perseroan, serta melakukan pengembangan bisnis. *President Director is in charge of leading the Board of Directors' activities, coordinate with all company's activities, set the policy on the Company's vision and mission, as well as conducting business development.*
Direktur Bisnis dan Operasional / *Business and Operational Director*	Direktur operasional Perseroan bertugas sebagai koordinator dan pelaksana kegiatan bisnis Perseroan serta mengawasi dan mendampingi pelaksanaan fungsi operasional Perseroan di seluruh bidang usaha. *The Company's Operational Director served as coordinator and implementer of the Company's business activities as well as supervising and assisting the implementation of operational functions of the Company in all areas of business.*
Direktur Keuangan / *Financial Director*	Direktur keuangan memiliki lingkup tugas dan kerja di bidang koordinasi administrasi dan keuangan serta pengawasan serta pengendalian Entitas Anak Perseroan. Dalam setiap tahunnya, Direksi mengadakan rapat paling tidak satu kali dalam sebulan maupun waktu yang tidak ditentukan yang bersifat insidental bila dipandang perlu maupun mendesak. Informasi mengenai jadwal dan agenda rapat diinformasikan kepada setiap anggota yang pelaksanaannya bertempat di wilayah

Direktur Keuangan / *Financial Director*

Perseroan maupun di tempat usaha Perseroan. Risalah rapat Direksi yang berfungsi sebagai bukti sah pengambilan keputusan dibuat oleh salah satu peserta yang hadir yang ditunjuk oleh Ketua Rapat, yang sesuai dengan ketentuan Anggaran Dasar Perseroan.

Finance Director has the scope of duty and work in the field of administration coordination and finance as well as supervision and control over the Subsidiaries. Each year, the Board of Directors held a meeting at least once a month or in any unspecified time that is deemed necessary and urgent. Information regarding schedule and agenda of the meeting is informed to each member which the implementation took place within the Company's environment or at the Company's business location. Board of Directors' Minutes of meeting which functioned as valid proof of decision making is made by one of the participant that is appointed by the Chairman, pursuant to the Company's Articles of Association.

Berdasarkan RUPSLB yang diselenggarakan pada 10 September 2015, dan dinyatakan kembali dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat PT Modern Internasional Tbk No. 68 pada 10 September 2015, memutuskan susunan Direksi sebagai berikut:

Based on EGMS held on September 10, 2015 and restated in deed of resolutions PT Modern Internasional Tbk No. 68 dated September 10, 2015, decided the composition of Board of Directors is as follows:

Dewan Direksi / *Board of Directors*

Direktur Utama / *President Director*	: **Sungkono Honoris**
Direktur / *Director*	: **Henri Honoris**
Direktur / *Director*	: **Chandra Wijaya**
Direktur Independen / *Independent Director*	: **Julius Williady**

Pelaksanaan Tugas dan Tanggung Jawab Direksi 2015

Pada tahun 2015, Direksi telah mampu menjalankan seluruh tanggung jawab pengelolaan Perseroan berdasarkan amanat RUPS dan Anggaran Dasar Perseroan. Direksi secara ketat terus melakukan evaluasi dan pengawasan terhadap seluruh kinerja Perseroan melalui rapat Direksi serta pengawasan secara langsung terhadap seluruh bidang usaha.

Implementation of Board of Directors' Duties and Responsibilities 2015

In 2015, Board of Directors has been able to carry out all of the Company's management responsibilities based on the mandate of GMS and the Company's Articles of Association. Board of Directors strictly continues to evaluate and supervise the Company's overall performance through the meeting of Board of Directors as well as direct supervising on all line of business.

Frekuensi Pertemuan

Sepanjang tahun 2015, Rapat Dewan Direksi telah dilaksanakan sebanyak 12 kali Dengan kehadiran setiap anggota seperti dalam tabel, disamping diadakannya pertemuan-pertemuan lainnya serta melalui persetujuan tertulis secara sirkular.

Meeting Frequency

Throughout 2015, Board of Directors' Meeting has been held 12 times with member's attendance as shown in the table, apart from other meetings as well as through written consent circularly.

Nama / *Name*	Jabatan / *Position*	Frekuensi Rapat / *Meeting Frequency*	Kehadiran / *Attendance*	Persentase / *Percentage*
Sungkono Honoris	*Direktur Utama / President Director*	12	10	83%
Henri Honoris	*Direktur / Director*	12	12	100%
Julius Williady	*Direktur / Director*	12	12	100%
Chandra Wijaya	*Direktur Keuangan / Finance Director*	12	4	33%

Program Pengembangan

Guna meningkatkan kinerja serta performa Direksi, pada 2015 Perseroan melakukan upaya pengembangan kompetensi Direksi yaitu melalui keikutsertaan baik dalam pelatihan-pelatihan berkelanjutan, maupun melakukan kunjungan ke luar negeri untuk menghadiri pameran, *workshop*, kongres serta konferensi. Berikut adalah program pengembangan yang diikuti Direksi Perseroan selama tahun 2015:

Development Program

In order to improve the performance of the Board of Directors, in 2015, the Company made efforts to develop the Board of Directors' competencies through participation in both sustainable trainings and overseas visit to attend exhibitions, workshops, congresses, and conferences. Development programs attended by the Company's Board of Directors in 2015 is shown below:

Peserta / *Participants*	Program Pengembangan / *Development Program*	Penyelenggara / *Organizer*	Peserta yang ikut / *Attendee*
Agus Hadi Susanto	*Trade Show 7-Eleven Japan*	*7-Eleven Japan*	*23 -26 September 2015 / September 23 -26, 2015*
Yanty Mety			
M. Ramdhani			

Selain Direksi, upaya pengembangan kompetensi bagi para *Division Head* juga dilakukan dengan diberikan pelatihan-pelatihan. Berikut adalah program pengembangan yang diikuti oleh *Division Head* selama tahun 2015 :

Other than Board of Directors, efforts to develop the competencies for the Division Heads also performed through given trainings. Below is the development programs attended by the Division Head in 2015:

Peserta / *Participants*	Program Pengembangan / *Development Program*	Penyelenggara / *Organizer*	Peserta yang ikut / *Attendee*
Raymond Chooi			
Neneng Sri Mulyati			
Tina Novita			
Donny Sutanto			
Budiasto Kusuma			
Martino			
Vriska V. Lahama			
Chandra Wijaya			
Eka Darmawan			
Iman Santoso	*Study Case on 7-Eleven Indonesia*	*National University of Singapore*	*17-19 Juni 2015 June 17 - 19, 2015*
Ivan Budiman			
Agus Susanto			
Adrianus			
Yanty Mety			
Agus Supriadi			
M. Ramdhani			
Danny Kinarta			
Sonny A Liauw			
Handra Effendi			
Isaac Jahir			
Albert Budiman			
Fasla S.			
Anz Budi			

Pelatihan lain yang diadakan untuk manajer ke bawah antara lain:

Other trainings which were organized for manager level and below are:

Pelatihan	Total Participants
Pelatihan dan Sertifikasi 7-Eleven / 7-Eleven Training & Certification	2.313 *employees*
Pelatihan Akunting PSAK 24 revisi 2013	12 *employees*
Modern Data Solution Training	8 *employees*

Kebijakan Remunerasi Direksi

Komponen Remunerasi serta jumlah nominal perkomponen berupa tunjangan dan gaji bagi setiap anggota Direksi ditetapkan dalam RUPS Perseroan. Pada 2015, penetapan besaran remunerasi Direksi diwenangkan kepada Dewan Komisaris. Adapun, total remunerasi seluruh anggota Direksi selama tahun 2015 adalah sebesar Rp 9.372.702.700,--

Policy On Remuneration Of The Board Of Directors

Remuneration Component as well as total nominal per-component in the form of allowances and salary for every member of the Board of Directors is set on the Company's GMS. In 2015, determination of Board of Directors' remuneration is authorized to the Board of Commissioners. Total remuneration of all member of the Board of Directors for 2015 is Rp 9.372.702.700,--

Tabel Hubungan Afiliasi Antara Anggota Direksi, Dewan Komisaris, Serta Pemegang Saham / *Table Of Affiliate Relationship Between Board Of Directors, Board Of Commissioners, And Shareholders*

Affiliate Relation With										
Name	BOC	BOD	PSU / Controller	Subsidiaries						
				MSI	MPI	MDS	SMS	FFI	SMI	FFWI
Achmad Fauzi Hasan	K	-	-	-	-	-	-	-	K	-
Bong Kon Bui	K	-	-	K	-	-	-	-	D	-
Anthony Chandra	K	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sungkono Honoris	-	PD	-	KU	KU	KU	-	-	-	-
Henri Honoris	-	D	-	DU	DU	DU	-	KU	-	-
Chandra Wijaya	-	D	-	-	-	-	K	-	-	-

D : Direktur / Director
DU : Direktur Utama / Managing Director
PD : Presiden Direktur / President Director
K : Komisaris / Commissioner

MSI : Modern Sevel Indonesia
MPI : Modern Photo Industry
MDS : Modern Data Solusi
SMS : Swadaya Mitra Serasi
FFI : Fresh Food Indonesia

Komite Audit

Menurut Keputusan Ketua BAPEPAM, Kep-29/PM/2004 pada tanggal 24 September 2004, setiap Perusahaan yang terdaftar pada Bursa Efek Jakarta diwajibkan memiliki Komite Audit. Keberadaan Komite Audit sangat signifikan khususnya mencegah terjadinya kasus penyelewengan keuangan dalam tubuh Perseroan. Namun tidak hanya membentuk sebuah komite, independensi dari Komite Audit ini juga mutlak diperlukan.

Bagi Perseroan, keberadaan Komite Audit sangat penting karena itu berkaitan dengan pengawasan kinerja. Perseroan akan terus memaksimalkan keberadaan Komite Audit sejak saat ini hingga masa mendatang. Pengembangan Komite Audit akan terus dilakukan hingga mencapai kondisi ideal yang nyaman dan sejahtera. Perseroan yakin, dengan memaksimalkan Komite Audit, kinerja internal Perusahaan bisa ditingkatkan sesuai harapan. Adapun, secara khusus yang akan ditingkatkan adalah struktur organisasi Perusahaan dan karyawan Perusahaan.

Oleh karena itu, Perseroan menetapkan Komisaris Independen sebagai Ketua Komite Audit untuk memelihara independensi serta menyertakan salah satu Anggota Komite Audit yang memiliki kompetensi dibidang Akuntansi. Komite Audit beranggotakan tiga orang anggota, serta memberi laporan langsung kepada Dewan Komisaris. Anggota Komite ditunjuk oleh Dewan Komisaris dan bertugas selama 2 tahun.

Berdasarkan Surat Keputusan secara Sirkulasi Rapat Dewan Komisaris berdasar SK/001/MI-DEKOM/2010 Tentang Pengangkatan Ketua dan Anggota Komite Audit PT Modern Internasional, Tbk tanggal 22 Juni 2010, Perseroan telah membentuk Komite Audit sesuai Peraturan No. IX.I.5. dengan susunan sebagai berikut:

Ketua Komite Audit-Anthony Chandra

Lahir di Makasar 02 Februari 1963, menjabat sebagai Komisaris Independen Perseroan sejak 18 Oktober 2012 setelah sebelumnya menjabat sebagai Direktur Utama PT. Senatama Tunggal Persada di tahun 2003 serta Komisaris PT. Hasta Prima Industri pada tahun 2004. Meraih gelar Sarjana Ekonomi dari Universitas Widya Mandala,

Audit Committee

According to the verdict of BAPEPAM's Chairman, Kep-29/PM/2004 dated September 24, 2004; every Company listed on the Jakarta Stock Exchange is required to have an Audit Committee. The existence of audit committee is really significant especially to prevent cases such as financial fraud within the Company. However, not only to form a committee, Independency of this audit committee is absolutely necessary.

For the Company, the existence of Audit Committee is very important as it is related to performance supervision. The Company will continue to maximize the existence of Audit Committee from now until the future. Development of Audit Committee continuously done to the point it reaches an ideal condition as well as comfortable and prosperous. The Company believes, by maximizing the Audit Committee, Company's internal performance can be improved to meet the expectation. Especially the Company's organization structure and Corporate people.

Therefore, the Company appointed an Independent Commissioner as the Chairman of Audit Committee to maintain the independency as well as to include one of the Member of Audit Committee with competency in Accounting. Audit Committee consists of three person, as well as to provide report directly to the Board of Commissioners. Member of the Committee is appointed by Board of Commissioners and will serve for 2 (two) years.

Based on Circular Decree of Board of Commissioners' meeting SK /001/MI-DEKOM/2010 regarding Appointment of Chairman and Member of the Audit Committee of PT Modern International, Tbk on June 22, 2010, the Company has established a Audit Committee in accordance to Law No. IX.I.5 with the following arrangement:

Chairman of Audit Committee – Anthony Chandra

Born in Makassar, February 2, 1963 , served as the Company's Independent Commissioner since October 18, 2012, after previously in 2003 served as President Director at PT Senatama Tunggal Persada as well as Commissioner at PT Hasta Prima Industri in 2004. Received his Bachelor Degree of Economy from Widya

Surabaya di tahun 1987 dan menjabat Komite Audit Perseroan sejak tahun 2012.

Mandala University, Surabaya in 1987 and served as the Company's Audit Committee since 2012.

Anggota Komite Audit – Tirtonadi

Lahir di Jakarta, 1 Maret 1978 (37 tahun), meraih gelar Diploma di Politeknik UI di bidang Administrasi Niaga pada tahun 1998. Pernah menjabat sebagai Internal Auditor Perseroan (2010 – 2013), Head Internal Audit MPRI (2012 – 2013). Menjadi anggota Komite Audit sejak November 2013.

Member of the Audit Committee – Tirto Nadi

Born in Jakarta, March 1, 1978 (Age 37), received his Diploma Degree at Polytechnic UI in the field of business administration in 1998. He has served as the Company's Internal Auditor (2010-2013), MPRI Head Internal Audit (2012-2013). Became the member of Audit Committee since November 2013.

Anggota Komite Audit – Izudin

Lahir di Jakarta, 06 Juni 1970 (45 tahun), anggota Komite Audit. Meraih gelar Sarjana di bidang Akuntansi dari STIE YAI pada tahun 1995. Pernah menjabat sebagai Internal Auditor Perseroan (2002-2004), Kepala Administrasi Cabang Jakarta Perseroan (2004-2006). Menjadi Anggota Komite Audit sejak tahun 2006.

Member of the Audit Committee – Izudin

Born in Jakarta, June 6, 1970 (Age 45), received Bachelor Degree of Accounting in 1995 from STIE YAI. He has served as the Company's Internal Auditor (2002-2004), Company's Head of Administration – Jakarta Branch (2004-2006). Became a member of Audit Committee since 2006.

Tugas utama Komite Audit adalah mendorong diterapkannya GCG, terbentuknya struktur pengendalian internal yang memadai, meningkatkan kualitas keterbukaan informasi dan pelaporan keuangan serta mengkaji ruang lingkup, ketepatan, kemandirian dan objektivitas akuntan public. Adapun tugas dan tanggung jawab Komite Audit adalah sebagai berikut :

- Melakukan penelaahan atas informasi keuangan yang akan dikeluarkan Perseroan seperti laporan keuangan, proyeksi dan laporan lainnya terkait dengan informasi keuangan Perseroan.
- Melakukan penelaahan atas ketaatan Perseroan terhadap peraturan perundang-undangan lainnya yang berhubungan dengan kegiatan Perseroan.
- Memberikan rekomendasi kepada Dewan Komisaris mengenai penunjukan Akuntan yang didasarkan pada independensi, ruang lingkup penugasan dan fee untuk disampaikan kepada Rapat Umum Pemegang Saham.

The main task of the Audit Committee is to encourage the implementation of good corporate governance, the establishment of an adequate structure of internal control , improve the quality of information disclosure and financial reporting, and review the scope , accuracy, independence and objectivity of the public accountant . The duties and responsibilities of the Audit Committee are as follows:

- *Reviewing the financial information for publications. This includes financial reports, projections and other statements relating to the Company's financial information.*
- *To review the Company's adherence to the laws and regulations related to the Company's activities*
- *Provide recommendations to the Board of Commissioner on the appointment of Accountants based on independence, the scope of the assignment and the fee to be submitted to the General Meeting of Shareholders.*

- Melakukan penelaahan atas pelaksanaan pemeriksaan oleh auditor internal dan pelaksanaan tindak lanjut oleh Direksi atas temuan auditor internal.
- Melakukan penelaahan terhadap aktivitas pelaksanaan manajemen resiko yang dilakukan oleh Direksi.
- Melakukan penelaahan atas pengaduan yang berkaitan dengan proses akuntansi dan pelaporan keuangan dan manajemen resiko emiten dan perseroan.
- Melakukan penelaahan dan memberikan saran kepada Dewan Komisaris terkait dengan potensi adanya benturan kepentingan.
- Menjaga kerahasiaan dokumen, data dan informasi perseroan.
- Memberikan rekomendasi sehubungan dengan proses pengendalian internal.

Memberikan penjabaran tugas dan tanggung jawab Komite Audit untuk tahun buku yang bersangkutan sesuai dengan kebutuhan auditor eksternal.

Komite Audit memiliki kewenangan untuk mendapatkan catatan dan informasi tentang karyawan, dana, asset serta sumber daya Perseroan lainnya yang berkaitan dengan pelaksanaan tugasnya.

Dalam melaksanakan wewenang ini, Komite Audit bekerja sama dengan pihak yang melaksanakan Unit Audit Internal.

Independensi Komite Audit

Anggota Komite Audit merupakan seorang yang memiliki integritas tinggi, kemampuan, pengetahuan dan pengalaman yang memadai, pengetahuan yang cukup untuk membaca dan memahami laporan keuangan. Untuk menjaga independensi dalam pelaksanaan tugasnya, anggota Komite Audit Perseroan adalah anggota yang tidak memiliki saham baik langsung maupun tidak langsung pada Emiten atau Perusahaan Publik, hubungan keluarga karena perkawinan

- *Reviewing the implementation of audit by internal auditors and the follow-up actions by the Board of Directors on the findings of the internal auditor.*
- *Reviewing the implementation of risk management activities carried out by the Board of Directors.*
- *Reviewing complaints relating to accounting and financial reporting processes and risk management of the Company*
- *Reviewing and providing advice to the Board of Commisionner on on the possibility of potential conflict of interest.*
- *Maintain the confidentiality of documents, data and company information.*
- *Provide recommendations with respect to internal control process.*

Provide details of the duties and responsibilities of the Audit Committee for the related fiscal year in accordance with the needs of the external auditor.

Audit Committee has the authority to get the informations on employees, fund, assets and the Company's resources in relation with the Audit Committee duties and responsibilities.

In executing this authority, Audit Committee cooperates with Internal Audit Unit.

Independence of Audit Committee

Member of Audit Committee is someone with high integrity, skills, knowledge & adequate experience, and adequate knowledge to read and understand financial statements. In order to maintain the independency in carrying out its duties, member of the Company's Audit Committee is someone with no shares both directly and indirectly to the Issuers or Public Companies, family relationship by marriage and descendant to

dan keturunan sampai derajat kedua, baik secara horizontal maupun vertikal dengan Komisaris, Direksi, atau Pemegang Saham Utama Emiten atau Perusahaan Publik

the second degree, both horizontally or vertically with the Board of Commissioners, Board of Directors, or Major Shareholders of the Issuer or Public Companies.

Komite Audit Di 2015

1. Fokus kerja di 2015

Komite Audit memfokuskan kegiatannya pada kegiatan - kegiatan yang bersifat strategis dan menghindarkan diri dari kegiatan harian yang bersifat eksekusi. Penerapan prinsip - prinsip *Good Corporate Governance* (GCG) dalam kerangka kerja yang berasaskan transparansi, akuntabilitas, responsibilitas, independensi, kewajaran dan kesetaraan, baik dalam hal evaluasi pada laporan keuangan, penerapan sistem dan prosedur sesuai dengan Standar Operational Perusahaan, dan membuat Rekomendasi untuk perbaikan dalam hal kegiatan operasional perusahaan. Hal tersebut untuk mengoptimalkan fungsi dari pada Komite Audit.

Sudut pandang secara Yuridis terhadap kedudukan dari Komite Audit harus dikaitkan dengan kewenangan dan fungsi kontrol yang dimiliki oleh Komisaris Independen. Organ - organ yang ada dalam perseroan terbatas yang meliputi Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS), Komisaris dan direksi perseroan. Masing - masing organ memiliki fungsi dan tanggung jawab baik terhadap pemegang saham maupun kepada perseroan didalam menjalankan tugas dan fungsinya didalam perusahaan.

2. Aktivitas di 2015

Dalam menjalankan aktifitasnya Komite Audit memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

Mengadakan meeting rutin sebulan sekali dengan Internal Audit untuk menelaah temuan - temuan dan memberikan rekomendasi terhadap hasil temuan kepada Dewan Komisaris.

Melakukan penelaahan atas informasi keuangan yang dikeluarkan perusahaan seperti laporan keuangan, proyeksi, dan laporan lainnya terkait dengan informasi keuangan.

Audit Committee In 2015

1. Activities Focus in 2015

The Audit Committee focuses on the strategic activities and refrain from daily operational activities. Applicates and executes Good Corporate Governance (GCG) principles - transparency, accountability, responsibility, independence, fairness and equality, both in terms of the evaluation of the financial statements, the implementation of systems and procedures in accordance with the Standard Operational Company, as well as makes recommendations for improvement in terms of Companys' operational costs. This is to optimize the function of the Audit Committee.

By juridical standpoint, the position of the Audit Committee should always be associated with the authority and control functions held by an Independent Commissioner. Elements that exist in the public company which includes the General Meeting of Shareholders (AGM), the Board of Commissioner and the Board of Directors. Each element has a function and responsibility, both to shareholders and to the Company in executing its duties and function within The Company.

2. Activities in 2015

In executing its activities, Audit Committee has the following duties and responsibilities:

Regular meeting once a month with Internal Audit to review the findings and provide Recommendation on the findings to the Board of Commissioners.

Review the financial information issued by the Company such as financial statement, projection, and other reports related to financial information.

- Melakukan penelaahan atas ketaatan perusahaan terhadap peraturan perundang - undangan lainnya yang berhubungan dengan kegiatan perusahaan
- Melakukan review atas pelaksanaan pemeriksaan oleh Auditor Internal dan pelaksanaan tindak lanjut oleh Direksi atas temuan Audit Internal.
- Menelaah pengaduan yang berkaitan dengan proses akuntansi dan pelaporan keuangan, dan manajemen resiko Emitten dan Perusahaan Publik.
- Melakukan penelaahan terhadap aktifitas pelaksanaan manajemen resiko yang dilakukan oleh Direksi.
- Memberikan rekomendasi kepada Dewan Komisaris mengenai penunjukan Akuntan yang didasarkan pada indepedensi, ruang lingkup penugasan, dan fee untuk disampaikan kepada Rapat Umum Pemegang Saham.
- Memberikan masukan kepada Dewan Komisaris, terkait dengan potensi adanya benturan kepentingan.

3. Hasil di 2015

- Komite Audit memberikan rekomendasi terhadap temuan - temuan Audit Internal atas pemeriksaan yang dilakukan baik pada unit usaha Pusat, maupun unit usaha yang ada dicabang - cabang sehingga SOP yang ada dapat diterapkan untuk kinerja perseroan yang lebih baik sesuai dengan *Good Corporate Governance* (GCG).
- Mereview laporan keuangan selama tahun 2015 secara periodik baik laporan keuangan terpusat maupun konsolidasi cabang - cabang.
- Membuat laporan kepada Dewan Komisaris pertiga bulan atas kegiatan yang dilakukan komite Audit.

- *Review the Company's compliance to other legislation related to the Company's activity.*
- *Review the implementation of inspection by Internal Auditor and follow-up implementation by the Board of Directors on the findings from Internal Audit*
- *Review the complaint related to accounting process and financial reporting, and risk management issuers and Public Companies.*
- *Review the activities over risk management implementation which was conducted by the Board of Directors.*
- *Provide Recommendations to Board of Commissioners regarding appointment of an Accountant which is based on independency, scope of assignment, and the fee to be submitted to the General Meeting of Shareholders.*
- *Provide recommendations to the Board of Commissioners, regarding the potential of a conflict of interest.*

3. Results in 2015

- *Audit Committee provide recommendations on the Internal Audit's findings over the inspection both in Central business unit, or branches business unit so that the existing SOP can be applied for the Company's better performance in accordance with Good Corporate Governance (GCG)*
- *Review the financial statements during 2015 periodically, both the centralized financial statement and consolidation of branches.*
- *Make a report to the Board of Commissioners quarterly on the activities carried out by the Audit Committee*

- Merekomendasikan penunjukan auditor eksternal yang digunakan perusahaan untuk menjaga independensi atas laporan keuangan yang dikeluarkan.
- Me-*review* masukan - masukan dari auditor eksternal dan merekomendasikan ke Dewan Komisaris.
- Memberikan pendapat independen jika terjadi perbedaan pendapat antara perseroan dan auditor eksternal.
- Melakukan penelaahan atas informasi keuangan yang akan dikeluarkan perseroan seperti laporan keuangan, proyeksi dan informasi keuangan lainnya.
- Melakukan penelaahan dan memberikan saran atas potensi benturan kepentingan kepada Dewan Komisaris.
- Melaporkan kepada Dewan Komisaris berbagai resiko yang dihadapi Perseroan dan pelaksanaan manajemen resiko oleh Direksi.

4. Frekuensi Meeting 2015

- Komite audit mengadakan rapat sebanyak 12 kali selama setahun dan ini sudah memenuhi ketentuan yang di tetapkan dalam Anggaran Dasar.
- Rapat Komite Audit dihadiri oleh lebih dari separuh jumlah anggota.
- Keputusan rapat audit diambil berdasarkan musyawarah untuk mufakat.
- Setiap rapat Komite Audit dituangkan dalam risalah rapat, termasuk apabila terdapat perbedaan pendapat *(dissenting opinions),* yang ditandatangani oleh seluruh anggota Komite Audit yang hadir dan disampaikan kepada Dewan Komisaris.
- Komite Audit mengadakan rapat koordinasi satu bulan sekali dengan Unit Audit Internal.

5. Rencana kerja dan perbaikan di 2015

- Rencana kerja Komite Audit dibuat dan dilaksanakan untuk satu periode selama 12 bulan.

- *Recommend an appointment of External Audit which will be used by the Company to maintain the independence of issued financial statements.*
- *Review the advice/suggestions from External Audit and recommend it to the Board of Commissioners.*
- *Giving an independen opinion if there's an opinion differences between The Company and the External Auditor.*
- *Reviewing financial information for publication, which includes financial report, financial projection and other financial information*
- *Review and gives advices on the possibility of potential conflict of interest to Board Of Commissioner.*
- *Report to Board of Commissioner on potential risks faced by the Company and the execution of Risk Management by Board of Directors.*

4. Meeting Frequency 2015

- *Audit Committee held meetings 12 times a year and this is already fulfill the determined provision set within the Articles of Association.*
- *Audit Committee's meetings are attended by more than half of the members.*
- *The decision of Audit meeting is taken based on deliberation.*
- *Every Audit Committee's meetings are stated in the minutes of meetings, including if there is dissenting opinions, which was signed by all members of Audit Committee who attended the meeting and submitted to the Board of Commissioners.*
- *Audit Committee held monthly coordination meeting with Internal Audit Team*

5. Work Plan and Improvement in 2015

- *Audit Committee's Work Schedule is made and implemented for one period of 12 months*

- Komite Audit me*review* apabila ada hal - hal yang sifatnya urgent menjadi prioritas untuk diperbaiki, atau dijalankan oleh Perseroan.
- Temuan - temuan *Internal Audit* yang berhubungan dengan pelanggaran SOP dicarikan solusi dan dilakukan perbaikan agar tidak terulang kembali dikemudian hari.
- Melakukan pengawasan terhadap pengendalian internal dan eksternal yang berpotensi dapat merugikan Perseroan.
- Melakukan identifikasi atas kemungkinan resiko yang akan dihadapi oleh perusahaan, dan berusaha melakukan proteksi untuk menghindari kerugian perusahaan yang lebih besar (pengelolaan manajemen resiko).
- Menjaga kerahasiaan dokumen, data dan informasi Perseroan.
- Mengawasi pelaksanaan audit dan memantau pembahasan temuan audit yang dilakukan oleh auditor eksternal dengan Manajemen.
- Auditor Eksternal wajib mengkomunikasikan kepada Komite Audit hal-hal yang penting sesuai dengan peraturan yang ada.
- Meyakinkan bahwa auditor eksternal sudah menyampaikan management letter kepada Direksi.

- *Audit Committee will conduct a review if there are important things which will be a priority to be repaired, or executed by the Company*
- *Internal Audit's findings which are related to SOP violation will be given a solution and repaired so that it will not happen again in the future.*
- *Conduct supervision on internal and external control which is potential to cause loss for the Company.*
- *Identify the possibility of risk which will be faced by the Company, and try to do protection in order to avoid bigger loss of the Company (Risk Management)*
- *Maintain confidentiality of documents, data and information of the Company.*
- *Supervise the audit execution and the review of audit findings, done by the external auditors and the management.*
- *Eksternal Auditor is obliged to communicate importants findings and informations to the Audit Committe.*
- *Make sure that external auditor has given the Letter of Management to the Board of Directors.*

Rapat Komite Audit

Pada tahun 2015, Komite Audit telah menggelar rapat sebanyak 12 kali dan pembahasan sepanjang 2015 adalah sebagai berikut:

Audit Committee Meetings

In 2015, the Audit Committee held meetings for 12 times. Discussion along 2015 are as follows:

Frekuensi Pertemuan

Tingkat kehadiran Anggota Komite Audit dapat dilihat melalui tabel berikut:

Meeting Frequency

Attendance rate of the Member of Audit Committee can be seen through the following table:

Nama / *Name*	Jabatan / *Position*	Kehadiran / *Attendance*	Persentase / *Percentage*
Anthony Chandra	Komisaris / *Commissioner*	12 kali / 12 times	100%
Tirto Nadi	Anggota / *Member*	12 kali / 12 times	100%
Izudin	Anggota / *Member*	12 kali / 12 times	100%

Komite Audit telah menelaah Laporan Tahunan Perseroan, yang hasilnya adalah sebagai berikut:

- Dari hasil *review* atas laporan tahunan perseroan tidak ditemukan adanya pelanggaran yang signifikan atas laporan yang sudah dibuat dan standar serta kebijaksanaan keuangan/prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku telah terpenuhi

- Selain itu informasi yang terdapat pada Laporan Tahunan Perseroan telah disajikan berdasarkan data akuntansi keuangan atau manajemen secara benar, akurat dan asumsi yang dipakai sesuai dengan praktik bisnis yang sehat.

Audit Committee has reviewed the Company's Annual Report, with the following result:

- *From the review result of the Company's Annual Report, no significant violation is found of the report that has been made and the standard of financial and accounting principle and regulations has been well executed.*

- *Moreover, the infrmation given in the Company's Financial Report has been reported based on the correct financial accounting data mainaining accuracy and the used of assumptions follows the healthy business practices.*

Sekretaris Perusahaan

Sesuai dengan Keputusan Ketua BAPEPAM Nomor Kep-63/PM/1996 tanggal 17 Januari 1996, melalui Peraturan No IX. I.4 perlu diadakannya pembentukan Sekretaris Perusahaan dalam rangka meningkatkan pelayanan Perseroan kapada masyarakat pemodal sesuai dengan perkembangan Pasar Modal di Indonesia.

Sekretaris Perseroan memiliki peran untuk menerapkan peraturan yang berlaku sesuai dengan prinsip GCG (*Good Corporate Governance*), khususnya yang berkaitan dengan kepatuhan hukum untuk memenuhi Prinsip Keterbukaan Informasi di Pasar Modal sesuai dengan Pasal 1 butir 25 UUPM. Selain itu, Sekretaris Perseroan juga bertugas menjadi penghubung bagi Perseroan dengan pihak luar , membangun, mengembangkan dan menjaga kredibilitas Perseroan agar mempunyai nilai investasi jangka panjang.

Secara spesifik, berikut adalah uraian pelaksanaan tugas Sekretaris Perseroan:

- Mengikuti perkembangan Pasar Modal, khususnya dalam regulasi peraturan and menjadi pihak yang menjaga kepatuhan Perseroan terhadap Undang-undang Perseroan Terbatas, Anggaran Dasar, ketentuan Pasar Modal dan peraturan lain yang terkait. Termasuk didalamnya adalah memberikan masukan kepada Dewan Komisaris/Dewan Direksi untuk memenuhi peraturan.

Corporate Secretary

In accordance with the Decree of the Head of Bapepam No. Kep - 63 / PM / 1996 dated January 17, 1996 , through Regulation No. IX . I.4 , the formation Corporate Secretary of the Company is compulsary, in order to improve services to public investors in accordance with the development of capital market in Indonesia .

Corporate Secretary has a role to implement corporate rules according to the principles of Good Corporate Governance (GCG), particularly in legal compliance to fulfill the Information Disclosure Principle in accordance with Article 1, point 25 of Capital Market Law (UUPM) . In addition , the Company Secretary also served as a liaison for the Company with external parties, to build , develop and maintain the credibility of the Company in order to have a long-term investment value .

Specifically, here is the description of Corporate Secretary's duties:

- *Following the development of capital market and becoming a party that can maintain the Company's compliance to the Law of Limited Liability Company, Articles of Association, Capital Market Provision, and other related regulations. The task includes giving advise to Board Of Commissary and Board Of Directors to follow the regulation.*

- Membantu Direksi dan Dewan Komisaris dalam pelaksanaan GCG, termasuk didalamnya; keterbukaan informasi kepada publik, termasuk ketersediaan informasi pada situs web, penyampaian laporan kepada OJK secara memadai dan tepat waktu.
- Bertugas menyediakan informasi terkini secara akurat mengenai Perseroan kepada para pemegang saham, media, investor, analis, dan masyarakat umum secara rutin.
- Bertugas mengorganisir pelaksanaan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Perseroan, Rapat Direksi, Rapat Komisaris, serta melakukan penelaahan dari aspek legal atas dokumen transaksi Perseroan.

- *Supporting BOD and BOC in relation with the GCG implementation, which include information disclosure to public which include information provision in the Companys Web, report submission to Financial Service Authority (OJK) in a timely manner.*
- *Responsible to provide accurate latest information about the Company to the shareholders, media, investors, analysts, and public on a regular basis*
- *In charge of organizing the implementation of the Company's General Meeting of Shareholders (GMS), the Board of Directors Meeting, the Board of Commissioners meeting, as well as conduct a review from legal aspects over the Company's transaction documents.*

Saat ini, jabatan tersebut dipegang oleh Tina Novita Darmawan. Beliau menyelesaikan pendidikan Sarjana di bidang Internasional Bisnis dan E-Commerce dari Curtin University Australia di Australia Barat pada tahun 2002. Pernah menjabat sebagai Assistant Manager Marketing Perseroan (2002 -2005), Manajer Marketing Trading Division (2005 -2009) , kemudian sebagai Senior Manager Marketing and Merchandising PT Modern Sevel Indonesia (2009 - 2012), Investor Relation Senior Manager (2013 - 2015), dan menjadi Sekretaris Perseroan sejak Agustus 2015.

Currently, this position is held by Tina Novita Darmawan. She completed her Bachelor Degree in International Business and E-commerce from Curtin University Australia in 2002. She had served as the Assistant Marketing Manager (2002 -2005), Trading Division Marketing Manager (2005 -2009) then as Senior Manager Marketing and Merchandising PT Modern Sevel Indonesia (2009 – 2012), Investor Relation Senior manager (2013 -2015) and Corporate Secretary since August 2015.

Sepanjang tahun 2015, Sekretaris Perseroan telah melaksanakan tugasnya sebagai berikut:

Throughout 2015, Corporate Secretary has executed his duties as follows:

Secara berkala mengikuti Conference untuk bertemu dan menyampaikan informasi terkini secara akurat mengenai Perseroan kepada para pemegang saham, media investor, analis dan masyarakat umum secara rutin, di antaranya :

Periodically following the Conference to meet and accurately convey the latest information regarding the Company to the shareholders, media, investors, analysts and public on a regular basis, including:

- Public Expose 2015;
- Non Deal Roadshow dengan Macquarie Securities – January 2015;
- Non Deal Roadshow dengan HSBC – February 2015
- UBS Indonesia Conference – Maret 2015
- Morgan Stanley Indonesia Consumer Trip – April 2015
- Dan lain-lain.

- *Public Expose 2015;*
- *Non Deal Roadshow dengan Macquarie Securities – January 2015;*
- *Non Deal Roadshow dengan HSBC – February 2015*
- *UBS Indonesia Conference – Maret 2015*
- *Morgan Stanley Indonesia Consumer Trip – April 2015*
- *Others.*

Manajemen Resiko

Resiko bisnis adalah bagian yang tidak dapat dipisahkan dari kegiatan bisnis.

Sistem manajemen risiko yang dibangun oleh Perseroan adalah sebagai bentuk keseriusan komitmen Perseroan untuk mengintegrasikan proses perencanaan strategis usaha dengan kegiatan pelaksanaan usaha. Proses dari manajemen resiko selalu diselaraskan dengan strategi Perseroan.

Hingga saat ini, Perseroan telah memiliki struktur manajemen risiko yang cukup mapan, yang terimplementasi dan terus dikaji secara berkala oleh Direksi. Struktur tersebut menjadi standar prosedur dalam mengatur manajemen risiko, prosedur pengendalian internal serta prosedur penyampaian informasi. Struktur ini dirancang untuk melindungi elemen Perseroan berupa aset maupun Sumber Daya Manusia Perseroan agar seminim mungkin dapat terhindar dari risiko yang dapat membahayakan.

Beberapa risiko Perusahaan yang telah dihadapi oleh Perseroan selama tahun pelaporan adalah sebagai berikut:

- Resiko kehilangan penjualan kepada konsumen bila Perseroan tidak dapat memberikan apa yang dibutuhkan oleh konsumen dan tidak dapat berkompetisi dalam hal penyediaan keragaman dan kualitas produk, harga dan pelayanan di pasar ritel.
- Perseroan, terutama di sektor ritel , menghadapi kompetisi yang semakin ketat baik dari kompetitor yang ada maupun yang baru. Bila Perseroan gagal mengatasi tantangan yang ada maka akan berdampak bagi keuntungan dan market share Perseroan
- Risiko pembatalan kontrak atau distribusi menjadi salah satu risiko yang dihadapi karena Perseroan adalah distributor tunggal dari beberapa perusahaan/prinsipal terkemuka. Selain itu, risiko pembatalan lisensi juga harus dihadapi karena Entitas Anak bergerak dalam bidang waralaba *convenience store* 7-Eleven.

Risk Management

Risk is an inherent part of doing business.

Risk management system developed by the Company is a serious form of the Company's commitment to integrate business strategic planning process with the implementation of business activity. The risk management process is closely aligned to the Company's strategy.

Until now, The Company already had a risk management structure that is fairly well established, which were implemented and continues to be reviewed regularly by the Board of Directors. The structure became standard procedure in regulating risk management, internal control procedures as well as information delivery procedures. This structure is designed to protect the elements of the Company in form of the Company's assets and Human Resources so as little as possible can avoid any endangering risks

Some of the Corporate risks that the Company has faced during the fiscal year are as follows:

- *The risk of loosing shares of customers purchases if the Company cannot meet the customers needs and compete on product range and quality, price and services in retail convenience market.*
- *The Company, especially in the retail sector faces increasing competition from existing and new competitors. If the Company fail to address the challenges, it may impact market share and profitability.*
- *The risk of contract cancellation or distribution became one of the risks faced as the Company is the sole distributor of some companies / leading principals. In addition, the risk of cancellation of a license must also be addressed because of the Subsidiary is engaged in the 7-Eleven convenience store franchise. Two of these risks*

Dua risiko tersebut bisa memengaruhi keberlangsungan Perseroan dan Entitas Anak. Adanya risiko akan performa Perseroan dapat terpengaruh secara negatif dengan adanya gangguan sistem dan jaringan komputer. Kegagalan proses teknologi yang signifikan baik didalam sebuah proses operasi gerai maupun didalam rantai pasokan , dapat mempengaruhi keberlangsungan transaksi. Jika Perseroan tidak melakukan investasi yang memadai sekaligus efisien, berinvestasi cukup atau efisien dalam sistem IT, Perseroan mungkin tidak dapat memberikan proposisi yang baik bagi pelanggan . hal ini juga yang dapat mempengaruhi daya saing.

could affect the sustainability of the Company and its Subsidiaries.
There's a risk that the Company's future performances may be negatively affected by system and computer network interruptions. A significant failure in the IT processes of retail operations in stores, or in supply chain could impact the ability to trade. If the Company doeant invest enough or efficiently in the IT system, The Company may not be able to deliver customer proposition which could impact competitiveness.

- Instabilitas ekonomi dunia menjadi salah satu risiko yang harus dihadapi oleh Perseroan, karena instabilitas bisa memicu terjadinya fluktuasi mata uang regional maupun global dan itu ikut memicu pelemahan perekonomian dunia dan nasional.

- *Instability of the global economy became one of the risks faced by the Company, because of the instability may lead to fluctuations in regional and global currency and it would trigger the weakening of global and national economy*

- Risiko lain yang muncul adalah terkait kebijakan dari Pemerintah seperti pelarangan impor, kebijakan pengenaan tarif bea masuk dan/atau pajak lainnya atas produk yang diimpor/dijual oleh Perseroan dan Entitas Anak. Perseroan menghadapi perkembangan regulasi yang tidak menguntungkan berupa pelarangan penjualan produk-produk tertentu seperti minuman beralkohol.

- *Another risk that arises is related to the policy of the Government such as import ban, policy on imposition of tariffs and / or other taxes on imported products / sold by the Company and the Subsidiary. The Company faces adverse regulatory developments such as banned on sales for specific products , for example ban on sales of alcoholic drinks.*

- Risiko lain yang harus dihadapi adalah kegiatan usaha dan perolehan laba Entitas Anak. Jika penurunan pendapatan turun dari Entitas Anak, maka itu akan berdampak negatif bagi pendapatan dan kinerja Perseroan.

- *Another risk that must be faced is the business activity and profitability of Subsidiary. If the decrease in revenues fell from Subsidiary, then it will negatively impact the Company's earnings and performance.*

- Perseroan harus menghadapi risiko gangguan pasokan produk dari pemasok. Jika itu terjadi, maka risiko keterlambatan produk sampai ke konsumen bisa terjadi dan itu akan berdampak negatif bagi Perseroan karena ada risiko pelanggan yang akan beralih.

- *The Company must face the risk of disruptions of supply products from the supplier. If that happens, then the risk of products delayed to the customer may occur and it will have a negative impact for the Company because of there is a risk that customers will switch.*

- Adanya resiko strategi keuangan belum jelas dan tidak mempunyai jangka panjang. Performa yang lemah dapat memberikan tekanan kepada arus kas bebas Perseroan dan dapat berdampak pada kemampuan untuk

- *Theres a risk that financial strategy is unclear or unsustainable. Weak performance could put pressure on free cash flow and impact the ability to improve credit rating. Investor Support also could be impacted if it is takes longer than*

meningkatkan peringkat kredit. Dukungan dari *investor* juga dapat terpengaruh apabila strategy Perseroan yang dijalankan tidak dapat dengan cepat memberikan hasil sesuai ekspektasi.

Melihat berbagai risiko yang dihadapi Perseroan diatas, sistem Manajemen Risiko Perseroan menjalankan perannya dalam mengidentifikasi kemungkinan adanya potensi risiko yang akan muncul beserta tingkat akibatyang ditimbulkan. Perseroan kemudian menelaah sistem pengendalian internal untuk mengendalikan risiko tersebut serta menindaklanjuti secara efisien risiko yang sudah muncul serta meningkatkan sistem pengendalian yang dirasakan harus lebih efektif dijalankan. Manajemen risiko yang Perseroan terapkan adalah sebagai berikut:

1. **Manajemen Risiko Persaingan Usaha**
   Baik Perseroan maupun Entitas Anak akan berfokus kepada kebutuhan konsumen. Oleh karena itu, Perseroan akan menjual produk atau layanan yang dapat selalu memberikan nilai lebih, senantiasa mempunyai keunikan and differensiasi tersendiri yang dibutuhkan oleh konsumen dibandingkan dengan produk kompetitor yang ada dilapangan, serta selalu mencari inovasi – inovasi produk dan layanan baru dalam rangka meningkatkan penjualan dan keuntungan bagi Perseroan. Kebijakan ini juga dilakukan melalui kerja sama dengan pihak ketiga, dan difokuskan secara internal dengan membangun pilar–pilar infrastruktur pendukung bisnis yang diperlukan terutama untuk bisnis utama entitas anak yaitu 7-Eleven, diantaranya :

   - *Central Kitchen*
   - *Central Warehouse* dan *Logistic Supply Chain*
   - Informasi Teknologi
   - *Recruitment* dan Training Center
   - Serta terus berupaya melaksanakan kebijakan ini secara konsisten. Kerjasama dengan *partner – partner* yang sangat berpengalaman dibidangnya seperti Warabeya Nichiyo Co. Ltd dan Credit Saison Japan

expected to prove that the Company's strategy is achieving expected turnaround result.

Looking at the various risks faced by the Company above, Corporate Risk Management system performed its role in identifying the possibility of potential risk which will appear along with the level of the impact. The Company then examine the internal control system to control these risks and efficiently follow-up the risks that have emerged as well as to improve the control system which is needed to be more effective in running its function. Risk management that the Company implemented are as follows:

1. ***Risk Management of Business Competition***
   Both the Company and its Subsidiaries will focus to customer's needs. Therefore, the Company will always sell products or service that could give additional value, have its own uniqueness and differentiation that is needed by customers compared to competitor's products in the field, as well as continuously seek innovations of new product and services in order to improve sales and profit. This policy is also done through the cooperation with third party, and internally focused by building the business-supporting infrastructures needed especially for the Subsidiary's main business, namely 7-eleven, among others:

   - *Central Kitchen*
   - *Central Warehouse & Logistic Supply Chain*
   - *Information Technology*
   - *Recruitment & Training Center*
   - *Continues to implement the policy constantly*
     Cooperates with partners who are highly experienced in their felds such as Warabeya Nichiyo CoLtd and Credit Saison Japan.

2. **Manajemen Risiko tidak diperpanjangnya Perjanjian Waralaba dan Lisensi**
   Perjanjian Waralaba yang diberikan oleh 7-Eleven Inc adalah dengan masa waralaba sepanjang 20 tahun plus perpanjangan 10 tahun. Selain itu, Perseroan dan Entitas Anak berusaha menjalin hubungan yang baik dengan pemberi Waralaba dengan cara selalu melaksanakan apa yang telah disepakati bersama pada perjanjian waralaba.

   Selain itu, team dari 7-Eleven Inc secara aktif terlibat dalam memberikan arahan, training, penyusunan strategi dan melakukan supervisi dalam manajemen dan operasi pengelolaan bisnis 7-Eleven sehingga keadaan terkini mengenai bisnis 7-Eleven diketahui secara detail oleh tim 7-Eleven Inc. Tinjauan berkala akan hasil dari pengelolan bisnis 7-Eleven dilakukan setiap bulannya.

   Setiap tahun dilakukan evaluasi pelaksanaan perjanjian waralaba dengan memperhatikan kondisi perekonomian yang terjadi pada tahun tersebut. Dengan itu, risiko tidak diperpanjangnya perjanjian dapat diantisipasi.

3. **Manajemen Risiko Kegagalan Sistem Teknologi**
   Risiko ini dapat diantisipasi dengan adanya program investasi yang jelas untuk menjaga keamanan, integritas dan efisiensi dari infrastruktur Teknologi Informasi. Untuk bisnis ritel 7-Eleven, investasi dan implementasi Teknologi Informasi telah memakai dan mengikuti petunjuk dan arahan sistem teknologi informasi dari partner global *7-Eleven Inc*, yaitu *NEC, NRI, PDI* dengan *track record* yang telah terbukti untuk memberikan support kepada bisnis 7-Eleven secara efektif dan efisien.

4. **Manajemen Risiko Kebijakan Pemerintah dan Politik**
   Untuk mengurangi risiko dari perubahan hukum dan peraturan, Perseroan memonitor potensial perubahan peraturan dengan secara aktif terlibat dalam badan-badan hukum dan pemerintahan. Perseroan bertujuan untuk mewakili pandangan dari konsumen dan komunitas to mengelola dampak dari

2. ***Risk Management of Non-extended Franchise and License Agreement***
   Franchise Agreement give n by 7-Eleven Inc is 20 years plus 10 years extension. Other than that, the Company and Subsidiary tries to maintain a good relationship with Franchise provider by always carrying out what has been agreed in the franchise agreement.

   Moreover, the development team from 7-Eleven Inc. has been actively engaged in providing direction, training, strategy and supervises the management and operation of 7-Eleven business, hence 7-Eleven Inc always got details update on the current state of the 7-Eleven business . Periodic review on the business results and achievements is done every month.

   Each year, evaluation on the implementation of franchise agreement is carried out by paying attention to the occurring economic conditions at the year. With that, risk of non-extended agreement can be anticipated.

3. ***Risk Management of System Technology Failure***
   This risk can be anticipated as there is a clear programme of investment to maintain the safety, integrity and efficiency of IT infrastructure and its security. As for the retail 7-Eleven business, the IT investment and implementation has been using and following the clear guidance of IT System from global partner of 7-Eleven Inc, which include NEC, NRI and PDI with their proven track record of best in class performance of IT system that can effectively and efficiently support the 7-Eleven retail operation.

4. ***Risk Management of Government Regulation and Politics.***
   To mitigate the risk from legal dan regulatory changes, The Company keeps monitoring the potentiality of regulatory changes by engaging with goverment and regulatory bodies. The Company aims to represent the views of customers and communities, to manage the impact of political and regulatory changes.

perubahan politik dan peraturan.

5. **Manajemen Risiko Gangguan Pasokan**
Hal ini dapat diantisipasi dengan pembangunan infrastruktur logistik dan distribusi yang baik seperti pembangunan *Combined Distribution Center* (CDC) yang sedang dilakukan Perseroan, yaitu *Central Warehouse* yang menampung dan mendistribusikan stok yang dibutuhkan toko serta *Central Kitchen* yang memproduksi makanan segar yang merupakan fokus penjualan pada retail 7-Eleven , dimana di tahun 2015 ini, tahap kedua pembangunan *Central Kitchen* ini telah berhasil diselesaikan dan dibuka pada bulan Dec 2015. Dengan dibukanya *Central Kitchen* tahap 2 ini, yang juga merupakan hasil kerja sama dengan Warabeya Nichiyo Co Ltd – yang merupakan ekslusif central kitchen yang memproduksi makanan segar untuk 7-Eleven Jepang, diharapakan dapat menunjang kebutuhan outlet 7-Eleven sampai sekitar 500 outlet, sekaligus diharapkan untuk meningkatkan makanan segar di 7-Eleven dari segi kualitas , kuantitas dan variasi. Selain itu, Perseroan juga melakukan kerjasama dengan berbagai pihak supplier melalui kontrak kerja sama pemasokan untuk menjamin pasokan yang konsisten.

6. **Manajemen Risiko Kegagalan dalam Pengembangan Usaha**
Pengembangan usaha bergantung dari beberapa faktor, yaitu:
1. Kemampuan finansial Perseroan.
2. Eksekusi operasi yang tepat dan handal di lapangan.
3. Tersedianya lokasi yang strategis.
Untuk mengantisipasi berbagai faktor ini, Perseroan dan Entitas Anak secara konsisten:

- Menjaga hubungan yang baik dengan lembaga keuangan dalam rangka memperoleh fasilitas pendanaan, yang efektif bagi Perseroan;
- Membentuk Usaha Patungan bersama dengan Credit Saison Co Ltd yaitu PT Modern Finance untuk memberi dukungan permodalan dengan biaya bunga yang sangat kompetitif sehingga

5. ***Risk Management of Supply Disruption***
It can be anticipated with the development of logistic infrastructure and good distribution such as the construction of Combined Distribution Center (CDC) which is being conducted by the Company, namely; Central Warehouse which accommodate and distribute fresh foods which is the focus in 7-Eleven retail sales, where in 2015, the second phase of construction of this Central Kitchen has been successfully completed and opened in Dec 2015. With the opening of the Central Kitchen Phase 2, which is also the result of Joint Venture with Warabeya Nichiyo Co. Ltd. - the exclusive central kitchen that produces fresh food for 7-Eleven Japan, is expected to support the needs of 7-Eleven outlets to about 500 outlets, and expected to improve the fresh foods at 7-Eleven in terms of quality, quantity and variety. In addition, the Company is also working with various suppliers through a contract of supply cooperation to ensure a consistent supply.

6. ***Risk Management of Failure in Business Development***
Business development depends on several factors, namely:
1. The Company's financial ability.
2. Execution of proper and excellent operation in the field.
3. The availability of strategic location.
To anticipate these factors, the Company and its Subsidiaries consistently:

- *Maintain good relation with financial institutes in order to obtain financing facilities, which is effective for the Company;*
- *Form a Joint Venture Company with Credit Saison Co Ltd – PT. Saison Modern Finance for financing support with competitive low interest rates that will enable potential franchisee to franchise*

memungkinkan calon – calon waralaba untuk memiliki dan mengelola waralaba 7-Eleven di Indonesia.

the business of 7-Eleven.

- Membangun proyek MITRA KAMI dimana *store manager* dan *sales associates* di*training* untuk mengelola gerai 7-Eleven sebagai unit bisnis independen dimana sistem pembagian bonus berdasarkan sistem bagi hasil dari keuntungan bersih gerai. Hal ini dilakukan juga sebagai persiapan waralaba kedepan.

- *Form a project of MITRA KAMI (Our Partner) as we train the Stores Manager and Sales Associates to be able to operate the stores as an independent business unit where the bonus system is based on the net profit sharing .This is also a project to prepare independent sub franchise.*

- Fokus kepada pembukaan gerai outlet yang lebih kecil yang terletak didalam gedung seperti stasiun kereta, gedung-gedung perkantoran dan *apartment* serta *mall.*

- *Focusing on small box new store opening located inside building – train stations, offices, apartments and trade centers, as Jakarta area grows vertically rather than horizontally.*

- Secara berkala melakukan pelatihan dan review pelaksanaan tugas dan eksekusi di lapangan yang dikaitkan dengan sistem reward dan punishment untuk karyawan yang berada pada jenjang yang terbawah hingga tingkat manajerial

- *Periodically conduct training and review of task implementation and its execution in the field associated with reward and punishment system for employees within the lowest level to managerial level.*

- Membentuk tim pencarian lokasi yang andal.

- *Establish a reliable location search team.*

7. **Manajemen Risiko Kegagalan dalam Strategi Keuangan**
   Untuk mengurangi risiko didalam strategi keuangan, rencana dan anggaran Perseroan didiskusikan, dikembangkan dan disampaikan kepada Dewan Direksi untuk mendapatkan persetujuan untuk memastikan bahwa target dan tujuan jelas dan konsisten. Perseroan juga terlibat secara aktif di bursa dan kepada investor untuk mengkomunikasikan secara detail strategi dan rencana Perseroan.

   Dalam pelaksanaan manajemen risiko Perseroan selama 2015, Perseroan telah berupaya secara ketat menerapkan sistem manajemen risiko secara terpadu. Hasilnya keefektifan dalam meminimalisasi risiko dapat terlaksana dengan baik. Dari hasil ini, kami menyimpulkan bahwa Perseroan maupun Entitas Anak telah berhasil menjalankan manajemen risiko dan telah mampu menerapkan sistem pengendalian selama

7. ***Risk Management in Financial Strategy***
   To reduce the risk in Financial Strategy, The Company's plan and budget are dicussed, formulated , developed and presented to the Board of Directors for approval to ensure targets and objectives are clear and consistent. The Company also engage regularly with capital market and investors to communicate details of strategy and plan.

   In the implementation of the Company's Risk Management throughout 2015, The Company has sought to strictly implement an integrated risk management system. The result, effectiveness in minimizing the risk can be done well. From these results, we conclude that the Company and its Subsidiaries have successfully run the risk management and control system for a period of discussion.

kurun waktu pembahasan.

Unit Audit Internal

Unit Audit Internal berfungsi memberikan keyakinan dan konsultasi yang bersifat independen dan objektif dengan tujuan untuk meningkatkan nilai dan memperbaik operasional Perseroan, melalui pendekatan sistematis, dengan cara mengevaluasi dan meningkatan efektifitas manajemen risiko, pengendalian dan proses tata kelola perusahaan.

Unit Audit Internal bekerja berdasarkan Standar Profesional *Internal Audit* dan Kode Etik *Internal Audit*, yang merupakan pedoman dalam mengatur struktur dan kedudukan, tugas dan tanggung jawab, wewenang, kode etik serta hubungan kerja

Internal Audit Unit

Internal Audit Unit provides assurance and consulting function that is independent and objective with the aim to improve and refine the value of the Company's operations through a systematic approach, by evaluating and improving the effectiveness of risk management, control and corporate governance.

Internal Audit Unit works by the Professional Standards of Internal Audit and Internal Audit Code of Ethics, which is a guideline to regulate the structure and position, duties and responsibilities, authorities, code of ethics and working relationships with related

Integritas / *Integrity*	Seorang Audit Internal memegang prinsip kejujuran dan tanggung jawab, mematuhi peraturan serta berkontribusi terhadap tujuan Perseroan *An Internal Audit holds the principle of honesty and responsibility, comply with regulations as well as contribute to the objectives of the Company*
Objektifitas / *Objectivity*	Menilai secara professional dan tidak diijinkan menerima apapun yang dapat mempengaruhi penilaian profesional *Assess professionally and are not allowed to accept anything that may affect professional judgment*
Kerahasiaan / *Secrecy*	Menjaga kerahasiaan dan berhati-hati dalam menggunakan dan mengolah informasi atau data yang diperoleh dalam bekerja. *Maintain confidentiality and be careful in using and processing information or data obtained in work*
Kompetensi / *Competencies*	Audit Internal hanya bertugas di bidang atau jasa dimana mempunyai ilmu, keterampilan dan pengalaman yang sesuai serta melakukan jasa audit internal yang mengacu kepada peraturan auditing yang berlaku *Internal audit only served in the field or service which has the appropriate knowledge, skills and experience as well as conducting internal audit services which refer to the applicable auditing regulations.*

Struktur, Kedudukan dan Pertanggung jawaban Unit Audit Internal

Unit Audit Internal dipimpin oleh seorang kepala Unit Audit Internal, yang diangkat dan diberhentikan oleh Dewan Komisaris. Perseroan menunjuk Makmuri sebagai Kepala Unit Audit Internal. Dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya, unit ini memiliki dua orang anggota auditor. Pengangkatan Unit Audit Internal ini sesuai dengan Peraturan No IX.1.7.

Unit Audit Internal dalam struktur Perseroan berada di bawah dan bertanggung jawab langsung kepada Direktur Utama serta berkoordinasi dengan Komite Audit secara berkala. Kedudukan Unit Audit Internal berada pada tingkat serendah-rendahnya atau setara dengan tingkat tertinggi dalam organisasi di luar tingkat Direktorat.

Dalam unit ini, anggotanya berasal dari pribadi yang memiliki disiplin ilmu Akuntansi dan memiliki kemampuan dalam bidang audit keuangan.

Tugas dan Tanggung Jawab Unit Audit Internal

- Menyusun dan melaksanakan rencana Audit Internal tahunan Perseroan serta mengelola aktivitas audit secara keseluruhan berdasarkan rencana audit korporat.
- Menguji dan mengevaluasi pelaksanaan pengendalian internal dan sistem manajemen risiko sesuai dengan kebijakan Perseroan.
- Melakukan pemeriksaan dan penilaian atas efisiensi dan efektifitas dibidang keuangan, akuntansi, operasional, sumber daya manusia, pemasaran, teknologi informasi dan kegiatan yang diperiksa pada semua tingkat manajemen. Mengidentifikasi kemungkinan adanya pengembangan kebijakan dan melaksanakan standar audit yang sesuai dengan tata kelola perusahaan yang baik.
- Memberikan saran perbaikan dan informasi yang obyektif tentang kegiatan yang diperiksa pada semua tingkat manajemen.

Structure, Position, And Responsibilities Of Internal Audit Unit

Internal Audit Unit is lead by the Chairman of Internal Audit Unit, who was appointed and dismissed by the Board of Commissioners. The Company appointed Makmuri as the Chairman of Internal Audit Unit. In running his duties and responsibilities, this unit has 2 auditor members. Appointment of this Internal Audit Unit is in accordance with Law No IX.1.7.

Internal Audit Unit, in the Company structure is positioned under and directly responsible to the Managing Director and coordinates with the Audit Committee on a regular basis. Internal Audit Unit's position is at the level as low as or equivalent to the highest level in the Organization outside directorate level.

In this unit, its member comes from the person who has the discipline of accounting and ability in the field of financial audit.

Duties and Responsibilities of Internal Audit Unit.

- *Arranging and conducting the Company's Annual Internal Audit Planning and managing audit activities in a whole based on the corporate audit plan.*
- *Examining and evaluating the implementation of internal control and risk management system based on the Company's policy.*
- *Conducting investigation and assessment on the efficiency and effectiveness in finance, accounting, operations, human resources, marketing, information technology and activities examined in all level of management. Identifying possibility of policy development and conducting audit standard in line with good corporate governance.*
- *Providing advices for repairment and objective information on the activities checked in all level of management.*

- Membuat laporan hasil audit internal setiap tiga bulan dan menyampaikan laporan audit internal termasuk temuan dan rekomendasi kepada Direktur Utama dan Dewan Komisaris.
- Memantau, menganalisis dan melaporkan pelaksanaan tindak lanjut perbaikan yang telah disarankan.
- Bekerja sama dengan Komite Audit dan membangun kemitraan dengan auditor eksternal dan pihak terkait lainnya.
- Menyusun program untuk mengevaluasi mutu kegiatan Audit Internal yang dilakukannya.

Melakukan pemeriksaan khusus apabila diperlukan. Dari hasil pengawasan sepanjang tahun 2015, laporan Audit Internal menunjukkan tidak ada informasi maupun fakta material yang mengandung informasi yang tidak benar.

Akuntan Perseroan

Berdasarkan hasil RUPS 2015, Perseroan kembali mempercayakan Kantor Akuntan Publik Purwantono, Suherman & Surja (Ernst & Young) sebagai Akuntan Publik Perseroan dan Entitas Anak untuk mengaudit Laporan Keuangan hingga akhir tahun buku 31 Desember 2015 dan telah melakukan tugas audit dengan pendapat wajar tanpa pengecualian. Akuntan Perseroan telah melakukan audit laporan keuangan Perseroan sebanyak 1 (satu) kali dan tidak melakukan jasa lain.

Sistem Pengendalian Internal

Salah satu tugas pokok manajemen Perseroan adalah mengelola dan mengamankan nilai investasi dan kekayaan Perseroan. Sistem pengendalian internal yang andal sangat dibutuhkan untuk membantu tugas tersebut. Perseroan telah menyusun dan memiliki Sistem Pengendalian Internal berupa serangkaian kebijakan dan prosedur standar dalam menjalankan setiap kebijakan operasionalnya serta sistem informasi dan pelaporan untuk menunjang pengambilan keputusan Manajemen.

- *Making a report of internal audit results every three months and presenting the internal audit report including findings and recommendation to President Director and Board of Commissioners.*
- *Supervising, analyzing and reporting the implementation of follow up towards repairmen suggested.*
- *Cooperating with Audit Committee and building partnership with external audit and other related parties.*
- *Arranging program to evaluate the Internal Audit activities conducted.*

Conducting special investigation if necessary. From the supervisory in 2015, the Internal Audit report shows no information or material fact containing incorrect information.

Corporate Accountant

Based on the results of the GMS in 2015, the Company continues to trust Purwantono, Suherman & Surja (Ernst & Young) as a Public Accountant of the Company and its Subsidiaries to audit the financial statements until the end of the fiscal year December 31, 2015 and has conducted auditing duties with fair opinion without exception. Corporate accountant has audited the financial statements of the Company 1 (one) time and did not perform other services.

Internal Control System

One of the main tasks of Company's management is to manage and secure the Company's investment value and worth. Internal Control System is really needed to help such task. The Company has developed and owned the internal control system in the form of a series of policies and standard procedures in conducting any operational policies as well as information and reporting systems to support management decision making.

Sistem ini terus mengalami penyempurnaan dan hingga saat ini dinilai cukup efektif untuk mengendalikan dan meminimalkan risiko yang ada. Setiap bulan, Direksi memantau pengendalian operasional Perseroan sebagai sarana pengendalian dan juga berfungsi sebagai "alat peringatan dini" (*early warning signal*) sehingga langkah antisipasi *(counter actions)* dapat segera diambil. Namun demikian, Perseroan juga menyadari bahwa hal ini tidak menjamin tidak adanya tindakan penyelewengan atau tidak ada risiko sama sekali.

This system continues to experience improvements and to this day is effective to control and minimize risks. Every month, the Board of Directors monitor the operational control of the Company as a means of control and also serves as an "early warning signal" so as a counter actions can be taken. However, the Company is also aware that this does not guarantee the absence of fraud action or no risk at all.

Dalam setiap rapat, isu-isu yang berkaitan dengan operasional Perseroan dibahas dan didiskusikan oleh setiap anggota Direksi untuk ditentukan kebijakan terbaik terkait hal tersebut, termasuk masalah keuangan atau operasional Perseroan. Dengan demikian, setiap ada masalah ataupun isu akan segera diselesaikan dengan bijak.

In each meeting, issues related to the Company's operations are discussed by each member of the Board of Directors to determine the best policies related to it, including financial problems or operations of the Company. Thus, whenever there is a problem or issue, it will be resolved wisely.

Adapun, upaya yang sudah diterapkan Perseroan dalam sistem pengendalian internal adalah:

Efforts put by the Company in the internal control systems are:

- Pengendalian melalui pembentukan tanggung jawab. Melalui pengendalian ini, masing-masing individu dalam Perseroan mendapatkan tanggung jawab yang harus diemban sesuai dengan deskripsi kerja di bagian terkait. Sehingga, jika terjadi permasalahan, Perseroan langsung meminta pertanggungjawaban dari individu tersebut.
- Pengendalian dalam prosedur dokumentasi. Melalui pengendalian ini, Perseroan dilatih untuk disiplin mendokumentasikan setiap transaksi yang terjadi. Teknis pengendalian ini adalah dengan memberi nomor dan penghitungan dokumen. Sistem ini bisa mencegah terjadi pencatatan ganda atau lebih dan bahkan tidak tercatat sama sekali.
- Pengendalian fisik, mekanik dan elektronik. Pengendalian ini bertujuan mengamankan aset, meningkatkan keakuratan dan kejujuran pencatatan akuntansi. Seperti dalam penyimpanan kas, kas disimpan di tempat yang aman dan brankas bank, membatasi akses ke tempat penyimpanan, dan menggunakan daftar kas.

- *Control through the establishment of responsibility. Through this control, each individual in the Company is responsible in accordance with the job description in the relevant section. So that, in case of problems, the Company may ask the individual directly for their responsibility.*
- *Control of the documentation procedure. Through this control, the Company trained to discipline the documenting of each transaction. This technical control is done by giving numbers and counting documents. This system can prevent any double counting or more and even not recorded at all.*
- *Control of physical, mechanical, and electronic. This control is intended to secure the assets, improve accuracy and honesty of accounting recording. As in the cash deposit, cash is stored in a safe place or bank safe, restricting access to the storage and use the cash register.*

- Pengendalian sumber daya manusia. Pengendalian ini dilakukan dengan memberlakukan seleksi ketat bagi calon karyawan. Prosesnya dilakukan dengan memeriksa dokumen secara detil oleh bagian HRD, sehingga ke depannya risiko penyelewengan dari calon karyawan tersebut bisa dicegah.

- Pengendalian sistem informasi. Pengendalian ini dilakukan dengan cara memverifikasi data pencatatan informasi dalam Perseroan secara berkala. Dengan cara ini, setiap karyawan mempunyai tanggung jawab untuk memberikan akurasi data terkini yang dibutuhkan. Dengan demikan, Perseroan bisa mendapatkan perbandingan catatan yang akurat dan sama terkait aset yang dimiliki. Salah satu contohnya, bendahara Perseroan secara berkala memeriksa cek dan faktur serta merekonsiliasi laporan bank. Pengawasan tersebut diperkuat dengan pengawasan dari auditor eksternal.

- *Control of Human Resources. This control is done by imposing a strict selection for prospective employees. The process is done by checking the document in detail by the HRD, so that in the future, risk of misappropriation from prospective employees can be prevented.*

- *Control of Information System.*
  This control is done by recording the data to verify the data of information recording within the Company periodically. With this method, each employee have their own responsibility to provide latest accurate data. Therefore, the Company can obtain an accurate record comparison and similar related to owned assets. For example, the Company's treasurer periodically checks cheques and invoice as well as reconcile bank statements. Surveillance is reinforced by the surveillance of the internal auditor.

Kepatuhan Pajak

Sebagai bentuk penerapan GCG yang meliputi asas transparansi, Perseroan secara terbuka menyediakan segala bentuk informasi bagi para pemegang saham dan pemegang kepentingan. Dengan transparansi dan keterbukaan tersebut, maka pihak di luar Perseroan dapat mengakses informasi penting Perseroan, termasuk informasi informasi perpajakan. Hal ini juga dilakukan untuk menghindari munculnya risiko yang dapat merugikan Perseroan. Perseroan senantiasa patuh dan taat pada peraturan dan perundang-undangan perpajakan yang berlaku. Bentuk kepatuhan yang telah dilakukan selama tahun buku meliputi:

- Perseroan menyampaikan SPT untuk semua jenis pajak dalam 2 (dua) tahun terakhir secara tepat waktu.

- Perseroan tidak menerima hukuman atas tindak pindana perpajakan dalam jangka waktu 20 tahun terakhir.

- Perseroan melakukan audit terhadap laporan keuangan selama 2 tahun terakhir melalui Akuntan Publik terpercaya dengan pendapat wajar tanpa pengecualian.

Tax Compliance

As a form of GCG implementation that includes transparency, the Company publicly provides all form of information for Shareholders and Stakeholders. With the Transparency and openness, parties outside of the Company can access important information of the Company, including information on tax. It is also done to avoid risks that could harm the Company, Company continues to comply with and obey the applicable rules and regulations on tax. Form of compliance that has been carried out during the financial year includes:

- *The Company submitted SPT for all types of taxes within the last 2 (two) years on time.*

- *The Company does not receive any punishment over tax crime within the last 20 years.*

- *The Company did an audit on financial statements over the last 2 years through trusted Public Accountant with unqualified opinion.*

Kasus Litigasi Dan Perkara Penting

Sepanjang tahun pelaporan, Perseroan tidak menghadapi perkara penting baik pidana maupun perdata.

Litigation And Important Case

Along the reporting year, the Company did not face any criminal and civil important case

Akses Informasi Dan Data

Sebagai bentuk keterbukaan dan kemudahan dalam mengakses informasi Perusahaan kepada seluruh pelanggan, pemegang saham, dan masyarakat, PT Modern Internasional Tbk menerima pertanyaan, saran, kritik maupun permintaan informasi dengan melayangkan permohonan tertulis ke kantor pusat dan ditujukan kepada Sekretaris Perusahaan melalui alamat:

PT Modern Internasional Tbk
Jl. Matraman Raya 12, Jakarta Timur, 13150, Indonesia
Telepon : (+62 21) 2801000
Fax : (+62 21) 8581620
Email : publicrelation@moderninternasional.co.id
Website : www.moderninternasional.co.id

Access Of Information And Data

As a form of transparency and ease to access the Company's information to all customers shareholders, and public, PT Modern Internasional Tbk receive any kind of questions, advices, critics, or request for information by submitting a written request to the head office and addressed to the Corporate Secretary through:

PT Modern Internasional Tbk
Jl. Matraman Raya 12, Jakarta Timur, 13150, Indonesia
Telephone : (+62 21) 2801000
Fax : (+62 21) 8581620
Email : publicrelation@moderninternasional.co.id
Website : www.moderninternasional.co.id

Kode Etik Dan Budaya Perusahaan

Perseroan telah menetapkan pedoman standar perilaku dalam melaksanakan kegiatan usaha. Penerapan Pedoman tersebut bertujuan untuk mengidentifikasi kebijakan-kebijakan serta pemikiran sebagai bantuan panduan dalam bertindak dan pengambilan keputusan. Kode etik yang diberlakukan dalam Perusahaan berlaku bagi Dewan Komisaris, Direksi dan segenap karyawan yang berada dalam lingkungan Perusahaan dan unit operasional yang dimiliki oleh PT Modern Internasional Tbk.

Dalam mengupayakan satu mekanisme budaya kerja yang berkualitas, Perseroan memiliki budaya etik yang diberlakukan bagi seluruh tingkat organisasi. Budaya etik ini menjadi budaya kerja perusahaan yang implementasinya diberlakukan secara ketat karena Perseroan terus berjuang meningkatkan performa kerja Perseroan. Adapun budaya kerja yang diterapkan adalah "Servant Leadership" Budaya kerja ini bertujuan agar setiap individu terutama individu dengan tingkatan jabatan yang lebih tinggi, dapat selalu memberikan contoh perlakuan dan pelayanan yang baik terhadap semua hubungan yang bersangkutan.

Code Of Conduct And Corporate Culture

The Company has set the guidance for standard behavior in conducting business.
The implementation of said Guidelines aims to identify the policies as well as thought as help guide in action and decision-making. Code of Conduct which applied within the Company is also applied to the Board of Commissioners, Board of Directors, and the entire employees within the Corporate environment and operational unit owned by PT Modern Internasional Tbk.

In seeking for a quality work culture mechanism, the Company has a ethical culture that apply to all levels of the organization. This cultural ethics became the Company's work culture which implementation is rigorously enforced as the Company continues to strive to improve the Company's work performance. This implemented work culture is "Servant"Leadership" This work culture is intended so that each individuals, especially one with higher position can always give a good example of service and treatments to all relevant relationship.

Dalam pelaksanaan Kode Etik Perseroan tahun 2015, aturan ketenagakerjaan Perseroan telah dapat berjalan dengan cukup baik. Melalui budaya kerja yang diatur Perseroan, para karyawan dapat bekerja dengan sistem kerja yang mendukung kinerja maksimal seluruh karyawan sekaligus membuat seluruh jajaran karyawan dapat berinovasi melalui divisi kerja masing-masing.

In the implementation of Company's Code of Conducts in 2015, Corporate employment rules had run quite well. Through the work culture which was set by the Company, employees can work with working system that supports maximum performance of all employees and make all employees can innovate through the work of each division.

Sistem Pelaporan Pelanggaran

Pada tahun 2015, Perseroan belum memiliki *Whistleblowing System*, namun Perseroan memiliki kepedulian tinggi terhadap praktik GCG serta tetap berupaya menyelidiki dan menindaklanjuti setiap kejadian atau peristiwa yang mengandung unsur kejanggalan melalui Internal Audit Perseroan. Saat ini, Perseroan sedang melakukan percepatan dalam pembentukan *Whistleblowing System* untuk diterapkan pada masa mendatang.

Sistem Pelaporan Pelanggaran *(Whistleblowing System)* dipakai sebagai pedoman bagi seluruh Organ Perseroan dalam berperilaku terhadap hal-hal yang terkait dengan pelanggaran dan/atau penyimpangan kode etik, hukum, standar prosedur operasi dan kebijakan manajemen serta hal-hal lainnya yang dipandang perlu dapat merugikan dan/atau membahayakan keberlangsungan bisnis Perseroan.

Whistleblowing System

In 2015, the Company does not yet have the whistleblowing system, but the Company has a high awareness of corporate governance practices and keeps trying to investigate and follow up on any events that contain elements of irregularities through the Internal Audit. Currently, the Company is conducting acceleration in the formation of Whistleblowing System to be implemented in the future.

Whistleblowing System used as guidelines for the entire Company Instrument in behaving to matters related to the violation and/or irregularities of Code of Conducts, law, standard operating procedures and management policy as well as other matters deemed necessary can be detrimental and/or endanger the sustainability of Company's business.

Informasi Sanksi Administratif

Pada 2015, Perseroan tidak memiliki sanksi administratif yang dikenakan kepada Perseroan, sehingga tidak dapat menyajikan informasi terkait pembahasan hal ini.

Information Of Administrative Sanctions

In 2015, the Company does not have administrative sanctions imposed on the Company, and therefore cannot provide information related to this discussion.

Tanggung Jawab Sosial Perusahaan

Sebagai Perseroan yang berorientasi kepada kemajuan dan kesejahteraan masyarakat Indonesia, PT Modern Internasional Tbk mewujudkan kepedulian sosialnya melalui berbagai program *Corporate Social Responsibility (CSR).*

Program yang diselenggarakan ini bertujuan menyeimbangkan aktivitas bisnis dengan tanggung jawab Perseroan disektor sosial. Perseroan terbeban memberikan manfaat bagi kehidupan sosial kemasyarakatan yang membutuhkan dalam rangka turut serta mensejahterakan kehidupan bangsa melalui program tanggung jawab yang

Corporate Social Responsibility

As a company oriented to the development and welfare of the people of Indonesia, PT Modern Internasional Tbk realizing social concerns through various Corporate Social Responsibility (CSR).

This programs aims to balance the business activity with Corporate responsibility in social sector. The Company is burdened to provide benefits of social life for communities in need in order to participate in the welfare of the nation through the Responsibility Program which held annually by the Company.

Perseroan adakan setiap tahunnya.

Selama 2015, Perseroan melalui Tim Tanggung Jawab Sosial berperan aktif dalam berbagai program kegiatan sebagai berikut:

- *CSR* bersama Bluebird
  • Pelatihan UKM untuk istri-istri pengemudi Bluebird yang memproduksi makanan.
  • Acara charity untuk anak2 panti asuhan bekerja sama dengan Bluebird.

- *CSR Down Syndrom*
  • *Charity* 7-ELEVEN untuk Hari Anak *Downsyndrome* pada tanggal 21 Maret 2015. Berpartisipasi dengan menyediakan 6 barel *Slurpee* di lapangan Monas pada saat kegiatan mereka.

- Sekolah Kami & Yayasan Kurnia
  • Mengadakan kegiatan Buka Puasa bersama dengan anak-anak sekolah kami di bulan ramadhan 2015 dengan bingkisan buka puasa produk F&B dari 7-eleven.

- Smesco
  • Mengadakan pelatihan UKM berkala untuk UMKM Binaan Smesco dan LLPKUKM yg produknya sudah di jual di gerai 7-eleven
  • Penyediaan jalur distribusi untuk penjualan produk UKM melalui gerai 7-Eleven. Saat ini ada 10 gerai 7-Eleven yang didedikasikan untuk penjualan produk UKM.

- Update progress pembinaan WO depok
  • Melakukan pemantauan produksi, pendapatan dan penjualan

Along 2015, the Company actively participate through the Social Responsibility Team in various programs of activities such as:

- *CSR with Bluebird*
  • UKM training for Bluebird drivers' wives in producing food.
  • Charity event for orphan kids together with Bluebird.

- *CSR Down Syndrom*
  • 7-Eleven charity to celebrate Down Syndrome day. Participating by installing 6 barrels of Slurpee at Monas during their activities.

- *Sekolah Kami & Yayasan Kurnia*
  • Conducted the Open Fasting with children from Sekolah Kami in Ramadhan 2015 with open fasting parcel of F&B products from 7-Eleven.

- *Smesco*
  • Providing reguler UKM training for UMKM Smesco and LLPKUKM which products have been sold at 7-Eleven Outlets.
  • Provision of distribution line for UKM product sales through 7-eleven outlets. Currently there are 10 7-Eleven outlets dedicated for selling UKM products.

- *Progress update of WO development Depok*
  • Conduct supervision on production, revenue, and sales.

"KEWIRAUSAHAAN"

KEWIRAUSAHAAN
Pelatihan UMKM

Bidang Sosial Dan Kemasyarakatan

Perseroan meyakini bahwa kesejahteraan serta pengembangan komunitas adalah bagian dari keberhasilan Perseroan. Maka sebagai upaya Perseroan memberikan kontribusi kepada kehidupan sosial masyarakat, Perseroan menyelenggarakan serangkaian program, antara lain:

- 7-Eleven Indonesia bersama APRINDO dan BNN sepakat untuk melakukan kolaborasi kampanye "STOP NARKOBA" untuk melindungi generasi muda dari ancaman bahaya Narkotika dan Obat Terlarang.
- Memberikan bantuan kepada korban banjir berupa evakuasi (perahu karet) dan sumbangan sembako kepada korban banjir
- Buka puasa bersama dengan polisi dan anak yatim piatu

Social And Community Field

The Company believes that the welfare and development of the community is part of the Company's success. Then as the Company's efforts to contribute to the social life of the community, the Company conducted a series of programs, among others:

- *7- Eleven Indonesia, together with APRINDO and BNN has agreed to collaborate together to protect the young generations from the danger of narcotics and other illegal drugs addiction.*
- *Provide assistance to flood victims in the form of evacuation (rubber boats) and groceries for flood victims*
- *Open Fasting together with Police and orphans.*

Bidang Lingkungan Hidup

Perseroan memiliki komitmen yang tinggi untuk ikut serta menjaga kelestarian lingkungan. Hal ini diwujudkan melalui kegiatan, antara lain:

Program Peduli Lingkungan:

- Penggunaan material plastik dan kemasan yang dapat didaur ulang.
- Program pengolahan limbah organik 7-Eleven menjadi makanan ternak yang dilakukan secara kontinu dan berkesinambungan dengan bekerja sama dengan pemilik usaha kecil menengah, dengan cara memberikan limbah organik kepada pemilik usaha untuk kemudian diolah menjadi pelet (makanan untuk ikan ternak). Setelah menjadi pelet Perseroan membeli hasil produksi pelet tersebut dan memberikan hasil penjualan tersebut kepada pemilik usaha yang bersangkutan. Dengan demikian limbah organik 7-Eleven tidak mencemari lingkungan sekaligus dapat membantu usaha kecil menengah produsen pelet. Perseroan terbeban ikut serta dalam proses keseluruhan untuk membangun UKM yang kuat.

Environmental Field

The Company has a strong commitment to participate in protecting the environment. This is realized through activity such as:

Environmental Care Program

- *The use of plastic material and packaging that can be recycled.*
- *Organic waste treatment program for 7-Eleven waste to become fodder is done continuously and sustainably by cooperating with small and medium business owners, by providing organic waste to be processed into pellets (food for fish). After becoming pellets, the Company purchased it and give the sales result to the related business owner. Thus organic waste of 7-Eleven does not pollute the environment and can help small and medium businesses pellet manufacturer. the Company is burdened to participate in the process of building a strong UKM.*

STOP
NARKOBA

Tanggung Jawab Ketenagakerjaan, Kesehatandan Keselamatan Kerja

Perseroan percaya bahwa Sumber Daya Manusia merupakan aset tak ternilai bagi Perseroan. Oleh karena itu, Modern Internasional terus mengupayakan peningkatan Sumber Daya Manusia dan berorientasi kepada peningkatan kesejahteraan karyawan Perseroan yang mengacu kepada peraturan ketenagakerjaan. Wujud nyata Perseroan adalah melalui pemenuhan kewajiban pemberian upah minimum Provinsi/Regional.

Perseroan telah memenuhi ketentuan Peraturan Gubernur Provinsi DKI Jakarta no 176 Tahun 2015 tertanggal 14 November 2015 tentang Upah Minimum Provinsi (UMP) tahun 2015, termasuk pemberlakuan semua peraturan ketenagakerjaan yang sifatnya normative. Peninjuan terhadap gaji juga dilakukan minimal sekali setahun berdasarkan keputusan Direksi dan memberlakukan penyesuaian besaran gaji dan upah sejalan dengan tingkat kinerja karyawan. Sistem pengupahan perseroan selalu mengacu kepada prinsip dasar pengupahan yang sifatnya komparatif secara internal dan eksternal dengan industri yang sama.

Dengan berjalannya sistem upah, tugas dan kewajiban Perseroan dalam memberikan kesejahteraan kepada karyawan sudah berhasil dilaksanakan. Namun Perseroan akan terus meningkatkannya dengan tetap mengacu pada aturan operasional Pengelolaan Sumber Daya Manusia yang mencakup penerapan prinsip kesetaraan gender, pelatihan dan pengembangan kompetensi, jenjang karir, penyediaan paket remunerasi berdasarkan kompetensi dan kinerja, serta peningkatan tingkat kesehatan karyawan dengan berbagai macam program kesehatan seperti golf, fitness, Gym, futsal, badminton serta jalan sehat dan diimbangi dengan kegiatan kerohanian sebagai fungsi keseimbangan untuk karyawan sebagainya.

Untuk meningkatkan motivasi kerja, Perseroan juga akan terus meningkatkan kesejahteraan karyawan dengan menyediakan tunjangan dan fasilitas yang meliputi tunjangan Hari Raya, penghargaan bagi karyawan yang berprestasi berupa bonus, komisi dan insentif, Perseroan juga mengikutsertakan karyawan pada Badan Penyelenggara Jaminan

Responsibilities Of Employment, Health, And Safety.

The Company believes that Human Resources is an invaluable asset for the Company. Therefore, Modern Internasional continuously strive to increase the Human Resources and oriented to the welfare improvement of the Company's employees which were referred to the labor laws. The Company's real action is through the provision of minimum wage per Province/Regional.

The Company has complied with Governor regulation of DKI Jakarta No. 176 year 2015, dated November 14, 2015 on Provincial Minimum Wage (UMP) 2015, including the implementation of all labor laws that are normative. An overview of the salary is also done at least once a year based on the decision of the Board of Directors and conducted adjustment on wage and salary, in line with the employee's performance. The company wage system always refers to the basic principles of comparative wage internally and externally with the same industry.

With the implementation of wage system, Company's duties and obligations in providing welfare to the employee has been successfully implemented. However the Company will continues to improve it by still referring to operational rules of Human Resources Management which includes the implementation of gender equality, competencies training & development, career path, provision of remuneration package based on competencies and performance, as well as improvement of employee's health such as golf, fitness, gym, futsal, badminton as well as healthy walk and balanced with religious activities.

To increase work motivation, the Company will continuously improve employee's welfare by the provision of religious holiday allowances, award s for excellent employee in form of bonus, commission, incentive, pension plan. In addition to that , The Company also register employees to Institution of Social Security of Employment and Institution of

Sosial Ketenagakerjaan (BPJS Ketenagakerjaan) dan Badan Penyelenggara Jaminan Sosial Kesehatan (BPJS Kesehatan), serta asuransi kesehatan melalui Manulife, *MOP, COP*, beasiswa, house ownership program serta jaminan kecelakaan kerja.

Program–program penghargaan dan retensi diatas bertujuan untuk mendukung program peningkatan mutu sumber daya manusia, melalui evaluasi dan pemantauan berkala terhadap kinerja individu dengan sistem *KPI (Key Performance Indicator)* yang dilakukan secara ketat dan berkelanjutan.

Social Security of Health, health insurance through Manulife, MOP, COP, scholarship, house ownership program as well as accident insurance.

Award programs and retention above aims to support the quality improvement of Human Resource, through evaluation and periodical supervision on one's performance through the KPI system (Key Performance Indicator) which is done strictly and continuously.

Tanggung Jawab Terhadap Pelanggan

Perseroan terus berupaya meningkatkan layanan terhadap pelanggan melalui pemberian infomasi yang bisa diakses oleh masyarakat melalui website resmi Perseroan di *www.moderninternasional.co.id.* Masyarakat bisa mengakses informasi keuangan Perseroan seperti Laporan Auditor Independen, Laporan Tahunan dan sebagainya dari website.

Selain itu, masyarakat juga bisa mengakses melalui akun sosial media di *Twitter, Facebook, Instagram dengan id: @7ElevenID dan Youtobe dengan id: @7ElevenIndonesia.* Melalui sosmed, Perseroan bisa berkomunikasi langsung dengan pelanggan dan sekaligus mendapat masukan dari mereka.

Lebih detil, masyarakat bisa mengakses informasi dengan mengirimkan pertanyaan, saran, kritik atau permintaan informasi melalui tertulis dan dikirim ke kantor pusat di Jalan Matraman Raya No 12 Jakarta 13150 dan melalui website resmi yang ditujukan untuk Sekretaris Perusahaan.

Di luar itu, Perseroan juga konsisten memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan dengan menggelar berbagai program kegiatan sebagai wujud kontribusi Perseroan dalam bidang kemanusiaan maupun kesehatan.

Responsibility To Customers

The Company continues to improve its service to customers through the provision of information that can be accessed by the public from the Company's official website at www.moderinternasional.co.id. Public can access the Company's financial statement such as Independent Auditor Report, Annual Report, and so forth from the website,

In addition, public can also access through social media such as Twitter, Facebook, Instragram with id: @7ElevenID and Youtube with id: @7ElevenIndonesia. Through the social media, the Company can communicate directly with customers and obtain their suggestions at the same time.

Specifically, public can access information by sending questions, advices, critics, or information request, through written letter and send it to the Head Office at Jl. Matraman Raya No. 12 Jakarta 13150 and through the official website, addressed to the Corporate Secretary.

Beyond that, the Company also constantly provide the best service for the customers by organizing various activity programs as a form of the Company's contribution in the field of humanitarian and health.

Tanggung Jawab Hukum Perseroan

Dalam melaksanakan tanggung jawab ini, khususnya dalam kewajiban pajak, Perseroan, Entitas Anak dan seluruh Mitra senantiasa berusaha menaatinya sesuai dengan aturan hukum yang berlaku. Perseroan juga berusaha memenuhi kewajiban administrasi sebagai badan usaha sesuai dengan waktu yang ditentukan. Kewajiban ini diupayakan terus dilaporkan secara berkala dan ketat sebagai bukti pemenuhan tanggung jawab Perseroan terhadap Negara.

Corporate Legal Responsibility

In carrying out this responsibility, especially in the tax liability, the Company, Subsidiaries and all Partners always strive to obey it in accordance with the applicable Law. The Company is also trying to fulfill administrative obligations as a business entity in accordance with the specified time. This obligation continuously sought to be reported periodically and strictly as proof of compliance with the Company's responsibility towards the Nation.

Surat Pernyataan Anggota Dewan Komisaris dan Anggota Direksi Tentang Tanggung Jawab atas Laporan Tahunan 2015 PT Modern Internasional Tbk.

Statement of Members of Board of Commissioners and Members Board of Directors on the Responsibility for the 2015 Annual Report of PT Modern Internasional Tbk.

Kami yang bertanda tagan dibawah ini menyatakan bahwa semua informasi dalam Laporan Tahunan PT Modern Internasional Tbk. tahun 2015 telah dimuat secara lengkap dan bertanggung jawab penuh atas kebenaran ini laporan tahunan dan laporan keuangan perusahaan.

We, the undersigned, testify that all information in the Annual Report of PT Modern Internasional Tbk. for 2015 is presented in its entirety and we are fully responsible for the correctness of the contents in the Annual Report and Financial Report of the Company.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya.

This statement is hereby made in all truthfulness.

Dewan Komisaris
Board of Commissioners

Donny Sutanto
Komisaris
Commissioner

Achmad Fauzi Hasan
Komisaris Utama
President Commissioner

Anthony Chandra
Komisaris Independen
Independent Commissioner

Dewan Direksi
Board of Directors

Sungkono Honoris
Direktur Utama
President Director

Henri Honoris
Direktur
Director

Julius Williady
Direktur
Director

Chandra Wijaya
Direktur
Director

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

This page intentionally left blank

Only At

Higienis • Enak • Cepat

MODERNINTERNASIONAL

PT Modern Internasional Tbk
Jl. Matraman Raya No.12
Jakarta Timur 13150 - DKI Jakarta
Indonesia
Phone : +62 21 280 1000
Fax : +62 21 858 1620