

A hand holding a pen over a document with charts and graphs. The document features a bar chart with six bars of varying heights and a pie chart. The background is a blurred office setting.

# ANALISA DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN

# 5

## TINJAUAN PEREKONOMIAN DAN INDUSTRI

Pemerintah Indonesia sangat antusias untuk mengembangkan jaringan *broadband* di Indonesia dalam upaya untuk meningkatkan infrastruktur di Indonesia. Pemerintah mencanangkan 'Rencana Pita Lebar Indonesia' yang bertujuan untuk memberikan internet *broadband* hingga 30% dari jumlah penduduk Indonesia pada 2019. Target lainnya yang ditetapkan dalam rencana ini termasuk meningkatkan rasio konektivitas internet *broadband* 20 Mbps kepada rumah tangga di Indonesia menjadi 70% pada tahun 2019, serta meningkatkan penetrasi *fixed broadband* (2 Gbps) pada gedung-gedung menjadi 100%. Sementara itu, penetrasi *mobile broadband* ditargetkan akan meningkat pula menjadi 100%. Rencana pemerintah tersebut menjadi peluang bagi Perseroan untuk terus memacu pertumbuhan layanan Perseroan yang signifikan. Hal ini didukung pula dengan penetrasi internet *broadband* dan televisi kabel di Indonesia yang masih sangat rendah.

Pertumbuhan segmen residensial akan disebabkan oleh perluasan jaringan yang terus dilakukan Perseroan, peningkatan penetrasi pada area cakupan saat ini dan perbaikan-perbaikan lebih lanjut terhadap strategi-strategi pemasaran produk Perseroan. Serta mengusung produk-produk baru yang selalu inovatif. Pertumbuhan segmen korporasi akan disebabkan oleh peningkatan jumlah pelanggan korporasi serta kontribusi yang stabil dari pendapatan iklan.

Basis pelanggan Perseroan yang luas dan terus berkembang akan memberikan keuntungan bagi Perseroan dari skala ekonomi. Fokus Perseroan pada efisiensi operasional ini akan membawa Perseroan untuk mempertahankan tingkat profitabilitas yang tinggi dan menghasilkan arus kas yang kuat yang dapat

diinvestasikan kembali untuk pertumbuhan jaringan Perseroan yang berkesinambungan.

Di tahun 2017, Perseroan akan terus melakukan upaya yang terbaik untuk menjaga kepemimpinan pasar di segmen premium dan memberikan pertumbuhan berkelanjutan dan menguntungkan untuk investor, yaitu dengan terus melakukan perluasan jaringan dan meningkatkan penetrasi pada area cakupan layanan lewat aktivitas pemasaran yang beragam, mempertahankan profitabilitas, menyediakan diversifikasi penawaran produk serta layanan-layanan baru yang inovatif, dan mengedepankan kepuasan dan kenyamanan pelanggan.

Perseroan harus tetap fokus, waspada dan mengantisipasi perubahan makro ekonomi terutama pada sektor media dan telekomunikasi. Oleh karenanya, Perseroan akan bergerak maju dengan berfokus kepada pelanggan, memberikan layanan yang lebih baik lagi dengan menyediakan produk dan jasa yang lebih unggul, yaitu menyediakan layanan internet dengan kecepatan tinggi, paket konten yang menarik dan memberikan layanan respon pelanggan yang cepat. Selain itu, Perseroan juga akan memberikan layanan yang lebih terpadu, inovatif dan memiliki *value added service* yaitu dengan menawarkan 68 HD *channels*; lalu konsep *Smart Homes* (produk *Smart Living*) dengan fasilitas *home surveillance*, *automation*, *wellness* dan *energy management*; kemudian layanan FMX OTT yang merupakan OTG (*on-the-go*) entertainment untuk pelanggan yang dilengkapi dengan lebih dari 150 *channels live stream* dan premium VOD; serta Smart Android X1 box Lollipop yang memungkinkan pelanggan melakukan *google casting* dan *catch up* siaran TV semua *channels* selama 7 hari ke belakang. Selain melakukan inoasi-inovasi

tersebut, Perseroan juga berencana untuk melakukan penatausahaan bisnis-bisnis yang saat ini dijalankan oleh Perseroan dengan anak-anak perusahaannya.

## TINJAUAN BISNIS

Visi dan misi Perseroan adalah menjadi pilihan utama untuk layanan *broadband* dan media serta untuk mengubah hidup konsumen Indonesia dengan menyediakan layanan *broadband*, media dan solusi yang inovatif dan istimewa. Untuk mewujudkan visi dan misi ini, Perseroan mengoperasikan sistem kabel dua arah HFC dimana sistem tersebut merupakan teknologi yang menggunakan kabel serat optik dan kabel coaxial dan sistem kabel FTTH. Layanan *broadband* dengan *bandwidth* yang besar lebih sering digunakan untuk penyediaan televisi kabel dan internet berkecepatan tinggi. Kabel ini dapat digunakan untuk mengirimkan data digital secara cepat yang dapat digunakan untuk menyediakan berbagai layanan seperti *High Definition TV*, *3D High Definition TV*, *Video on Demand*, *Home Banking*, *Home Shopping* dan *Interactive Games*.

Untuk sasaran pasar, Perseroan membagi dua sasaran pasar, yaitu pasar konsumen dan pasar bisnis. Untuk pasar konsumen (*consumer market*), Perseroan menawarkan produk internet *broadband* berlabel FastNet, dan produk televisi berbayar melalui kabel berlabel HomeCable. Sedangkan untuk pasar bisnis (*business market*) Perseroan menawarkan layanan data komunikasi berlabel DataComm, serta produk solusi korporasi lain seperti *Media Sales*, dan *Corporate TV* untuk hotel dan rumah sakit.

Perseroan terus berkembang dan berinovasi dengan mengerahkan kemampuan terbaik di bidang usahanya untuk menjadi yang pertama dan terdepan dalam layanan *broadband* dan media.

## TINJAUAN OPERASI PER SEGMENT USAHA

Perseroan dalam menjalani bidang usahanya memiliki 5 (lima) kategori produk layanan unggulan, yaitu :

1. FastNet, layanan internet supercepat yang ditujukan untuk segmen *consumer market*.
2. HomeCable, layanan televisi berbayar interaktif yang ditujukan untuk segmen *consumer market*.
3. DataComm, layanan data dan komunikasi untuk segmen *business market*.
4. FirstMediaX, layanan *TV anywhere* atau layanan konten *streaming* melalui *smartphone*, tablet dan notebook
5. FirstNet, layanan data dan komunikasi yang ditujukan untuk segment *business market* dengan basis parabola

# FastNet

## INTERNET AMAN DENGAN KECEPATAN DAN DATA TANPA BATAS

FastNet adalah unit usaha Perseroan yang menyediakan layanan internet cepat dan aman melalui *Hybrid Fiber Coaxial* (HFC) dan *Fiber To The Home* (FTTH). Disisi lain, Perseroan memposisikan FastNet sebagai layanan internet yang bukan hanya cepat, tetapi juga aman.

Kata aman digunakan oleh Perseroan sebagai bentuk komitmen untuk selalu menyajikan layanan internet yang aman digunakan oleh generasi muda saat ini. Perseroan melakukan konfigurasi ketat dengan memblokir situs-situs negatif yang dapat merusak generasi muda saat ini, seperti situs yang mengandung kekerasan dan pornografi sehingga mengurangi kekhawatiran orangtua dan guru terhadap terhadap teraksesnya situs-situs yang dapat membahayakan generasi muda.

Pada tahun 2016, Perseroan menawarkan layanan internet *broadband* dengan kecepatan mencapai 1 Gbps dengan kapasitas *download* dan *upload* tak terbatas. Memiliki akses yang stabil dan cepat memberikan kepada pelanggan kualitas pengalaman *browsing* yang terbaik. Pelanggan juga dapat menghabiskan waktunya untuk melihat konten yang disukai

dan mengurangi waktu untuk membuka halaman web.

FastNet telah memperluas jangkauannya dan kini dapat dinikmati pula di wilayah Bandung, Surabaya, Malang, dan Medan. Hal ini dikarenakan adanya peningkatan kebutuhan untuk internet berkecepatan tinggi sebagaimana gaya hidup masyarakat yang berfokus pada *platform online* dan hiburan. FastNet ditempatkan secara strategis untuk memanfaatkan lonjakan permintaan akan layanan internet cepat



## TV BERBAYAR INTERAKTIF

HomeCable adalah unit usaha Perseroan di bidang layanan televisi berbayar (TV Kabel). Unit usaha ini menggunakan jaringan *broadband* yang menyediakan kanal televisi dengan jangkauan luas bagi pelanggan. Bersamaan dengan tayangan *Standard Definition* (SD) pelanggan juga bisa menikmati jangkauan tayangan *High Definition* (HD) serta dapat juga memanfaatkan aplikasi interaktif guna meningkatkan pengalaman dalam menonton.

HomeCable bergeser posisinya dari sebuah platform televisi berbayar satu arah menjadi layanan televisi berlangganan interaktif. Pelanggan dapat menggunakan Smart Box X1 dengan Android berbasis high definition Smart Box 4K. Hal ini mempermudah pelanggan untuk mengkases *Video On Demand* (VOD), merekam tayangan, menjelajahi web dari televisi, dan dengan fungsi *catch up tv* pelanggan dapat menonton tayangan yang terlewat.

HomeCable menyediakan sebanyak 121 kanal SD dan 68 kanal HD kepada pelanggan. Perseroan menawarkan lebih banyak kanal HD dibanding penyedia layanan lain di Indonesia dan hal ini menguatkan citra Perseroan sebagai penyedia televisi berbayar dengan kualitas terbaik di Indonesia.

Perseroan memiliki konten yang bervariasi diantaranya program edukasi, hiburan, berita,

musik, gaya hidup, *box office*, olahraga, dan kanal bagi anak-anak. HomeCable juga menyediakan beberapa kanal in house berkualitas seperti J'Go, Dangdutz, Hi TV, MIX, Reformed 21, Foodie TV, Kairos TV, Karaoke TV, BeritaSatu, Comedy Network, TV Parlemen, SPH dan Balaikota.

Dengan menawarkan layanan televisi berbayar yang interaktif yang dilengkapi kualitas baik dan konten HD, Perseroan memastikan pelanggan mendapatkan pengalaman menonton yang menyenangkan

# DataComm



## MITRA TERBAIK UNTUK AKSELERASI BISNIS ANDA

DataComm adalah unit usaha Perseroan yang difokuskan pada solusi bagi perusahaan *Business to Business* (B2B) dan menyediakan layanan data berkecepatan tinggi. Unit usaha ini menggunakan jaringan kabel *Fiber Optic*. DataComm hadir di Indonesia sejak tahun 2001 sebagai penyedia layanan internet yang disebut *Metro-Ethernet*. Unit usaha ini memberikan layanan untuk pelanggan korporasi yang membutuhkan akses internet berkecepatan tinggi, termasuk penggunaan *Ethernet Leased-line* untuk koneksi *point-to-point*.

Kebutuhan dalam komunitas bisnis akan akses internet berkecepatan tinggi, dan dengan berlanjutnya pertumbuhan *e-commerce* di Indonesia ini menunjukkan peningkatan permintaan untuk menjadi mitra bisnis yang dapat diandalkan. DataComm merupakan mitra dalam percepatan bisnis sebagai penyedia jaringan tingkat atas. DataComm merupakan penyedia Jaringan Terpadu Pasar Modal (JTPM) untuk PT Bursa Efek Indonesia, salah satu mitra internet kerjasama yang penting di Indonesia.

DataComm menawarkan layanan handal termasuk transfer data cepat, pemulihan bencana, jaringan penyimpanan, *peering*

*services*, koneksi antar cabang, dan *video streaming*. DataComm membanggakan diri dalam layanan yang luar biasa dan bantuan bagi pelanggan selama 24 jam melalui *Corporate Help Desk* dan *Network Operation Center*.

Salah satu tujuan utama Perseroan adalah untuk menjadi mitra percepatan bisnis dan membantu perusahaan-perusahaan Indonesia untuk berkembang dan menjadi lebih kompetitif dalam pasar global.

Sekitar 98 (sembilan puluh delapan) gedung sudah terpasang jaringan DataComm dan dengan banyaknya jaringan *spider* yang sudah terpasang memudahkan tim *sales* menanggapi dengan cepat permintaan baru.

Hingga di akhir tahun 2016, jumlah pelanggan korporasi mencapai 1.651 perusahaan.



## SET TOP BOX X1 4K

Perseroan telah meningkatkan teknologi pada *Set Top Box X1* menjadi teknologi 4K. *Set Top Box* ini menggunakan Android Lollipop yang dikembangkan oleh Google untuk sistem operasinya. *Set Top Box* ini juga dapat digunakan pelanggan untuk mencari dan melihat beberapa aplikasi, permainan dan hiburan melalui televisi resolusi tinggi milik pelanggan.

## KANAL 4K

Perseroan menghadirkan kanal 4K (*Ultra HD*) pertama di Indonesia yang dapat disaksikan dengan *Set Top Box X1 4K*. Kanal dengan resolusi yang tinggi ini (4096 x 2160) akan menghasilkan ketajaman gambar yang akan memberikan pengalaman menonton yang luar biasa bagi pelanggan.



FirstMediaX merupakan *TV anywhere* atau aplikasi OTT (*over-the-top*). Perseroan meluncurkan layanan ini pada tahun 2014 dengan nama "First Media GO". Pada tahun 2016, Perseroan melakukan peningkatan aplikasi dan perbaikan atas aplikasi tersebut dan melakukan *re-branding* aplikasi tersebut dengan nama "FirstMediaX".

Aplikasi yang ada saat ini memiliki banyak fitur untuk meningkatkan pengalaman menonton pelanggan. Melalui FirstMediaX, dimana masyarakat dapat menonton 110 kanal dimanapun dengan menggunakan perangkat *mobile* atau tablet. FirstMediaX juga memudahkan pelanggan untuk menonton kanal televisi berbayar, menggunakan layanan *Video On Demand (VOD)*, dan menggunakan fitur *7-days catch up* sehingga pelanggan tidak melewatkan tayangan televisi favoritnya.

Layanan ini sejalan dengan kebiasaan intensitas pergerakan generasi muda serta mereka yang memiliki gaya hidup dan/atau profesi yang mengharuskan terus bergerak. FirstMediaX memastikan pelanggan dapat terhibur dan mendapatkan informasi dimanapun dia berada. Layanan ini sejalan dengan banyaknya orang yang hidup di Jakarta yang menghabiskan waktunya dalam kemacetan. Perseroan telah berkontribusi untuk kesenangan dan kepuasan pelanggan meskipun disaat mereka berada ditengah-tengah kemacetan.



## FirstNet

FirstNet adalah layanan satelit *broadband* Perseroan yang dapat digunakan pelanggan untuk menonton saluran TV dan akses internet. FirstNet menggunakan teknologi VSAT (*Very Small Aperture Terminal*) yang menggunakan satelit 24 jam dengan kecepatan antara 2 Mbps – 20 Mbps melalui satelit Lippo Star-1. Layanan ini memiliki cakupan luas dan dapat digunakan baik di daerah terpencil dan pedesaan di seluruh Indonesia. Dengan cakupan area yang sangat luas tersebut, layanan ini sangat ideal bagi perusahaan yang beroperasi di wilayah terpencil Indonesia dan merupakan sebuah solusi bagi organisasi seperti rumah sakit dan sekolah yang membutuhkan koneksi internet.

Teknologi VSAT menyediakan koneksi yang stabil karena tidak terganggu "*fiber cut*" atau "*congestion*". Pemasangan perangkat hanya memerlukan waktu 30 menit dan pemasangan dapat dilakukan hanya dengan sedikit keahlian yang memudahkan untuk

"*self-installation*". Teknologi ini sangat berguna di Indonesia yang memiliki letak geografi yang sering tidak memungkinkan koneksi internet *broadband* biasa untuk mudah terhubung.

FirstNet merupakan solusi yang efektif dan terjangkau untuk individu dan perusahaan untuk mendapatkan akses internet cepat di wilayah terpencil dan pedesaan di Indonesia yang tidak memungkinkan internet *broadband* biasa menjangkau. FirstNet juga menjadi solusi manajemen risiko cadangan yang sangat efektif bagi mereka yang membutuhkan koneksi internet berkelanjutan.

FirstNet menjadi mitra yang sangat bernilai bagi perkembangan bisnis, pariwisata, kesehatan dan pendidikan di seluruh wilayah terpencil di negeri ini.



## STRATEGI PEMASARAN

### Enterprise Solution

Sejalan dengan pertumbuhan yang signifikan dalam bisnis *e-commerce*, terdapat potensi kuat untuk bisnis kami dapat berkembang dalam pasar usaha *Business to Business* (B2B) khususnya Usaha Kecil Menengah (UKM).

Unit usaha Perseroan, dalam hal ini DataComm, menyediakan serangkaian layanan teknologi diantaranya transfer data cepat, pemulihan bencana, jaringan penyimpanan, peering services, koneksi antar cabang, dan video streaming. Layanan dan teknologi yang digunakan Perseroan dapat menyediakan kapasitas *bandwidth* mencapai 40 Gbps bagi pelanggan.

Untuk mendukung kebutuhan pelanggan korporasi, Perseroan mengembangkan berbagai paket yang melayani kebutuhan internet dasar sampai proyek teknologi informasi yang paling rumit.

#### Layanan Internet

Paket ini disediakan untuk pelanggan korporasi yang membutuhkan pertukaran data dan komunikasi yang cepat dalam menjalankan proses bisnis.

- **Dedicated Internet**  
Kami menyediakan *symmetrical* dan *dedicated 1:1 bandwidth* untuk *upload* dan *download* untuk mendukung usaha anda.
- **Bandwith on Demand**  
Menyediakan layanan *dedicated* internet untuk kebutuhan sementara dan/atau segera untuk usaha anda.
- **IP Transit**  
Menyediakan layanan untuk sambungan langsung yang redundant ke beberapa POP internasional dengan banyak penyedia layanan pertukaran internet terkemuka. Kami menghilangkan setiap kesulitan dalam bernegosiasi untuk peering dengan penyedia layanan terkemuka di dunia.

#### Layanan Televisi

Perseroan juga menyediakan paket layanan televisi bagi pelanggan korporasi, dimana paket ini berisikan kanal bisnis dan kanal berita terkemuka dari seluruh dunia.

- **HD Premium Optima**  
Kami menyediakan program terbaik untuk pelanggan dengan harga terjangkau. Dengan 41 kanal *high definition* dan 39 kanal *standard definition* yang tersedia akan membuat titik televisi anda di area publik lebih baik dari sebelumnya.
- **HD Ultimate**  
Menyediakan saluran paling lengkap untuk usaha anda. Dengan 65 kanal *high definition* dan 98 kanal *standard definition* akan memberikan informasi dan konten yang kaya, langsung ke televisi di area kerja anda.

#### Layanan Ethernet (Layanan Lease Line)

Paket ini diciptakan untuk pelanggan korporasi yang memiliki lebih dari 1 (satu) kantor. Layanan ini ditujukan untuk segmen pelanggan korporasi yang ingin mengintegrasikan sambungan dalam pertukaran data dan komunikasi dari kantor pusat ke kantor cabang.

- **Metro Lease Line**  
Menyediakan sambungan untuk titik usaha anda di beberapa lokasi dalam suatu kota. Memudahkan komunikasi dan aplikasi bisnis anda dalam suatu jaringan yang terpusat sehingga anda terbebas dari beban teknis dan sumber daya.
- **Intercity Lease Line**  
Menyediakan sambungan untuk titik usaha anda di beberapa kota. Memudahkan komunikasi dan aplikasi bisnis anda dalam suatu jaringan yang terpusat sehingga anda terbebas dari beban teknis dan sumber daya.
- **International Lease Line**  
Menyediakan sambungan untuk titik usaha anda di beberapa negara. Memudahkan komunikasi dan aplikasi bisnis anda dalam

<p><b>COMBO D'LITE HD</b> Rp. 299.000 /MONTH</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• FastNet up to 10 Mbps</li> <li>• HD 40 channels</li> <li>• SD 84 channels</li> <li>• Total channels 124</li> </ul> <p>FirstMediaX</p> <p><b>SUBSCRIBE NOW</b></p>	<p><b>COMBO ELITE X1 4K</b> Rp. 429.000 /MONTH</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• FastNet up to 18 Mbps</li> <li>• HD 53 channels</li> <li>• SD 93 channels</li> <li>• Total channels 146</li> </ul> <p>FirstMediaX X1 Smart Box 4K</p> <p><b>SUBSCRIBE NOW</b></p>	<p><b>COMBO SUPREME X1 4K</b> Rp. 709.000 /MONTH</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• FastNet up to 30 Mbps</li> <li>• HD 66 channels</li> <li>• SD 107 channels</li> <li>• Total channels 173</li> </ul> <p>FirstMediaX X1 Smart Box 4K</p> <p><b>SUBSCRIBE NOW</b></p>
<p><b>COMBO MAXIMA X1 4K</b> Rp. 1.509.000 /MONTH</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• FastNet up to 75 Mbps</li> <li>• HD 66 channels</li> <li>• SD 107 channels</li> <li>• Total channels 173</li> </ul> <p>FirstMediaX X1 Smart Box 4K</p> <p><b>SUBSCRIBE NOW</b></p>	<p><b>COMBO ULTIMATE X1 4K</b> Rp. 2.035.000 /MONTH</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• FastNet up to 100 Mbps</li> <li>• HD 66 channels</li> <li>• SD 107 channels</li> <li>• Total channels 173</li> </ul> <p>FirstMediaX X1 Smart Box 4K</p> <p><b>SUBSCRIBE NOW</b></p>	<p><b>COMBO INFINITE X1 4K</b> Rp. 2.979.000 /MONTH</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• FastNet up to 200 Mbps</li> <li>• HD 66 channels</li> <li>• SD 107 channels</li> <li>• Total channels 173</li> </ul> <p>FirstMediaX X1 Smart Box 4K</p> <p><b>SUBSCRIBE NOW</b></p>

suatu jaringan yang terpusat sehingga anda bebas dari beban teknis dan sumber daya.

#### Managed Services

Paket ini menyediakan solusi bagi pelanggan berupa end to end turn-key yang dikelola oleh Perseroan, dimana pelanggan akan menikmati keuntungan atas waktu yang singkat dan kualitas pengiriman yang terjamin.

- **MPLS VPN Solution**

Berdasarkan teknologi *multi-protocol label switching* (MPLS) yang diterima secara luas, Perseroan melayani dengan memberikan skala dan pengelolaan jaringan luas (*Wide Area Network/WAN*) berdasarkan permintaan, aliran aplikasi prioritas, dan keamanan data.

- **Content Delivery Network (CDN)**

Layanan CDN kami mengakomodir setiap kebutuhan anda dalam penyediaan konten berkualitas tinggi melalui web anda, untuk meningkatkan loyalitas pengguna, meningkatkan persepsi atas merek dan meningkatkan pendapatan anda.

#### Value Added Services (VAS)

Untuk melengkapi layanan-layanan kami, Perseroan juga bekerjasama dengan pihak ketiga untuk menyediakan solusi yang dibutuhkan oleh pelanggan.

- **Data Center Hosting**

Kami memiliki dan mengoperasikan data center tingkat 4 di Indonesia, berlokasi di Cikarang. Untuk mendukung redundansi penuh dan pengoperasian yang handal sesuai dengan kebutuhan usaha anda. Perseroan menyediakan layanan *data center* yang aman seperti layanan *collocation*, layanan integrasi, *managed services* dan juga layanan konsultasi IT untuk mendukung kebutuhan pelanggan.

- **Web Hosting**

Layanan web hosting kami cocok untuk

website perusahaan, *e-commerce* atau katalog online. Solusi yang kami sediakan tersambung dengan jaringan yang dedicated dan memiliki kapasitas *bandwidth* yang besar.

- **IP Phone**

Kami menawarkan solusi yang lengkap untuk pengiriman suara telepon, menggunakan operator yang terpercaya dan berkualitas. Layanan terbaru ini memungkinkan anda untuk mengirimkan trafik suara dengan harga pasar yang kompetitif. Hal tersebut berarti lebih banyak penghematan dan dengan demikian akan memberikan keuntungan yang lebih tinggi bagi usaha anda.

- **Clean Pipe**

Layanan Clean Pipe kami dapat memberikan perlindungan terhadap serangan *Distributed Denial of service* (DDoS) yang dapat mengakibatkan server mati, gangguan operasi, menyebabkan *website* menjadi tidak berguna, menyebabkan akses yang tidak diinginkan dan bahkan pencurian data perusahaan.

- **PaaS/IaaS**

Layanan *cloud* kami dapat memberikan fleksibilitas, skalabilitas, dan efisiensi biaya yang dibutuhkan usaha anda. Dengan *private*, *virtual private* dan *hybrid solution* dari kami, anda tetap dapat bersaing di pasar yang sangat kompetitif dengan menurunkan biaya dan mempercepat pertumbuhan usaha.

Choose a plan below that's right for your enterprise and we'll take care of the rest.

<b>ENTERPRISE I</b>	Dedicated Internet for Business
Rp 4.400.000 /Month	10 Mbps IIX + IX
<b>ENTERPRISE II</b>	Dedicated Internet for Business
Rp 7.700.000 /Month	25 Mbps IIX + IX
<b>ENTERPRISE III</b>	Dedicated Internet for Business
Rp 16.500.000 /Month	50 Mbps IIX + IX
<b>ENTERPRISE IV</b>	Dedicated Internet for Business
Rp 27.500.000 /Month	100 Mbps IIX + IX

\* Customized services are available upon request.

OPTIONAL SERVICES		ADDITIONAL SERVICE
TV CHANNELS	HD PREMIUM OPTIMA 80 CHANNEL 41 HD 39 SD	X1 Smart Box 4K Rp 90.000 /Month
	HD ULTIMATE 163 CHANNEL 41 HD 39 SD	4G Mi-Fi Device (Maximum 1 (One) Device) Rp 499.000 /Month
<b>BOLT! 4G Wi-Fi</b>	<b>UNLIMITED SERVICE 5 Mbps</b>	Rp 125.000 /Month

**\*Terms and Condition apply**

- VAT is not included.
- Service available at selected buildings.
- Installation cost: Rp 5.000.000.
- Channel package, price and promotion are subject change without prior notice.
- Delivery time: 30-45 working days.



Smart Living  
**Monitor Your Home Through Your Mobile Gadget**

Terms & Conditions

Melalui kecanggihan teknologi dan digital, semua hal dapat terkendali dengan mudahnya. Salah satu inovasi terbaru dari First Media adalah teknologi Smart Living yang menawarkan kemudahan untuk memantau tempat tinggal Anda hanya melalui perangkat mobile Anda di manapun dan kapanpun. Dengan demikian, kapanpun dan kemanapun Anda pergi, Anda tidak perlu khawatir lagi karena Anda dapat tetap melihat dan mengawasi tempat tinggal Anda Dengan harga yang sangat terjangkau, Anda dapat menikmati kelebihan-kelebihan berikut

Dengan harga yang sangat terjangkau, Anda dapat menikmati kelebihan-kelebihan berikut :

-  Pantau rumah Anda melalui *smartphone, laptop* atau *tablet* favorit Anda.
-  Atur mode berdasarkan kebutuhan Anda.
-  Menerima notifikasi melalui *email* dan aplikasi dengan mendaftarkan orang terdekat Anda.
-  5GB Cloud Storage, memudahkan Anda untuk mengakses dan mengunduh video yang sudah tersimpan pada Cloud tanpa harus takut kehilangan video tersebut akibat kerusakan pada *Hard Disk PVR*.

*Starter Pack*

Rp **2,999**  
JUTA

\*Monthly Fee

**Rp 50,000**  
up to 5 devices

*Include*

  
HOME GATEWAY

  
4 IN 1 WIRELESS MOTION SENSOR

  
WIRELESS SIREN & STROBE ALARM

  
DOOR / WINDOW SENSOR

  
INDOOR CAMERA

  
MANUAL GUIDE

*What you get for starter pack*

  
HOME GATEWAY  
All devices connect to Home Gateway, which is connected to customer modem.

  
4 IN 1 WIRELESS MOTION SENSOR  
This multi sensor consist of motion, temperature, humidity, and light sensor

  
WIRELESS SIREN & STROBE ALARM  
Will sound a loud siren and flash a strobe light when an alarm message or alert is received

  
DOOR / WINDOW SENSOR  
Sensor monitors door/window and send signal when door/window is opened or closed

  
INDOOR CAMERA  
Pan, tilt, and capture when there is a movement from motion sensor

*Additional Device*

  
**Rp 299.000**

  
**Rp 399.000**

  
**Rp 399.000**

  
**Rp 499.000**

  
**Rp 1.199.000**

  
**Rp 1.199.000**

## KOMUNIKASI PEMASARAN



Perseroan telah menginvestasikan banyak waktu dan biaya dalam jumlah yang signifikan untuk memastikan produk yang dihasilkan menjadi yang terbaik dikelasnya. Untuk memaksimalkan investasi tersebut, maka Perseroan wajib memiliki strategi pemasaran yang efektif.

Sangat penting agar maksud dari Perseroan tersalurkan dan diterima oleh sasaran pasar kami. Maksud tersebut haruslah persuasif dan mendorong pelanggan untuk dapat menggunakan produk-produk dan layanan-layanan kami.

Strategi Perseroan termasuk menggunakan jaringan komunikasi yang luas untuk menyebarkan maksud Perseroan, diantaranya melalui iklan elektronik dan non-elektronik, *event and experiences*, dan *micro marketing*.

### Advertising

Untuk menyampaikan maksud Perseroan kepada pasar, Perseroan menggunakan media sosial, website, radio, koran, majalah, billboard dan iklan di acara-acara spesial. Perseroan secara teliti memilih mitra periklanan untuk memastikan maksud dari Perseroan sampai ke pasar. Perseroan juga menggunakan brosur, flyer dan *point of sales material* (POSM) untuk mendukung tim *direct sales* menawarkan produk.

### Mall-to-Mall

Selama tahun 2016, Perseroan mengadakan 6 (enam) kali pameran di beberapa mall sekitar Jakarta. Pameran ini diberi nama "First Media Next Gen" yang merupakan cara yang sangat efektif untuk memperkenalkan produk dan layanan terbaru baik bagi pelanggan maupun calon pelanggan. First Media Next Gen menempatkan perseroan sebagai merek progresif dan inovatif yang melayani untuk kebutuhan hiburan dan teknologi bagi komunitas urban modern.

### Event Micro Marketing

Perseroan secara teratur mengadakan event *micro marketing* yang difokuskan di area yang sudah dijangkau jaringan Perseroan. *micro marketing* melibatkan penempatan *booth* dengan dan tim penjualan di toko ritel. *Booth* tersebut ditandai dengan banner yang dilengkapi dengan materi promosi. *Booth* juga memungkinkan tim penjualan untuk berinteraksi dengan pelanggan potensial secara bersahabat dan suasana tenang. Hal tersebut juga dapat memperkuat brand Perseroan bagi pelanggan yang sudah ada dan menyediakan ruang untuk pertanyaan sekitar layanan dan pengembangan produk.



**Lippo Mall Puri**  
24-26 Juni 2016

1



2

**Lippo Mall Pluit**  
20-21 Agustus 2016



3

**Tamini Square**  
30 September, 1-2 Oktober 2016



4

**Cibubur Junction**  
28-30 Oktober 2016



5

**Kemang Village**  
19-20 November 2016



6

**MaxxBoxx Lippo Karawaci**  
10-11 Desember 2016

## PROGRAM LOYALITAS PELANGGAN

Untuk meningkatkan keterikatan antara Perseroan dan pelanggan, Perseroan memiliki program loyalitas pelanggan yang dinamakan First Rewards. Program ini memiliki nilai tambah dan bertujuan memelihara kepuasan pelanggan dan membangun loyalitas terhadap brand Perseroan. Terdapat tiga program yaitu antara lain



Dalam program ini pelanggan diundang untuk menonton premier film, pelanggan akan dimanjakan dengan tiket nonton gratis, makanan dan minuman serta ekstra tiket untuk teman yang dipilih. juga mendapatkan cinderamata dalam acara tersebut



FirstCard merupakan kartu loyalti yang bekerjasama dengan Cinemaxx, dimana pelanggan menikmati diskon 10% untuk pembelian tiket nonton di Cinemaxx manapun selama masa 12 bulan program.



Dalam program ini pelanggan dihadahi voucher, tiket nonton, liburan, dan hadiah menarik lainnya.

## LAYANAN INTERAKSI PELANGGAN

Perseroan adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa, oleh karena itu performa kinerja perusahaan harus didukung sebaik mungkin dengan kemampuan untuk memenuhi segala kebutuhan pelanggan. Keberhasilan dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan tergantung atas bagaimana perusahaan dapat memuaskan kebutuhan pelanggan lama dan yang baru, dan juga dalam hal menjaga kualitas-kualitas layanan secara konsisten. Kepuasan pelanggan harus menjadi fokus utama di setiap strategi perusahaan yang dijalankan.

Perseroan membentuk layanan *Contact Center* untuk memastikan semua pertanyaan, permintaan, dan keluhan pelanggan dapat benar-benar ditanggapi dengan baik. Semua karyawan harus dilatih untuk mencakupi semua aspek layanan termasuk keahlian non-teknis, keahlian menggunakan sistem, pengetahuan produk secara detail, komunikasi internal dengan berbagai departemen, dan juga kemampuan analitis untuk mendalami keluhan pelanggan dengan baik.

Untuk memastikan layanan pelanggan selalu dalam kualitas yang konsisten dan tinggi, Perseroan melakukan proses sebagai berikut :

1. Menyambut panggilan melalui berbagai kanal interaksi yaitu melalui telepon, email, surat menyurat, media sosial seperti Facebook dan Twitter untuk memastikan standar kualitas sedang disampaikan, dari menawarkan layanan sampai selesai instalasi *onsite* di tempat pelanggan.

2. Pasca kunjungan, panggilan dilakukan secara sampling memastikan bahwa kebutuhan pelanggan telah terpenuhi dan setiap gangguan layanan sepenuhnya diselesaikan.
3. Penelaahan berkala kontrak pelanggan dan keluhan pelanggan, yang memungkinkan perusahaan untuk merancang inisiatif layanan untuk perbaikan masa depan

Selain *Contact Center*, Perseroan membentuk tim lain dinamakan *Technical Support*, untuk mengelola masalah teknis lebih dalam dari *Contact Center*. Tim *Technical Support* ini memberikan upaya terbaik untuk menyelesaikan keluhan pelanggan melalui telepon dan jarak jauh.

Sementara itu, tim *Field Care*, merupakan tim penanggulangan masalah konsumen di lapangan. Tim ini yang akan datang ke rumah pelanggan untuk menyelesaikan masalah seperti kerusakan pada kabel atau konektor, pergantian perangkat aktif, dan penanganan lainnya yang diperlukan agar produk serta layanan berjalan baik.

Layanan pelanggan tidak dapat berjalan sempurna tanpa didukung dari bidang operasional lain seperti pada divisi monitoring yang terbagi menjadi dua, yaitu *Fiber Optic Network Maintenance* dan *NOC (Network Operation Center)*. Fungsi manajerial pada divisi ini untuk menangani konektivitas jaringan melalui dukungan aplikasi piranti lunak.

Tim ini memiliki fungsi dalam menjaga kelangsungan konsistensi dan memperbaiki koneksi pertukaran data di dalam jaringan HFC. Oleh karena itu, Perseroan menyiapkan Tim *Fiber Optic Network* yang memiliki tugas lebih banyak menjaga jaringan HFC secara fisik di lapangan.

Perseroan telah menjalankan sebuah program perusahaan dengan mengutamakan perbaikan layanan dan jasa bagi pelanggan dari segi infrastruktur jaringan. Program dijalankan dengan melakukan pembenahan, perbaikan dan perawatan intensif secara menyeluruh. Program ini dinamakan *Network Clean-up Project*, merupakan program kegiatan Perseroan dalam membenahi, memperbaiki dan merapikan semua infrastruktur jaringan agar dapat selalu beroperasi dengan baik dan optimal.

Program *Network Clean-up Project* ini dilakukan di area-area jaringan yang sudah lama ada, butuh peremajaan perangkat, dan area jaringan lain yang berulang-ulang teridentifikasi mengalami gangguan.

Perseroan juga menambahkan fitur baru di sistem *Interactive-Voice-Response (IVR)* Sistem yang memberi informasi otomatis mengenai gangguan jaringan di area pelanggan disaat informasi akun pelanggan teridentifikasi.

## LAYANAN APLIKASI PELANGGAN

Sebagai bentuk meningkatkan layanan pelanggan, Perseroan sudah menciptakan layanan pelanggan dalam bentuk aplikasi yang dapat diakses melalui smartphone berbasis IOS dan Android. Aplikasi yang dinamakan "My FirstMedia" ini diciptakan untuk memudahkan pelanggan dalam mengakses informasi seperti

1. Menampilkan tagihan bulanan dan detail paket berlangganan.
2. Kondisi jaringan Perseroan di area pelanggan.

3. Fitur pembayaran kartu kredit dan panduan pembayaran lain.
4. Fitur pembelian paket tambahan (*add-on*).
5. Fitur penyelesaian masalah yang interaktif

Selain aplikasi "My First Media", Perseroan juga memiliki aplikasi streaming *Over-The-Top (OTT)* yang bernama FirstMediaX. FirstMediaX ini memudahkan pelanggan untuk menikmati tayangan sesuai paket yang dapat diakses di manapun dan kapanpun dengan menggunakan paket data yang tersedia saat itu. Fitur-fitur canggih lain yang tersedia adalah kumpulan film-film yang tersedia di *Video-on-Demand library* dan *Catch-up* (tayang ulang rekaman) yang tersedia untuk program-program yang disimpan selama tujuh hari ke belakang.

# TINJAUAN KEUANGAN

## IKHTISAR

Di tengah berbagai perkembangan makro ekonomi yang penuh tantangan, Perseroan berhasil melalui tahun 2016 dengan mencatatkan pertumbuhan yang menguntungkan di tahun 2016. Perseroan berhasil mencapai kinerja utama operasional yang diharapkan.

Sebagai wujud dari komitmen Perseroan untuk pertumbuhan jangka panjang, di tahun 2016, Perseroan tidak hanya terus memperluas cakupan jaringannya di 3 wilayah yang ada yaitu Jabodetabek, Surabaya (termasuk Malang) serta Bandung dan sekitarnya, tetapi juga memasuki wilayah baru yaitu Medan. Jumlah rumah baru yang berhasil terhubung dengan jaringan Perseroan pada tahun 2016 berjumlah 153 ribu, sehingga total menjadi 1,83 juta rumah.

Perseroan senantiasa responsif terhadap perubahan dan persaingan yang dinamis dengan tetap berfokus kepada pelayanan pelanggan (*customer centric*), produk inovatif dan layanan nilai tambah yang terintegrasi

Jumlah pelanggan internet *broadband* meningkat dari 457 ribu menjadi 521 ribu, sedangkan pelanggan televisi kabel meningkat dari 433 ribu\* menjadi 503 ribu\* dari tahun 2015 ke tahun 2016. Jumlah pelanggan Perseroan sebagian besar berasal dari area Jakarta dan sekitarnya dimana Perseroan terus berusaha meningkatkan penetrasi pada area ini. Di samping itu kenaikan jumlah pelanggan juga diperoleh dari Surabaya (termasuk Malang) serta Bandung dan sekitarnya, seiring dengan perluasan dan penarikan jaringan Perseroan yang terus dilakukan pada kota-kota ini di tahun 2016.

Pada tahun 2016, Perseroan berhasil membukukan pertumbuhan pendapatan yang signifikan, yaitu 15% dibandingkan tahun sebelumnya. Perseroan mempertahankan dan meningkatkan profitabilitasnya melalui keunggulan operasional dan disiplin keuangan. Marjin EBITDA Perseroan untuk tahun 2016 mencapai 58% dan merupakan salah satu yang tertinggi dalam industrinya.

Perolehan kas yang signifikan dari kegiatan operasi yang ada saat ini menunjang Perseroan untuk terus memperluas jaringannya dengan sangat cepat di tahun 2016. Perseroan juga terus mempertahankan posisi keuangan yang kuat.

Pada tahun 2014, Perseroan mengakuisisi 178.750 saham atau 65% kepemilikan saham PT Lynx Mitra Asia senilai Rp1.787 juta. Pada tahun 2016, Perseroan melepaskan kepemilikannya ini kepada PT Graha Investama Andalan Terpadu dan PT Delta Nusantara Networks.

Pada tanggal 30 Juni 2015, Perseroan membeli sejumlah 6.375 saham atau 51% kepemilikan saham PT First Media Television dari PT First Media Tbk (3.875 lembar saham), Asia Link Dewa Pte. Ltd. (2.375 lembar saham) dan Asia Link Company Ltd. (125 lembar saham)

Pada tanggal 19 November 2015, Perseroan membeli sejumlah 6.124 saham atau 48,99% kepemilikan saham PT First Media Television dari PT First Media Tbk.

Pada tanggal 31 Desember 2015, jumlah kepemilikan saham Perseroan dalam PT First Media Television adalah 12.499 saham atau 99,99% dan total nilai pengalihan atas akuisisi ini adalah sebesar Rp19.215 juta.

Total aset Perseroan dikelola secara tersentralisasi dan tidak dialokasikan. Perseroan mengoperasikan dan mengelola bisnis dalam satu segmen yang menyediakan jasa pelayanan terpadu dalam hal penyediaan, antara lain, internet berkecepatan tinggi dan distribusi program televisi.

Ikhtisar laporan keuangan Perseroan untuk tahun 2016 dan 2015 terdapat pada halaman 18. Pembahasan-pembahasan berikut ini merupakan penjelasan dan analisa atas akun-akun tertentu pada laporan keuangan Perseroan.

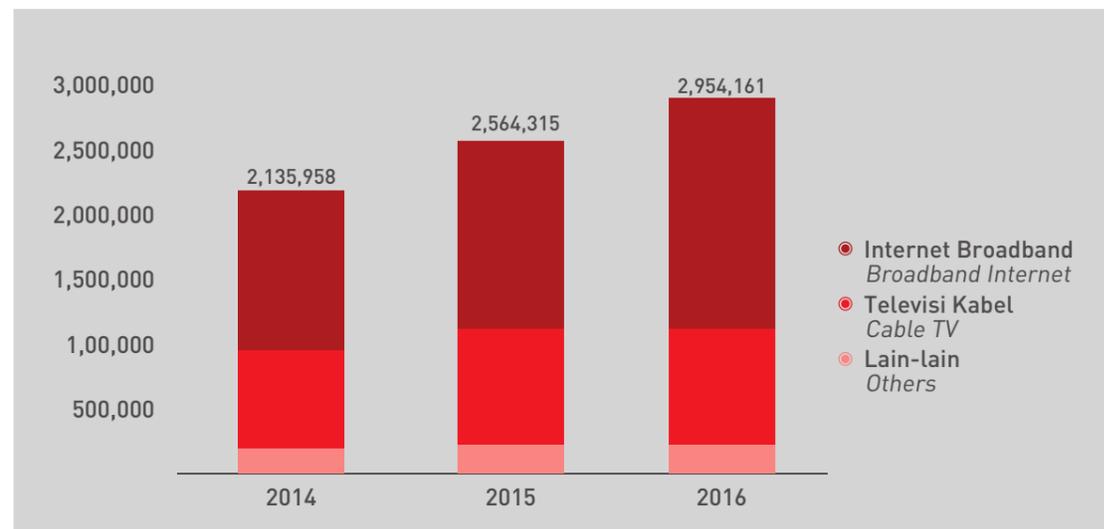
Keterangan:  
\*Tidak termasuk pelanggan komersial

## PENDAPATAN

Pendapatan terdiri dari nilai wajar imbalan yang diterima atau akan diterima dari penyediaan jasa dalam kegiatan usaha normal Perseroan. Tabel berikut ini menyajikan rincian pendapatan Perseroan berdasarkan kategori:

Pendapatan Revenue	2016	%	2015	%	2014	%
Biaya berlangganan dari: Subscription fees from:						
Layanan internet broadband dan jaringan Broadband internet and network services	1.669.810	56%	1.459.835	57%	1.196.793	56%
Layanan televisi kabel Cable television services	1.085.510	37%	939.842	37%	794.836	37%
Jumlah biaya berlangganan Total subscription fees	2.755.320	93%	2.399.677	94%	1.991.629	93%
Lain-lain Others	198.841	7%	164.638	6%	144.329	7%
Jumlah Pendapatan Total revenues	2.954.161	100%	2.564.315	100%	2.135.958	100%

Dalam jutaan Rupiah  
in millions of Rupiah



Pendapatan dari biaya berlangganan bulanan dan iklan diakui ketika jasa diberikan. Pendapatan dari sewa jaringan diakui atas dasar garis lurus selama masa sewa.

Pendapatan Perseroan meningkat Rp 389.846 juta atau 15%, dari Rp2.564.315 juta pada tahun 2015 menjadi Rp2.954.161 juta pada tahun 2016. Penambahan jumlah pelanggan residensial dan peningkatan pendapatan dari korporasi memberikan kontribusi yang besar terhadap peningkatan tersebut.

Pendapatan dari layanan internet *broadband* dan jaringan sebesar Rp1.669.810 juta di tahun 2016 memberikan kontribusi terbesar, yaitu 56% dari jumlah pendapatan, dimana sekitar 80% diperoleh dari pelanggan residensial dan sisanya diperoleh dari pelanggan korporasi.

Pendapatan dari layanan televisi kabel tahun 2016 naik sebesar 15% dibandingkan tahun sebelumnya, yang disebabkan oleh kenaikan jumlah pelanggan serta kenaikan pendapatan rata-rata bulanan per user atau pelanggan (*Average Revenue Per User / ARPU*). Pendapatan

layanan televisi kabel memberikan kontribusi sekitar 37% dari total pendapatan pada tahun 2016 dan 2015.

Pendapatan lain-lain termasuk pendapatan dari penjualan iklan, jasa instalasi, penjualan perangkat dan penjualan lain-lain. Di tahun 2016, pendapatan lain-lain naik sebesar 21% dibandingkan tahun sebelumnya.

Sebagai pemimpin pasar penyedia layanan internet *broadband* dan televisi kabel di Indonesia, Perseroan tidak hanya mengandalkan pertumbuhan pendapatannya dari produk-produk yang ditawarkan saat ini, tetapi Perseroan terus melakukan inovasi-inovasi. Di tahun 2016, Perseroan meluncurkan layanan 1 Gbps, 4K Ultra HD *picture smart box* and FMX TV *Anywhere*.

## BEBAN POKOK PENDAPATAN

Beban pokok pendapatan\*\* sebagian besar terdiri dari beban pemrograman televisi kabel, terutama terdiri dari beban distribusi program dan layanan teknis, serta beban layanan internet *broadband*, terutama biaya *bandwidth* serta beban lainnya yang berkaitan dengan *bandwidth*, seperti beban sewa peralatan, beban sewa menara dan beban akses internet.

Tabel berikut ini menyajikan rincian beban pokok pendapatan\*\* Perseroan berdasarkan kategori:

Dalam jutaan Rupiah in millions of Rupiah	2016	2015	2014
Televisi kabel – distribusi program dan layanan teknis Cable television – programming distribution and technical services	316.065	295.209	254.266
Internet broadband Broadband internet	158.745	148.307	123.988
Lain-lain Others	162.364	126.363	96.156
Jumlah beban pokok pendapatan** Total cost of revenue**	637.174	569.879	474.410
Persentase beban pokok pendapatan** terhadap pendapatan Cost of revenue** as a percentage of revenue	22%	22%	22%

Beban pokok pendapatan\*\* diakui pada saat terjadinya berdasarkan metode akrual.

Meskipun dalam layanannya Perseroan menambah jumlah program TV dan meningkatkan kecepatan internet *broadband* sebagai bagian dari usaha untuk memenuhi kebutuhan pelanggan residensial, persentase beban pokok penjualan\*\* terhadap pendapatan dalam tiga tahun terakhir tetap stabil, yaitu sebesar 22%. Hal ini disebabkan oleh keberhasilan Perseroan dalam menegosiasikan beban pokok per unit yang lebih menguntungkan bagi Perseroan, baik dari penyedia program maupun penyedia *bandwidth*. Perseroan juga berhasil menegosiasikan beberapa beban yang berbasis pelanggan menjadi beban tetap, dimana hal ini memberikan keuntungan bagi Perseroan seiring dengan terus peningkatan jumlah pelanggan residensial.

Keterangan:  
\*\*Tidak termasuk beban penyusutan aset tetap dan amortisasi aset tak berwujud

## BEBAN PENJUALAN UMUM DAN ADMINISTRASI

Beban penjualan sebagian besar terdiri dari beban karyawan untuk staf penjualan, beban komisi dan promosi, sedangkan beban umum dan administrasi sebagian besar terdiri dari beban karyawan untuk staf non-penjualan, beban penurunan nilai piutang usaha dan beban sewa.

Beban penjualan tahun 2016 sebesar Rp183.359 juta naik hanya sebesar 8% dibandingkan tahun sebelumnya, sedangkan beban umum dan administrasi naik sebesar 10% dari Rp374.382 juta pada tahun 2015 menjadi Rp413.075 juta pada tahun 2016. Secara keseluruhan, beban penjualan dan beban umum dan administrasi

sebesar Rp596.434 juta di tahun 2016 naik sebesar 10% dibandingkan tahun sebelumnya. Kenaikan ini lebih kecil dibandingkan dengan kenaikan pendapatan karena Perseroan berhasil menerapkan manajemen biaya yang *prudent* dan disiplin.

## BEBAN PENYUSUTAN DAN AMORTIASI

Beban penyusutan terdiri dari penyusutan aset tetap, sedangkan beban amortisasi merupakan amortisasi aset tak berwujud, terutama perangkat lunak komputer.

Beban penyusutan dan amortisasi masing-masing berjumlah Rp576.884 juta dan Rp27.965 juta pada tahun 2016, masing-masing naik sebesar Rp85.164 juta dan Rp4.594 juta dibandingkan tahun sebelumnya. Kenaikan ini terutama disebabkan oleh meningkatnya investasi aset tetap, yang sebagian besar merupakan jaringan layanan titik kontrol, elektronik *head-end* dan *Set Top Box* serta perangkat lain yang ditempatkan pada pelanggan dan investasi perangkat lunak komputer yang diperlukan untuk menunjang perluasan jaringan Perseroan dan sistem informasi terkait.

## BEBAN DAN PENGHASILAN KEUANGAN

Beban keuangan sebagian besar terdiri dari bunga pinjaman, terutama pinjaman pemasok dalam Dolar Amerika, beban atas transaksi penjualan dan penyewaan kembali aset-aset tertentu, beban provisi, kerugian (keuntungan) selisih kurs serta beban keuangan lainnya.

Penghasilan keuangan sebagian besar terdiri dari pendapatan bunga atas deposito.

Beban keuangan sebesar Rp45.657 juta di tahun 2016, turun sebesar Rp27.327 juta dibandingkan tahun sebelumnya, terutama disebabkan oleh menguatnya nilai tukar Rupiah terhadap mata uang asing di tahun 2016.

Penghasilan keuangan sebesar Rp12.969 juta pada tahun 2016 turun sebesar 16% dibandingkan tahun lalu, terutama disebabkan oleh menurunnya tingkat suku bunga deposito dari 8,25-12% di tahun 2015 menjadi 7,25- 9,5% di tahun 2016.

## BAGIAN KERUGIAN ENTITAS ASOSIASI

Bagian kerugian entitas asosiasi merupakan bagian Perseroan atas kerugian IMTV, sebuah perusahaan dengan 15% kepemilikannya dipegang oleh Perseroan dan baru saja memulai operasi komersialnya pada akhir tahun 2013. Investasi ini dicatat oleh Perseroan dengan menggunakan metode ekuitas.

Bagian Perseroan atas kerugian IMTV berjumlah Rp20.867 juta pada tahun 2015. Perseroan sudah tidak membukukan bagian kerugian entitas asosiasi di tahun 2016.

## PENDAPATAN KOMPRESIF LAIN

Pendapatan kompresif lain Perseroan seluruhnya merupakan pengakuan keuntungan (kerugian) aktuarial atas program imbalan kerja setelah dikurangi beban pajak

penghasilan terkait. Kerugian kompresif lain sebesar Rp8.640 juta naik sebesar Rp2.227 juta dibandingkan dengan kerugian tahun 2015 sebesar Rp6.413 juta.

## LABA TAHUN BERJALAN DAN JUMLAH LABA KOMPRESIF TAHUN BERJALAN

Labanya tahun berjalan tahun 2016 berjumlah Rp818.564 juta naik sebesar Rp178.892 juta atau sebesar 28% dibandingkan tahun 2015. Marjin laba tahun berjalan naik dari 25% di tahun 2015 menjadi 28% di tahun 2016. Peningkatan laba tahun berjalan maupun marjin laba tahun berjalan terutama disebabkan oleh kenaikan pendapatan yang lebih besar dibandingkan dengan peningkatan beban pokok penjualan\*\* maupun beban penjualan, beban umum dan administrasi serta minimnya peningkatan beban keuangan. Hal ini sejalan dengan penerapan manajemen biaya yang *prudent* dan disiplin.

## KONDISI LIKUIDITAS DAN KEUANGAN

Jumlah aset yang dimiliki Perseroan meningkat sebesar Rp616.920 juta atau 14%, dari Rp4.438.116 juta pada 31 Desember 2015 menjadi Rp5.055.036 juta pada 31 Desember 2016, disebabkan oleh kenaikan aset lancar dan aset tidak lancar.

Aset lancar naik Rp302.369 juta atau 50% menjadi Rp907.163 juta di akhir tahun 2016, terutama disebabkan oleh kenaikan kas dan setara kas sebesar Rp221.251 juta dan

kenaikan piutang usaha sebesar Rp82.330 juta.

Aset tidak lancar naik Rp314.551 juta atau 8% menjadi Rp4.147.883 juta terutama disebabkan oleh penambahan aset tetap. Aset tetap naik sebesar Rp314.586 juta, dimana sebesar Rp289.073 juta merupakan aset jaringan layanan titik kontrol sehubungan dengan penambahan jumlah rumah yang terkoneksi dengan jaringan Perseroan di wilayah cakupan layanan Perseroan.

Liabilitas Perseroan pada akhir tahun 2016 berjumlah Rp1.091.956 juta, naik Rp321.163 juta atau 42% dibandingkan tahun sebelumnya.

Liabilitas jangka Pendek Perseroan pada akhir tahun 2016 naik sebesar Rp 202.935 juta terutama disebabkan strategi Perseroan dalam menegosiasikan jangka waktu pembayaran yang lebih baik dengan beberapa vendor.

Liabilitas jangka panjang Perseroan terdiri dari pinjaman jangka panjang dan liabilitas imbalan kerja jangka panjang. Pada tanggal 31 Desember 2016, liabilitas jangka panjang naik Rp118.228 juta dibandingkan tahun sebelumnya, hampir seluruhnya disebabkan oleh kenaikan pinjaman jangka panjang. Perseroan memperoleh pembiayaan aset sewa guna usaha dari PT Century Tokyo Leasing di tahun 2016 dan pada akhir tahun 2016, jumlah liabilitas ini adalah 11 juta dolar AS.

Pada tanggal 31 Desember 2016, Perseroan mempunyai saldo kas dan setara kas sebesar Rp546.680 juta dan pinjaman jangka panjang sebesar Rp179.181 juta atau kas bersih sebesar Rp367.499 juta (didefinisikan sebagai total kas dan setara kas dikurangi dengan pinjaman jangka panjang).

Pada tanggal 31 Desember 2015, Perseroan

mempunyai saldo kas dan setara kas sebesar Rp325.429 juta dan pinjaman jangka panjang sebesar Rp 101.215 juta atau kas bersih sebesar Rp224.214 juta.

Kas bersih naik sebesar Rp143.285 juta atau 64% dibandingkan dengan tahun sebelumnya, terutama disebabkan oleh peningkatan penerimaan dari pelanggan, penurunan belanja modal dan perolehan pinjaman jangka panjang baru di 2016, yang *dioffset* dengan pembayaran dividen dan pembelian kembali saham Perseroan di tahun 2016.

Perseroan mempunyai keyakinan bahwa kas yang diperoleh dari atau tersedia bagi Perseroan cukup untuk mendanai kebutuhan modal dan likuiditas di masa yang akan datang. Sumber kas Perseroan termasuk kas yang diperoleh dari kegiatan operasi, kas dan setara kas yang dimiliki Perseroan dan hutang sewa guna usaha.

## ARUS KAS

Kas dan setara kas pada akhir tahun 2016 sebesar Rp 546.680 juta, naik sebesar Rp221.251 juta dibandingkan dengan tahun 2015.

Arus kas bersih yang diperoleh dari kegiatan operasi meningkat Rp379.036 juta, dari Rp1.181.691 juta di tahun 2015 menjadi Rp1.560.727 juta di tahun 2016. Peningkatan ini terutama disebabkan oleh naiknya penerimaan dari pelanggan sebesar Rp375.395 juta.

Arus kas bersih yang digunakan untuk kegiatan investasi menurun dari Rp1.127.627 juta di tahun 2015 menjadi Rp744.581 juta di tahun 2016, yang sebagian besar disebabkan oleh menurunnya pembelanjaan modal.

Arus kas bersih yang digunakan untuk kegiatan pembiayaan naik sebesar Rp486.221 juta, dari Rp104.632 juta di tahun 2015 menjadi Rp590.853 juta di tahun 2016. Kenaikan ini disebabkan pembayaran dividen sebesar Rp127.791 juta, serta pembelian kembali saham Perseroan sebesar Rp386.228 juta di tahun 2016.

Ekuitas Perseroan pada tanggal 31 Desember 2016 naik sebesar Rp295.757 juta, dari Rp3.667.323 juta di tahun 2015 menjadi Rp3.963.080 juta di tahun 2016. Peningkatan ini disebabkan oleh naiknya laba bersih Perseroan, sebagian diimbangi dengan pembayaran dividen dan pembelian kembali saham Perseroan.

## STRUKTUR PERMODALAN

Struktur permodalan Perseroan pada tanggal 31 Desember 2016 dan 2015 masing-masing tercatat sebesar 4,33% dan 2,68% berupa liabilitas, serta sebesar 95,67% dan 97,32% berupa modal/ekuitas, dengan rincian sebagai berikut:

Komponen Components	2016	Porsi Portion	2015	Porsi Portion
Bagian lancar atas pinjaman jangka panjang <i>Current portion of long-term debts</i>	30.566	0,74%	69.832	1,85%
Bagian lancar atas utang sewa pembiayaan <i>Current portion of finance lease payables</i>	18.308	0,44%	-	-
Utang Jangka Pendek <i>Short Term Debt</i>	-	-	31.383	0,83%
Utang Jangka Panjang <i>Long Term Debt</i>	130.307	3,15%	-	-
Total Utang <i>Total Debt</i>	179.181	4,33%	101.215	2,68%
Modal/Ekuitas <i>Capital/Equity</i>	3.963.080	95,67%	3.667.323	97,32%
Jumlah Modal yang di-investasikan <i>Total Capital Invested</i>	4.142.261	100,00%	3.768.538	100,00%

## BELANJA MODAL

Jumlah belanja modal Perseroan mencapai Rp1.028.398 juta di tahun 2016, yang sebagian besar terdiri dari belanja modal untuk perluasan jaringan Perseroan, pembelian perangkat *Head-end*, serta pembelian *set-top boxes* dan modem kabel yang digunakan untuk pemasangan di rumah-rumah pelanggan baru.

Belanja modal di tahun 2016 didanai oleh hasil operasi Perseroan dan utang sewa pembiayaan.

## PEMBELIAN KEMBALI SAHAM PERSEROAN

Selama tahun 2016, Perseroan telah melakukan pembelian kembali saham sebanyak 83.963.800 saham dengan harga perolehan sebesar Rp386.228 juta dari masyarakat (2,76% dari seluruh saham yang beredar).

## KEBIJAKAN DIVIDEN

Keputusan mengenai jumlah dan pembagian dividen direkomendasikan oleh Direksi Perseroan dan disetujui oleh Dewan Komisaris dan tergantung pada sejumlah faktor pada waktu tersebut, termasuk laba bersih Perseroan, ketersediaan cadangan, kebutuhan belanja modal, hasil operasi, arus kas, pembayaran dividen kas oleh Entitas Anak, pembatasan-pembatasan kontraktual, dan posisi keuangan Perseroan secara keseluruhan. Hal ini, pada akhirnya, tergantung pada beragam faktor, seperti kesuksesan penerapan strategi bisnis Perseroan, keuangan, kompetisi dan regulasi, keadaan ekonomi secara umum dan faktor-faktor lain yang lebih spesifik bagi Perseroan atau industrinya. Sebagian besar dari faktor-faktor ini berada di luar kontrol Perseroan. Perseroan mungkin mempunyai perjanjian pembiayaan yang membatasi kemampuannya untuk membayar dividen.

Perseroan tidak membagikan dividen di tahun 2015. Pada tahun 2016, Perseroan mengumumkan dan membayarkan dividen final sebesar Rp127.791 juta atas tahun buku 2015 (20% dari laba bersih tahun tersebut) sesuai dengan persyaratan Undang-Undang Perseroan mengenai distribusi dividen.

## MANAJEMEN RESIKO KEUANGAN

Kegiatan Perseroan terekspos terhadap berbagai macam risiko keuangan, antara lain risiko pasar, risiko kredit dan risiko likuiditas. Program manajemen risiko keseluruhan yang

dimiliki Perseroan difokuskan untuk menghadapi ketidakpastian yang dihadapi dalam pasar keuangan dan untuk meminimalkan potensi dampak yang buruk terhadap kinerja keuangan Perseroan.

## RISIKO PASAR Risiko Nilai Tukar Mata Uang Asing

Perseroan terekspos terhadap risiko nilai tukar mata uang asing yang timbul dari transaksi komersial di masa depan serta aset dan liabilitas moneter dalam mata uang asing selain Rupiah, mata uang fungsional Perseroan.

Aset dan liabilitas moneter yang menimbulkan risiko mata uang asing adalah kas dan setara kas, piutang usaha, utang usaha, beban akrual dan pinjaman jangka panjang dalam mata uang Dolar Amerika. Manajemen telah menetapkan kebijakan yang mewajibkan Perseroan untuk mengelola risiko mata uang asing terhadap Rupiah yang timbul dari transaksi komersial di masa depan serta aset dan liabilitas yang diakui. Perseroan mengelola risiko mata uang asing dengan melakukan pengawasan fluktuasi kurs mata uang secara berkelanjutan sehingga Perseroan dapat melakukan tindakan yang tepat. Pada bulan Februari 2015, Perseroan menandatangani fasilitas lindung nilai pertukaran untuk mengelola risiko mata uang asing dengan Bank BNP Paribas Indonesia sehubungan dengan strategi manajemen risiko valuta asing Perseroan.

Pada tanggal 31 Desember 2016, jika Rupiah melemah/menguat sebesar 5% terhadap Dolar Amerika dengan semua variabel lainnya

dianggap tetap, laba setelah pajak untuk tahun 2016 akan menjadi Rp 12.005 juta lebih rendah/lebih tinggi. Dampak terhadap ekuitas akan menjadi sama seperti dampak pada laba setelah pajak untuk tahun 2016.

## RISIKO KREDIT (KOLEKTIBILITAS PIUTANG)

Risiko kredit terutama timbul dari kas di bank, deposito berjangka, piutang usaha, aset lancar lainnya dan piutang pihak berelasi non-usaha. Nilai tercatat pada aset keuangan di laporan posisi keuangan Perseroan menunjukkan eksposur risiko kredit maksimum.

Perseroan mengelola risiko kredit atas kas di bank dan deposito berjangka dengan memonitor reputasi dan peringkat kredit bank-bank dan membatasi risiko agregat untuk setiap individu bank. Kas di bank dan deposito

bank jangka pendek ditempatkan pada bank domestik dengan reputasi tinggi.

Sehubungan dengan risiko kredit piutang usaha, Perseroan menentukan persyaratan umum dan kondisi fasilitas kredit kepada pelanggan. Perseroan juga memiliki kebijakan kredit di mana setiap pelanggan korporasi baru dianalisa secara individu untuk kemampuan kredit mereka sebelum Perseroan melakukan penawaran standar dan kondisi pembayaran.

Tingkat Kolektibilitas Piutang dapat dilihat dari rasio lama penagihan rata-rata (*average collection period*) yang menunjukkan waktu rata-rata yang dibutuhkan Perseroan dalam menagih piutangnya. Rata-rata rasio lama penagihan adalah sebesar 35 hari di tahun 2016 dan 29 hari di 2015.

Analisis umur atas piutang usaha Perseroan adalah sebagai berikut:

Piutang Usaha Trade Receivables	2016	Rasio Ratio	2015	Rasio Ratio
Piutang Usaha Lancar Current Trade Receivables	119.959	31,14%	76.198	26,00%
Piutang Usaha yang telah jatuh tempo The past due Trade Receivables				
31 - 60 hari 31 - 60 days	50.872	13,20%	46.384	15,83%
61 - 90 hari 61 - 90 days	30.548	7,93%	15.056	5,14%
> 90 hari > 90 days	183.910	47,73%	155.426	53,03%
Jumlah Piutang Usaha Total Trade Receivables	385.289	100,00%	293.064	100,00%

in millions of Rupiah

## RISIKO LIKUIDITAS (KEMAMPUAN MEMBAYAR UTANG)

Tanggung jawab utama manajemen risiko likuiditas terletak pada Direksi, yang telah membangun kerangka manajemen risiko likuiditas yang sesuai untuk persyaratan manajemen likuiditas dan pendanaan jangka pendek, menengah dan jangka panjang. Perseroan mengelola risiko likuiditas dengan menjaga kecukupan simpanan, fasilitas bank dan cadangan fasilitas pinjaman dengan terus menerus memonitor perkiraan dan arus kas aktual dan mencocokkan profil jatuh tempo aset dan liabilitas keuangan.

Perseroan berniat untuk membayar semua liabilitas pada saat atau sekitar jatuh tempo. Untuk memenuhi komitmen kas, Perseroan berharap dapat menghasilkan arus kas masuk yang cukup. Perseroan memiliki kas dan setara kkas yang cukup untuk memenuhi kebutuhan likuiditas.

Tabel di bawah ini menganalisa liabilitas keuangan Perseroan pada tanggal pelaporan dan ke kelompok jatuh tempo yang relevan berdasarkan tahun yang tersisa sampai dengan tanggal jatuh tempo kontrak. Jumlah yang diungkapkan dalam tabel adalah arus kas kontraktual yang tidak didiskontokan termasuk estimasi pembayaran bunga.

Dalam jutaan Rupiah <i>in millions of Rupiah</i>	Dalam satu tahun <i>Within one year</i>	Antara satu dan dua tahun <i>Between one to two years</i>	Antara dua dan tiga tahun <i>Between two to three years</i>	Arus kas yang tidak Didiskontokan <i>Total undiscounted cash flows</i>
Utang usaha <i>Trade payables</i>	232.937	-	-	232.937
Utang non-usaha <i>Non-trade payables</i>	505	-	-	505
Akrual <i>Accruals</i>	407.624	-	-	407.624
Pinjaman jangka panjang <i>Long-term debt</i>	31.880	-	-	31.880
Utang sewa pembiayaan <i>Finance lease payables</i>	24.744	42.105	98.726	165.575
Total	540.815	42.105	98.726	838.521

Rasio solvabilitas menunjukkan kemampuan Perseroan untuk memenuhi kewajiban secara keseluruhan. Hal ini dapat dilihat dari rasio utang terhadap aset (*debt to asset ratio*) dan rasio utang terhadap ekuitas (*debt to equity ratio*).

*Debt to asset ratio* Perseroan per 31 Desember 2016 adalah 0,22x dan per 31 Desember 2015 adalah 0,17x, sedangkan *Debt to equity ratio*

adalah 0,28x per 31 Desember 2016 dan 0,21x per 31 Desember 2015. Rasio-rasio ini berada dalam kisaran yang ditargetkan dan mencerminkan jumlah aset dan ekuitas yang memadai untuk menutupi seluruh kewajiban.

## PERJANJIAN MATERIAL

Perseroan memiliki beberapa kerjasama material berdasarkan perjanjian-perjanjian yang signifikan sehubungan dengan pengadaan dan instalasi peralatan, jaringan kabel, dan layanan program televisi Perseroan. Perjanjian material yang dilakukan oleh Perseroan adalah sebagai berikut:

- Perseroan mempunyai perjanjian distribusi program dan jasa teknik dengan beberapa penyedia layanan program televisi. Perjanjian tersebut dapat diperbaharui kembali dan berlaku untuk jangka waktu 1 (satu) hingga 3 (tiga) tahun. Beberapa perjanjian juga mengizinkan Perseroan untuk menayangkan program komersial dan mengharuskan penempatan uang jaminan kepada pemberi program. Selain itu, perjanjian menetapkan, antara lain, biaya yang harus dibayar untuk setiap tipe pelanggan yang dilayani oleh Perseroan.
- Pada tanggal 30 Desember 2010, PT First Media Tbk menandatangani perjanjian senilai USD20.000.000 dengan PT Nap Info Lintas Nusa. Perjanjian tersebut dialihkan dari PT First Media Tbk kepada Perseroan pada tanggal 23 Mei 2011. Berdasarkan perjanjian tersebut, Perseroan dapat menggunakan kapasitas transmisi IRU (*Indefeasible Right of Use*) 10 Gbps kabel bawah laut milik PT Nap Info Lintas Nusa untuk jangka waktu 15 (lima belas) tahun terhitung sejak tanggal aktivasi layanan SKKL, yaitu pada tanggal 1 Januari 2011.
- Pada tanggal 27 Juni 2011, Perseroan menandatangani perjanjian televisi berbayar dengan PT First Media Television, dimana PT First Media Television memberikan otoritas eksklusif Perseroan untuk

mengelola bisnis televisi di wilayah Republik Indonesia untuk periode sampai dengan 10 November 2020.

- Pada bulan Februari 2015, Perseroan menandatangani perjanjian fasilitas lindung nilai pertukaran mata uang asing dengan PT Bank BNP Paribas Indonesia sehubungan dengan strategi manajemen risiko valuta asing Perseroan.
- Sampai dengan tanggal penyelesaian laporan keuangan konsolidasian ini, Perseroan tidak mempunyai kewajiban kontinjensi yang signifikan.

## INFORMASI DAN FAKTA MATERIAL SETELAH TANGGAL LAPORAN AKUNTAN

Pada tanggal 9 Januari 2017, Perseroan mendapatkan Izin Prinsip Perluasan Penanaman Modal Dalam Negeri No. 1/1/IP-PL/PMDN/2017 dari Badan Koordinasi Penanaman Modal, izin tersebut dikeluarkan karena izin prinsip yang sebelumnya telah berakhir masa berlakunya.

## Transaksi Material yang Mengandung Benturan Kepentingan atau Transaksi dengan Pihak Afiliasi

Selama tahun 2016 Perseroan melakukan transaksi dengan pihak afiliasi. Hubungan dan sifat transaksi dengan pihak berelasi adalah sebagai berikut:

Pihak-Pihak Berelasi <i>Related Parties</i>	Sifat Hubungan <i>Nature of Relationship</i>	Sifat Transaksi <i>Nature of Transaction</i>
PT First Media Tbk	Pemegang saham <i>Shareholder</i>	Layanan <i>broadband</i> internet berlangganan dan jaringan <i>Subscription broadband internet and network services</i>
PT Bank Nationalnoba Tbk	Afiliasi karena dibawah kesamaan pengendalian <i>Affiliate common control entity</i>	Kas pada bank dan deposito berjangka <i>Cash in bank and time deposit</i>
PT Multipolar Tbk	Afiliasi karena dibawah kesamaan pengendalian <i>Affiliate common control entity</i>	Layanan <i>broadband</i> internet berlangganan dan jaringan <i>Subscription broadband internet and network services</i>
PT Visionet Internasional	Afiliasi karena dibawah kesamaan pengendalian <i>Affiliate common control entity</i>	Layanan <i>broadband</i> internet berlangganan dan jaringan <i>Subscription broadband internet and network services</i>
PT Multipolar Technology Tbk	Afiliasi karena dibawah kesamaan pengendalian <i>Affiliate common control entity</i>	Modem kabel, komputer dan elektronik <i>head-end</i> <i>Cable modem, computer and head-end electronics</i>
PT Internux	Afiliasi karena dibawah kesamaan pengendalian <i>Affiliate common control entity</i>	Layanan <i>broadband</i> internet berlangganan dan jaringan <i>Subscription broadband internet and network services</i>
PT Imperial Aryaduta Hotel and Country Club	Afiliasi karena dibawah kesamaan pengendalian <i>Affiliate common control entity</i>	Layanan <i>broadband</i> internet berlangganan dan jaringan <i>Subscription broadband internet and network services</i>
PT Delta Nusantara Networks	Afiliasi karena dibawah kesamaan pengendalian <i>Affiliate common control entity</i>	Layanan <i>broadband</i> internet berlangganan dan jaringan <i>Subscription broadband internet and network services</i>

## PERUBAHAN KEBIJAKAN AKUNTANSI

Perseroan menerapkan penyesuaian, interpretasi dan amandemen standar yang efektif untuk periode yang dimulai pada 1 Januari 2016.

Penerapan ini tidak memberikan pengaruh yang material pada laporan keuangan konsolidasian Perseroan.

Daftar penyesuaian, interpretasi dan amandemen standar tersebut adalah sebagai berikut:

Penyesuaian:

- PSAK 5 "Segmen Operasi",
- PSAK 7 "Pengungkapan Pihak-pihak Berelasi",
- PSAK 13 "Properti Investasi",
- PSAK 16 "Aset Tetap",
- PSAK 19 "Aset Takberwujud",
- PSAK 22 "Kombinasi Bisnis",
- PSAK 25 "Kebijakan Akuntansi, Perubahan Estimasi Akuntansi dan Kesalahan",
- PSAK 53 "Pembayaran Berbasis Saham", dan
- PSAK 68 "Pengukuran Nilai Wajar".

Interpretasi:

- ISAK 30 "Pungutan".

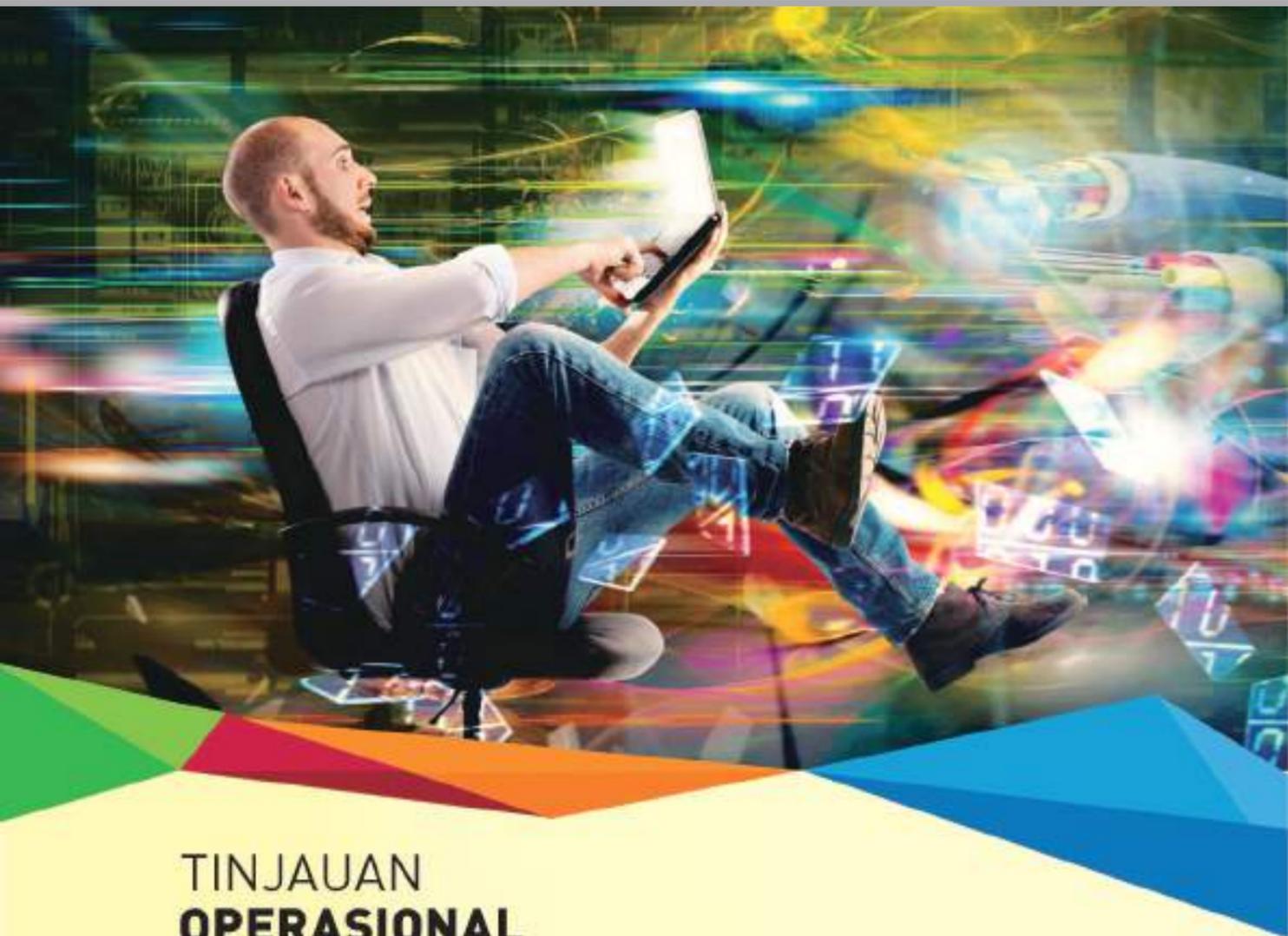
Interpretasi:

- PSAK 4 (Revisi 2013) "Laporan Keuangan Tersendiri" tentang Metode Ekuitas dalam Laporan Keuangan Tersendiri,
- PSAK 15 (Revisi 2013) "Investasi pada Entitas Asosiasi dan Ventura Bersama" tentang Entitas Investasi: Penerapan Pengecualian Konsolidasi,
- PSAK 16 "Aset Tetap" tentang Klarifikasi Metode yang Diterima untuk Penyusutan dan Amortisasi,

- PSAK 19 "Aset Takberwujud" tentang Klarifikasi Metode yang Diterima untuk Penyusutan dan Amortisasi,
- PSAK 24 "Imbalan Kerja" tentang Program Imbalan Pasti: Iuran Pekerja
- PSAK 65 "Laporan Keuangan Konsolidasian" tentang Entitas Investasi: Penerapan Pengecualian Konsolidasi,
- PSAK 66 "Pengaturan Bersama" tentang Akuntansi Akuisisi Kepentingan dalam Operasi Bersama, dan
- PSAK 67 "Pengungkapan Kepentingan dalam Entitas Lain" tentang Entitas Investasi: Penerapan Pengecualian Konsolidasi.

## REALISASI PENGGUNAAN DANA HASIL PENAWARAN UMUM PERDANA

Perseroan telah mendaftarkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia pada tanggal 2 Juni 2014. Sebagaimana diungkapkan dalam Prospektus penawaran umum perdana saham Perseroan yang diterbitkan pada tanggal 21 Mei 2014, seluruh saham yang ditawarkan dalam penawaran umum perdana Perseroan, adalah sebanyak 304.265.000 saham biasa atas nama dengan nilai nominal masing-masing sebesar Rp100,-, yang merupakan saham Perseroan yang dimiliki oleh PT First Media Tbk (FM). Sehingga seluruh dana hasil Penawaran Umum akan diterima oleh FM selaku pemegang saham penjual dan Perseroan tidak menerima dana hasil Penawaran Umum. Terkait dengan hal di atas, maka sebagaimana telah diungkapkan pula dalam Prospektus, Perseroan tidak berkewajiban untuk melaporkan realisasi penggunaan dana kepada Otoritas Jasa Keuangan sesuai dengan Peraturan Nomor X.K.4 Lampiran Keputusan Ketua Bapepam Nomor Kep-27/PM/2003 tanggal 17 Juli 2003 tentang Laporan Realisasi Penggunaan Dana Hasil Penawaran Umum.



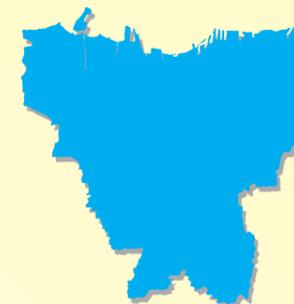
## TINJAUAN OPERASIONAL

### PERKEMBANGAN INFRASTRUKTUR JARINGAN

Pada saat Perseroan menjadi Perusahaan Terbuka pada tahun 2014, jaringan Perseroan tersebar di berbagai daerah di Indonesia khususnya Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi), Jawa Timur dan Bali, Bandung, serta Medan. Jaringan kabel berbasis serat optik (*Fiber Optic*) yang merupakan tulang punggung Perseroan untuk konektivitas data dan informasi pada tahun 2015 mencapai

10.118 Km dan pada tahun 2016 mencapai 10.744 Km. Sedangkan untuk jaringan kabel berbasis tembaga (Coaxial) yang menjadi jalur penghubung pada lokasi hunian dengan data dan informasi mencapai 12.740 Km pada tahun 2015 dan mencapai 13.522 Km pada tahun 2016. Seiring dengan peningkatan jumlah jaringan kabel baik berbasis *Fiber Optic* maupun berbasis Coaxial, jumlah hunian atau rumah yang dapat terhubung (*homes passed*) juga mengalami peningkatan yaitu sejumlah 1,67 juta *homes passed* pada 2015 dan 1,83 juta *homes passed* pada 2016.

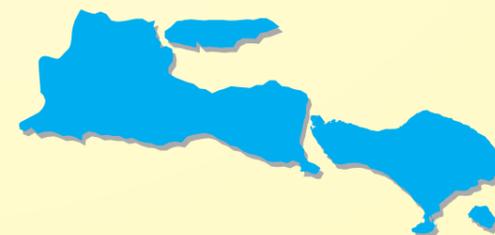
## AREA LAYANAN



- FO Cable Length (Km) Jabodetabek : 9.632,01 Km
- Coax Cable Length (Km) Jabodetabek : 10.677,90 Km
- Homes Passed Jabodetabek : 1.403.938



- FO Cable Length (Km) Bandung : 258,41 Km
- Coax Cable Length (Km) Bandung : 690,50 Km
- Homes Passed Bandung : 89.264



- FO Cable Length (Km) Jawa Timur & Bali : 851,22 Km
- Coax Cable Length (Km) Jawa Timur & Bali : 2.153,74 Km
- Homes Passed Jawa Timur & Bali : 332.681



- FO Cable Length (Km) Medan : 2,37 Km
- Coax Cable Length (Km) Medan : 0 Km
- Homes Passed Medan : 198

## PERIZINAN

Untuk menunjang usaha, Perseroan telah mengajukan sejumlah izin kepada instansi terkait. Pada tanggal 3 Oktober 1996, Perseroan mendapatkan Izin Prinsip dari Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Republik Indonesia untuk Penyelenggaraan Jasa Internet dengan No. PT.102/5/6/MPPT-96 dan Perseroan memperoleh Izin Penyelenggaraan Jasa Telekomunikasi Bukan Dasar pada tanggal 15 April 1997 melalui Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi No. KM.41/PT.102/MPPT-97. Jasa yang termasuk ialah Akses Dasar (*File Transfer, Electronic Mail, Remote Login*), Akses Retrieval Data (*Gopher Service, World Wide Web, Database Service*), dan Akses Interaktif (*Internet Relay Chat, Protokol Talk, Protokol Internet Phone*).

Perseroan mulai menyediakan jasa internet *broadband* pada tahun 2000 dengan merek MyNet dan Digital1. Pada bulan September 2007 Perseroan menyediakan produk unggulan berupa layanan internet *broadband* berkecepatan tinggi dengan nama FastNet. FastNet merupakan produk ritel dari jaringan layanan internet *broadband* berkecepatan tinggi melalui kabel untuk pengguna di daerah hunian, seperti kompleks perumahan dan apartemen dengan kecepatan layanan mencapai 100 Mbps.

Pada tanggal 27 Juli 2009 Perseroan memperoleh Izin Penyelenggaraan Jasa Akses Internet (*Internet Service Provider*) dari Direktur Jenderal Pos dan Telekomunikasi sebagaimana tercantum dalam Keputusan No. 176/DIRJEN/2009.

Pada tahun 2011 PT First Media Tbk (FM)

selaku pemegang saham melakukan Reorganisasi terhadap Perseroan melalui *Reorganization Agreement*. Dengan adanya reorganisasi tersebut FM melakukan pengalihan dan/atau penjualan aset dan hak serta lisensi dari FM kepada Perseroan termasuk pengalihan beberapa perjanjian penting sehubungan dengan reorganisasi ini, maka sejak tahun 2011 sampai dengan saat ini kegiatan usaha Perseroan adalah bergerak dalam bidang penyelenggaraan jaringan tetap berbasis kabel, jasa multimedia, internet serta jasa konsultasi manajemen bisnis. Dengan demikian Perseroan dapat menggunakan label bisnis "First Media" dengan tiga unit bisnis utama yaitu: HomeCable (layanan televisi berbayar yang disediakan oleh PT First Media Television yang bekerjasama dengan Perseroan), FastNet (layanan internet *broadband* berkecepatan tinggi), dan DataComm (data komunikasi berkecepatan tinggi guna keperluan bisnis).

Dalam reorganisasi ini Perseroan mendapat Izin Prinsip Penanaman Modal Asing dari Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) berdasarkan Izin No. 258/1/IP/II/PMA/2011 tanggal 27 April 2011 untuk melakukan jasa penyelenggaraan jaringan tetap berbasis kabel, penyelenggaraan jasa multimedia, jasa akses internet (*internet service provider*), serta jasa konsultasi manajemen bisnis.

Pada tanggal 14 Juni 2011 Perseroan telah mendapatkan Surat Keterangan Laik Operasi dari Direktorat Jenderal Penyelenggaraan Pos dan Informatika, Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia dengan No.41/DJPPI/KOMINFO/6/2011, No.42/DJPPI/KOMINFO/6/2011, No.43/DJPPI/KOMINFO/6/2011, dan No.44/DJPPI/KOMINFO/6/2011 untuk wilayah Tangerang, Jakarta Barat, Jakarta Selatan dan

Jakarta Pusat, serta Cibubur. Surat Keterangan Laik Operasi tersebut menetapkan bahwa hasil pembangunan sarana dan prasarana yang dilaksanakan oleh Perseroan untuk Penyelenggaraan Jaringan Tetap Lokal Berbasis *Packet Switched* telah memenuhi syarat kelaikan operasi untuk penyelenggaraan telekomunikasi sesuai Keputusan Direktur Jenderal Pos dan Telekomunikasi No. 191/Dirjen/2009 tentang Tata Cara Pelaksanaan Uji Laik Operasi Penyelenggaraan Telekomunikasi.

Pada tanggal 27 Juni 2011 Perseroan memperoleh izin penyelenggaraan jaringan tetap dari Menteri Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia berdasarkan Keputusan Menteri Komunikasi dan Informatika No. 246/KEP/M.KOMINFO/06/2011 tentang Izin Penyelenggaraan Jaringan Tetap Lokal Berbasis *Packet Switched*. Izin ini diberikan kepada Perseroan untuk menyelenggarakan jaringan tetap lokal berbasis *packet switched* dengan menggunakan teknologi berbasis kabel *hybrid fiber optic* dan *coaxial* (HFC).

Pada tanggal 16 Agustus 2013, Izin Prinsip Penanaman Modal Asing yang dimiliki Perseroan mengalami perubahan melalui Izin Perubahan No. 722/1/IP-PB/PMA/2013 sehubungan dengan adanya perubahan pada data Perseroan, diantaranya ialah perubahan alamat Perseroan.

Pada tanggal 11 Februari 2014 Perseroan telah mendapatkan Surat Keterangan Laik Operasi dari Direktorat Jenderal Penyelenggaraan Pos dan Informatika, Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia dengan No.25/Kominfo/DJPPI/PI.02.05/02/2014, No.26/Kominfo/DJPPI/PI.02.05/02/2014, No.27/Kominfo/DJPPI/PI.02.05/02/2014, dan No.28/Kominfo/DJPPI/PI.02.05/02/2014 untuk

wilayah Bekasi, Jakarta, Surabaya, dan Singapura. Surat Keterangan Laik Operasi tersebut menetapkan bahwa hasil pembangunan sarana dan prasarana yang dilaksanakan oleh Perseroan untuk Penyelenggaraan Jaringan Tetap Tertutup telah memenuhi syarat kelaikan operasi untuk penyelenggaraan telekomunikasi sesuai Keputusan Direktur Jenderal Pos dan Telekomunikasi No. 191/Dirjen/2009 tentang Tata Cara Pelaksanaan Uji Laik Operasi Penyelenggaraan Telekomunikasi.

Pada tanggal 24 Maret 2014 Perseroan memperoleh Izin Penyelenggaraan Jaringan Tetap Tertutup dari Menteri Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia berdasarkan Keputusan Menteri Komunikasi dan Informatika No. 312 TAHUN 2014 tentang Izin Penyelenggaraan Jaringan Tetap Tertutup. Izin ini diberikan kepada Perseroan untuk menyelenggarakan jaringan tetap tertutup dengan cakupan wilayah penyelenggaraan nasional.

Izin Prinsip Penanaman Modal Asing Perseroan kembali mengalami perubahan, yaitu pada tanggal 30 Mei 2014 melalui Izin Perubahan No. 1497/1/IP-PB/PMA/2014 sehubungan dengan adanya perubahan kapasitas produksi, nilai investasi, sumber pembiayaan dan jumlah tenaga kerja.

Pada tanggal 20 Mei 2014, Perseroan memperoleh pernyataan efektif dari Otoritas Jasa Keuangan dengan surat No. S-240/D.04/2014 untuk melakukan Penawaran Umum Perdana. Selanjutnya pada tanggal 2 Juni 2014 melalui Bursa Efek Indonesia di bawah simbol "LINK" Perseroan melakukan Penawaran Umum Perdana dengan menawarkan 304.265.000 saham kepada masyarakat dengan harga penawaran

1.600,- per saham. Sehubungan dengan status Perseroan yang menjadi perusahaan terbuka, Izin Prinsip Penanaman Modal Asing yang dimiliki Perseroan mengalami perubahan pada tanggal 19 Juni 2014 melalui Izin Perubahan No. 1729/1/IP-PB/PMA/2014.

Pada tanggal 8 Oktober 2014 melalui RUPSLB Perseroan, status Perseroan berubah dari Perusahaan Penanaman Modal Asing menjadi Perusahaan Penanaman Modal Dalam Negeri. Terhadap perubahan status Perseroan, telah diterbitkan Izin Prinsip Penanaman Modal Dalam Negeri dengan Izin No. 232/1/IP/PMDN/2014 tanggal 16 Oktober 2014.

Pada bulan November 2014 Izin Penyelenggaraan Jasa Akses Internet Perseroan mengalami evaluasi menyeluruh lima tahunan dari Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia. Evaluasi tersebut dilakukan pada tanggal 4 November 2014 di Medan, tanggal 6 November 2014 di Tangerang, tanggal 18 November 2014 di Bekasi, dan tanggal 26 November 2014 di Jakarta yang seluruhnya ditandai dengan Berita Acara Pemeriksaan Lapangan Evaluasi Menyeluruh 5 (lima) Tahunan oleh tim evaluasi dari Direktorat Jenderal Penyelenggaraan Pos dan Informatika Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia.

Pada tanggal 14 Januari 2015, Perseroan telah mendapatkan Surat Keterangan Laik Operasi dari Direktorat Jenderal Penyelenggaraan Pos dan Informatika, Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia dengan No. 10/KOMINFO/DJPPI/PI.02.05/01/2015 untuk lokasi *Point of Presence* ("PoP") di Berita Satu Plaza Lantai 4 Jl. Jend. Gatot Subroto Kav 35-36 Jakarta 12950 dan

No. 11/KOMINFO/DJPPI/PI.02.05/01/2015 untuk lokasi PoP di Lippo Cyber Park, Jl. Boulevard Gajah Mada No. 2170 Karawaci, Tangerang, Banten. Surat Keterangan Laik Operasi tersebut menetapkan bahwa hasil pembangunan sarana dan prasarana yang dilaksanakan oleh Perseroan untuk Penyelenggaraan Jasa Interkoneksi Internet telah memenuhi syarat kelaikan operasi untuk penyelenggaraan telekomunikasi sesuai Keputusan Direktur Jenderal Pos dan Telekomunikasi No. 191/Dirjen/2009 tentang Tata Cara Pelaksanaan Uji Laik Operasi Penyelenggaraan Telekomunikasi.

Pada tanggal 27 Januari 2015 Perseroan memperoleh Izin Penyelenggaraan Jasa Interkoneksi Internet dari Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia berdasarkan Keputusan Direktur Jenderal Penyelenggaraan Pos dan Informatika No. 50 TAHUN 2015 tentang Izin Penyelenggaraan Jasa Interkoneksi Internet. Izin ini diberikan kepada Perseroan untuk menyelenggarakan jasa interkoneksi internet dengan wilayah penyelenggaraan nasional.

Setelah melakukan evaluasi lima tahunan pada tanggal 27 Januari 2015, Perseroan memperoleh Izin Penyelenggaraan Jasa Akses Internet dari Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia berdasarkan Keputusan Direktur Jenderal Penyelenggaraan Pos dan Informatika No. 51 TAHUN 2015 tentang Izin Penyelenggaraan Jasa Akses Internet. Izin ini diberikan kepada Perseroan untuk menyelenggarakan jasa akses internet dengan wilayah penyelenggaraan nasional.

Pada tanggal 4 November 2016, Perseroan memperoleh Izin Usaha Penyelenggaraan Jaringan Telekomunikasi Penanaman Modal Dalam Negeri Nomor 57/1/IU/PMDN/2016

tanggal 4 November 2016 yang dikeluarkan oleh Badan Koordinasi Penanaman Modal.

## DAMPAK PERUBAHAN PERATURAN TERHADAP PERUSAHAAN

Dalam menjalankan usahanya Perseroan akan selalu mematuhi peraturan yang berlaku. Dengan demikian Perseroan juga mengikuti perkembangan atas perubahan atau penambahan peraturan yang mungkin dapat mempengaruhi jalannya usaha Perseroan. Pada tahun 2016 pemerintah mengeluarkan dan/atau mengubah beberapa Peraturan antara lain:

- 1. Bidang Usaha**  
Untuk meningkatkan kegiatan penanaman modal baik dari dalam maupun dari luar negeri dan sebagai bagian untuk percepatan pembangunan, serta meningkatkan daya saing di dunia internasional, pada tanggal 12 Mei 2016 Presiden Republik Indonesia telah mengeluarkan Peraturan Presiden Republik Indonesia ("Perpres") No. 44 TAHUN 2016 tentang Daftar Bidang Usaha Yang Tertutup dan Bidang Usaha Yang Terbuka Dengan Persyaratan Di Bidang Penanaman Modal.
- 2. Biaya Hak Penyelenggaraan Telekomunikasi dan Kontribusi Kewajiban Pelayanan Universal**  
Pada tanggal 26 September 2016 Menteri Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia mengeluarkan Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika ("Permenkominfo") No. 17 TAHUN 2016 tentang Petunjuk Pelaksanaan Tarif Atas Penerimaan Negara Bukan Pajak Dari

Pungutan Biaya Hak Penyelenggaraan Telekomunikasi (BHP) Dan Kontribusi Kewajiban Pelayanan Universal/ *Universal Service Obligation* (USO) yang kemudian peraturan tersebut diubah pada tanggal 4 November 2016 oleh Permenkominfo No. 19 TAHUN 2016 Tentang Perubahan Atas Permenkominfo No. 17 TAHUN 2016.

Peraturan baru tersebut menjadi acuan bagi Perseroan untuk pelaksanaan pembayaran BHP dan USO Tahun Buku 2016 dan selanjutnya.

### 3. Laporan Tahunan

Perseroan memandang Laporan Tahunan tidak hanya menjadi bentuk pertanggungjawaban pengurusan dan pengawasan Perseroan oleh Direksi dan Dewan Komisaris kepada Pemegang Saham, namun Laporan Tahunan juga merupakan sumber informasi yang penting bagi para investor lokal maupun asing dalam mengambil keputusan investasi terhadap Perseroan.

Pada tanggal 29 Juli 2016 Otoritas Jasa Keuangan ("OJK") mengeluarkan Peraturan OJK ("POJK") No. 29/POJK.04/2016 tentang Laporan Tahunan Emiten Atau Perusahaan Publik. Peraturan ini merupakan penyempurnaan peraturan mengenai Laporan Tahunan yang telah dikeluarkan sebelumnya. Dengan dikeluarkannya Peraturan ini, Perseroan merasa terbantu dengan detail isi Laporan Tahunan yang diminta karena isinya sudah sejalan dengan prinsip *Corporate Governance* yang dijalankan Perseroan dan juga sudah tercakup dalam ASEAN *Corporate Governance Score Card*. Peraturan tersebut sudah mulai diterapkan oleh Perseroan dalam penyusunan Laporan Tahunan 2016 ini.



**4. Pedoman dan Tata Cara Izin Prinsip Penanaman Modal**

Pada tanggal 6 Juni 2016 Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal Republik Indonesia ("BKPM") mengeluarkan Peraturan Kepala BKPM No.6 TAHUN 2016 tentang Perubahan Atas Peraturan Kepala BKPM No.14 TAHUN 2015 tentang Pedoman dan Tata Cara Izin Prinsip Penanaman Modal. Peraturan ini dikeluarkan untuk meningkatkan pelayanan perizinan dan nonperizinan di bidang penanaman modal dan melaksanakan Pasal 81 Peraturan Pemerintah Nomor 96 Tahun 2015 tentang Fasilitas dan Kemudahan di Kawasan Ekonomi Khusus, Pasal 7 Peraturan Presiden Nomor 3 Tahun 2016 tentang Percepatan Pelaksanaan Proyek Strategis Nasional, Pasal 19 Peraturan Presiden Nomor 4 Tahun 2016 tentang Percepatan Pembangunan Infrastruktur Ketenagalistrikan, serta Diktum Kelima Instruksi Presiden Nomor 13 Tahun 2015 tentang Kebijakan Fasilitas Perdagangan Bebas di Dalam Negeri (*Inland Free Trade Arrangement*), perlu dilakukan penyempurnaan atas Peraturan Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal Nomor 14 Tahun 2015 tentang Pedoman dan Tata Cara Izin Prinsip Penanaman Modal.

Berdasarkan peraturan tersebut, pada tanggal 17 Desember 2016 Perseroan mengajukan Izin Prinsip Perluasan Penanaman Modal Dalam Negeri dari BKPM. Hal ini dilakukan sebagai upaya perluasan dalam Izin Prinsip Penanaman Modal Dalam Negeri yang sudah dimiliki Perseroan.

## TINJAUAN SUMBER DAYA MANUSIA

Pencapaian hasil positif dalam suatu organisasi tidak hanya ditunjukkan dari segi pendapatan, efisiensi biaya dan program pemasaran yang efektif, tetapi juga oleh penerapan manajemen dalam mengembangkan sumber daya manusia yang mendukung pencapaian tujuan dan peningkatan nilai Perseroan. Menyadari akan pentingnya sumber daya manusia untuk tujuan financial, Perseroan menjadikan sumber daya manusia suatu bagian penting dalam strategi Perseroan di tahun 2016. Strategi sumber daya manusia yang efektif akan meningkatkan prestasi Perseroan, hal ini memungkinkan untuk pertumbuhan pangsa pasar melalui tenaga kerja yang dimilikinya.

Perseroan percaya bahwa dengan memiliki tenaga kerja yang berkompentensi tinggi dan memiliki karakter merupakan kunci suatu Perseroan yang berkelanjutan dan memiliki pertumbuhan yang menguntungkan. Untuk memastikan Perseroan terus tumbuh dan mencapai tujuan finansialnya adalah suatu hal yang penting bahwa departemen sumber daya manusia memelihara budaya kerja tinggi dan merekrut serta mempertahankan tenaga kerja yang memiliki etos kerja tinggi. Sebagai pengakuan atas pentingnya hal tersebut, jajaran manajemen tingkat senior menetapkan sumber daya manusia suatu hal penting dan sebagai Mitra Strategis Perusahaan (*Strategic Business Partner*).

## KOMPOSISI SUMBER DAYA MANUSIA

Pada akhir tahun 2015, Perseroan dan unit usaha mempekerjakan 736 karyawan. Dari sejumlah 736 karyawan tersebut, terdapat 666 karyawan tetap dan 70 karyawan kontrak. Sedangkan pada akhir tahun 2016, Perseroan dan unit usaha mempekerjakan 689 karyawan. Dari sejumlah 689 karyawan tersebut, terdapat 663 karyawan tetap dan 26 karyawan kontrak

Profil Karyawan	2016	2015
<b>Status Kepegawaian</b>		
Karyawan Tetap	663	666
Karyawan Kontrak	26	70
<b>Pendidikan</b>		
Pasca Sarjana	43	39
Sarjana	422	444
Diploma	108	120
SLTA, SLTP, dan Lainnya	116	133
<b>Jenis Kelamin</b>		
Laki-laki	518	548
Perempuan	171	188
<b>Jabatan</b>		
Direktur	8	5
Manajer	138	134
Supervisor	302	302
Staf Lainnya	241	295
<b>TOTAL</b>	<b>689</b>	<b>736</b>

## AKTIVITAS PENGELOLAAN SUMBER DAYA MANUSIA

Penerapan manajemen sumber daya manusia oleh Perseroan bertujuan untuk menjadikan Perseroan sebagai pilihan tempat bekerja (*Employer of Choice*) bagi para pencari kerja. Untuk mencapai tujuan ini, maka aktivitas yang dilakukan Perseroan adalah:

- Mendapatkan talenta yang terbaik**  
 Mendapatkan talenta yang tepat dimulai dengan analisa kebutuhan yang akurat berdasarkan strategi dan target usaha Perseroan dengan memperhatikan kompetensi dan kualitas. Kualifikasi minimum yang diperlukan untuk tenaga kerja baru potensial adalah dengan memastikan Perseroan menarik bagi tenaga kerja yang kompeten. Perseroan melakukan secara teliti dalam mencari talenta baru untuk mengisi lowongan pekerjaan. Perseroan juga menerima rekomendasi dari tenaga kerja yang sudah ada, mengiklankan secara online, merekrut dari universitas ternama, dan menggunakan media sosial.
- Perekrutan Talenta**  
 Perekrutan dilakukan berdasarkan spesifikasi kebutuhan jabatan yang lowong yang terdapat dalam dokumen deskripsi jabatan yang sudah tersedia dan selalu diperbarui berdasarkan situasi dan kondisi yang ada sehingga dapat selalu menjawab tantangan dunia usaha. Mendapatkan talenta yang tepat dilakukan secara bertahap dari mulai seleksi administrasi, berbagai tes kompetensi dan penilaian perilaku, wawancara bertahap hingga pada akhirnya ditemukan kesesuaian antara kandidat dan perusahaan maka dilanjutkan dengan proses penerimaan karyawan baru.

Berikut jumlah karyawan yang direkrut dalam dua tahun terakhir:

Rekrutmen SDM	2016	2015
Jumlah (Orang)	84	72

- Pengembangan Karyawan**  
 Setiap talenta yang sudah dimiliki Perseroan akan dikembangkan secara sistematis dan konsisten sehingga dapat memberikan kontribusi yang semakin besar dan berdampak pada pertumbuhan Perseroan. Pengembangan juga dilakukan agar setiap talenta yang ada dapat mengoptimalkan semua potensi yang dimiliki sehingga secara personal memiliki 'engagement' yang tinggi pada Perseroan.  
 Dalam proses pengembangan, Perseroan mengadakan juga proses Pengelolaan Kinerja atau yang dikenal juga sebagai proses *Performance Management*. Proses Pengelolaan Kinerja dilakukan juga secara sistematis dimulai dari perencanaan kinerja, penilaian kinerja, dan penilaian akhir kinerja.  
 Melanjutkan perbaikan sistem Pengelolaan Kinerja pada tahun 2014, maka pada tahun 2016 fokus perbaikan Pengelolaan Kinerja adalah pada implementasi program pelatihan/bimbingan dari atasan kepada para anggota tim. Proses pelatihan yang konsisten dan berkesinambungan memastikan bahwa pencapaian target kinerja dan target pengembangan dapat dicapai yang pada hasil akhirnya visi dan misi Perseroan juga akan tercapai. Hal ini karena sistem manajemen kinerja yang dikembangkan oleh Perseroan sudah menghubungkan tujuan, visi dan misi organisasi kepada karyawan, sehingga setiap karyawan bukan hanya tahu arah dan tujuan yang hendak dicapai oleh organisasi, namun

secara sadar ikut berperan serta dalam mengupayakan pencapaian tujuan organisasi tersebut melalui kinerja pribadi.

Proses pelatihan ini dilakukan dengan sistem *one by one*. Setiap karyawan yang memiliki anggota tim akan melakukan pelatihan kepada anggota timnya. Selanjutnya dari hasil pelatihan tersebut akan dimasukkan ke dalam *Performance Management System* (PMS).

Penilaian melalui e-PMS didasarkan pada dua hal, yaitu *Key Business Objective* (KBO) dan *Key Performance Indicator* (KPI), serta perilaku karyawan yang dituangkan dalam *Behavior Competencies* (BC). Penilaian dalam KBO memiliki bobot 70 persen, sedangkan penilaian BC sebesar 30 persen dengan nilai maksimal penilaian sebesar 130 persen dari pencapaian. Nilai yang keluar dari total KBO dan BC dihubungkan dengan kisaran angka tertentu dan dibuatkan menjadi bentuk peringkat.

Agar penilaian menjadi lebih adil dan obyektif, maka nilai yang didapat dibandingkan dengan nilai karyawan lainnya dalam satu bagian. Proses ini dinamakan normalisasi, yang dilakukan dalam 3 tingkatan, mulai dari tingkat *section*, departemen dan divisi. Pada proses normalisasi, mungkin terjadi perubahan nilai yang didapat, apakah menjadi naik atau turun. Namun ada kemungkinan tidak ada perubahan yang terjadi.

Setiap tahunnya sistem e-PMS selalu dikembangkan untuk dapat menjadi lebih baik. Pada tahun 2016 ini, tim Pelatihan dan Pengembangan melakukan analisa dan pemeriksaan terhadap efektifitas BC. Dari hasil ini tim mengajukan perbaikan terhadap model kompetensi, kamus kompetensi, target

kompetensi dan model pengembangan kompetensi sehingga kompetensi kepemimpinan dan manajerial dapat dikembangkan dengan optimal. Hasil perbaikan akan dipergunakan pada proses pengembangan dan pengelolaan kinerja pada tahun 2016.

- Kompensasi dan Benefit**  
 Kompensasi adalah imbalan atas kontribusi kerja pegawai secara teratur dari suatu organisasi atau perusahaan. Kompensasi yang tepat dan yang memperhatikan kondisi pasar tenaga kerja sangat penting agar Perseroan dapat memenangkan persaingan dalam mendapatkan talenta yang terbaik. Selain kompensasi, Perseroan juga memberikan penghargaan lain dalam bentuk finansial atau non finansial yang membuat talenta yang dimiliki selalu termotivasi memberikan kinerja yang terbaik. Benefit atau bantuan dalam berbagai bentuk yaitu bantuan kesehatan, transportasi dan lain sebagainya dalam skala yang terukur dan tepat sasaran. Untuk mendukung program pemerintah dalam hal benefit, semua karyawan Perseroan juga terdaftar dalam program BPJS Kesehatan dan BPJS Ketenagakerjaan yang akan efektif dimulai pada tahun 2015.

## SISTEM INFORMASI SUMBER DAYA MANUSIA

Sistem Informasi SDM (HRIS) dikembangkan dengan dukungan dan kerjasama dari Divisi Teknologi Informasi sejak tahun 2011. Penerapan *Overtime Online System*, *e-Recruitment System* dan *Exit Clearance Online System* telah berjalan dan senantiasa disempurnakan. Sistem tersebut memberikan kontribusi perubahan terbesar pada kegiatan dan proses kerja yang terjadi pada Divisi SDM maupun organisasi. Pengoperasian yang mudah, membuat pengguna mudah mendapatkan informasi terbaru, dan mudah dalam hal mengelola setiap tahapan pada proses rekrutmen. Manajemen dapat memperoleh informasi real time dan transparan mengenai data terkait SDM. Waktu dan biaya yang dikeluarkan dapat dikurangi dibandingkan manajemen SDM dilakukan secara manual.

## PELATIHAN DAN PENGEMBANGAN KARYAWAN

Perencanaan pengembangan melalui pelatihan dilakukan oleh Perseroan kepada seluruh karyawan. Pengembangan tersebut berdasarkan kompetensi yang dibutuhkan dibidang pekerjaan mereka. Perseroan memberikan kesempatan yang sama kepada setiap karyawan. Metode pengembangan yang dilakukan Perseroan terbagi menjadi dua, yaitu melalui training di dalam kelas (*In Class*) dan di luar kelas (*Non Class*). Untuk *Inclass training* diwujudkan dengan diberikannya Katalog Training Tahun 2016 oleh Departemen *Learning and Development* (LD) pada awal tahun 2016

kepada seluruh karyawan. Katalog tersebut mencakup program pelatihan antara lain *Leadership, Managerial, Technical, Contact Center, Sales*, dan *Ad-Hoc*. Dengan adanya katalog tersebut setiap karyawan dapat mengajukan pelatihan yang diperlukan sesuai dengan kompetensi yang dibutuhkan di bidang pekerjaannya.

Untuk metode diluar kelas, LD juga meluncurkan aplikasi pelatihan dengan sistem online yang dinamakan *Knowledge Management System* (KMS). Dengan aplikasi ini setiap karyawan dapat berdiskusi pada suatu forum, termasuk blogging, mengikuti jadwal pelatihan dari LD, menghadiri pengujian/penilaian secara online, dan mendapatkan *update* terakhir dari pelatihan yang akan berlangsung dan sedang dijalani.

Salah satu program pelatihan dan pengembangan secara nyata untuk posisi manajer adalah menjadi *partner* LD didalam menyampaikan materi dan jugasebagai mentor, yang ikut memastikan proses pengembangan karyawan terjadi setelah menghadiri pelatihan. Perseroan dalam hal ini juga melakukan pembinaan bagi para fasilitator dengan melakukan berbagai program, diantaranya ialah *Leader's Forum ; Facilitator Club workshop and event*. Proses pengembangan ini juga merupakan salah satu komitmen Perseroan dalam meningkatkan kualitas serta kompetensi semua karyawan. Bisnis telekomunikasi memiliki kompetensi yang ketat sehingga menjadi penting bagi Perseroan untuk melanjutkan pengembangan tenaga kerja sebagai bagian untuk menjaga keunggulan dan meningkatkan produktifitas tenaga kerja.

Year over Year (Jan - Dec)

Link Net Employee	2015	2016	Discrepancy
Training Coverage	59%	61%	3%
Training Participation	718	900	27%
Training Mandays	884,5	1175,25	33%

Outsources	2015	2016	Discrepancy
Network Installation Training Participation	293	445	18%
Network Installation Mandays	3065	3789	24%
Direct Sales Training Participation	906	1786	97%
Direct Sales Mandays	2244	6123	173%
Contact Center Training Participation	151	372	146%
TeleSales Training Participation	29	161	386%
CC-TS Mandays	900	955	6%

Partisipan Training 2016 Karyawan Link Net	Jumlah	Persentase
Staff	456	51%
Supervisor	296	33%
Leader	88	10%
Department Head	52	6%
Division Head	8	1%
TOTAL	900	100%

## PELATIHAN BEE (BRAVE-EMPHATY-EXCELLENCE)

Tahun 2016 diawali dengan program pelatihan *Service Excellence* untuk seluruh *Call Center Officer* yang berjumlah sekitar 333 orang. Program ini ditujukan untuk membangun karakter pelayanan *Call Center Officer*. Pelatihan mengambil tempat baik *indoor* maupun *outdoor* sehingga para peserta tidak hanya belajar teori tapi juga dapat mengaplikasikan pengetahuan dalam suasana santai dan menyenangkan.

## KLUB FASILITATOR

Ketidakpastian dan situasi serta kondisi yang tak terduga secara ekonomi masih menjadi momok dalam dunia bisnis saat ini dimana organisasi yang memiliki kemampuan untuk beradaptasi adalah organisasi yang dapat terus bertahan dibandingkan dengan kompetitor. Siapa yang berperan penting untuk membuat organisasi dapat beradaptasi dengan cepat dalam segala situasi selain karyawan di dalamnya? Walaupun *Learning and Development* memegang peranan penting dalam pengembangan dan pelatihan karyawan internal perusahaan, namun setiap Supervisor dan Manager memegang peranan yang sangat signifikan dalam keberhasilan anggota tim mereka masing-masing. Dengan mempertimbangkan kondisi yang ada saat ini dan juga tetap mengacu pada semangat perusahaan yang dibangun sejak tahun 2014, dengan mengadakan program "*Sharing Session*", *Learning and Development* telah memulai klub fasilitator, sebagai forum para pemimpin untuk berbagi pengetahuan mereka kepada para calon pemimpin lainnya. Klub ini terdiri dari banyak fasilitator dari beberapa divisi/direktorat dan terbagi dalam beberapa kategori, yaitu:

1. *Leadership Stepping Up Leadership Challenge*
2. *Sales Tele Sales Introduction Direct Sales Introduction*
3. *Operation Contact Center Introduction*
4. *Technical FTTH*

Fasilitator berasal dari tingkatan supervisor sampai direktur.

### MENGAPA KAMI LAKUKAN APA YANG KAMI LAKUKAN SEKARANG?

Organisasi pembelajar sangat dipengaruhi oleh perilaku pemimpinnya. Ketika para pemimpin aktif bertanya dan mendengarkan karyawan mereka termasuk membuka wadah untuk dialog dan diskusi orang-orang dalam organisasi akan merasa teranjurkan untuk belajar lebih lanjut. Jika pemimpin memberikan preseden mengenai pentingnya menyisihkan waktu untuk pengidentifikasian masalah, pertukaran pengetahuan, serta tindak lanjut *pasca training* atau aktivitas sebuah proyek yang telah selesai, hal-hal di atas akan dengan mudah berjalan dan berkembang. Ketika orang-orang yang memegang pucuk pimpinan dapat mempertunjukkan melalui kebiasaan mereka sendiri sebuah niat untuk selalu mencari sudut pandang yang lain dan menyisihkan waktu untuk mewedahi dan memfasilitasi, karyawan akan merasa teranjurkan untuk memberikan ide-ide cemerlang mereka beserta opsi-opsi yang menarik.

### SELANJUTNYA

Untuk mendapatkan hasil yang maksimal, pengetahuan harus dibagi dengan cara yang sistematis dan jelas. *Sharing* dapat berlangsung antara individu, kelompok, atau seluruh organisasi. Pengetahuan dapat bergerak ke atas dan ke bawah maupun menyamping dalam sebuah organisasi. Secara vertikal dan internal, para pemimpin dapat saling berbagi praktik terbaik mereka dalam menjalankan kepemimpinan di seluruh departemen / divisi / direktorat (bukan hanya teori). Atau juga, *knowledge sharing* dapat dilakukan secara eksternal dalam sebuah forum yang

dijadwalkan dengan mengundang pemateri / fasilitator yang mahir dalam bidangnya masing-masing agar dapat memperoleh perspektif mereka tentang kegiatan perusahaan mereka atau tantangan yang mereka hadapi dalam karir mereka, yang dalam hal ini kami mengadakan *sharing session* untuk fasilitator dengan pembicara dari luar perusahaan. Misalnya, salah seorang pembicara yang kami undang pertama kalinya adalah Bapak Benny Bernardus sebagai Associate Director dari PT Matahari Putra Prima Tbk yang membahas dan berbagi tentang seni fasilitasi. Kedua proses nyata ini telah memberikan dampak nyata bahwa informasi yang penting dapat bergerak cepat dan efisien ke pihak-pihak (internal perusahaan) yang membutuhkannya.

Menciptakan – Mendapatkan – Membagikan Pengetahuan.

## TECHNICAL TRAINING

Kualitas merupakan pendorong utama kemajuan bagi kami dan merupakan bagian integral dari setiap proses yang kami lakukan, dari proses penjualan hingga pemeliharaan jaringan. Kualitas layanan terus-menerus ditingkatkan untuk memenuhi dan bahkan melebihi harapan pelanggan kami. *Learning and Development* secara rutin memberikan pelatihan kepada karyawan internal maupun karyawan dari *Agency/Business Partner* yang bergabung dengan Perseroan dalam penyediaan tenaga kerja khususnya yang bekerja di bidang teknik. Demikian juga bagi karyawan internal, kami secara teratur menyediakan pelatihan mengenai setiap *update* teknologi (*refreshment training*). Lebih jauh, *team Learning and Development* kami juga

melakukan inspeksi berkala untuk *installer* lapangan untuk selalu memastikan bahwa teknik maupun pembelajaran standar selalu diimplementasikan secara tertib dan teratur.

## SALES TRAINING

Untuk mengakomodasi pencapaian pemasaran produk Perseroan yang semakin meningkat dari tahun ke tahun, tenaga penjual atau *sales* memegang peranan penting dan krusial. Pada saat ini Perseroan memiliki 1,83 juta *homes passed* di area-area jangkauan Perseroan yang mencakup Jabodetabek, Bandung, Surabaya, Malang, Medan dan sejumlah 1,02 juta pelanggan yang sudah menjadi pelanggan Perseroan. Maka dari itu, keberhasilan penjualan *Sales* Perseroan-lah yang menjadi salah satu penentu ke depannya untuk berapa banyak jumlah *homes passed* baru yang akan diaplikasikan ke area-area yang baru.

Semenjak tahun 2008, Perseroan telah mengembangkan sebuah departemen yang bertugas memberikan pelatihan komprehensif guna melengkapi para *frontliners* yang menjual layanan internet dan televisi berbayar dengan *hard-skill and soft-skill* yang dibutuhkan untuk berkomunikasi dengan masyarakat yang menjadi calon pelanggan dari Perseroan. Para *frontliners* dari Perseroan terdiri dari *Direct Sales, Telesales, Contact Center, ABI (Apartment and Building Implementation)* dan *Enterprise Sales*.

Pelatihan yang diberikan mencakup *Product Knowledge, Selling Skill, Technical Knowledge* dan *Grooming* yang diperlukan dalam interaksi tenaga penjual dengan calon pelanggan mereka. Pelatihan ini diberikan dalam bentuk *in class training* dimana metodenya telah

mengalami beberapa perkembangan yang cukup signifikan dimana sebelumnya training hanya bersifat pemberian materi *Product Knowledge* secara garis besar semenjak 4 tahun yang lalu (2013). Metode ini tetap mencakup pemberian materi *Product Knowledge* secara komprehensif, namun kini peserta training mendapatkan teknik komunikasi yang lebih mengedepankan kemampuan meyakinkan calon pelanggan dengan informasi fitur dan benefit dari setiap keunggulan teknologi yang dimiliki oleh produk Fast Net dan HomeCable, terlebih lagi dengan hadirnya teknologi X1 HomeCable sejak awal 2015 yang memiliki 16 fitur teknologi unggulan dari First Media yang kebanyakan darinya belum dimiliki oleh kompetitor Perseroan, disamping menekankan keunggulan-keunggulan dari produk Fast Net dari Perseroan yang sudah dikenal sangat baik di masyarakat.

*Framework training* yang disediakan bagi para tenaga *sales* kami bersifat komprehensif yang menjangkau kelengkapan kompetensi semenjak mereka bergabung dengan Perseroan pertama kali yang diberikan di ruang training, bimbingan tandem dan *coaching* di lapangan, hingga upaya untuk menguatkan mereka yang *drop* secara *performance* secara pemenuhan target. *Performance Monitoring* oleh Departemen *Training* ini juga menjadi fitur program yang baru dimana *trainer* bekerja sama dengan para Supervisor di lapangan untuk memantau perkembangan pencapaian target dan prestasi dari setiap individu *sales* dan tim hingga memberikan hasil pencapaian yang diharapkan. Dengan utilisasi metode baru ini, telah terlihat hasil yang cukup baik dimana dalam 2 tahun belakangan ini retention karyawan *sales* Perseroan dapat bertahan dalam tingkat yang baik, khususnya bagi rekan-rekan di departemen *Direct Sales*. Setiap program *sales training* yang dijalankan menggunakan metode *Selling Skill* yang dinamakan "*Catching Golden Time from your*

prospects" yang menarik dan mempertahankan perhatian serta minat prospek sehingga memperbesar kesempatan untuk mencapai *Sales Active Closing*. Rekan-rekan *frontliners sales (in-door dan in-field)* juga secara komprehensif dilengkapi dengan data *homes passed* calon pelanggan agar Perseroan dapat mengakselerasi proses penetrasi layanannya di masyarakat para pengguna jasa internet dan televisi kabel dan yang pada akhirnya dapat berpartisipasi untuk kesempatan yang lebih besar dalam memperluas jaringan *homes passed* yang akan dibangun pada masa mendatang.

Perseroan adalah menjadi penyedia jasa komunikasi internet dan informasi terus mengalami akselerasi baik hingga masa mendatang.

## PROGRAM LSD (Leadership and Sales Development)

Program pengembangan kompetensi bagi tim penjualan produk retail juga dilakukan secara sistematis dengan konsep pendekatan *Competency Based Human Resources (CBHR)*. Sebagai terobosan pada 2016 ini, program LSD diadakan untuk memenuhi kebutuhan kompetensi yang diperlukan di tiap-tiap lini dengan fungsi pengawas dan manajerial dalam tim penjualan produk retail, dimulai dari Supervisor hingga Territory Manager. Materi yang diberikan disesuaikan dengan peran masing-masing level, namun secara garis besar dibagi menjadi 2 kategori, yaitu *Leadership* dan *Strategic Sales*. Melalui program LSD maka diharapkan seluruh pengawas tenaga penjualan produk retail memiliki kompetensi yang merata dan mumpuni dalam melaksanakan tugasnya memantau dan memacu penjualan. Dengan meningkatnya *performance* atau pencapaian target penjualan jasa atau produk Perseroan secara konsisten, maka target utama

Tabel Program Pelatihan Karyawan Tahun 2016  
Employee Training Program 2016 Table

No	Nama Seminar/Pelatihan Name of Seminar/Training	Jumlah Partisipasi Number of Participation
1	Assertive Communication	72
2	BEE	4
3	Coaching	27
4	Leadership Challenge	100
5	Managing Self	41
6	PCE	52
7	Problem Analysis	76
8	Stepping Up	8
9	D-Link Workshop 2016 - VidConf	17
10	FTTH Essential Construction Training by BSG	24
11	FTTx Workshop by Viavi Solution	2
12	Asian Food Channel Workshop	19
13	D-Link Workhop 2016	20
14	EXFO - Fiber Optic & Measurement Tools Training	2
15	FMX Installation Workshop	18
16	FO Testing VeEX Workshop by HLS	7
17	FTTH & Update Knowledge Bandung batch 1	15
18	FTTH Drop Installation Training by 3M	21
19	FTTH Internal Training NI Division	65
20	FTTH Introduction	21
21	FTTH MoCA & Switch DGS Installation Workshop	36
22	FTTH Package & Marketing Workshop	22
23	Furukawa FTTH Implementation Workshop	26
24	Fusion Splicing Training Batch 1	22
25	HFC Ops & Troubleshooting Training batch 1	3
26	In-House Congress	25
27	Krisbow Quality Safety - PPE Workshop	19
28	Linksys Router Product Refresh Training	31
29	New Cable Modem Workshop	12
30	Refreshment Arris & Hitron CM Training	41
31	Service Excellence	7
32	Smart Living Documentary Server	6
33	Smart Living for Installer	
34	Smart Living MMS Patch Documentary	
35	Update Channel Australia+	300