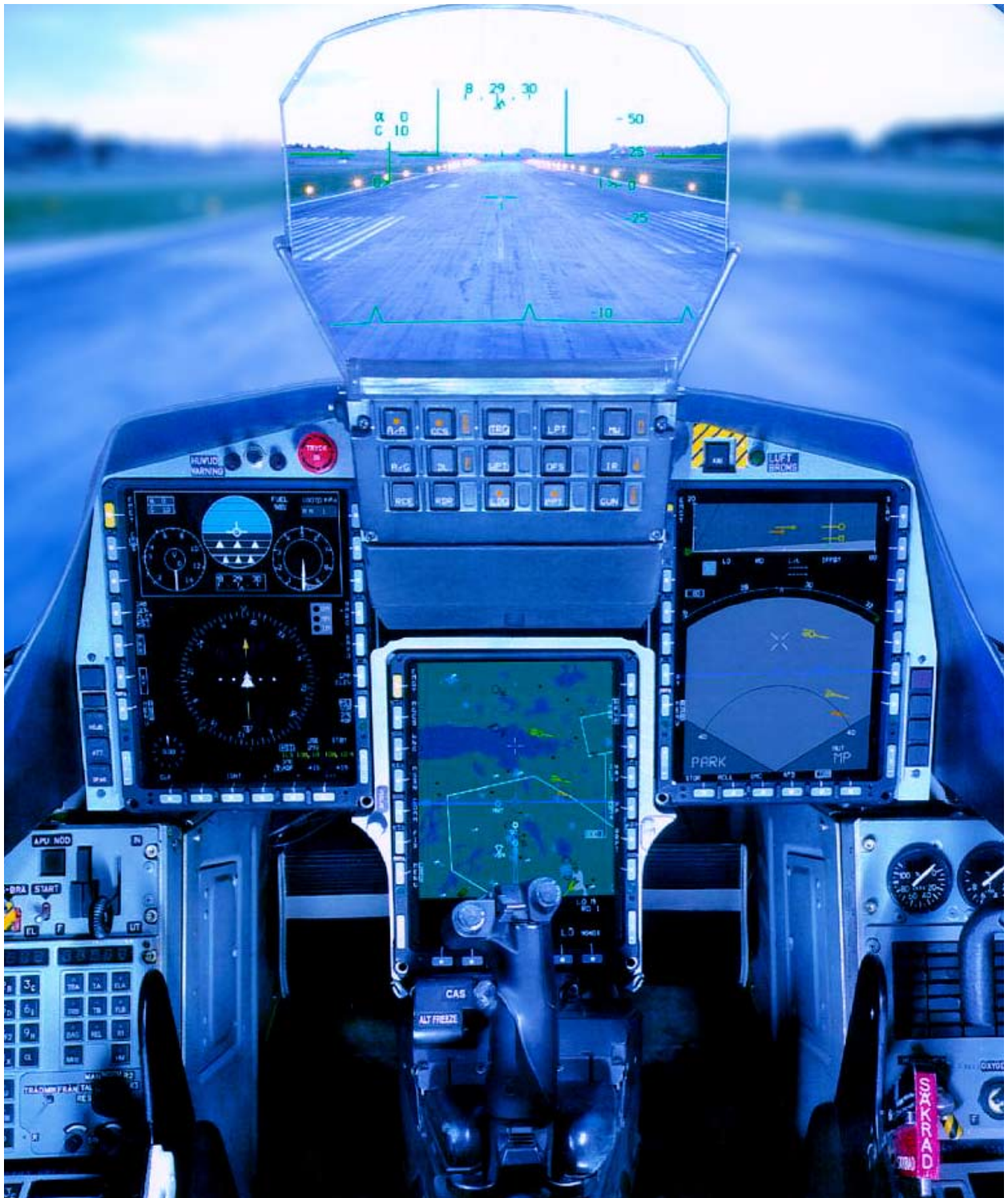


PT TIGARAKSA SATRIA Tbk.

Jl. HR Rasuna Said Kav. B-3
Jakarta 12920

- T. +62 21 520 9333
+62 21 525 6388 (hunting)
- F. +62 21 522 2422
+62 21 522 2417
- E. tira@tigaraksa.co.id



GETTING THINGS DONE

■ VISI | Vision

TO BECOME AN EXCELLENT AND
SUCSESFUL MARKET – DRIVEN
SALES ORGANIZATION

TO BECOME AN EXCELLENT AND
SUCSESFUL MARKET – DRIVEN SALES
ORGANIZATION



DAFTAR ISI

Contents

04	IKHTISAR KEUANGAN Financial Highlights
05	KINERJA SAHAM DAN OBLIGASI PERSEROAN Share and Bond Highlights
08	LAPORAN DEWAN KOMISARIS Report from Commissioners
10	LAPORAN DEWAN DIREKSI Report from Directors
13	PROFIL PERUSAHAAN Company Profile
13	KANTOR PUSAT HEAD OFFICE
14	DATA SINGKAT Concise Data
15	SEKILAS TENTANG PERSEROAN Company at a Glance
17	STRUKTUR ORGANISASI Organizational Structure
18	PROFIL DEWAN KOMISARIS Board of Commissioner Profiles
20	PROFIL DEWAN DIREKSI Board of Director Profiles
22	PROFIL KOMITE AUDIT Audit Committee Profiles
24	KOMPOSISI PEMEGANG SAHAM Composition of Shareholders
26	SUMBER DAYA MANUSIA Human Resources
28	PENGHARGAAN DAN SERTIFIKASI Recognition and Certification
29	JARINGAN PERSEROAN Office Network
30	ANALISA DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN Analysis and Management Discussion
30	KEGIATAN USAHA Business Activity
30	PELANGGAN UTAMA DAN PANGSA PASAR Major Client and Market Share
30	BAHASAN ATAS RISIKO USAHA Discussion on Business Risk
30	BAHASAN ATAS KINERJA KEUANGAN Discussion on Financial Performance
31	PROSPEK USAHA PERUSAHAAN Business Prospect
32	TATA KELOLA PERUSAHAAN YANG BAIK Good Corporate Governance
32	URAIAN TUGAS DAN WEWENANG DEWAN KOMISARIS Duties and Authorities of the Board of Commissioners
33	URAIAN TUGAS DAN WEWENANG DEWAN DIREKSI Duties and Authorities of the Board of Directors
33	URAIAN TUGAS KOMITE AUDIT Duties of Audit Committee
34	URAIAN TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB SEKRETARIS PERUSAHAAN Duties of Corporate Secretary
37	PENGAWASAN DAN PENGENDALIAN INTERN Internal Control and Supervision
42	PENGELOLAAN RISIKO PERUSAHAAN Company Risk Management
46	PROGRAM KEMITRAAN DAN BINA LINGKUNGAN Partnership and Community Development
51	MEDIA PENYEBARAN INFORMASI Information Media
52	LAPORAN KEUANGAN KONSOLIDASI Consolidated Financial Statements

PERISTIWA PENTING

Events 2007



FEBRUARY 2007

1. Peresmian Gudang Logistik Pondok Ungu tanggal 23 Februari 2007.

1. Inauguration of Pondok Ungu Logistics Warehouse on February 23rd, 2007.

MARET 2007

2. Peresmian Direct Cover di Serpong Tangerang oleh Bp. Tresno Lianto tanggal 30 Maret 2007.

2. Inauguration of Director Cover in Serpong, Tangerang by Mr. Tresno Lianto on March 30th, 2007.

APRIL 2007

3. Acara Public Expose di Jakarta, tanggal 30 April 2007.

3. Public Expose Event in Jakarta on April 30th, 2007.

JUNI 2007

4. National S & D Conference di Batam tanggal 12 -14 Juni 2007.

4. National S&D Conference in Batam from June 12th to 14th, 2007.

JULI 2007

5. Pak Fauzy dalam acara peresmian unit TGS Mikro yang pertama di Jogya tanggal 6 Juli 2007.

5. Mr.Fauzy on the inauguration of the first TGS Mikro Unit in Yogya on July 6th, 2007.

NOVEMBER 2007

6. Peresmian rehabilitasi Sekolah Kanisius di Jogya tanggal 30 November 2007.

6. Inauguration of Canisius School post-earth quake rehabilitation in Yogya on November 30th, 2007.

DESEMBER 2007

7. National Sales Meeting di Bandung tanggal 5 Desember 2007.

7. National Sales Meeting in Bandung on December 5th, 2007.

8. Bp. Eddy Sutisna dan Mr. Krishnendu Datta (Country Manajer SAP Indonesia) dalam penyerahan Refereneable Customer Award di bulan Desember 2007.

8. Mr.Eddy Sutisna and Mr. Krishnendu Datta (Country Manager SAP Indonesia) in the presentation of Refereneable Customer Award on December 2007.

IKHTISAR KEUANGAN

Financial Highlights

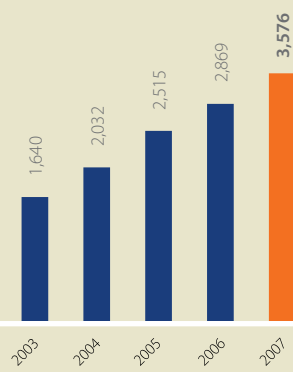
dalam jutaan Rupiah
(Kecuali disebutkan lain)

in million Rupiah
(Except stated otherwise)

URAIAN	2007	2006	2005	2004	2003	DESCRIPTION
Penjualan Bersih	3,576,415	2,869,366	2,515,589	2,032,479	1,639,692	Net Sales
Harga Pokok Penjualan	3,158,065	2,545,685	2,234,644	1,774,922	1,445,241	Cost of Good Sold
Laba Kotor	418,349	323,681	280,945	257,556	194,451	Gross Profit
Laba Usaha	81,968	42,005	25,185	8,233	(36,529)	Operating Income
Laba Bersih	47,191	26,455	19,547	3,916	57,542	Net Profit
Aktiva Lancar	1,206,290	927,019	651,697	531,129	530,535	Current Assets
Aktiva Tetap	90,922	85,309	97,464	112,283	111,393	Fixed Assets
Aktiva Tidak Berwujud	6,486	9,085	8,254	8,335	6,941	Intangible Assets
Aktiva Lainnya	45,057	45,705	45,111	34,091	36,333	Other Assets
Jumlah Aktiva	1,348,755	1,067,119	802,526	685,838	685,202	Total Assets
Kewajiban Lancar	926,169	685,949	447,257	337,422	313,616	Current Liabilities
Kewajiban Tidak Lancar	122,285	111,450	103,779	97,602	87,801	Non Current Liabilities
Jumlah Kewajiban	1,048,454	797,399	551,036	435,024	401,417	Total Liabilities
Pemilikan Minoritas	6,244	6,574	5,894	11,497	12,617	Minority Interest
Ekuitas	294,057	263,146	245,597	239,317	271,167	Stockholders' Equity
Jumlah Saham Beredar (ribuan saham)	918,493	918,493	874,755	87,476	87,476	Total Shared Listed (in thousands)
Laba per Saham Utama						Primary Earning per Share
Laba Usaha	89	46	29	94	(418)	Operating Income
Laba Bersih	51	29	22	45	658	Net Income
Rasio (dalam %)						Ratio (in %)
Laba Bersih / Modal Sendiri	16.0	10.1	8.0	1.6	21.2	Return on Equity
Laba Bersih / Jumlah Aktiva	3.5	2.5	2.4	0.6	8.4	Return on Assets
Laba Bersih / Penjualan Bersih	1.3	0.9	0.8	0.2	3.5	Return on Sales
Aktiva Lancar / Kewajiban Lancar	130.2	135.1	145.7	157.4	169.2	Current Ratio
Kewajiban / Modal Sendiri	356.5	303.0	224.4	181.8	148.0	Debt to Equity
Kewajiban / Jumlah Aktiva	77.7	74.7	68.7	63.4	58.6	Debt to Assets
Modal Sendiri / Jumlah Aktiva	21.8	24.7	30.6	34.9	39.6	Equity to Assets
Modal Sendiri per Saham (Rp)	320	286	281	2,736	3,100	Book Value per Share (Rp)
Dividend Tunai per Saham (Rp)	17.50	10	150	400	345	Cash Dividend per Share (Rp)
Dividend Saham (Rp)	-	15	-	-	-	Stock Dividend (Rp)
Perputaran Barang Dagangan (hari)	48	41	34	44	59	Number of Inventory Days
Perputaran Piutang Dagangan (hari)	46	43	38	37	38	Number of Days Sales in A/R

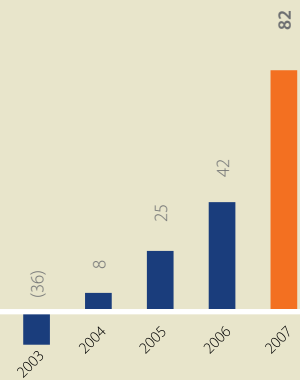
PENJUALAN BERSIH
Net Sales

dalam miliar Rupiah
in billion Rupiah



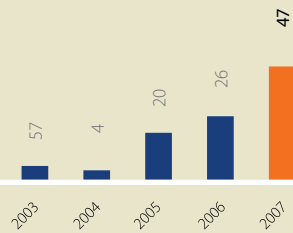
LABA USAHA
Operating Profit

dalam miliar Rupiah
in billion Rupiah



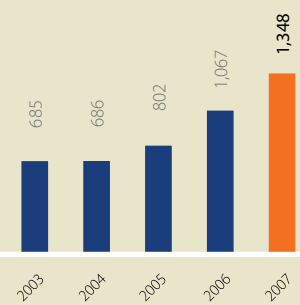
LABA BERSIH
Net Profit

dalam miliar Rupiah
in billion Rupiah



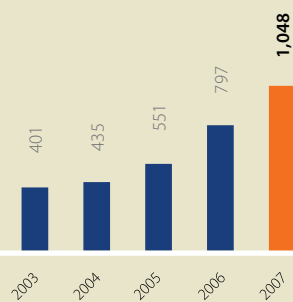
JUMLAH AKTIVA
Total Assets

dalam miliar Rupiah
in billion Rupiah



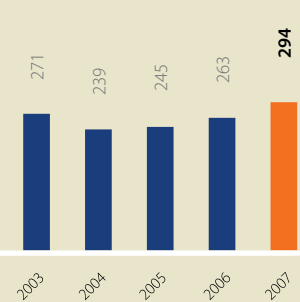
JUMLAH KEWAJIBAN
Total Liabilities

dalam miliar Rupiah
in billion Rupiah



EKUITAS
Stockholders' Equity

dalam miliar Rupiah
in billion Rupiah



INFORMASI KHUSUS Significant Information

SAHAM

Jumlah saham yang di tempatkan dan di setor penuh sejak tanggal 10 Juli 2006 sampai dengan 31 Desember 2007 tidak mengalami perubahan, yaitu sebesar 918.492.750 saham.

Sejak go public di tahun 1990, jumlah saham yang di tempatkan dan di setor penuh perseroan telah mengalami beberapa kali peningkatan. Di tahun 1990 jumlah saham di setor sebanyak 13.500.000, kemudian ditingkatkan menjadi 40.500.000 saham di tahun 1991. Banyaknya saham disetor tidak berubah hingga dilaksanakannya konversi obligasi tahun 1995. Hasil konversi obligasi menjadi saham telah meningkatkan saham disetor menjadi 48.597.500 saham dengan nilai nominal Rp. 1.000,- per saham. Pada tahun 1996, perseroan membagikan saham bonus sebanyak 4 (empat) saham baru untuk setiap pemilik 5 (lima) saham lama. Dengan demikian di akhir tahun 1996, jumlah saham disetor meningkat lagi menjadi 87.475.500 saham. Dan sehubungan dengan adanya pemecahan saham di tahun 2005 jumlah saham yang disetor menjadi 874.755.000 saham dengan nilai nominal Rp. 100,- per saham. Berdasarkan hasil keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tanggal 31 Mei 2006, telah disetujui penggunaan Laba Perseroan tahun 2005 untuk melakukan pembagian Dividen Final dalam bentuk Dividen Tunai sebesar Rp. 10,- per saham dan Dividen Saham sebesar Rp. 15,- per saham atau sebesar 43.737.750 saham, sehingga jumlah saham yang di tempatkan dan di setor penuh pada tanggal 10 Juli 2006 berubah menjadi 918.492.750 saham

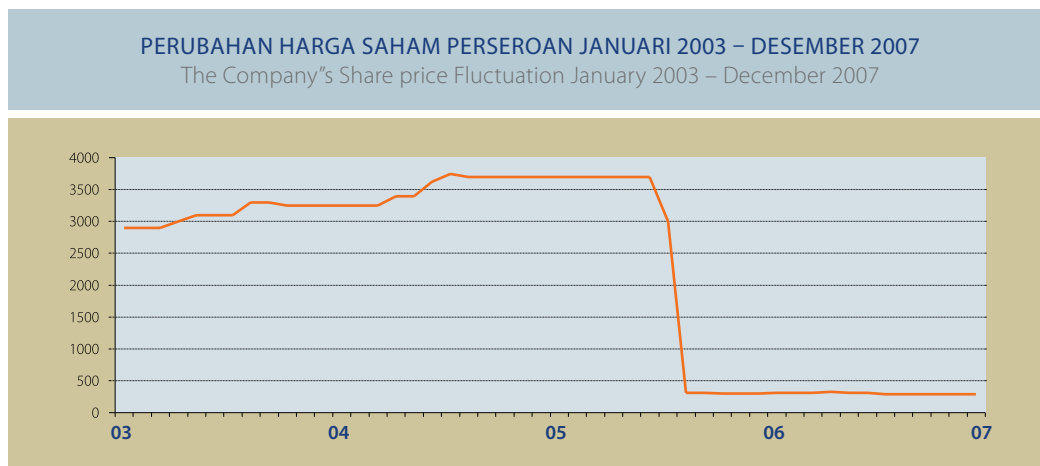
Adapun perubahan harga saham Perseroan dalam 5 tahun terakhir, dari Januari 2003 hingga Desember 2007 dapat dilihat pada grafik berikut ini:

SHARES

The amount of the total issued and paid-up shares since July 10, 2006 until December 31, 2007 has not changed, which is 918,492,750 shares..

Since the Company's going public in 1990, the number of issued and paid up shares has been increased several times. In 1990, the paid-up capital was in the amount of 13,500,000 which then increased to become 40,500,000 shares in 1991. Such amount of paid-up capital did not change until the bonds conversion into shares in 1995. The bonds conversion resulted in the increase of the paid up capital to become 48,597,500 shares with nominal value of Rp. 1,000.- per shares. In 1996, the Company disbursed 4 (four) bonus shares for every 5 (five) existing shares. Therefore, by the end of 1996, the number of paid up shares increased to become 87,475,500 shares. And since the stock split in 2005, the Company's paid up shares become 874,755,000 shares having nominal value of Rp. 100.- per shares. However, pursuant to the resolution of the Company's Annual Meeting of Shareholders dated May 31, 2006, the Company has approved to circulars December 31, 2005 retained earning at final Dividend in cash dividend amounting to Rp. 10.- per share and stock dividend amounting to Rp. 15.- or 43,737,750 shares; thus the number of issued and paid up shares become 918,492,750 shares in July 10, 2006

The fluctuation of the Company's price of shares for the past 5 (five) years from January 2003 up to December 2007 is as described in the following graphic:



STRUKTUR EKUITAS

Struktur ekuitas Perseroan meningkat di tahun 2007 menjadi Rp 294,057 miliar, yang terdiri dari Modal ditempatkan dan disetor Rp.91,85 miliar, Agio saham Rp.9,06 miliar dan Laba ditahan Rp.193,15 miliar. Dengan total jumlah saham yang beredar sebanyak 918.492.750 saham, maka nilai buku per saham sebesar Rp 320,-

EQUITY STRUCTURE

In 2007 the Company's equity structure has increased to become Rp 294.057 billion, which consists of the issued and paid up capital of Rp. 91.85 billion, shares premium (agio) of Rp. 9.06 billion and retained earning of Rp. 193.15 billion. With total issued shares in the amount of 918,492,750, the book value per shares is Rp. 320.-

LIKUIDITAS

Likuiditas perusahaan diukur dengan perbandingan aktiva lancar terhadap kewajiban lancar (rasio lancar). Rasio lancar per 31 Desember 2007 adalah 130,2 % yang berarti Perseroan mampu menyelesaikan seluruh kewajiban lancarnya dengan menggunakan aktiva lancarnya.

LIQUIDITY

The Company's liquidity is measured by the comparison of the Company's current assets to its current liabilities (current ratio). The Company's liquidity ratio as per 31 December 2007 is 130.2 % which means the Company is able to fully paid its current liabilities using its current assets.

DISTRIBUSI SAHAM DAN JUMLAH SAHAM YANG BEREDAR										
Shares Disbursement and Total Issued Shares										
(dalam ribuan)	2007		2006		2005		2004		2003	
	JUMLAH Amount	%	JUMLAH Amount	%	JUMLAH Amount	%	JUMLAH Amount	%	JUMLAH Amount	%
PT. PENTA WIDJAJA INVESTINDO	342,586	37.30	342,586	37.30	326,272	37.30	23,785	27.19	23,785	27.19
PT. SARANA LEDAUN	280,748	30.57	280,748	30.57	267,379	30.57	21,923	25.06	21,923	25.06
PT. WIDJAJA TUNGGAL SEJAHTERA	232,674	25.33	232,674	25.33	221,594	25.33	21,159	24.19	21,159	24.19
PT. NUTRICIA INTERNATIONAL B.V.	-	0.00	-	0.00	-	0.00	14,630	16.72	14,630	16.72
ROBERT B. WIDJAJA	2,042	0.22	2,042	0.22	5	0.00	1	0.00	1	0.00
MEITY TJIPTOBIANTORO	81	0.01	81	0.01	77	0.01	8	0.01	8	0.01
MASYARAKAT LAIN (DIBAWAH 5%)										
LEMBAGA INDONESIA	46,808	5.10	46,608	5.10	44,546	5.09	4,444	5.08	4,444	5.08
PERORANGAN INDONESIA	5,080	0.55	5,080	0.55	6,325	0.72	651	0.74	651	0.74
LEMBAGA ASING	8,346	0.91	8,346	0.91	8,433	0.96	863	0.99	863	0.99
PERORANGAN ASING	129	0.01	129	0.01	123	0.01	12	0.01	12	0.01
JUMLAH Total	918,493	100.00	918,493	100.00	874,755	100.00	87,476	100.00	87,476	100.00

HARGA DAN JUMLAH SAHAM YANG DIPERDAGANGKAN DI BEI

Price and Number of Shares Traded in BEI

PERIODE Period	HARGA SAHAM Price of Shares		VOLUME SAHAM Shares Volume
	TERTINGGI Highest	TERENDAH Lowest	
January - March 2003	-	-	-
April - June 2003	3,200	3,000	3,000
July - September 2003	3,500	3,300	20,000
October - December 2003	3,450	3,250	26,000
January - March 2004	-	-	-
April - June 2004	3,750	3,400	3,500
July - September 2004	3,750	3,400	3,500
October - December 2004	3,700	3,700	-
January - March 2005	3,700	3,700	2,000
April - June 2005	3,700	3,700	7,000
July - September 2005	3,875	300	41,000
October - December 2005	300	290	61,000
January - March 2006	300	290	28,800
April - June 2006	315	275	799,000
July - September 2006	275	275	1,585,000
October - December 2006	275	275	35,000
January - March 2007	275	200	6,100
April - June 2007	255	250	127,000
July - September 2007	600	275	295,000
October - December 2007	400	320	51,000

KEGIATAN PEMBAYARAN DIVIDEN UNTUK TAHUN BUKU 1992 - 2007

Payment of Dividend during the financial period of 1992 - 2007

TAHUN Year	DIVIDEN per SAHAM (Rp) Dividend per Shares	TANGGAL PEMBAYARAN Payment Dates	JUMLAH DIVIDEN (Rp) Amount of Dividend (Rp)
1992	100	15 July 1993	4,050,000,000
1993	125	19 August 1994	5,062,500,000
1994	150	12 July 1995	6,075,000,000
1995	200	17 July 1996	9,719,500,000
1996	125	25 March 1997	10,935,437,500
1997	700	9 April 1998	67,232,850,000
1998	717	14 August 1998	62,702,438,400
1999	100	21 July 1999	8,747,550,000
	200	20 April 2000	17,495,100,000
2000	350	28 May 2001	30,616,425,000
	250	2 July 2001	21,868,875,000
2001	250	28 November 2001	21,868,875,000
	100	28 June 2002	8,747,550,000
2002	345	4 July 2003	30,179,047,500
2003	400	28 May 2004	34,990,200,000
2004	150	8 July 2005	13,121,325,000
2005	10	Tunai Cash 10 July 2006	8,747,550,000
	15	Saham Shares 10 July 2006	13,121,325,000
2006	17.50	12 June 2007	15,913,127,055

DAFTAR PENCATATAN SAHAM PT TIGARAKSA SATRIA Tbk

Payment of Dividend during the financial period of 1992 - 2007

NO.	TANGGAL PENCATATAN EFEKTIF	JENIS TIDAKAN KORPORASI	PENAMBAHAN / PENGURANGAN SAHAM	AKUMULASI JUMLAH SAHAM
1.	10 July 2006	Dividen Saham	43.737.750	918.492.750
2.	30 August 2005	Stock Split	787.279.500	874.755.000
3.	18 Jun 1996	Saham Bonus	38.878.000	87.475.500
4.	13 Jun 1996	Konversi Saham	8.097.500	48.597.500
5.	14 Aug 1991	HMETD	27.000.000	40.500.000
6.	17 Jun 1991	Company Listing	7.000.000	13.500.000
7.	22 Apr 1991	Company Listing	1.580.000	6.500.000
8.	19 Jun 1990	Company Listing	2.420.000	4.920.000
9.	11 Jun 1990	IPO	2.500.000	2.500.000

DAFTAR AKTIVA TETAP

Fixed Assets

PT. TIGARAKSA SATRIA Tbk

No.	KOTA City	ALAMAT Address	TANGGAL PENILAIAN	RUPIAH	TOTAL
01.	JAKARTA	Jl. H.R. Rasuna Said Kav. B-3 - Tanah 3.750 M2 - Bangunan - Sarana pelengkap lainnya - Mesin-mesin dan peralatannya	20-Jul-07	48,750,000,000 7,322,860,000 64,613,000 2,701,880,000	58,839,000,000
		Jl. Pulo Gebang, Cakung, Jak-Tim - Tanah 15.600 M2 - Bangunan - Sarana pelengkap lainnya	20-Jul-07	25,307,000,000 1,834,000,000 543,000,000	
02.	BANDUNG	Jl. Ir. Soekarno Hatta No. 606 - Tanah 11,345 M2 - Bangunan - Sarana pelengkap lainnya	20-Jul-07	20,178,000,000 5,949,000,000 210,000,000	26,337,000,000
03.	SEMARANG	Jl. Industri VII No. 4, Semarang - Tanah 2,075 M2 - Bangunan - Sarana pelengkap lainnya	20-Jul-07	525,000,000 3,280,000 31,714,000	560,000,000
		Jl. Industri VII No. 8, Semarang - Tanah 4,760 M2 - Bangunan - Sarana pelengkap lainnya	20-Jul-07	1,204,000,000 1,582,070,000 105,003,000	
04.	YOGYAKARTA	Jl. Cangkringan Km 1,5 Dhuri, Sleman - Tanah 8.633 M2 - Bangunan - Sarana pelengkap lainnya	20-Jul-07	2,660,000,000 2,177,188,000 515,818,000	5,353,000,000
05.	SURABAYA	Jl. Kalianak Barat No. 55B - Tanah 9.870 M2 - Bangunan - Sarana pelengkap lainnya	20-Jul-07	6,667,400,000 3,011,630,000 170,980,000	9,850,000,000
		Kompleks Margomulyo Indah Blok B-20 - Tanah 4,113 M2 - Bangunan - Sarana pelengkap lainnya	20-Jul-07	2,920,230,000 355,530,000 100,730,000	
06.	LAMPUNG	Jl. Raya Natar No. 18 KM 9 - Tanah 6.084 M2 - Bangunan - Sarana pelengkap lainnya	20-Jul-07	1,387,000,000 386,616,000 39,150,000	1,813,000,000
07.	UJUNG PANDANG (MAKASAR)	Jl. Gatot Subroto No. 17A - Tanah 1.416 M2 - Bangunan - Sarana pelengkap lainnya	20-Jul-07	1,628,000,000 1,263,450,000 102,550,000	2,994,000,000
SUB TOTAL TIGARAKSA SATRIA					139,697,500,000

PT. INTIKARYA AGROSATRIA

01.	KLATEN UTARA JAWA TENGAH	Jl. Sersan Sadikin No. 88 - Tanah 2.485 m2 - Bangunan dan sarana	2-Feb-07	497,000,000 825,000,000	1,322,000,000
		Jl. Mayor Kusmanto - Tanah 2.135 m2 - Bangunan dan sarana	2-Feb-07	640,000,000 260,000,000	
SUB TOTAL PT. IKAS					2,222,000,000

PT. TIRA SATRIA PROPERTI

01.	BEKASI	Kawasan Industri MM 2100 Cibitung - Tanah 49,968 M2	20-Jul-07	28,981,000,000	28,981,000,000
-----	--------	--	-----------	----------------	----------------

PT. BLUE GAS INDONESIA

01.	JAKARTA	Jl. Pulo Gebang, Cakung - Tanah 7.500 M2 - Bangunan - Sarana pelengkap lainnya	20-Jul-07	11,425,000,000 1,640,350,000 111,430,000	13,177,000,000
-----	---------	---	-----------	--	----------------

TOTAL AKTIVA TETAP					184,077,500,000
---------------------------	--	--	--	--	------------------------

Tahun 2007 sebagian Asset dijual yaitu:
Part of Fixed Assets Sold in 2007:

SURABAYA
Jl. Gatotan No. 28, 30, 32
DIJUAL TGL 9 Mei 2007 (AJB 28/2007 & AJB 29/2007)
SEHARGA RP. 1.950.000.000,-

■ LAPORAN KOMISARIS UTAMA
Report from President Commissioner



MEITY TJIPTOBIANTORO
Komisaris Utama
President Commissioner

PERSEROAN BERHASIL MENERAPKAN PENGUKURAN KINERJA, UNTUK PENINGKATKAN EFEKTIFITAS DAN EFISIENSI OPERASI PERSEROAN.

CORPORATE HAD SUCCEEDED IN IMPLEMENTING BENCHMARKING TO INCREASE CUSTOMERS SATISFACTION AS WELL AS TO ENHANCE THE EFFECTIVITY AND EFFICIENCY OF CORPORATE'S PERFORMANCE.

Para Pemegang Saham yang terhormat,

Dewan Komisaris dengan gembira memberitahukan kepada pemegang saham bahwa di tahun 2007 Perseroan telah berhasil meningkatkan kinerjanya dengan baik. Peningkatan kinerja dengan baik. Peningkatan kinerja tersebut bukan saja berupa peningkatan kinerja operasional tetapi juga berbentuk peningkatan kepuasan pelanggan yang memang ditujukan untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi kerja operasional Perseroan.

Untuk mendukung terlaksananya kedua hal tersebut, system informasi yang digunakan telah dapat memberikan pengukuran "Cost of Poor Quality" dan "Under Absorption" pada pelaporan kinerja operasional Perseroan. Sistem informasi ini tidak saja memberikan kemudahan bagi manajemen untuk mengevaluasi kinerja Perseroan secara reguler namun juga mempersiapkan Perseroan dalam persaingan usaha untuk masa yang akan datang.

Peningkatan kinerja usaha Perseroan ditunjukkan dengan adanya kenaikan Hasil Penjualan sebesar 24,6%. Tersedianya pengukuran kinerja yang tepat dan perbaikan secara bertahap oleh process owners, sudah dapat terlihat hasilnya berupa penurunan Biaya Operasional dari 9,8% di tahun 2006 menjadi 9,4% pada tahun 2007. Hasil perbaikan ini telah meningkatkan Laba Bersih Perusahaan sebesar 78,4% dibanding tahun 2006.

Dalam upaya untuk menjadi organisasi yang benar-benar market driven, manajemen Perseroan dipertengahan tahun 2007 mulai mengembangkan usaha baru yaitu Tirai Gerai Spesialis (TGS) Mikro sebagai awal dari pengembangan pasar yang lebih luas, dan juga ditujukan untuk membantu pengembangan usaha kecil menengah dengan sasaran awal kota-kota kecil di pulau Jawa. Dengan pengalaman distribusi dan perbaikan operasional yang berkelanjutan, diharapkan di tahun 2008 manajemen dapat mempertajam daya saing TGS sebagai bagian usaha baru Perseroan.

Peningkatan yang berkelanjutan dalam penerapan Good Corporate Governance (GCG) di tahun 2007 dapat terlihat dengan adanya unsur keterbukaan informasi dan penggalangan kerja sama karyawan yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan kinerja usaha Perseroan. Dilain pihak, dengan

Honorable shareholders,

Board of Commissioner are happy to announce that corporate had greatly succeeded in increasing its work performance throughout 2007. Not only within the operational aspect but also in regards to customer satisfaction which are mainly aimed to increase the effectivity and efficiency of corporate's operational performance.

In order to support both aspects, the applied informations system have been able to provide calculation of "Cost of Poor Quality" and "Under Absorption" within the Corporate's operational performance report. The system does not only provide flexibility for management to evaluate Corporate's performance regularly, it is also useful in preparing the Corporate to counter a more intensive business competition in the future.

The increase in Corporate's work performance is demonstrated by the increase in sales income as much as 24,6%. With the availability of a precise calculation of performance and gradual rehabilitation by process owners, several results can already be seen such as a decrease in Operational Cost from 9,8% in 2006 to 9,4% in 2007. This improvement later on had increased the Company's Nett Profit up to 78,4% compared to a similar figure in 2006.

In an effort to become an essentially market driven organization, in mid 2007 Corporate's Management have begin to developed Tirai Gerai Spesialis (TGS) Mikro, a new business which is a starting point to develop a greater market and is also aimed to help developments of small medium businesses with small towns across Java as the initial targets. With sustainable distributional experiences and operational rehabilitation, it is expected that in 2008 management is able to sharpen TGS competitiveness as part of the Corporate's new-found business.

A sustainable increase during the implementation of Good Corporate Governance (GCG) in 2007 can be seen by the presence of information transparency and cooperation between employees which in the end cause an increase to the Corporate's business performance. At the

sistem informasi yang tersedia, Komite Audit dapat lebih mudah mengevaluasi kinerja usaha dan manajemen risiko yang secara reguler tercermin dalam laporan yang diterbitkan Perseroan kepada publik.

Corporate Social Responsibility (CSR) Perseroan di tahun 2007 dimulai dengan kegiatan donor darah secara rutin, pembukaan pos pengobatan gratis bagi warga Pondok Ungu Bekasi, pemberian bantuan susu dan buku bacaan untuk anak-anak cacat di Panti Asuhan Ciputat dan pemberian sumbangan susu bagi korban banjir di daerah Jawa Tengah dan Jawa Timur.

Harapan kami di tahun 2008 adalah pengembangan usaha berkelanjutan dan peningkatan daya saing Perseroan. Untuk mendukung tercapainya tujuan diatas, manajemen akan didorong untuk secara intens menggunakan pengukuran kinerja yang sudah terbangun dengan baik dan melakukan perbaikan proses secara kontinyu.

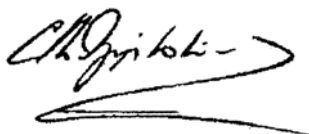
Perbaikan proses mana akan tetap mengutamakan pemenuhan kepuasan pelanggan sebagai tujuan.

other end, with the available information system it is more easy for the Auditor Committee to make evaluation on business performance and risks management which are regularly reflected in the Corporate's publish report to the public.

The Corporate's Corporate Social Responsibility (CSR) in 2007 began with regular blood donation activity, the opening of free medication posts for community at Pondok Ungu Bekasi, provision of milk and reading books to disabled children in Ciputat Orphanage and donating milk to flood victims in Central and East Java.

Our hope for 2008 consists of development of a sustainable industry and an escalation of Corporate's competitiveness. In order to support achievement of both goals, management is urged to intensely use the well-built performance calculation and conduct a continue process rehabilitation.

The process rehabilitation will put customer satisfaction as its main priority.



MEITY TJIPTOBIANTORO
Komisaris Utama
President Commissioner



02

01

03

01. **MEITY TJIPTOBIANTORO**
Komisaris Utama
President Commissioner
02. **SHINTA WIDJAJA KAMDANI**
Komisaris
Commissioner
03. **SYAHRIZAL SABIR**
Komisaris Independen
Independent Commissioner

■ LAPORAN DIREKTUR UTAMA
Report from President Direktur



LIANNE WIDJAJA
Direktur Utama
President Director

PENCAPAIAN TAHUN 2007 YANG MENGGEMBIRAKAN, TIDAK BOLEH MEMBUAT KITA CEPAT PUAS, APALAGI SAMPAI TERLENA. APALAGI, KITA MEYAKINI, GOOD IS NOT GOOD ENOUGH WHEN BETTER IS EXPECTED.

SATISFYING ACHIEVMENT IN 2007 SHOULD NOT CAUSE US TO GET EASILY SATISFIED LET ALONE BE SWEEPED AWAY. MORE OVER, WE ARE CONVINCED THAT GOOD IS NOT GOOD ENOUGH WHEN BETTER IS EXPECTED.

Para Pemegang Saham yang terhormat,

Puji syukur kami sampaikan kepada Tuhan Yang Maha Esa. Atas segala petunjuk dan bimbingan-Nya, Perseroan mampu melewati tahun 2007 dengan sangat baik.

Harus juga kita akui, stabilnya situasi politik, dan keamanan, ditambah fundamental ekonomi yang terus membaik, berkah bagi kinerja dunia usaha di Tanah Air. Kondisi tersebut membuat Perseroan semakin leluasa dalam menentukan langkah-langkah strategis lainnya di masa-masa mendatang.

Kondusifnya lingkungan eksternal, disertai perbaikan proses bisnis, dan SDM, yang dilakukan tanpa lelah dalam tiga tahun terakhir, berdampak positif bagi kinerja keuangan Tigaraksa Satria konsolidasi tahun 2007.

Dengan gembira kami laporkan, hasil penjualan, dan laba bersih Perseroan tahun 2007, melampaui target yang dicanangkan. Pada tahun 2007, Perseroan membukukan Penjualan sebesar Rp 3.565,1 miliar atau meningkat 24,6% dibandingkan tahun sebelumnya. Laba Bersih sekitar Rp47,2 miliar atau juga meningkat sebesar 78,4% dibandingkan tahun 2006.

Meski penjualan dan laba melampaui target, prestasi tiap unit bisnis masih bervariasi. Kontribusi terbesar masih dari bisnis inti, yaitu Consumer Products Sales & Distribution (CP S&D), baik dari Hasil Penjualan maupun pencapaian Laba Bersih.

Keberhasilan ini antara lain ditunjang oleh perbaikan kualitas layanan melalui sistem direct cover. Pembentukan Tira Gerai Spesialis (TGS) Mikro, yang dimulai pada paruh terakhir tahun 2007, diharapkan memperkuat jaringan distribusi kita di masa-masa mendatang. TGS Mikro memfokuskan pelayanan kepada outlet UKM (Usaha Kecil dan Menengah), termasuk di dalamnya warung, dan toko kelontong.

Sementara itu, belum banyak kemajuan yang bisa ditunjukkan oleh TOP, karena masih sibuk dengan persoalan konsolidasi internal. Tetapi, bagusnya unit bisnis ini sudah mampu memberikan kontribusinya terhadap laba perseroan.

Honorable Shareholder,

Praise the Lord for His guidance and light have allowed Corporate to complete 2007 satisfyingly.

We ought to admit that stability in politics and security plus an improved economy fundamentals has been a blessed for Indonesia's business environment. Above conditions have create more flexibility for Corporate to ser strategic moves in the upcoming future.

A conducive external environment together with business process and human resources, conducted untirelessly within the las three years have made a positive impact to the financial performance of 2007 consolidated Tigaraksa Satria.

We are happy to report that the 2007 sales income and nett profit have exceed its initial target. In 2007, Corporate booked sales amount as much as 3.565,1 billion rupiah or a 37,1% increase compared to the previous year and a net profit of around 47,7 billion rupiahs or an 80,4% increase comparde to 2006.

Although sales and profit have exceed its target, achievements for each business unit remain varied. Consumer Products Sales & Distribution (CP S&D) as the core business still provide the biggest contribution both from Sales Income or nett Profit achievement.

The success have been supported among others by the rehabilitation of service quality through a direct cover system. The formation of Tira Gerai Spesialis (TGS) Mikro on mid 2007 is expected to strengthen our distribution network in the upcoming future. As we know, TGS Mikro have focused its service to Small and Medium Business Outlets which includes shops and retail stores.

Menawhile, TOP remain unable to demonstrate any improvement due to its intense internal consolidation matters. However, business unit possess its plus point to be able to significantly decrease its loss. One thing need to be appreciated is the existent of team work with a stronger and more solid work spirit.

Yang juga belum menggembirakan hasilnya, TF & Produgen. Divisi ini belum bisa memberikan kontribusi positif bagi Tigaraksa Satria.

Pencapaian tahun 2007 yang menggembirakan, tidak boleh membuat kita cepat puas, apalagi sampai terlena. Apalagi, kita meyakini, good is not good enough when better is expected.

Diluar itu semua, tantangan di tahun 2008 akan semakin hebat. Ini antara lain karena situasi politik dan keamanan dalam negeri yang bakal menghangat berkaitan dengan persiapan pelaksanaan Pemilu 2009, kemungkinan resesi ekonomi di Amerika Serikat yang pasti akan mempengaruhi ekonomi seluruh dunia, meningkatnya harga minyak dan berbagai komoditas lainnya, jatuhnya harga saham, dan meningkatnya inflasi disebagian besar Negara.

Tantangan yang tidak kalah seriusnya, di tahun 2008, berupa makin tajamnya kompetisi, disertai terus meningkatnya ekspektasi konsumen. Semua itu harus dihadapi dengan sangat serius, agar berbagai tantangan yang ada dapat menjadi peluang untuk melakukan perbaikan, seraya menunjukkan prestasi seoptimal mungkin.

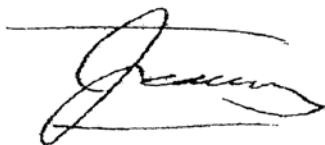
Pada kesempatan ini kami atas nama Direksi mengucapkan terima kasih kepada pemegang saham atas dukungannya, dan kepada semua pihak, mitra kerja, dan seluruh karyawan atas kerjasama dan kontribusinya bagi keberhasilan Perseroan.

Yet an unsatisfying result came from TF & Produgen. The division have yet to make a positive contribution for Tigaraksa Satria.

Thus our satisfying achievement in 2007 should not caused us to get satisfied easily let alone be swept away. Moreover we are convinced that good is not good enough when better is expected.

Apart from all of the above challenges in 2008 will be much greater. This is considering, among others, the heating political and security situation within the country due to preparation of the 2009 election, possibility of economy recession in United States which will made its effect to the world economy, the overall increase proce of oil and other comodities, drop in stock value and rising inflation in most countries in the world.

A no less serious challenge in 2008 realize itself in the form of the ever sharpen competition along with the increase in consumer expectation. Both need to be dealt with seriously in order for the challenge to alter into an opportunity to revise as well as to demonstrate a maximum achievement.



LIANNE WIDJAJA
Direktur Utama - President Director



04

02

01

03

01. **LIANNE WIDJAJA**
Direktur Utama
President Director
02. **FAUZY**
Direktur
Director
03. **BUDY PURNAWANTO**
Direktur
Director
04. **FERDY SUWANDI**
Direktur
Director

LAPORAN KOMITE AUDIT AUDITOR COMMITTEE REPORT

KOMITE AUDIT ADALAH SUATU KOMITE YANG BEKERJA SECARA PROFESSIONAL DAN INDEPENDENT YANG DIBENTUK OLEH DEWAN KOMISARIS DAN, DENGAN DEMIKIAN, TUGASNYA ADALAH MEMBANTU DAN MEMPERKUAT FUNGSI DEWAN KOMISARIS (ATAU DEWAN PENGAWAS) DALAM MENJALANKAN FUNGSI PENGAWASAN ATAS PROSES PELAPORAN KEUANGAN, MANAJEMEN RISIKO, PELAKSANAAN AUDIT DAN IMPLEMENTASI DARI CORPORATE GOVERNANCE DI PERUSAHAAN-PERUSAHAAN. (IKATAN KOMITE AUDIT INDONESIA)

AUDITOR COMMITTEE IS A PROFESSIONAL AND INDEPENDENT COMMITTEE FORMED BY BOARD OF COMMISSIONERS THUS CREATING ITS DUTIES TO ASSIST AND STRENGTHEN FUNCTIONS OF THE BOARD TO MONITORED PROCESS OF FINANCIAL REPORTING, RISK MANAGEMENT, COMPLETION OF AUDIT AND CORPORATE GOVERNANCE IMPLEMENTATION BY COMPANIES. (ASSOCIATION OF INDONESIA'S AUDITOR COMMITTEE).



Dalam menjalankan tugasnya, Komite Audit pada dasarnya mengacu pada aturan perundangan yang berlaku, antara lain :

- a. Peraturan Pasar Modal No. IX.1.5 mengenai Pembentukan dan Standar Prosedur Kerja Komite Audit;
- b. Lampiran Keputusan Ketua Bapepam No. Kep-29/PB/2004 tertanggal 24 September 2004;
- c. Peraturan Bursa Efek Jakarta No. 1-A tentang Ketentuan Umum Pencatatan Efek Bersifat Ekuitas di Bursa;
- d. Lampiran Keputusan Ketua Bursa Efek Jakarta No. Kep-305/BEJ/07/2004 tertanggal 19 Juli 2004 tentang Komite Audit.

Selama tahun 2007 Komite Audit Perseroan telah melakukan kajian dan kegiatan sebagai berikut:

1. Menelaah tingkat kepatuhan Perseroan terhadap peraturan pasar modal dan peraturan lainnya yang berhubungan dengan kegiatan usaha Perseroan.
2. Mengkaji, memahami, dan melakukan pengawasan secara umum atas pelaksanaan kebijakan pengelolaan resiko yang ditetapkan oleh Perseroan.
3. Lebih mengaktifkan penugasan-penugasan audit internal (yang dijalankan oleh Staff di Internal Audit departemen) atas beberapa aktivitas Manajemen di Kantor Pusat ataupun Cabang, sebagai langkah preventif untuk menghindari terjadinya penyimpangan prosedur ataupun penyalahgunaan wewenang;

In completing its tasks Auditor Committee refers to legitimate constitutional regulations, such as:

- a. Capital Market Regulation No. IX.1.5 in regards to Establishment and Auditor Committee Standard Work Procedure;
- b. Attachment of Head of Bapepam Decree No. Kep- 29/PB/2004 dated 24 September 2004;
- c. Regulation of Jakarta Stock Exchange No. 1-A in regards to General Stipulation of Equity Recorded Effect in Stock Exchange;
- d. Attachment of Head of Jakarta Stock Exchange Decree No. Kep-305/BEJ/07/2004 dated 19 Juli 2004 tentang Komite Audit.

In 2007 ranges of research and activities below have been conducted by Auditor Committee:

1. Exploring level of company's obedience toward capital market regulations and other regulation which are still related with the company's business activity.
2. Researching, understanding and conduct general monitoring upon implementation of risks management policies established by the company.
3. Run activation of more internal audit assignments (executed by staffs in Internal Audit Department) upon several management activities both in Central and Branch office as a preventive step to avoid any aberration of procedure and or misuse of authority;

4. Melakukan review menyeluruh atas kecukupan internal control berkaitan dengan aktivitas sehari-hari di lini usaha baru perusahaan, antara lain Direct Cover Sales (mulai berjalan sejak awal 2007) dan TGS Mikro (mulai berjalan sejak pertengahan 2007), serta memberikan beberapa rekomendasi perbaikan sistem prosedur kepada Manajemen;
5. Merekomendasikan kepada Manajemen agar proses penjualan aktiva tetap menggunakan metode pelelangan terbatas maupun umum, untuk mendapatkan hasil terbaik bagi Perseroan.
6. Menerima dan mengkaji Laporan Triwulan dan Tengah Tahunan yang dibuat oleh Perseroan selama tahun 2007.
7. Melakukan penelaahan atas informasi yang dipublikasikan oleh Perseroan, antara lain Laporan Keuangan tahun buku 2007 serta proyeksi dan informasi keuangan lainnya.
8. Mendiskusikan dengan Akuntan publik untuk Laporan Keuangan tahun buku 2007, dan menelaah independensi dan objektivitas Akuntan Publik.
9. Untuk masa kerja tahun 2007, Komite Audit melakukan temu kerja secara langsung sebanyak 4 kali (rincial terlampir).

Berdasarkan kajian yang telah dilakukan diatas, Komite Audit tidak menemukan indikasi yang sifatnya material bahwa Laporan Keuangan Perseroan tahun 2007 tidak memenuhi ketentuan standar penyajian/ pengungkapan informasi yang disyaratkan oleh aturan otoritas pasar modal atau pihak lainnya yang berwenang.

4. Conduct comprehensive review of internal control sufficiency related to daily activities in the new company line, such as Direct Cover Sales (commencing on early 2007) and Tira Grosir (commencing on mid 2007), as well as providing several recommendations to management about correction to the system procedure;
5. Propose recommendation for management to keep selling fixed asstes with both limited and general auction method in order to achieve best result for the company.
6. Accept and learn thoroughly the Trimester and Mid Year Report assembled by the company all through 2007.
7. Conduct explorations of various information publicized by the company such as the 2007 Financial Report as well as other financial projects and others
8. Organize a discussion with a Public Accountant regarding the 2007 financial report and explore the Accountant's independence and objectivity.
9. Within the 2007 working period, Auditor Committee have carry out four direct meetings. (detailed enclosed).

Based on exploration above the Auditor Committee did not found any material indications which show inaccordance of 2007 Company Financial Report with standard of information delivery such as required by the capital market authority regulations or other authorized parties.

Jakarta, Desember 2007
 Komite Audit PT Tigaraksa Satria, Tbk.
 Ketua

PROFIL PERUSAHAAN

Company Profile

PENGALAMAN PANJANG DIBIDANG USAHA PENJUALAN DAN DISTRIBUSI TELAH MENEMPATKAN PERSEROAN MENJADI SALAH SATU YANG TERBAIK DIBIDANGNYA.

JUSTO SUSPENDISSE VESTIBULUM VOLUTPAT QUIS ASSUMENDA MAURIS, URNA LUCTUS ORCI ID NIBH. LUCTUS NULLAM UT SAPIEN ERAT, QUIS ALIQUAM ARCU VITAE QUAM DUI



Ketika Laporan Tahunan 2007 ini di tangan Anda, tidak terasa PT Tigaraksa Satria (Perseroan) sudah memasuki usia 21 tahun. Perusahaan yang bergerak di bidang penjualan dan distribusi berskala nasional ini, didirikan tahun 1986. Tepatnya, didirikan di Jakarta, berdasarkan akta No 35 tanggal 17 November 1986 dari MMI Wardi, SH, notaris di Jakarta.

Akta pendirian tersebut telah mendapatkan pengesahan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No C2-3127. HT.01.01. Th.87, tanggal 21 April 1987. Hal itu juga sudah diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No 101 tanggal 19 Desember 1989. Sejauh ini Anggaran Dasar Perseroan telah mengalami beberapa kali perubahan. Yang terakhir melalui akta No 136 tanggal 30 Mei 2005 dari Misahardi Wilamarta, SH. Perubahan ini menyangkut peningkatan modal dasar perusahaan, dan perubahan nilai nominal saham. Perubahan lain, menyangkut susunan dewan komisaris, dan direksi perusahaan. Akta perubahan Anggaran Dasar tersebut telah mendapat persetujuan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia melalui Surat Keputusan No c-19548 HT.01.04.TH.2005 tanggal 14 Juli 2005.

Perlu diketahui, sesuai pasal 3 Anggaran Dasar, ruang lingkup kegiatan Perseroan mencakup bidang perdagangan, perindustrian, pertambangan, pengangkutan, pertanian, pemborong, administrasi, dan agen percetakan. Saat ini, kegiatan usaha Perseroan meliputi bidang distribusi, sementara untuk produksi melalui pihak lain.

Hanya tiga tahun setelah kelahirannya, PT Tigaraksa Satria mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Jakarta, dan Bursa Efek Surabaya—dua pasar modal di Indonesia yang sejak akhir 2007 bergabung menjadi Bursa Efek Indonesia.

Setelah menjadi perusahaan terbuka, PT Tigaraksa Satria mengalami perkembangan secara signifikan. Perseroan juga mengembangkan bisnis ke berbagai lini. Saat ini, lewat berbagai anak perusahaan, PT Tigaraksa Satria Tbk., tidak hanya bergerak di bidang sales & distribution sebagai bisnis inti, tetapi juga merambah dan mengembangkan produk dengan merek dagang sendiri.

KEGIATAN USAHA

Perseroan awalnya bergerak di bidang penjualan dan distribusi. Dua bidang usaha itu merupakan bisnis inti Perseroan. Seiring dengan perkembangan, dan ditempa pengalaman panjang yang disertai pula semangat untuk terus maju, Perseroan merambah sejumlah bidang usaha.

21 years have passed since PT Tigaraksa Satria (Perseroan) was initially formed. Establish in 1986 PT Tigaraksa Satria Tbk (Perseroan) is a company delves within the business of sales and distribution on a national scale. It was established in Jakarta based on a Certificate Number 35 dated 17 November 1986 from MMI wardi, SH, a self-proclaimed notary in Jakarta.

The certificate itself has received legitimation from the Minister of Law with the Letter of Decree No C2-3127. HT.01.01. 1987, dated 21 April 1987. It was also announced on Berita Negara Republik Indonesia Number 101 dated 19 Desember 1989. Thus far the company's statute have experience several amendments. The recent change took place with a certificate Number 136 dated 30 May 2005 from Misahardi Wilamarta, SH. The amendment mainly related with the increase of the company's basic capital and alteration of the shares's nominal value. Other changes are related to Board of Commissioners assembly and the company's Directors. The certification for amendment of statute has received an agreement from the Minister of Law and Human Rights through a Letter of Decree No c-19548 HT.01.04.TH.2005 dated 14 July 2005.

On an important note, based on article 3 of the statute, scope activity of a company includes trade, industry, mining, lifting, farming, mass buyer, administration and printing agency. Currently a company's business activity includes field of distribution whereas the production part are conducted through other party.

Three years after its formation PT Tigaraksa Satria placed its shares in te Jakarta Stock Exchange and Surabaya Stock exchange—two of Indonesia's capital market joining to become Indonesia Stock Exchange since the end of 2007.

Subsequent to it go public move, PT Tigaraksa Satria have experience significant developments. The company also developed its business to many other lines. Currently through various junior companies PT Tigaraksa Satria Tbk., no longer delves only in sales & distribution as its core business but it had also spread its wings and developing products with its own brand.

BUSINESS ACTIVITY

Initially the company focuses on sales and distribution. The two activities are the core businesses of the company. Along with development, extensive experiences and the spirit to keep on moving forwards, the company had explored various business activities.



Saat ini, bidang usaha yang dijalankan Perseroan adalah sebagai berikut:

PENJUALAN DAN DISTRIBUSI

Sebagai institusi yang menggeluti bidang penjualan dan distribusi sebagai bisnis inti, sejak puluhan tahun lalu, tidak berlebihan jika dikatakan bahwa Tigaraksa Satria Tbk merupakan salah satu yang terbaik dibidangnya.

Setidaknya, ada dua metode yang digunakan dalam menjalankan bisnis penjualan dan distribusi, yaitu;

- a. Penjualan melalui outlet-outlet yang dilakukan sendiri oleh perseroan, di samping melalui sub-distributor.
- b. Penjualan kepada konsumen secara langsung, atau direct selling.

Dalam bidang usaha penjualan dan distribusi ini, Perseroan bergerak dalam kegiatan usaha, seperti:

Consumer Product

Secara khusus penjualan dan distribusi untuk Consumer Products ini ditangani oleh unit usaha Sales & Distribution (S & D). Kegiatan usaha ini, intinya penjualan dan distribusi dilakukan secara langsung kepada seluruh jenis outlet, dan pelanggan, termasuk modern outlet yang ada di seluruh cabang Perseroan.

Untuk daerah-daerah dan kota-kota lainnya kegiatan usaha dilakukan melalui lebih dari 80 sub-distributor di seluruh Tanah Air. Sub-distributor ini, mitra perusahaan dengan tugas utama menyalurkan barang ke traditional outlet sesuai sistem dan kebijakan yang telah ditetapkan perusahaan.

Direct Selling – TOP

Pada dasarnya, unit usaha ini menangani kegiatan operasinya dengan melakukan penjualan langsung kepada konsumen pengguna produk. Produk yang ditangani Divisi TOP – Direct Selling ini, terutama;

- a. Buku pendidikan dan ilmu pengetahuan untuk anak, terbitan Time Life Book dan World Book.
- b. Program pendidikan dini bagi anak-anak dari Glenn Doman (Institute for Achievement of Human Potential / IAHP).
- c. Buku-buku pendidikan untuk anak-anak terbitan PT Tira Pustaka.

PRODUK MEREK SENDIRI

Sebagaimana diketahui, selain menjual dan mendistribusikan produk perusahaan lain, Perseroan juga sudah sejak lama menangani produk sendiri. Perkembangan anak perusahaan dan unit usaha yang memproduksi merek sendiri,

Currently, activities run by the company consist of:

SALES AND DISTRIBUTION

As a long standing institution focusing on sales and distribution as its core business management of PT Tigaraksa Satria Tbk. Deserve to be proud and claim itself as the expert in the business. An extensive experience, together with trial and error processes have made the company exist

until today. There are at least two methods use in operating a sales and distribution business, which area:

- a. Sales thorough outlets Penjualan melalui outlet-outlet conducted independently apart from using a subdistributor.
- b. Direct selling to customers.

Within this field of sales and distribution, the company has developed various business activities, such as:

Consumer Product

Sales and Distribution for Consumer Product are specifically handled by Sales & Distribution (S & D) business unit. In this business activity both sales and distribution are directly perform to every outlets and customers including modern outlet consists in every company's branches.

For other cities and regionals business are conducted through more than 100 sub-distributors spread all over Indonesia. Sub distributors are partners to the company which main task is to distribute products to traditional outlets in accordance to system and policies made and established by the company.

Direct selling – ToP

Initially this unit handles its operations by performing direct selling toward product user consumers. Main products held by this TOP – Direct Selling Division are;

- a. Children education and science book publish by Time Life Book.
- b. Early education program for kids from Glenn Doman (Institute for Achievement of Human Potential / IAHP).
- c. Education book for children published by PT Tira Pustaka.

SELF-BRAND PRODUCTS

It is common that, apart from selling and distributing products from other companies. The company had also been handling its own products for a while. The development for each subsidiary companies and business unit producing its own

belum menggembirakan.
Adapun produk merek sendiri itu antara lain:

Produgen

Salah satu produk dengan merek sendiri yang dikembangkan Perseroan yaitu susu bubuk berkalsium tinggi dengan merek dagang 'Produgen'. Unit produksi Produgen dibangun pada 2005, di wilayah Cangkringan-Sleman, Yogyakarta, dan telah berproduksi sejak April setahun kemudian.

Juni 2006, atau dua bulan setelah kegiatan produksinya yang pertama, Perseroan kembali meluncurkan produk susu coklat untuk anak-anak usia sekolah, yang dinamai 'Produgen Chocomax'.

brand directly or through a third party had also been satisfactory. Those self-brand products are:

Produgen

One of the self-brand products developed by the company is high calcium powder milk with the brand 'Produgen'. This production unit was built in 2005, at Cangkringan-Sleman, Yogyakarta and has been producing since April 2006.

June 2006, two months following its first production, the company launched a chocolate milk product for school age children called 'Produgen Chocomax'.

DAFTAR PRINSIPAL

Principal List

No.	NAMA Name	PRODUK Product	ALAMAT Address	TEL.	FACS.
01.	PT SARI HUSADA	SGM - Vitalac Lactamil	Wisma GKBI 18th floor Jl. Jend. Sudirman No. 28 Jakarta 10210	021-255.37333	021-255.37334
02.	PT WYETH INDONESIA	S26 - Promil Procal Enercal	Graha Paramita Building Lantai 12 Jl. Denpasar Raya Blok D-2, Kuningan, Jakarta - 12940	021-526.5688 021-526.5689 021-526.5690	021-526.5701
03.	PT NUTRICIA INDONESIA SEJAHTERA	Nutrima Nutrilon Crème Nutricia Protifar Bunda	Menara Jamsostek, 19th floor Jl. Gatot Subroto Kav. 38 Jakarta 12930	021-2524747	021-2524711 021-2524811
04.	PT SURYA JAYA ABADI PERKASA (CIP PRODUK) PT BLAMBANGAN FOOD PACKERS INDONESIA	Corned Beef Sopini Sardences Sausages	Gedung Menara ERA Lantai 5, room 2-5 Jl. Senin Raya No. 135-137 Jakarta - 10410 Jl. Raya Surabaya-Probolinggo Km. 90, Probolinggo - Jawa Timur	021-386.3466 0335-421.172 0335-424.133	021-386.3467 021-386.3460 0335-424.144
05.	PT 3M INDONESIA (GUDANG)	Scotch Brite Scotch Guard Nomad	Plaza DM (Dua Mutiara) Lantai 4 Jl. Jenderal Sudirman Kav. 25, Jakarta - 12920 Jl. Diponegoro Km. 30, Tambun - Bekasi	021-520.3401 021-520.3402 021-8834.6059 021-8834.6060	021-520.3105 021-520.3106 021-8834.6070 021-8834.6108
06.	PT TIGARAKSA SATRIA	Produgen Chocomax	Gedung TIRA Lt. 1 Jl. HR Rasuna Said Kav. B - 3 Jakarta 12920	021- 520 9333	021-522 2406
07.	PT GE LIGHTING INDONESIA	Lamps Incandescent Compact Fluorescent Dimmable	BRI II Tower, 15th floor, Suite 1505 Jl. Jend. Sudirman No. 44 - 46 Jakarta 10210	021-5730490	021 - 574 5241
08.	PT MARS FOOD INDONESIA. (d/h PT EFFEM INDONESIA)	Pedigree Whiskas	4th floor Wisma Pondok Indah Suite 403 Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. V-TA Pondok Indah	021-7591 0268	021-7591 0728 021-7591 0765

Produk Garmen – Tira Fashion

PT Tira Fashion yang memproduksi, memasarkan, dan mendistribusikan pakaian non-formal serta beberapa merek terkenal, 99,9% sahamnya dikuasai Perseroan. Produk yang dipasarkan antara lain jeans bermerek Tira, T-shirt dan pakaian untuk remaja dengan merek terkenal H & R. Lainnya, Ocean Line berupa Polo-shirt dan T-Shirt bagi kalangan dewasa.

Kompur Gas, Pengisian Ulang Gas dan Produk Vienta

Di bawah bendera PT Blue Gas Indonesia, Perseroan memiliki 72,87% saham di perusahaan ini yang memproduksi, dan memasarkan kompor gas, dan jasa isi ulang gas.

Juni 2006, PT Blue Gas Indonesia meluncurkan produk baru sebagai langkah diversifikasi usaha produk-produk non-gas diantaranya, Smart Cooker dan Blender dengan merek Vienta.

Terdapat dua produk unggulan dari Vienta, yaitu:

1. Smart Cooker 9 in 1 Multi-function: Produk canggih ini memiliki sembilan fungsi. Yaitu, memasak, memasak cepat, menghangatkan, mengukus, membuat bubur, membuat sup, membuat kue, menahan panas, selain dapat diprogram.
2. Blender 4 in 1 Multi-function: Alat ini mempunyai empat fungsi. Yaitu, membuat sari buah, menghaluskan makanan, menggiling bumbu, menggiling daging.

Tirai Gerai Spesial (TGS) Mikro

Jaringan distribusi dan penjualan produk konsumen (Consumer Goods) perlu dimodernisasi sesuai tuntutan peningkatan efektifitas dan efisiensi dari globalisasi.

Keikutsertaan Usaha Kecil Menengah (UKM) sebagai mitra TGS Mikro harus mengikuti standar kemajuan jaman. Dengan modernisasi, TGS Mikro dapat memainkan peran yang bernilai bagi masyarakat pada umumnya dan UKM pada khususnya.

Target dan Manfaat

Target yang ingin dicapai dengan penerapan sistem distribusi langsung melalui TGS Mikro adalah peningkatan jumlah pelanggan dan penetrasi pasar yang lebih baik. Selain itu, pembukaan Unit TGS Mikro ini adalah sebagai salah satu upaya diversifikasi usaha distribusi Perseroan, membantu UKM mendapatkan produk dengan harga kompetitif, dan membantu pemerintah dalam pemberdayaan usaha para UKM. Produk yang dipasok kepada UKM adalah yang biasa mereka jual sehari-hari, antara lain susu bubuk, minyak goreng, biskuit, berbagai jenis minuman, kopi, sereal, teh, mi instant, mentega, permen, kecap, saos, baterai, pembalut, tissue, shampoo,

Garment Product – Tira Fashion

PT Tira Fashion produces market and distributes non-formal clothing as well as several famous brands. 99,9% of its shares belong to the company. Products marketed among others are Tira jeans, H & R T-shirt and clothes, Ocean Line like Polo-shirt and T-Shirt for adults.

Gas Stove, Gas Refill and Vienta Product

Under the flag of PT Blue Gas Indonesia, corporate possess 72,87% company shares which produce and market gas stove apart from gas refill service.

On June 2006, PT Blue Gas Indonesia launch a new product as a business diversification step of non gas products such as Vienta brand Smart Cooker and Blender which are easy to use.

There are two major Vienta products, which are:

1. Smart Cooker 9 in 1 Multi-function: This sophisticated product holds nine functions to itself; cooking, fast cooking, heating, steaming, make porridges, cook soup, baked cookies, suspend heat and easy to programmed.
2. Blender 4 in 1 Multi-function: This machine possess four functions; juicer, food processor, meat grinder, and spice grinder.

Tirai Gerai Spesial (TGS) Mikro

Network of distribution and sales of consumer products needs to be modernized to fulfill the globalization demand to increase effectivity and efficiency.

The participation of Small and Medium Businesses as partner of TGS Mikro must follow the standard which continuously developed within time. With modernization TGS Mikro will be able to play a valuable part within society in general and Small and Medium Businesses in particular.

Target and Benefit

The expected target from the implementation of direct distribution system by TGS Mikro is to increase total amount of customers and a better market penetration. While there are several benefits desired by opening this TGS Mikro unit which are; as an effort to diversify corporate's distribution businesses, to help Small and Medium Businesses to retriev products with competitive price and to assist government in empowering Small and Medium Businesses. Product supplied to Small and Medium Businesses are products themselves regularly soled, such as powder milk, vegetable oil, biscuits, various drinks, coffee, cereal, tea, instant noodle, margarine, candy, soy sauce,

detergent, pembersih, sikat gigi, pasta gigi, sabun, penyemprot nyamuk berbagai jenis kosmetik dan lainnya. Nilai tambah yang bisa dipetik para UKM dalam jaringan adalah: kunjungan salesmen dua kali seminggu; informasi tentang: fleksibilitas pembayaran, promosi produk, last bite, retur, produk baru dan program promosi; pengiriman barang setiap waktu diperlukan; sistem order lewat salesmen/telepon/SMS/faks; belanja langsung di unit TGS Mikro; dan proaktif membantu UKM dalam mendapatkan fasilitas kredit bank.

Dimensi Sosial

Selain dimensi komersial, TGS Mikro mempunyai dimensi sosial; Unit Usaha yang dikembangkan sejak pertengahan tahun 2007 itu juga dimaksudkan untuk memberdayakan UKM. Dengan pemberdayaan UKM, TGS langsung atau tidak langsung, ikut membantu pemerintah dalam menciptakan lapangan kerja, mendidik para pelaku UKM, dan memfasilitasi akses kepada perbankan.

Keberadaan UKM yang kuat, harus menjadi concern semua pihak, bukan hanya pihak UKM sendiri, yang kerap dikungkung berbagai persoalan, antara lain: keterbatasan modal, harga yang tidak bersaing, akses kepada pemasok, kuantitas dan kualitas produk, serta jaminan pengiriman. Dengan semangat itu, lewat pendirian Unit TGS Mikro ini, Perseroan berharap makin banyak UKM bertumbuh dan berkembang. Dengan demikian diharapkan banyak tenaga kerja tertampung. Dalam melayani kebutuhan UKM TGS Mikro, akan fokus ke segmen pelanggan UKM Kecil dan Menengah, Warung, Katering, Koperasi dan lain sebagainya.

Meski secara resmi baru diluncurkan pertengahan tahun 2007, jaringan usaha ini sudah menjangkau semua jenis outlet di beberapa kota di Jawa Tengah dan Jawa Timur. Sampai Desember 2007, Unit TGS Mikro telah mencapai 22 unit.

Kendala Utama

Kendala utama yang dihadapi Perseroan dalam pengembangan usaha ini adalah mendapatkan pasokan barang dengan harga kompetitif, karena TGS Mikro tidak membeli langsung dari para produsen atau prinsipal, melainkan melalui distributor lokal dengan harga normal. Dengan demikian harga yang diberikan kepada para pelaku UKM menjadi kurang kompetitif. Agar dapat melayani para UKM sesuai dengan kebutuhan dan harga yang kompetitif dibutuhkan kerja sama langsung dengan para prinsipal dan para pemasok besar lainnya.

tomato sauce, battery, tissue, shampoo, detergent, cleaners, tooth brush, tooth paste, soap, mosquito spray, various cosmetics and many others. A plus point gain by Small and Medium Businesses within the network are: salesman visit every twice a week, informations regarding: payment flexibility, product promotion, last bite, retur, new products and promotion program, shipment of goods whenever needed, order system by salesman / phone/SMS/fax, direct shopping through TGS Mikro Unit and pro active in assisting Small and Medium Businesses to retrieve bank's credit facility.

Social Aspect

Aside from commercial aspect, TGS Mikro possess as well a social aspect. This business unit developed ever since mid 2007 had been aimed to empowered Small and Medium Businesses. With the empowerment of Small and Medium Businesses, Business Unit either directly or not, had helped the government in creating jobs, educate Small and Medium Business actors to own competitiveness and helped to facilitate an access to bank.

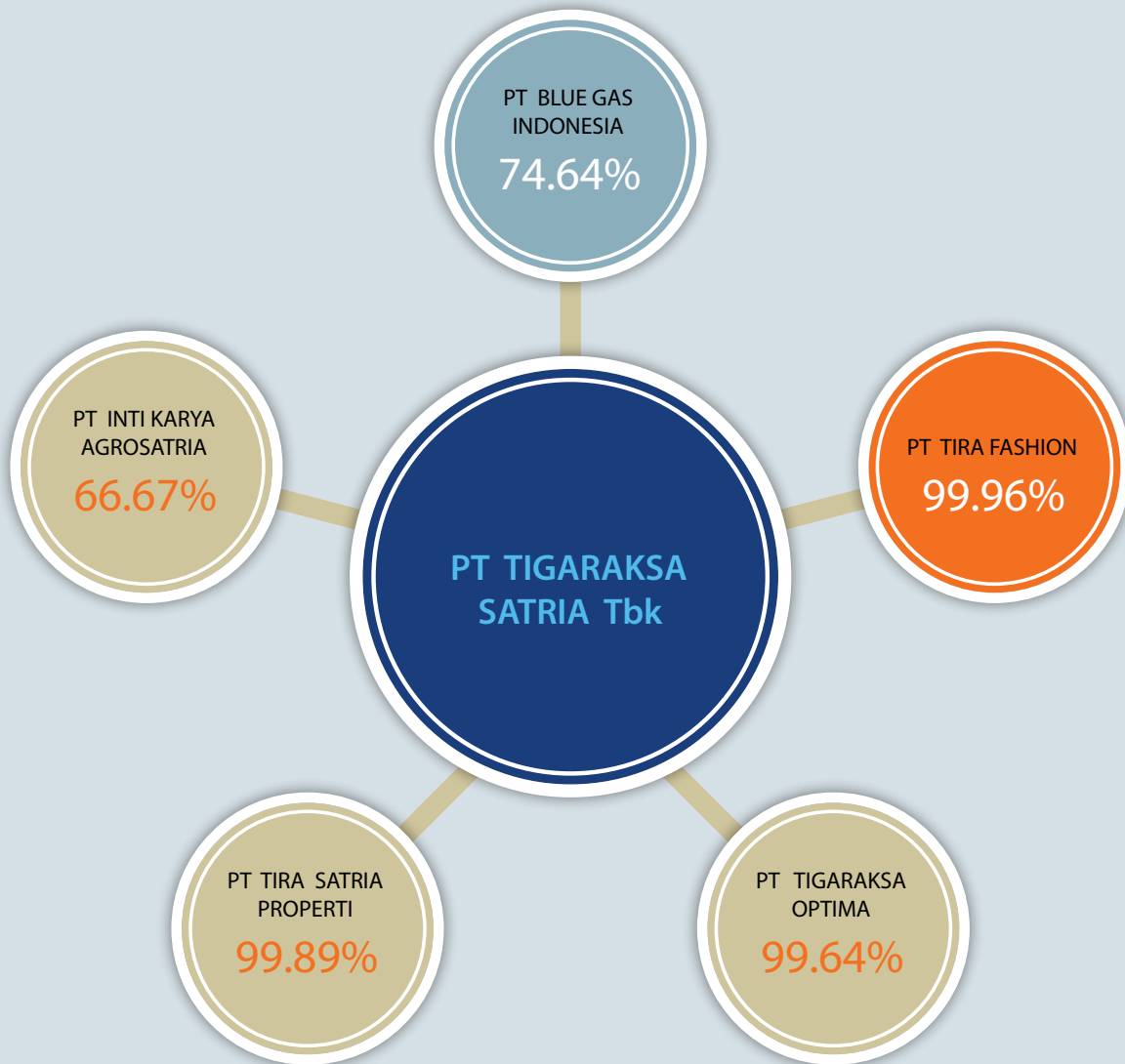
Corporate oversee that a strong Small and Medium Business must be a concern for many sides, especially fellow Small and Medium Business which are consistently trapped in various issues like: limited capital, uncompetitive price, access to distributors, product quantity and quality and shipment guarantee. Within the spirit Corporate is hopeful that thorough TGS Mikro more Small and medium Businesses will continue to grow and developed. Thus an absorption of work force can be expected. In serving the need of Small and Medium Businesses TGS Mikro will placed its focus to customers of middle class Small and Medium Businesses, small shops, catering, koperasi and many others.

Although officially launched in mid 2007 this business network has reached various kinds of outlet in several towns across central and east Java. Up to December 2007 the unit amount of TGS Mikro unit have reached more or less 22 units.

Core Difficulty

The core difficulty faced by Corporate in developing this business is to get a hold on distributed goods with competitive price within the market. This is considering the fact that TGS Mikro does not buy directly from producers or principals of Small and Medium Business needed goods which have become TGS Mikro customers. However, TGS Mikro buys from local distributors with normal price. Thus price presented to Small and medium Business actors are less competitive. In order to serve Small and Medium Businesses according to the need and competitive price, a direct cooperation is needed with the principals and other mass distributors. Thus it can be expected for Small and medium Businesses to compete with other traders.

KEPEMILIKAN SAHAM
Shareholders



PROFIL DEWAN KOMISARIS
Board of Commissioners Profile



MEITY TJIPTOBIANTORO



SHINTA WIDJAJA KAMDANI



SYAHRIZAL SABIR

MEITY TJIPTOBIANTORO**Komisaris Utama**

Bergabung dengan Perseroan sejak tahun 1997 sebagai Wakil Presiden Komisaris. Lulusan Secretary Shoever, Den Haag, Belanda ini juga menduduki sejumlah jabatan pada beberapa perusahaan nasional. Saat ini juga menjabat sebagai Komisaris di PT Tri Medika Sejahtera, dan juga menjabat sebagai Presiden Direktur di PT Naleda Boga Service, serta di Stephanie Dental Clinic sebagai Presiden Direktur.

SHINTA WIDJAJA KAMDANI**Komisaris**

Merupakan lulusan Barnard College, Columbia University dengan gelar BA tahun 1989. Memulai karir profesionalnya di PT Menara Duta, kemudian menjadi Wakil Presiden Direktur, dan pada tahun 1994 dipercaya sebagai Direktur pada perusahaan yang sama. Selain sebagai Komisaris Perseroan, saat ini juga menjabat sebagai Komisaris di PT Bumi Perkasa Andhika.

SYAHRIZAL SABIR**Komisaris Independen**

Diangkat sebagai Komisaris Independen pada tanggal 15 Pebruari 2008 Sebelum menjabat sebagai Komisaris Independen di perusahaan, beliau telah berkarir selama 14 tahun di PT. Tigaraksa Satria Tbk dengan jabatan terakhir sebagai Project Manager dengan scope untuk melaksanakan process improvement diseluruh aktivitas utama perusahaan. Bapak Syahrizal Sabir lulus sebagai Akuntan dari Sekolah Tinggi Akuntansi Negara (STAN) di Jakarta pada tahun 1993. Memulai karirnya sebagai Auditor Negara di Badan Pengawasan Keuangan & Pembangunan (BPKP) selama 3 (tiga) tahun dan Sebagai Auditor di KAP "Andi & Co" dan Audit Supervisor di KAP "Paul Lembong & Rekan" selama lebih kurang 2 tahun.

Persident Commissioner

Became a member of the company since 1997 as Vice President to the Commissioner She graduated from Shoever, Den Haag, Netherlands with a major in Secretary. She commands a number of positions in several national companies. Currently she is also the Commissioner of PT Tri Medika Sejahtera and President Director for both PT Naleda Boga Service and Stephanie Dental Clinic.

Commissioner

She attained her Bachelor of Arts degree from Barnard College, Columbia University in 1989. She began her professional career in PT Menara Duta. She became Vice President Director and in 1994 she was entrusted to hold the position as the Director for the same company. Not just a Commissioner to the company but Kamdani is also the Commissioner of PT Bumi Perkasa Andhika.

Commissioner

February 15th, 2008 marked the day when Syahrizal Sabir was promoted to be the Independent Commissioner. On February 18th, 2008, Before commencing as Independent Commissioner Sabir had built 14 years of career in PT. Tigaraksa Satria Tbk with a final position as Project Manager which scope of work includes carrying out process improvement in every main activities of the company. Mr. Syahrizal Sabir graduated from the State Academy of Accounting, Jakarta in 1993. He began his career as State Auditor in the Institution for Financial and Development Monitoring (BPKP) for three years and He then continue to became an Auditor at "Andi & Co" Public Accountant Office and later on and Audit Supervisor at "Paul Lembong & Rekan" Public Accountant Office for more or less two years.

PROFIL DIREKSI

Board of Directors Profile



LIANNE WIDJAJA
Direktur Utama | President Director

Merupakan sarjana Akuntansi lulusan Universitas Trisakti, Jakarta, kemudian memperoleh gelar Magister Manajemen dari Universitas Bhayangkara, Jakarta. Memulai karir profesionalnya sebagai auditor di Kantor Akuntan Publik Johan Malonda & Co pada tahun 1988. Kemudian menjabat sebagai Manager Keuangan dan Akuntansi di PT Inti Fikasa Sekurindo hingga tahun 1993. Mulai bergabung dengan Perseroan sejak tahun 1993 pada tahun 2005 diangkat menjadi Direktur Perseroan. Melalui keputusan RUPS Perseroan pada tanggal 15 Februari 2008, dipercaya menjabat sebagai Presiden Direktur Perseroan.

She is a Bachelor in Accounting from Trisakti University, Jakarta before succeeding to attained a Master Degree in Management from University of Bhayangkara, Jakarta. She began her professional career as an auditor at Johan Malonda & Co Public Accountant Office in 1988. In 1993 she was already the Accountant and Financial Manager of PT Inti Fikasa Sekurindo. She initially joins the company since 1993. In 2005 she was promoted to become a Director. On February 15th, 2008, Lianne Widjaja was officially appointed to become the company's President Director based on a decision taken within the Stock Owners General Meeting.



FAUZY
Direktur | Director

Merupakan lulusan Akademi Pimpinan Perusahaan, Departemen Perindustrian, Jakarta pada tahun 1987. Sebelum bergabung dengan Perseroan pernah menjabat sebagai Finance Controller-Distribution di PT Johnson & Johnson, sebagai Finance & Administration Manager di PT Udemco Otis Indonesia. Sejak bergabung dengan Perseroan pada tahun 1987 hingga saat ini, jabatan terakhir yang dipegang adalah Direktur.

He graduated from the Academy of Companies Management, Department of Industry, Jakarta in 1987. Before joining the company he held good positions, such as a Finance Controller- Distribution at Johnson & Johnson and as a Finance & Administration Manager at Udemco Otis Indonesia. Fauzy remains in his position as a Director until today ever since 1987 when he first joined the company.



BUDY PURNAWANTO
Direktur | Director

Merupakan lulusan Agribisnis, Institut Pertanian Bogor dan meraih gelar Master of HRD dari Griffith University Brisbane, Australia. Selama lebih dari 15 tahun bergerak dibidang Sumber Daya Manusia di industri FMCG dan Oil & Gas. Kemudian pernah menjabat sebagai Kepala Departemen SDM di PT Sari Husada Tbk dan di PT Elnusa Tbk. Sejak tahun 2005, dipercaya sebagai Direktur SDM di Perseroan hingga saat ini.

He graduated from Bogor Farming Institute majoring in Agricultural Business. Later on he obtained a master degree in Human Resource Management from Griffith University Brisbane, Australia. For more than 15 years he specified in Human Resources field within the FMCG industry and Oil & Gas. He was also the Head Department of Human Resources at PT Sari Husada Tbk and PT Elnusa Tbk. Since 2005 he was entrusted to become the corporate's Director of Human Resources up to this day.



FERDY SUWANDI
Direktur | Director

Merupakan lulusan Teknik Elektro & Komputer dari University of Iowa, Amerika Serikat. Kemudian melanjutkan pendidikannya di California Polytechnic University of Pomona hingga memperoleh gelar MBA. Selama lebih dari 15 tahun berpengalaman bidang perbankan, manufaktur dan industri jasa. Sejumlah jabatan penting pernah didudukinya antara lain sebagai Marketing & Credit Analyst di Bank Umum Nasional, Kepala Divisi Corporate pada Bank Tamara, dan juga pernah menjabat sebagai Associate Direktur Jas Pemulihan Bisnis di Price Waterhouse Coopers, serta Project Manager Data Keuangan dan Analisa Portofolio pada Asian Development Bank. Terakhir sebagai Presiden Komisaris, Komisaris Independen dan Ketua Komite Audit PT Tigaraksa Satria Tbk. Sebelum ditunjuk menjadi direktur perseroan pada RUPS tanggal 15 Februari 2007.

He received his Bachelor degree in Electrical and Computer Engineering from University of Iowa, United States. He then proceeds to achieve his MBA from the California Polytechnic University of Pomona. Obtaining 15 years of experience in the field of banking, manufacture, and service industry, Suwandi had placed a number of important positions such as a Marketing & Credit Analyst at Bank Umum Nasional, Head of Corporate Division at Tamara Bank, Associate Director for Business Recovery Service at Pricewaterhouse Coopers and Project Manager of Financial data and Portfolio Analysis at Asian Development Bank. Lastly he is the President of Commissioners, Independent Commissioner and Head of Auditor Committee of PT Tigaraksa Satria Tbk. Before elected as BOD on last annual meeting Feb 15 2007.

PROFIL KOMITE AUDIT

Committee Audit Profiles



01.



02.



03.

- 01. SYAHRIZAL SABIR
Ketua Komite Audit
Chairman of Audit Committee
- 02. FITRADEWATA TERAMIHARDJA
Anggota Komite Audit
Member of Audit Committee
- 03. THOMAS H. SECOKUSUMO
Anggota Komite Audit
Member of Audit Committee

SYAHRIZAL SABIR

Ketua Komite Audit

Diangkat sebagai Komisaris Independen pada tanggal 15 Pebruari 2008 Sebelum menjabat sebagai Komisaris Independen di perusahaan , beliau telah berkarir selama 14 tahun di PT. Tigaraksa Satria Tbk dengan jabatan terakhir sebagai Project Manager dengan scope untuk melaksanakan process improvement diseluruh aktivitas utama perusahaan. Bapak Syahrizal Sabir lulus sebagai Akuntan dari Sekolah Tinggi Akuntansi Negara (STAN) di Jakarta pada tahun 1993. Memulai karirnya sebagai Auditor Negara di Badan Pengawasan Keuangan & Pembangunan (BPKP) selama 3 (tiga) tahun dan Sebagai Auditor di KAP "Andi & Co" dan Audit Supervisor di KAP "Paul Lembong & Rekan" selama lebih kurang 2 tahun.

Chairman of Auditor Committee

February 15th, 2008 marked the day when Syahrizal Sabir was promoted to be the Independent Commissioner. On February 18th, 2008, Before commencing as Independent Commissioner Sabir had built 14 years of career in PT. Tigaraksa Satria Tbk with a final position as Project Manager which scope of work includes carrying out process improvement in every main activities of the company. Mr. Syharizal Sabir graduated from the State Academy of Accounting, Jakarta in 1993. He began his career as State Auditor in the Institution for Financial and Development Monitoring (BPKP) for three years and He then continue to become an Auditor at "Andi & Co" Public Accountant Office and later on and Audit Supervisor at "Paul Lembong & Rekan" Public Accountant Office for more or less two years.

THOMAS H. SECOKUSUMO

Anggota Komite Audit

Mempunyai latar belakang di bidang Akuntansi, Administrasi Bisnis - Keuangan dan Marketing. Beliau adalah seorang akademisi dengan pengalaman lebih dari 20 tahun mengajar di beberapa perguruan tinggi negeri terkemuka. Sejak beliau menamatkan pendidikan Sarjana Ekonomi jurusan Akuntansi dari Universitas Indonesia pada tahun 1987, beliau langsung mengabdikan dirinya menjadi dosen di almamaternya. Guna mendukung pengabdianya di dunia pendidikan khususnya di tingkat perguruan tinggi, Bapak Thomas H Secokusumo memperdalam bidang ilmu Administrasi Bisnis-Keuangan dan Marketing di Universitas Wisconsin, Madison, USA. Pada tahun 1990, beliau meraih 2 gelar sekaligus yakni Master of Business Administration in Finance dan Master of Science in Marketing. Selain mengajar, beliau juga aktif menjadi pembicara dan trainer di beberapa perusahaan maupun di lembaga pelatihan. Buah pikiran beliau juga dituangkan ke dalam bentuk buku-buku yang sudah diterbitkan sejak tahun 1992.

FITRADEWATA TERAMIHARDJA

Anggota Komite Audit

Seorang Akuntan Publik dan Konsultan Bisnis dengan keahliannya di bidang audit. Sebelumnya beliau adalah Manager Senior dari Prasetio, Sarwoko & Sandjaja- Ernst & Young sejak tahun 2002 sampai 2004. Hampir semua perjalanan karirnya adalah di bidang akuntan publik sebagaimana saat beliau memulainya di KAP Drs Utomo & Co- Arthur Andersen tahun 1991. Lebih dari 15 tahun beliau telah berkecimpung pada jasa audit, dimana melibatkan hal penjaminan dan konsultasi bisnis untuk berbagai macam industri. Disamping sebagai Associate Partner KAP Dedy Zeinirwan Santosa sejak tahun 2004, saat ini, Bapak Fitradewata adalah Wakil Presiden Direktur dari Grup Konsultan Sinergitama.

Member of Audit Committee

A scholar with more than 20 years of experience teaching in various renown universities. Thomas H. Secokusumo holds various backgrounds in Accounting, Business Administration, Finance and Marketing. Ever since achieving his Bachelor of Economics Degree in Accounting from University of Indonesia, he immediately devoted himself to teaching. In order to support his devotion in education, especially at university level he took a Master degree at University of Wisconsin, Madison, USA majoring in Business Administration – Finance and Marketing. In 1990 Secokusumo had obtained double degree which is Master of Business Administration in Finance and Master of Science in Marketing. Besides teaching, Secokusumo is also active as a spoke person and trainer in various companies and or training institution. His fruit of thoughts have also been written to books published since 1992.

Member of Audit Committee

He is a Public Accountant as well as a Business Consultant with an expertise in auditing. He was a Senior Manager from Prasetio, Sarwoko & Sandjaja - Ernst & Young from 2002 to 2004. His path of career are dominated by public accounting as how he had started it at Public Accountant Office Drs Utomo & Co- Arthur Andersen in 1991. More than 15 years practicing auditing service, Teramihardja had engaged in collateral issues and business consultations for various kinds of industries. Aside from being an Associate Partner for KAP Dedy Zeinirwan Santosa since 2004, Mr. Teramihardja is currently also the president Director of Konsultan Sinergitama Group.

ANALISA DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN Analysis and Management Discussion

PENCAPAIAN HASIL PENJUALAN DAN LABA BERSIH PERSEROAN SEPANJANG TAHUN 2007 BERHASIL MELAMPAUI TARGET YANG DITETAPKAN SEBELUMNYA.

THE SALES RESULT AND GET INCOME OF THE COMPANY FOR 2007 ARE ABOVE TARGET AND EXPECTATIONS.



TINJAUAN UMUM

Kondusifnya situasi politik dan keamanan, ditambah dengan terus membaiknya fundamental ekonomi nasional, menjadi berkah bagi kinerja dunia usaha di Indonesia sepanjang tahun 2007.

Karena berbagai faktor positif tersebut, Perseroan agak leluasa dalam menentukan langkah-langkah strategis lainnya untuk masa-masa mendatang. Kondusifnya lingkungan eksternal itu, disertai adanya perbaikan proses bisnis dan SDM dalam tiga tahun terakhir, semuanya berdampak positif bagi kinerja operasional dan kinerja keuangan Perseroan sepanjang tahun 2007.

Meski hasilnya menggembirakan, Perseroan harus tetap waspada, tidak boleh terlena, sebab tantangan di tahun 2008 akan semakin hebat. Ini disebabkan antara lain oleh: bakal menghangatnya situasi politik dan keamanan berkaitan dengan persiapan Pemilu 2009 yang bakal berdampak pada perekonomian nasional, kemungkinan terjadinya resesi ekonomi di Amerika Serikat yang dikhawatirkan akan mudah menjalar keseluruh dunia, meningkatnya harga minyak dan berbagai komoditas lainnya, perubahan iklim, jatuhnya harga saham dan meningkatnya inflasi di sebagian besar Negara dunia.

Hal-hal tersebut ditambah lagi dengan perubahan-perubahan yang selalu terjadi didalam lingkungan industri dimana Perseroan berada, yaitu makin tajamnya kompetisi disertai terus meningkatnya ekspektasi konsumen.

Apapun itu, semua harus dihadapi dengan sangat serius, agar berbagai tantangan dan hambatan yang ada dapat menjadi peluang untuk melakukan perbaikan, seraya menunjukkan prestasi seoptimal mungkin.

TINJAUAN OPERASI USAHA

Secara keseluruhan pencapaian Hasil Penjualan dan Laba Bersih perseroan melampaui target yang telah ditetapkan sebelumnya untuk tahun 2007.

Meski Hasil Penjualan dan Laba Bersih melampaui target, data yang ada menunjukkan, prestasi tiap unit bisnis masih bervariasi. Kontribusi terbesar masih dari bisnis inti, yaitu Consumer Products

Favorable political and security conditions and improvement in national economy fundamentals have been a blessed for Indonesia's business environment throughout 2007, including for PT Tigaraksa Satria Tbk.

Due to such positive factors, Corporate is quite flexible in determining strategic moves for the upcoming future. The favorable external environment plus a rehabilitation in the business process and human resources within the last three years have made a positive impact both to the operational and financial performance of Tigaraksa Satria throughout 2007.

Although we came out we satisfying result, Corporate should kept alert considering the greater challenges coming ahead in 2008. There are few reasons behind this, among them are: the predicted heated political and security situation due to preparation for 2009's election which undoubtedly will affect national economy, possibility of an economy recession in United States which considerably will spread across all over the world, the increase in oil and other commodity prices, change of climate, plunge in stock value and rising inflation in several countries.

Moreover with changes taking place in the environment industry where Tigaraksa Satria resides, particularly the ever increasing competition along with escalation of consumer's expectation.

Whatever it may be, should be dealt seriously in order for challenges and obstacles ahead are faced as as an opportunity to create modifications as well as demonstrate a maximum achievements.

OVERVIEW BUSINESS OPERATION

Although sales and profit have exceed its target, current data remain to show variation of achievements within each business unit.

Biggest contribution still received from Consumer Products Sales & Distribution (CP-S&D) as the core business, both in terms of Sales Income and Nett Profit. It can be noted that this success is a

Sales & Distribution (CP-S&D), baik dari Hasil Penjualan maupun pencapaian Laba Bersih.

Bisa disebutkan, keberhasilan ini merupakan wujud nyata dari kerjasama yang erat antara Perseroan sebagai distributor dengan para prinsipalnya. Berbagai perbaikan sistem yang dilakukan Perseroan sangat menunjang program-program yang dijalankan dan bisa memberi nilai tambah bagi prinsipal. Perbaikan kualitas layanan melalui sistem Direct Cover atau penjualan langsung kepada outlet turut memberikan kontribusi kepada baiknya pencapaian Hasil Penjualan.

Pada tahun 2007 Perseroan berhasil mencapai kesepakatan distribusi dengan PT Effem Indonesia (yang belakangan berganti nama menjadi PT Mars Food Indonesia) suatu perusahaan makanan internasional yang berinduk di Amerika Serikat. Perseroan mendapat hak distribusi eksklusif untuk produk-produk dengan merek dagang "Whiskas" dan "Pedigree". Pendistribusian produk baru ini turut menyumbang peningkatan Hasil Penjualan CP-S&D.

Beroperasinya Tira Girai Spesialis Mikro (TGS Mikro) yang sampai akhir Desember 2007 sudah mencapai 22 unit di beberapa kota di Jawa Tengah dan Jawa Timur belum memberikan kontribusi yang bisa diperhitungkan, tapi paling tidak hal ini merupakan salah satu upaya Perseroan untuk melakukan diversifikasi usaha distribusi yang bertujuan untuk menjadikan Perseroan sebuah organisasi yang market driven. TGS Mikro ini merupakan awal pengembangan pasar lebih luas seraya menunjang Usaha Kecil Menengah (UKM). TGS Mikro menempatkan UKM sebagai mitra strategis untuk penetrasi pasar yang lebih luas. Unit bisnis ini diharapkan dapat memperkuat jaringan distribusi Perseroan di masa-masa mendatang.

Kinerja Operasional Unit Usaha

Dari berbagai unit usaha dan anak-anak perusahaan yang ada di Perseroan, kontribusi terbesar terhadap hasil usaha masih dari core business atau bisnis inti Perseroan, yaitu Consumer Products Sales & Distribution (CP-S&D), baik dari Hasil Penjualan maupun pencapaian Laba Bersih.

realization of an intense cooperation between corporate as a distributor with its principals.

Various system modifications taken by Corporate have become a support for on going programs and are able to provide added value for principals. Improvement of service quality through Direct Cover System or direct sales to outlets have contributed to the great achievements in Sales Income.

In 2007 Corporate have succeed to create a distribution agreement with PT Effem Indonesia (later on they change its name to PT Mars Food Indonesia), an international food company mainly based in United States. Corporate gain exclusive distribution rights for products of "whiskas" dan "Pedigree". Distribution of these new products have contributed as well in the increase of CP-S&D Sales Income.

Operation of Tira Girai Spesialis Mikro (TGS Mikro) up to December 2007 have reached 22 units across several towns in Central and East Java. However it has yet made any considerable contribution. At the least it had developed to be an effort from the Corporate to create diversification of its distribution businesses aiming for Corporate to be a market driven organization. TGS Mikro is a starting point to create a greater and larger market all the while supporting the success of Small and Medium Businesses program. TGS Mikro placed Small and Medium Businesses as strategic partners to penetrate a much larger market. This business unit is expected to strengthen Corporate's distribution network in the years to come.

Business Unit Operational Performance

Of all business units and companies within Tigaraksa Satria, Consumer Products Sales & Distribution (CP-S&D) as Corporate's core business have been and remain to be the biggest contributor both in Sales Income and Nett Profit.

Sub-unit usaha Produgen yang merupakan bagian dari CP-S&D, belum memperlihatkan perkembangan berarti.

Meski begitu, sesuai dengan fokus Produgen pada tahun 2007, yang mengarah ke perbaikan bottom line dan konsolidasi internal, bisa dibilang upaya ini cukup berhasil. Dengan confidence yang meningkat dan selesainya konsolidasi internal, memasuki tahun 2008 dan tahun-tahun berikutnya diharapkan hasilnya lebih baik lagi. Untuk itu, berbagai upaya terobosan dilakukan di bidang marketing, termasuk peluncuran produk varian baru. Semua itu diharapkan akan dapat memperbaiki kinerja produk susu kalsium tinggi dan susu pertumbuhan anak ini.

Unit usaha Blue Gas Indonesia (BGI) telah berhasil menunjukkan kinerja yang sangat baik, yaitu berupa peningkatan Hasil Penjualan dan Laba Bersih yang cukup signifikan. Hal ini merupakan upaya yang tidak kenal lelah dari manajemen BGI dalam memperbaiki kualitas Sumber Daya Manusia terutama dibidang operasional, ditunjang dengan perbaikan skema insentif. Meningkatnya penggunaan kompor gas sebagai akibat dari program pemerintah tentang konversi minyak tanah ke gas, secara tidak langsung turut menyumbang baiknya kinerja operasional BGI. Namun demikian masih terdapat kendala dari sisi pasokan gas dari supplier.

Kinerja unit usaha TOP Direct Selling masih stagnan. Itu bisa dilihat dari Hasil Penjualan yang tidak bertumbuh, meski ada sedikit perbaikan pada Laba Bersih yang pada tahun 2007 sudah menjadi positif. Manajemen Perseroan menyadari, perlu ada terobosan dalam metode penjualan dan promosi di unit usaha ini.

Yang juga belum menunjukkan hasil menggembirakan adalah unit usaha Tira Fashion, Hasil Penjualan-nya justru menurun. Meski begitu, hal tersebut sebenarnya sejalan dengan strategi Perseroan yang lebih fokus kepada upaya menekan tingkat kerugian agar tidak terlalu membebani pencapaian Laba Bersih Konsolidasi Perseroan. Direksi sedang memikirkan langkah terbaik untuk unit usaha ini.

Sub-business unit Produgen which is part of CP-S&D have yet to demonstrate a significant development.

However, according to Produgen focus in 2007 which mainly aimed to modifications of bottom line and internal consolidation, current efforts are categorized as well-succeeded. With a more confidence and the completion of internal consolidation, 2008 and the years to come is expected to bring better results. Therefore various innovations towards marketing have been developed, including the plan to launch a new product variation. All is expected to improve the performance of this high calcium and child growth milk.

Blue Gas Indonesia (BGI) business unit have succeed in demonstrating a profoundly good performance, which shows in the significant increase of Sales Income and Nett Profit. This is a relentless effort from BGI management to improve its Human Resource qualities especially in the operational field supported by correction in the incentives scheme. External conditions of the increase usage of gas stove as a result from the government's program to convert kerosene to gas, have indirectly contributed to BGI's operational performance.

However there remain obstacles in terms of gas supplied from suppliers. A stagnant remain to appear in the performance of TOP Direct Selling business unit. It can be seen from the undeveloping Sales Income despite a positive minor improvement of Nett Profit in 2007. Corporate's Management realize a need to create an innovation with the sales and promotion method.

Another one yet remain to show satisfying results is Tira Fashion business unit which Sales Incomes kept decreasing from time to time. However, such developments is in line with Corporate's strategy to be more focus on efforts to restrain level of loss in order not to burden the achievement of Corporate's Consolidated Nett Profit. Directors are currently formulating the best move for the business unit.

Kepuasan Pelanggan

Sepanjang tahun 2007, manajemen melihat para karyawan sudah semakin menyadari pentingnya menjaga kepuasan pelanggan. Ini memerlukan kiat tersendiri untuk menumbuhkannya, karena memang tidak mudah mengubah pola pikir karyawan agar menjadikan pelanggan sebagai fokus utama.

Untuk itu, Perseroan sudah merancang metode process thinking dengan SIPOC sebagai tool. Dengan pola pikir seperti ini, mau tak mau, konsumen, dan output harus menjadi fokus utama.

Pada tingkatan ini, sudah terdapat kesadaran bahwa proses yang dilakukan dengan baik akan memuaskan pelanggan. Para process owner harus memiliki kompetensi agar mampu melakukan prosesnya dengan baik. Upaya menanamkan budaya yang berorientasi kepada kepuasan pelanggan sudah mulai menunjukkan hasilnya. Sekarang semua sudah menyadari, upaya menjaga kepuasan pelanggan merupakan kunci dari peningkatan kinerja Perseroan secara keseluruhan, dengan tetap fokus kepada 3 (tiga) objektif kunci yaitu pertumbuhan penjualan, peningkatan produktifitas dan utilisasi aset.

Dengan budaya berpikir seperti itu, jelaslah perbaikan proses harus dilakukan terus menerus. Melalui sistem dan metode yang dibangun Perseroan, akan diketahui proses yang tidak berjalan baik. Melalui sistem Activity Based Costing (ABC) akan diketahui Cost of Poor Quality (COPQ) dan Under Absorption atau Idle Capacity.

Perubahan posisi dalam bernegosiasi dengan prinsipal dengan menggunakan prinsip keterbukaan dan memanfaatkan data biaya berbasis aktivitas (ABC) tetap dipertahankan. Dengan melibatkan prinsipal pada proses manajemen biaya, Perseroan menyediakan data biaya riil berdasarkan aktivitas dan menentukan margin keuntungan yang diharapkan. Sejauh ini, seperti tahun sebelumnya, pola bernegosiasi ini bisa berjalan dengan baik. Iklim saling percaya yang telah tumbuh akan terus dipupuk agar memudahkan semua pihak untuk mencari solusi bagi setiap permasalahan yang timbul.

Customer's Satisfaction

The management is aware that throughout the year 2007 the employees are conscious to maintain customer's satisfaction. For sure there is a strategy to grow it, since it is not an easy task to change their mindset to put the customer's satisfaction in priority.

Therefore, the corporate already create a thinking process method using SIPOC as the tool. With this thinking process, it is unquestionable that customers and the outputs are the main focus.

On this level, there is a awareness that a well conducted process will make customers satisfy. In order to well conduct the process, the process owners have to possess competencies. It is our gratitude that throughout 2007 the effort to embedded customer's satisfaction oriented culture shows the result. Everyone realize that to maintain customers' satisfaction is the key of the whole corporate performance improvement. While always focus on three (3) key objectives, which are sales growth, productivity growth and asset utilization.

With that frame of thinking, it is obvious to always do continuous improvement process. Through the developed system and method, corporate will identify if the process goes wrong. Under the Activity Based Costing (ABC) system, it able to identify the Cost of Poor Quality (COPQ) and Under Absorption or Idle Capacity.

The alteration in negotiating with the principals while maintaining to utilize open attitude and utilizing Activity Based Costing (ABC). When principals are involved in cost management process, corporate provide realistic costs data based on the activities and determine the expected profit margin. So far, similar with the previous year, the negotiating pattern goes well. The growing climate in believing others will always nurture to facilitate solutions for every occurred problem.

Sistem-Sistem Baru

Dalam upaya mencapai tujuan perusahaan, manajemen Perseroan telah menetapkan strategi bisnis, termasuk penggunaan sistem baru. Semua sistem baru yang diterapkan di perusahaan dibuat dalam kerangka strategi bisnis yang dikembangkan.

Penjelasannya bisa dirunut, misalnya untuk mencapai tujuan revenue growth diterapkan sistem ROFO dan perbaikan organisasi Sales & Distribution berdasarkan geografi, serta kolaborasi team trade marketing dengan para prinsipal. Untuk meningkatkan produktivitas ada ABC/M, dalam memaksimalkan utilisasi aset diterapkan sistem DRP dan penjualan aset idle.

Agar pemahaman karyawan terhadap semua sistem dan proses tersebut berjalan dengan baik, dan dapat ditingkatkan secara terus menerus, tentu saja harus ada sosialisasi berupa pelatihan-pelatihan dan juga pembuatan booklet, khususnya mengenai strategy & business objective deployment. Yang perlu ditekankan adalah, penerapan sistem baru bukan untuk menimbulkan persoalan, justru untuk membantu meringankan proses operasional perusahaan.

Intinya, sistem baru yang diterapkan sangat menunjang dan membantu seluruh process owner dalam mencapai KPI yang telah ditetapkan dalam business plan.

Sales Force Automation (SFA) dengan PDA, penerapan Rolling Forecast (ROFO) secara penuh, Transport Management System (TMS), ABC/M Pull dan Cash & Liquidity Management (CLM) telah berjalan sesuai rencana. Saat ini, penerapan metode tersebut sudah dalam tahap evaluasi, perbaikan dan penyempurnaan yang dilakukan secara berkesinambungan. Khususnya ABC/M telah berhasil memberikan informasi tentang True Cost, Idle Capacity dan Cost of Poor Quality (COPQ).

Tantangan berikutnya, bagaimana membuat informasi yang sudah diperoleh dipergunakan untuk mendorong perbaikan di setiap proses yang diindikasikan terdapat COPQ dan Idle Capacity. Upaya-upaya sedang dilakukan untuk membuat informasi yang disajikan menjadi efektif dan berhasil guna.

New Systems

In order to achieve company's objective, corporate management has stated a business strategy, in which implementing a new system. All the implemented new systems in the corporate is framed on a developed business strategy.

In explanation, to achieve targeted growth revenue the ROFO system is implemented and geographically restructures the Sales and Distribution organization, and collaboration between trade marketing team and the principals. There is ABC/M to increase the productivity, and DRP system is implemented to maximize the asset utilization and idle asset sales.

To properly maintain the system and the process in the employees, and continuously improving, it has to be socialization like trainings, booklets, specifically talk on strategy and business objective deployment. The emphasis is that implementation of the new system is not to create obstacles, but to alleviate the corporate operational process.

The point is the new system very much expected to support and help all process owner in achieving KPI that set in the business plan.

Sales Force Automation (SFA) with PDA, complete implementation of Rolling Forecast (ROFO), Transport Management System (TMS), ABC/M Pull and Cash & Liquidity Management (CLM) has gone as planned. At the moment all methods are in the continuous evaluation process, improvement and perfection. In fact ABC/M specifically succeed to provide information on True Cost, Idle Capacity and Cost of Poor Quality (COPQ).

The next challenge is how to manufacture all gathered information to drive improvements in every process where COPQ and Idle Capacity are indicated. The company is doing every effort to make every information effective and successful.

Lainnya adalah penerapan struktur operasional baru berbasis geografis, kolaborasi dibidang Trade Marketing dengan para Prinsipal, dan eksekusi HR Development Concept dengan menggunakan pendekatan SIPOC dan Matrix.

Pelaksanaan proses distribusi langsung (direct cover) kepada seluruh jenis outlet pelanggan di semua cabang yang ada turut menambah deretan keberhasilan Perseroan dalam melakukan perubahan-perubahan sistem operasional untuk menjadi organisasi yang berorientasi pasar.

Semua upaya itu diarahkan untuk memenuhi kepuasan para pelanggan maupun kebutuhan para Prinsipal.

Six Sigma

Program pengaktifan kembali pengenalan terhadap metode Six Sigma belum dimulai karena Manajemen Perseroan, dengan keterbatasan sumber daya yang ada, harus membuat prioritas. Manajemen masih fokus kepada perbaikan berkategori "low hanging fruits", sebelum nantinya meningkat kepada perbaikan kualitas yang lebih sophisticated, seperti halnya Six Sigma. Diharapkan dalam tahun 2008 sudah bisa dilakukan kampanye awal dari pengenalan kembali sistem ini. Yang jelas, sudah ada komitmen, dan dukungan dari Direksi terhadap penerapan Six Sigma ini.

Tetapi, hal penting yang harus dilakukan sebenarnya adalah melakukan persiapan yang benar dan menciptakan kultur yang mendukung penerapan metode tersebut.

Semua itu dilakukan melalui sosialisasi SIPOC dan Matrix Organization. Jika ini berjalan baik, ditambah kulturnya sudah terbentuk, manajemen Perseroan meyakini implementasi Six Sigma akan bisa dilakukan dengan baik nantinya.

Manajemen Perseroan sudah memiliki indikator untuk mengukur sejauh mana para karyawan memahami dan dapat mempertahankan pemahaman tentang pentingnya proses dan budaya berpikir yang berorientasi pada hasil. Dari situ bisa diketahui apakah seluruh karyawan, terutama supervisor ke atas, telah berpikir tentang pentingnya hasil dari sebuah proses, dan bukannya banyaknya aktivitas mereka.

In addition the implementation of new geographically operational structure, collaboration with the principals in Trade Marketing and execution of HR Development Concept by using SIPOC and Matrix approach.

The realization of direct cover process to every type of customers' outlets in every branch also adds corporate achievement in applying modification on operational system to be a market-oriented organization.

All the efforts are direct to meet both customers' satisfaction and principals' needs.

Six Sigma

The commencement program to Six Sigma method is not yet started because the corporate management has other priorities. With the limitation in human resources, things need to be prioritized. There is the commitment and support from Director for Six Sigma implementation.

However, the important thing to do is to well prepared in creating an environment which support the method application.

Those plus SIPOC and Matrix socialization. If everything goes well, and the environment is created, corporate management assure Six Sigma implementation will be a success.

Corporate management has an indicator to measure how deep employees understand and able to maintain the mind of the importance of goal oriented process and thinking. It can tell if all employees, particularly supervisor and above, has already think about the importance of result from a process and not their activities quantity.

Tool yang digunakan untuk memperkenalkan dan menanamkan process thinking tersebut adalah SIPOC. Diharapkan semua manajer di Perseroan sudah mengenal SIPOC dengan baik. Inti metode ini, mengajarkan terjadinya perubahan paradigma dari "doers" menjadi "deliverablers".

Untuk mengimbangi cara berpikir proses dalam penyediaan informasi dan data secara akurat, Perseroan mengembangkan kemampuan divisi Information Technology (IT) yang ditunjang dengan perangkat lunak, perangkat keras dan jaringan yang memadai.

Sejauh ini, Divisi IT bisa menunjang dan memfasilitasi kebutuhan informasi yang sinkron dengan sistem dan cara kerja berbasis proses. Divisi ini juga sekaligus membuat penyesuaian-penyesuaian yang diperlukan dalam sistem aplikasi dan teknologi informasi untuk menunjang system secara keseluruhan.

Integrated Marketing Communication Harus diakui, penerapan Integrated Marketing Communication (IMC) belum berjalan sebagaimana diharapkan. Perseroan menyadari, banyak kendala yang dihadapi, disamping pemahaman menyeluruh terhadap sistem IMC yang masih terbatas.

Kendala lain yang cukup mengganggu, yaitu tidak tersedianya data dan informasi memadai tentang pelanggan dan segmentasinya. Penerapan secara terbatas dalam bentuk pengukuran hasil (return measurement) sedang dicoba di divisi Brand Management.

Manajemen akan mengevaluasi kembali program penerapan sistem IMC ini dan akan menentukan saat dan cara yang tepat, serta cepat untuk memulainya.

SIPOC is the tool to introduce and implement that thinking process. It is expected that all the managers on Tigaraksa Satria already understands SIPOC. The core of the method is to teach the modification from the paradigm of "doers" to be "deliverables."

To balance the thinking process in providing accurate data, corporate develops the Information Technology (IT) performance supported with softwares, hardwares and capable network.

To this point, IT Division can support and facilitate informational needs synchronized with process based system and work process.

integrated marketing communication
It has to be admitted that the Integrated Marketing Communication is not implemented as expected yet. Corporate realizes, many obstacles occur beside the limited understanding on IMC system.

Other obstacle is unavailable data and information about customers and the segmentation. Limited implementation in return measurement is on trial in the Brand Management division.

The management will re-evaluate the implementation of IMC system and will determine the right moment and method and rapid to start.

TINJAUAN KEUANGAN

Data dari Laporan Keuangan yang telah diaudit menunjukkan bahwa dalam tahun 2007 Perseroan membukukan Penjualan Konsolidasi sebesar Rp 3.576 Miliar atau meningkat sebesar 24,6% dibandingkan tahun sebelumnya. Sedangkan Laba Bersih Konsolidasi Perseroan yang diperoleh pada tahun 2007 adalah sebesar Rp47,2 miliar atau meningkat sebesar 78,4% dibandingkan tahun 2006. Hasil Penjualan dan Laba Bersih Konsolidasi tersebut melampaui target yang ditetapkan sebelumnya untuk tahun 2007.

Yang cukup menggembirakan adalah peningkatan Laba Bersih Konsolidasi tersebut sebagian besar diperoleh dari peningkatan Laba Operasi Konsolidasi yaitu dari Rp 42,0 Miliar pada tahun 2006 menjadi Rp 82,0 miliar pada tahun 2007 atau pertumbuhan sebesar 97,5%, suatu situasi yang cukup sehat dari sisi operasional Perseroan.

Hasil Penjualan unit usaha CP-S&D mencapai pertumbuhan 24,7% yaitu dari Rp 2.707,6 Miliar di tahun 2006 meningkat menjadi Rp 3.375,7 miliar di tahun 2007, Hasil Penjualan unit usaha Blue Gaz mengalami pertumbuhan tertinggi yaitu sebesar 48,3% atau menjadi Rp 146,7 Miliar dari sebelumnya Rp 98,9 Miliar di tahun 2006. Unit usaha Direct Selling - TOP justru mengalami penurunan sebesar 4,1%, dan begitu juga unit usaha Tira Fashion mengalami penurunan sebesar 21,7% dari tahun sebelumnya. Tingginya peningkatan Laba Operasi Konsolidasi tersebut diatas mengangkat pencapaian Laba Bersih Konsolidasi Perseroan dengan peningkatan cukup tinggi yaitu sebesar 78,4% dari Rp 26,5 Miliar pada tahun 2006 menjadi Rp 47,2 Miliar pada tahun 2007.

Membaihnya kinerja Perseroan tersebut merupakan kombinasi dari upaya-upaya Perseroan melalui peningkatan di berbagai bidang, dampak kenaikan harga produk susu pada umumnya, membaiknya kinerja anak-anak perusahaan, dan didukung oleh situasi ekonomi, politik & keamanan yang semakin kondusif.

FINANCIAL HIGHLIGHTS

Audited Financial Report shows that the company has booked Consolidation Sales for Rp. 3.576 billion in 2007, increased 24.6% compare to the previous year. The Company Consolidate Net Income on 2007 is Rp 47,2 billion or increase 78,4% compare to the year 2006. Sales result and Consolidated Net Income are above 2007 target.

It is delightful to see that most of Consolidated Net Income comes from 95.2% growth of Consolidated Operational Profit from Rp 42,0 billion on 2006 to Rp 82,0 billion on 2007, a perfectly healthy operational situation for a corporate.

Sales result of CP-S&D grow 24,7% from Rp 2.707,6 billion on 2006 to Rp 3.375,7 billion on 2007. Sales result of Blue Gaz is having the highest growth 48,3% or become Rp 146,7 billion compare to Rp 98,9 billion in 2006. Direct Selling business unit – TOP declines 4,1% and also the business unit of Tira Fashion declines 21,7% compare to the previous year. The high growth of Consolidated Operational Profit significantly enlarge Corporate Consolidated Net Income to 78,4% from Rp 26,5 Billion on 2006 to Rp 47,2 billion on the year 2007.

The increment of corporate performance is a combination of corporate efforts through improvements and development in all fields, general increase on milk products pricing, improvements on subsidiary companies performances, and supported by a conducive economic, politic and safety issues.

Tentu saja semua itu tidak bisa dilepaskan dari berbagai kompetensi yang Perseroan miliki. Di antaranya, berupa berbagai sistem yang sudah berjalan, kolaborasi lebih erat dengan Prinsipal dan mitra bisnis lainnya, pelaksanaan Direct Cover di seluruh cabang, serta pengembangan sumber daya manusia yang terus menerus dilakukan.

Perseroan akan terus berupaya mengoptimalkan pemanfaatan kompetensi-kompetensi tersebut. Dengan begitu, diharapkan dapat memberikan hasil lebih baik lagi di tahun 2008 dan tahun-tahun mendatang.

Surely they are inseparable to the corporate competencies. Such as, a working system, a firmer collaboration with the principal and other corporate clients, implementation of Direct Cover on all the units, also a continuing human resources development.

Corporate keeps the attempt in optimizing the practice of those competencies. Therefore it is expected the trend can continue in the year 2008 and in the coming years.

FOKUS 2008

Untuk tahun 2008 akan dilakukan penajaman terhadap policy atau kebijakan yang telah ditetapkan tahun sebelumnya, yaitu:

1. Seluruh anggota Direksi dan para Manager harus mampu menjalankan 3 (tiga) peran leader secara efektif, yakni:
 - a. Menentukan arah dan tujuan bisnis,
 - b. Meng-integrasikan dan menyelaraskan proses dan fungsi yang berbeda,
 - c. Menjadi inspirasi dan memberikan motivasi kepada anggota team.
2. Arah dan tujuan bisnis diwujudkan dalam bentuk Business Plan yang keberhasilannya diukur dari pencapaian target EVA (Economic Value Added), Revenue Growth, Productivity Improvement, dan Maximization of Assets Utilizations.
3. Mendorong terwujudnya pola pikir proses melalui pendekatan SIPOC dan terbentuknya Matrix Organization.
4. Meningkatkan kompetensi dan produktivitas SDM (Sumber Daya Manusia) melalui eksekusi dari Human Resource Development Concept menggunakan pendekatan SIPOC dan Matrix.

Guna memastikan pencapaian target yang sudah ditetapkan dalam Business Plan, setiap Manager diminta melakukan periodic review setiap 6 (bulan) dan menjelaskan pencapaian target dan realisasi dari setiap program dan aktivitas yang telah direncanakan.

Dalam rangka menanamkan pola pikir process melalui pendekatan SIPOC dan Matrix, diperlukan peran Process Integrator disetiap Business Unit yang bertanggung-jawab untuk mewujudkannya. Disamping itu, process integrator juga bertanggung jawab dalam meng-evaluasi, meng-analisa serta mengusulkan perbaikan disetiap process yang ada.

Peningkatan kompetensi dan produktivitas SDM melalui eksekusi HRD Concept akan sangat ditentukan efektifitasnya oleh peran dan kemampuan setiap atasan memberikan coaching kepada anggota team-nya.

A policy that was formulated last year will be more concentrated on several issues, such as:

1. Every member of the BOD and management has to be able to effectively implement the 3 (three) leadership roles effectively:
 - To determine the business course and purpose.
 - To integrate different process and function.
 - To inspire and motivate members of the team.
2. The business course and purpose are formulated in the Business Plan, in which the success can be seen from the EVA (Economic Value Added) target achievement, Revenue Growth, Productivity Improvement, and Maximization of Assets Utilizations.
3. Through SIPOC approach and Matrix Organization, encourages a process based way of thinking.
4. Raise human resources competency and productivity through the implementation of Human Resources Development Concepts with SIPOC approach and Matrix.

To ensure the target achievement stated in the Business Plan, every manager is requested to do a 6 (six) months periodic review and give explanation on the target and realization from each planned program and activity.

As an attempt to implement a process based way of thinking through SIPOC and Matrix, the presence of Process Integrator is needed in every Business Unit. Process Integrator will also take the responsibility of evaluating, analyzing and proposing improvement in every process.

The increase of human resources' competency and productivity through the execution of HRD Concept will also determine the leader's role and capability in coaching their team members.

Dengan beberapa tools dan sistem pendukung yang telah dikembangkan sejak beberapa tahun belakangan ini, a.l.: ROFO (Rolling Forecast), SFA (Sales Force Automation), TMS (Transport Management System), ABC/M (Activity Based Costing/Management) Pull, CLM (Cash & Liquidity Management), Perseroan akan terus melakukan evaluasi, perbaikan dan penyempurnaan secara berkesinambungan.

Yang lebih penting lagi adalah penda-gunaan tools dan sistem pendukung tersebut agar menjadi efektif dalam melakukan perbaikan proses dengan tujuan untuk meningkatkan kinerja secara keseluruhan.

Khususnya ABC/M, fokus nantinya adalah melakukan upaya perbaikan dan peningkatan efisiensi melalui penurunan Cost of Poor Quality (COPQ) dan Under Absorption / Idle Capacity.

Selanjutnya, penggunaan tools dan sistem pendukung tersebut akan di-roll out kepada unit bisnis lainnya didalam lingkungan Perseroan.

Sistem-sistem baru yang mendukung operasional maupun non-operasional akan terus dikembangkan dan dipelajari untuk kemudian di-aplikasikan dan dimanfaatkan secara optimal.

Perseroan terlebih dahulu akan melakukan persiapan yang benar dan menciptakan kultur yang mendukung untuk penerapan metode Six Sigma, misalnya: keterbukaan, cross functional, berpikir berbasis proses, inovatif, kreatif, dan lain sebagainya. Semua itu dilakukan melalui sosialisasi SIPOC dan Matrix Organization. Jika ini berjalan baik, ditambah kulturnya sudah terbentuk, manajemen Perseroan meyakini implementasi Six Sigma akan bisa dilakukan dengan baik nantinya.

Manajemen juga akan mengevaluasi kembali program penerapan sistem Integrated Marketing Communication (IMC), dan akan menentukan saat dan cara yang tepat, serta cepat untuk memulainya.

With the development of various tools and support system since a few years back, such as: ROFO (Rolling Forecast), SFA (Sales Force Automation), TMS (Transport Management System), ABC/M (Activity Based Costing/Management) Pull, CLM (Cash & Liquidity Management), the company will continuously conduct evaluation and improvement.

More importantly, the purpose of tools and supporting system usage is so there will be effectiveness in process improvement, thus a continuous effort to reach perfection in performance can be achieved.

In the future, the ABC/M focus will be upon the improvement and efficiency through decreasing Cost of Poor Quality (COPQ) and Under Absorption/Idle Capacity.

More on tools and supporting system, they will be rolled out to other Business Units in the Company.

New operational and non-operational supporting systems will continuously be developed and learned, in order to be used and applied optimally.

The Company will first conduct a preparation and create a culture that captures the implementation of Six Sigma through SIPOC and Matrix Organization. The 6 Sigma are: openness, cross functional, process based way of thinking, innovative, creative, etc. With a well preparation and a new culture has been developed, the Company believes that the implementation of Six Sigma will be successful.

The management will also re-evaluate the Integrated Marketing Communication (IMC) Program implementation, and determine the most suitable time and way to start the program.

Unit Usaha Consumer Products - Sales & Distribution

Fokus utama Divisi CP- S&D di tahun 2007 meliputi:

CORE PROCESSES:

- o Melakukan roll-out pemakaian SFA - PDA di semua cabang luar Jawa.
 - o Merancang program promosi yang sesuai untuk setiap channel yang ada.
 - o Menerapkan Struktur Organisasi Penjualan yang baru diseluruh cabang.
 - o Melakukan implementasi Trade Fund Management System.
- Melakukan analisis terhadap efektifitas program promosi secara nasional.
- Menerapkan panduan channel, membuat rencana tahunan yang terinci, dan merancang proyek-proyek untuk channel dan outlets yang ada.
 - o Meningkatkan akurasi Sales ROFO dan melakukan monitoring yang ketat atas pelaksanaannya.
 - o Melakukan inisiatif perbaikan process, dan menurunkan Cost of Poor Quality (COPQ) dengan tujuan meningkatkan kinerja masing-masing process.
 - o Melakukan kolaborasi dengan para principals dalam perencanaan demand & supply untuk meningkatkan efisiensi.
 - o Melakukan peninjauan dan menindak-lanjuti proses yang sedang berjalan dengan calon-calon principal.

ENABLER PROCESSES:

- o Melakukan eksekusi konsep HR Development dengan menggunakan pendekatan Matrix & SIPOC untuk field forces di 5 (lima) cabang besar.
- o Merancang dan menerapkan sistem remunerasi yang kompetitif & memotivasi bagi field forces sampai kepada Area Sales Manager.
- o Merancang sistem pengelolaan kinerja secara online untuk para manager, dan sistem kalkulasi insentif otomatis bagi para field forces.
- o Menjaga optimalisasi struktur permodalan yang sehat.
- o Meningkatkan pemakaian SAP Cash & Liquidity Management (CLM) dan meng-optimalkan penggunaan E-Payment.
- o Melakukan perbaikan terus menerus atas

Consumer Products – Sales & Distribution Business Unit

The main focus of CP-S&D Division in 2007 covers:

- The use of SFA – PDA roll out in every branch outside Java.
- Formulation of the most suitable promotion program in every available channel.
- Implementation of Trade Fund Management System.
- Performing an analysis on the national promotion programs effectiveness.
- Implementation of channel guide, formulation of a detailed yearly plans, and makes a design of available channel and outlets.
- The increase of Sales ROFO and perform a more discipline surveillance on its implementation.
- Initiate a process improvement and lower the Cost of Poor Quality (COPQ) with the purpose of increasing the performance of each process.
- Collaborating with the principals in demand and supply planning for the purpose of increasing efficiency.
- Performing an update on the ongoing process with future principals.

ENABLER PROCESSES:

- Through the SIPOC and Matrix approach, performs an HR Development concept execution for the field forces in 5 (five) major branches.
- Designs and implements a competitive and motivational remuneration system on the field forces to the Area Sales Manager.
- Designs an online system to organize the managers' performance, and an automatic incentive calculation system for the field forces.
- Maintains a healthy and optimal capital structure.
- Increase the use of SAP Cash & Liquidity Management (CLM) and optimize the use of E-Payment.

sistem ABC Pull berikut analisis COPQ.

- o Melanjutkan implementasi sistem-sistem baru, mengembangkan & meningkatkan kegunaan sistem-sistem yang sudah ada untuk menunjang peningkatan produktifitas disemua proses.
- o Merancang, membangun dan mengoperasikan Disaster Recovery Centre (DRC) untuk menghindari terjadinya hambatan terhadap dan menjaga kontinuitas operasionil perseroan disetiap saat.
- o Membangun Information Centre berbasis Knowledge.

Produk Merek Sendiri – PRODUGEN

Di tahun 2008, fokus utama Produgen adalah meningkatkan ekuitas merek dan mendorong penjualan melalui aktivitas-aktivitas in-store dan below the Line yang lebih terintegrasi untuk mendapatkan hasil yang lebih optimal.

Di samping itu, program Customer Relationship Management yang telah dijalankan sejak tahun 2006 akan ditingkatkan kualitasnya. Pada tahun 2008 akan diluncurkan program loyalitas pelanggan yang diberi nama "Produgenku" untuk pelanggan setia Produgen dan "Dunia Chocomax 2008" untuk pelanggan setia Chocomax. Program loyalitas pelanggan ini merupakan program lanjutan dari program yang telah dijalankan sebelumnya, dengan beberapa peningkatan yang diharapkan dapat lebih mendorong kepuasan pelanggan dalam mengkonsumsi Produgen dan Chocomax.

Fokus 2008 untuk Unit Usaha Perseroan lainnya adalah :

Unit Usaha Direct Selling - TOP

- o Meningkatkan Service Visit kepada pelanggan dengan tujuan melakukan edukasi penggunaan produk, dan meminta referensi calon pembeli.
- o Lebih sering mengadakan event Customer Gathering
- o Merancang dan melaksanakan program-program promosi, a.l. Customer Get Customer, Bonus dan Premium sales.

- Performs a continuous improvement on ABC Pull system, along with the COPQ analysis.
- Continues the implementation of new systems, develops and increase the use of the present systems to support the increase of productivity in every process.
- Designs, constructs and operates the Disaster Recovery Center (DRC) to avoid the occurrence of obstacles and maintain the Company's operational continuity at all times.
- Develops a Knowledge based Information Center.

Own Brand Product – PRODUGEN

In 2008 the main focus of PRODUGEN is to increase brand equity and boost the selling through in-store activities and more integrated Below the Line to achieve a more optimal outcome.

Nonetheless, the quality of Customer Relationship Management program that has been implemented since 2006 will be increased. A customer loyalty program called "Produgenku" will also be released in 2008 for Produgen loyal customers and "Dunia Chocomax 2008" for the Chocomax loyal customers. The loyalty program is a follow-up of the previously implemented program, with several improvement to boost customers' satisfaction in consuming Produgen and Chocomax.

The 2008 Focus for other Business Units are:

Direct Selling Business Unit – TOP

- Increase a Service Visit to the customers with the purpose of educating the product user and requesting reference for future buyers.
- Hold more Customer Gathering events
- Design and practice promotion programs, such as: Customer Get Customer, Bonus and Premium Sales.
- Improve the commission structure, training

- o Memperbaiki struktur komisi, training dan career path bagi para BA.
- o Mengadakan seminar dengan menampilkan nara sumber yang terkenal bekerjasama dengan sekolah dan lembaga-lembaga pendidikan, sekaligus mengadakan presale sebelum seminar berlangsung.
- o Menambah keberadaan Community Center di Jakarta, Bandung, Yogya, Surabaya & Bali.
- o Mendirikan Business Fulfillment Center di area potensial, yaitu: Padang, Medan, Riau, Batam, Palembang, Banten, Tasikmalaya, Cirebon, Solo, Boyolali, Salatiga, Sragen, Wonigiri, Kudus, Rembang, Jepara, Pati, Pekalongan Tegal, Brebes, Kendal, Malang, Mojokerto, Blitar, Banyuwangi, Jember, Probolinggo, Balikpapan, Banjarmasin, Palu, Makasar, Manado.

Unit Usaha Tira Fashion

- o Menerapkan program outlet management.
- o Memperbaiki Value Proposition dengan mengenal Voice of Customer (VOC).
- o Meninjau ulang dan memperbaiki outlet-mix dengan focus kepada outlet yang produktif saja.
- o Memperbaiki kompetensi SPG untuk peningkatan kinerja penjualan.
- o Menurunkan kuatitas untuk setiap produk baru yang diproduksi.
- o Meng-optimalkan biaya pengiriman dan melakukan stock control yang lebih ketat.

Unit Usaha Blue Gaz

- o Meningkatkan kualitas team Direct Selling, baik untuk produk blue gaz maupun Vienta, dengan memperbaiki metode pelatihan.
- o Memperbaiki sistem pengelolaan kredit untuk menunjang peningkatan penjualan tanpa meningkatkan risiko.
- o Memberikan pemahaman Business Process Thinking sampai ke level anak-cabang, dan secara terus menerus memperbaiki pemahaman disemua jajaran untuk meningkatkan produktifitas & kualitas dengan a.l.: melakukan implementasi ISO 9001-2000.
- o Melakukan pendekatan yang berbeda dalam menjalin hubungan dengan para suppliers utama.
- o Melakukan upgrading atas Direct Selling

and career path for the BA.

- Hold seminars featuring well known speakers, cooperating with schools and institutions. Presales will be held before the seminars.
- Add the numbers of Community Center in Jakarta, Bandung, Yogya, Surabaya, dan Bali.
- Establish Business Fulfillment Center in potential areas: Padang, Medan, Riau, batam, Palembang, Banten, Tasikmalaya, Cirebon, Solo, Boyolali, Salatiga, Sragen, Wonigiri, Kudus, Rembang, Jepara, Pati, Pekalongan Tegal, Brebes, Kendal, Malang, Mojokerto, Blitar, Banyuwangi, Jember, Probolinggo, Balikpapan, Banjarmasin, Palu, Makasar, Manado.

In 2008 the main focus of PRODUGEN is to increase brand equity and boost the selling through in-store activities and more integrated Below the Line to achieve a more optimal outcome.

Nonetheless, the quality of Customer Relationship Management program that has been implemented since 2006 will be increased. A customer loyalty program called "Produgenu" will also be released in 2008 for Produgen loyal customers and "Dunia Chocomax 2008" for the Chocomax loyal customers. The loyalty program is a follow-up of the previously implemented program, with several improvement to boost customers' satisfaction in consuming Produgen and Chocomax.

The 2008 Focus for other Business Units are:

Direct Selling Business Unit – TOP

- Increase a Service Visit to the customers with the purpose of educating the product user and requesting reference for future buyers.
- Hold more Customer Gathering events
- Design and practice promotion programs, such

system dan meng-integrasikan semua sistem yang ada, a.l.: Product Supply, Direct Selling, Finance, Accounting and HR.

- o Menyelenggarakan Leadership development program dan melanjutkan penerapan standard Role & Output untuk para Manager, Officer dan Supervisor.
- o Menurunkan modal kerja dengan pengelolaan persediaan dan penagihan piutang dagang yang lebih baik.
- o Menjaga besaran piutang tak tertagih agar nilainya selalu berada dibawah 1% dari hasil penjualan.

Unit Usaha TIRA GERAI SPESIALIS (TGS) MIKRO

- o Menjajaki kerjasama dengan peritel besar dalam memenuhi pasokan terhadap para pelanggan UKM agar bisa mendapatkan harga yang bersaing.
- o Meninjau kembali rencana ekspansi pembukaan unit TGS di area Jabodetabek, Jabar dan Sumatra dengan tujuan untuk membenahi sistem pengelolaan & administrasi dari unit yang sudah ada, sambil menunggu realisasi dari upaya untuk mendapatkan pasokan dengan harga lebih kompetitif dan kontinyu.
- o Merancang dan meng-implementasikan sistem informasi TGS yang lebih ditujukan untuk kebutuhan para principal, a.l.: Sales Information, Inventory Information, Pricing and Outlet Coverage.

as: Customer Get Customer, Bonus and Premium Sales.

- Improve the commission structure, training
- Hold seminars featuring well known speakers, cooperating with schools and institutions. Presales will be held before the seminars.
- Add the numbers of Community Center in Jakarta, Bandung, Yogya, Surabaya, dan Bali.
- Establish Business Fulfillment Center in potential areas: Padang, Medan, Riau, Batam, Palembang, Banten, Tasikmalaya, Cirebon, Solo, Boyolali, Salatiga, Sragen, Wonigiri, Kudus, Rembang, Jepara, Pati, Pekalongan Tegal, Brebes, Kendal, Malang, Mojokerto, Blitar, Banyuwangi, Jember, Probolinggo, Balikpapan, Banjarmasin, Palu, Makasar, Manado.

■ TATA KELOLA PERUSAHAAN
Good Corporate Governance

PERSEROAN SUDAH MULAI DAPAT MENERAPKAN TATA KELOLA PERUSAHAAN YANG BAIK (GCG) YANG MENDORONG PADA KEADILAN, TRANSPARANSI, DAN TANGGUNG JAWAB UNTUK MENINGKATKAN KINERJA PADA SETIAP INDIVIDU DI PERSEROAN.

THE COMPANY ABLE TO IMPLEMENT A TRANSPARENT FAIRNESS AND LIABLE GCG TO IMPROVE EACH AND EVERY INDIVIDUAL PERFORMANCE IN THE COMPANY.



Perseroan boleh optimis karena secara bertahap sudah mulai dapat menerapkan Tata Kelola Perusahaan yang baik ("GCG"). Tata Kelola Perusahaan yang baik mencakup bagaimana kami mengelola Risiko Bisnis, Reputasi dan Tanggung Jawab Sosial Perusahaan. Kode Perilaku yang mendorong Keadilan, Transparansi dan Tanggung Jawab juga telah selesai disusun, dan berlaku untuk setiap individu di Perseroan.

Perseroan senantiasa berupaya menerapkan dengan sebaik-baiknya prinsip-prinsip GCG yang meliputi :

1. Prinsip Transparansi, keterbukaan dalam melaksanakan proses pengambilan keputusan dan mengungkapkan informasi material dan relevan mengenai Perusahaan.
2. Prinsip Kemandirian, Perusahaan dikelola secara profesional tanpa benturan kepentingan dan pengaruh/ tekanan dari pihak mana pun, sesuai dengan peraturan perundangundangan yang berlaku.
3. Prinsip Akuntabilitas, adanya kejelasan fungsi, pelaksanaan dan pertanggung-jawaban Organ Perusahaan sehingga pengelolaan Perusahaan terlaksana secara efektif.
4. Prinsip Pertanggungjawaban, kesesuaian prinsip-prinsip GCG dalam pengelolaan Perusahaan dengan peraturan perundangan yang berlaku.
5. Prinsip Kewajaran, keadilan dan kesetaraan di dalam memenuhi hak-hak para Stakeholders berdasarkan perjanjian dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

DEWAN KOMISARIS

Dewan Komisaris mempunyai wewenang untuk mengawasi manajemen Perseroan yang dijalankan oleh Direksi. Dewan Komisaris mengadakan pertemuan 6 kali selama tahun 2006. Untuk membantu Dewan Komisaris dalam menjalankan tugas pengawasannya, Perseroan juga mempunyai Komite Audit, suatu badan independen yang anggotanya terdiri dari para profesional dan diketuai oleh seorang Komisaris Independen.

PT Tigaraksa Satria, Tbk shall be optimistic, all the way through the process, gradually we are implementing Good Corporate Governance ("GCG"). GCG encompasses how we manage the business risks, our reputation and corporate social responsibility. A Code of Conduct for promoting fairness, transparency and accountability has been drawn up to the Company's standard for all employees. It is applied at company level and to every individual.

The Company implements all principles of CGC properly, including:

1. The principle of transparency, in the decision-making process and disclosure of material and relevant information on the Company.
2. The principle of independency, the Company is managed professionally, without any conflict of interest and influence or pressure from any other parties in accordance with the prevailing regulation.
3. The principle of accountability, the clarity in function, implementation and accountability of the Company's Organ for effective implementation of the corporate governance.
4. The principle of responsibility, conforming to the principles of GCG with the prevailing regulations.
5. The principle of fairness, justice and equality in fulfilling the Stakeholders' rights based on the agreement and prevailing regulations.

BOARD OF COMMISSIONER

The Board of Commissioner is authorized to supervise the management actions of the Board of Directors. The Board met 3 times during 2006. To assist the Board of Commissioners with their oversight responsibilities, the Company also has an Audit Committee, being an independent body of business professionals, headed by one of the Independent Commissioner.



DAFTAR HADIR RAPAT DEWAN KOMISARIS SELAMA TAHUN 2007			
Meeting Attendance List of Board of Commissioners			
TANGGAL Date	FERDY SUWANDI	MEITY TJIPTOBIANTORO	SHINTA WIDJAJA KAMDANI
25 Januari Jan 2007	•	•	•
22 March March 2007	•	•	•
25 April Apr 2007	•	•	•
14 Mei May 2007	•	•	•
19 September Sept 2007	•	•	•
6 December Dec 2007	•	•	•

DIREKSI

Direksi menjalankan dan memonitor kegiatan usaha Perseroan untuk kepentingan pemegang saham yang memilih Direksi dan kepada mereka Direksi harus bertanggungjawab.

Direksi bertanggung jawab terhadap struktur rencana bisnis yang termasuk Manajemen Resiko Bisnis, Rencana Strategis Fungsional serta Rencanarencana Departemen.

Direksi mempunyai tanggung jawab utama atas nama Perseroan dalam hal laporan keuangan, membentuk dan memantau sistem pengawasan internal dan kepatuhan terhadap ketentuan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia.

Direksi menyelenggarakan pertemuan rutin setiap bulan dan setiap kali diperlukan yang biasanya berlangsung selama beberapa jam.

Selengkapnya mengenai kehadiran Direksi pada pertemuan-pertemuan tersebut disampaikan di dalam Laporan Direksi pada Laporan Tahunan ini.

BOARD OF DIRECTORS

The Board of Directors guides and monitors the business affairs of the Company on behalf of shareholders by whom they are elected and to whom they are accountable.

The Board of Directors is responsible for the development of a structured Business Plan embracing Business Risk Management, Strategic and Functional and Departmental Plans.

The Board of Directors bears primary responsibility for the management of Company, financial reporting, establishing and overseeing the system of internal control and compliance with Indonesian law and prevailing regulations.

The Board of Directors met every month and as required for a couple of hours.

Details of Directors' attendance at these meetings are set out in the Directors' Report within this Annual Report.

DAFTAR HADIR RAPAT DIREKSI SELAMA TAHUN 2007				
Meeting Attendance List of Board of Directors				
TANGGAL Date	ROBERT B. WIDJAJA	FAUZY	BUDY PURNAWANTO	LIANNE WIDJAJA
3 Januari Jan 2007	•	•	•	•
17 Januari Jan 2007	•	•	•	•
21 Agustus August 2007	•	•	•	•
25 Oktober Oct 2007	•	•	•	•
12 November Nov 2007	•	•	•	•

KOMITE AUDIT

Komite Audit dibentuk untuk membantu Komisaris dalam memenuhi tata kelola Perusahaan dan tanggungjawab pada pihak lain dalam kaitannya dengan laporan keuangan Perseroan dan proses laporan keuangan, stuktur pengawasan internal, sistem manajemen resiko (keuangan dan non-keuangan) dan proses eksternal audit. Segala sesuatu tentang kegiatan Komite diatur di dalam sebuah Audit Charter yang disetujui oleh Dewan Komisaris.

Anggota Komite sampai pada saat laporan ini terdiri dari:

1. Syahrizal Sabir (Ketua)
2. Fitradewata Teramihardja (anggota)
3. Thomas H. Secokusumo (anggota)

Komisaris menilai seluruh anggota Komite memiliki pengalaman yang relevan dan pemahaman tentang akuntansi, masalah keuangan untuk memungkinkan mereka melakukan prosedur pengawasan secara efektif.

Komite mengkaji penyelenggaraan eksternal audit setiap tahunnya dan mengadakan pertemuan dengan mereka sedikitnya 2 kali setahun

1. Mengkaji hasil dan temuan audit pada akhir tahun dan pertengahan tahun dan menganjurkan persetujuan atau ketidaksetujuan mereka kepada Komisaris, dan
2. Mengkaji hasil dan temuan audit, kesesuaian dari ketentuan dan perkiraan termasuk di dalam hasil keuangan, kesesuaian akuntansi dan pengawasan keuangan, dan untuk memperoleh respon dari penerapan rekomendasi yang dibuat. Komite menerima laporan berkala dari auditor eksternal atas kebijakankebijakan yang penting dan kegiatan Perseroan, dan segala perlakuan alternatif pada informasi keuangan yang secara umum diterima oleh prinsip-prinsip akuntansi yang telah dibicarakan dengan manajemen.

Komite menguji struktur Perseroan, bisnis dan pengawasan setiap tahun. Hal itu memastikan Komisaris menyadari kegiatan pengawasan internal, manajemen resiko dan masalah kepatuhan yang mungkin akan memberikan dampak pada Perseroan di kemudian hari.

AUDIT COMMITTEE

The Audit Committee ("the Committee") has been established to assist the Board of Commissioner in fulfilling its corporate governance and oversight responsibilities in relation to the Company's financial reports and financial reporting process, internal control structure, risk management systems (financial and non-financial) and the external audit process. The Committee is governed by a charter approved by the Board of Commissioner.

The members of the Committee at the date of this report are as follows:

1. Syahrizal Sabir (Chairman)
2. Fitradewata Teramihardja (member)
3. Thomas H. Secokusumo (member)

The Board of Commissioners deem all members of the Committee have the relevant experience and understanding of accounting, financial issues to enable them to effectively oversee audit procedures.

The Committee reviews the performance of the external auditors on an annual basis and meets with them at 2 times a year to:

1. Review the results and findings of the audit at year end and half year end and recommend their acceptance or otherwise to the Commissioner; and
2. Review the results and findings of the audit, the appropriateness of provisions and estimates included in the financial results, the adequacy of accounting and financial controls, and to obtain feedback on the implementation of recommendations made. The Committee receives regular reports from the external auditor on the critical policies and practices of the Company, and all alternative treatments of financial information within generally accepted accounting principles that have been discussed with management.

The Committee assesses the Company's structure, business and controls annually. It ensures the Board of Commissioners made aware of internal control practices, risk management and compliance matters, which may significantly affect upon the Company in a timely manner.

Komite mengadakan pertemuan apabila dianggap penting dan paling sedikit dilakukan 8 kali dalam setahun. Selengkapnya mengenai kehadiran pada rapat Komite disampaikan dalam Laporan Komite Audit.

Committee meets when deemed necessary and at least 8 times a year. Details of attendance at Committee meetings are set out in the Audit Committee' Report.

DAFTAR HADIR RAPAT KOMITE AUDIT SELAMA TAHUN 2007			
Meeting Attendance List of Audit Committee			
TANGGAL Date	FERDY SUWANDI	THOMAS H. SECOKUSUMO	FITRADEWATA TERAMIHARDJA
25 Januari Jan 2007	●	●	
12 April Apr 2007	●	●	
25 April Apr 2007	●	●	●
26 Oktober Oct 2007	●	●	

STANDAR PERILAKU BISNIS

Standar perilaku bisnis ("SPB") telah dibuat oleh Perseroan untuk menjadi panduan bagi seluruh karyawan dalam menjalankan tugas dan aktifitas di Perseroan agar sesuai dengan perilaku usaha dan ketentuan hukum. SPB mencakup bagian yang penting untuk melindungi perilaku usaha yang sehat di segala aspek dalam kegiatan usaha. SPB berisi ketentuan-ketentuan khusus dan praktis serta aturan standar perilaku bagi karyawan, bagaimana seorang karyawan harus berlaku di dalam aktifitas kerja sehari-hari, dalam menghadapi persaingan dan tuntutan memenuhi tujuan usaha. Kelalaian untuk mematuhi SPB akan berakibat pada sanksi.

SPB berlaku bagi seluruh Direksi, Manager, Karyawan, dan siapapun yang bertindak atas nama Perseroan. SPB memberikan panduan dasar yang dibagi menjadi 7 bagian, yakni:

1. Tanggungjawab terhadap diri sendiri.
2. Tanggungjawab terhadap sesama rekan kerja.
3. Tanggungjawab terhadap pelanggan.
4. Tanggungjawab terhadap pemegang saham.
5. Benturan kepentingan.
6. Tanggungjawab terhadap mitra usaha.
7. Tanggungjawab terhadap lingkungan sosial.

CODE OF BUSINESS CONDUCT

Code of Business Conduct ("CoBC") has been developed by the Company to provide a framework for all employees to conduct the business of the Company in an ethical and legal manner. CoBC cover areas, which are important for securing good business ethics in all aspects of the Group's activities. They contain specific and practical rules, and set the standards for how individual employees should proceed when, in their daily work, they are faced with competition and demands for meeting business objectives. Failure to comply with the CoBC will result in sanctions.

CoBC apply to Board members, managers, employees, hired staff and anyone acting on behalf of the Company. CoBC provides fundamental guidance that divided into 7 element, they are:

1. Responsibility toward oneself.
2. Responsibility toward the colleagues.
3. Responsibility toward the customers.
4. Responsibility toward the shareholders.
5. Conflict of interest.
6. Responsibility toward the business partner.
7. Responsibility toward the social communities

Untuk tingkat Manager, secara khusus dituntut untuk selalu mematuhi standar etika bisnis yang tinggi. Mereka bertanggungjawab untuk senantiasa mengkomunikasikan SPB kepada para bawahannya.

To the managerial level, purposely, shall always require to complying with the high standard of business ethic. They shall be responsible to communicate the CoBC all the time to their subordinates.

TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN

Sebagai bagian dari tanggung jawab sosial, Perseroan menyadari apa yang telah dicapai selama bertahun-tahun ini, tidak bisa dilepaskan dari peran serta semua pihak, atau stakeholders, langsung atau tidak. Termasuk di dalamnya, masyarakat sekitar.

Untuk itu, sejak lama manajemen PT Tigaraksa Satria menyelenggarakan berbagai aktifitas sosial yang secara langsung berkaitan dengan kepedulian terhadap masyarakat yang berupa pemberian sumbangan, santunan, dan pengobatan gratis kepada pihak, atau lembaga yang membutuhkan.

Meski pada masa yang lalu bantuan tersebut masih bersifat spontan namun pada pertengahan tahun 2006, manajemen mulai memusatkan perhatian kepada masalah tanggung jawab sosial perusahaan. Sejak itu, aktifitas Corporate Social Responsibility (CSR) atau tanggung jawab sosial perusahaan sudah lebih teratur, dengan perencanaan matang.

Dalam mendukung pelaksanaan CSR, di tahun 2007, dimulai dengan kegiatan donor darah. Aktivitas yang berlangsung dalam empat bulan sekali sepanjang tahun 2007 itu, menandai pelaksanaan CSR secara rutin, dan terencana. Juga ada kegiatan non-rutin lainnya, berupa sumbangan susu bagi korban banjir di daerah Jawa Tengah, dan Jawa Timur.

Pengobatan Gratis

Perseroan mengadakan pengobatan gratis pada bulan Februari 2007 yang berlokasi di daerah Pondok Ungu, Bekasi, Jawa Barat. Dalam Aksi sosial ini, selain memberikan bantuan medis, Perseroan juga memberikan bantuan berupa pemberian susu untuk dewasa (Produgen) dan susu untuk anak-anak (Chocomax). Kegiatan pengobatan gratis ini diikuti oleh sekitar 600 pasien yang umumnya berasal dari keluarga kurang mampu.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

The company acknowledges active roles both from its direct and indirect stakeholders in helping to achieve the company's successes over the years. This include within it common society members.

Thus as part of its social responsibility management of PT Tigaraksa Satria have for while been carrying out various social activities which demonstrates its solidarity toward the people. Such activities realized in form of giving donations, financial help and free medications to those individuals or institutions in need.

In the past such activities had been announce spontaneously. However since mid year of 2006 management had begun to focus its attention to this corporate social responsibility issue. Thus creating a well-planned and more organized CSR activity.

In 2007 the company held blood donation every once in four months. The activity marked a routine and well-planned implementation of CSR. But aside from it other non routine activities were also held such as the completion of milk donation for flood victims in Central and East Java.

Free Medications

On February 2007, taking place at Pondok Ungu, Bekasi, West Java, the company organize donations of free medication for local communities. Besides providing free medications, company distributed as well free milk for adult (Produgen) as well as for kids (Chocomax). This activity was participated by 600 patients mostly coming from low class families.

Selain itu dibulan yang sama Perseroan juga memberikan bantuan pengobatan gratis kepada para korban banjir di Kelurahan Semper, Jakarta Utara yang bekerja sama dengan GKJ Cilincing. Pada kegiatan itu juga diberikan pakaian layak pakai yang dikumpulkan dari karyawan Perseroan, serta pemberian biskuit dan susu. Kegiatan ini diikuti lebih kurang 1.000 orang yang berasal dari Kelurahan Semper dan sekitarnya.

Aksi Donor Darah

Kegiatan ini rutin dilaksanakan oleh Perseroan setiap empat bulan sekali. Kegiatan Donor Darah ini bertujuan untuk mengumpulkan darah yang akan disumbangkan kepada PMI untuk kepentingan masyarakat luas. Kegiatan ini tidak hanya diikuti oleh karyawan Perseroan namun juga berasal dari para tenant dan juga karyawan disekitar gedung Tigaraksa. Selama periode April-Agustus-Desember 2007 telah berhasil dikumpulkan sebanyak 156 kantong darah dari peserta. Untuk lebih menarik minat para pendonor, Perseroan mengadakan undian hadiah yang merupakan penghargaan Perseroan terhadap peserta yang telah menunjukkan peduli terhadap sesamanya.

Panti Anak Cacat Bhakti Luhur

Setiap tahun, Perseroan rutin melakukan kunjungan ke Panti Anak Cacat Bhakti Luhur. Pada tahun ini Perseroan memberikan bantuan kepada Panti Anak CACAT Ganda Bhakti Luhur. Bantuan yang diberikan selain berupa susu untuk anak-anak (Chocomax dan Produk dari Principal) juga disediakan bantuan buku dari Tira Pustaka.

On the same month the company in cooperation with GKJ Cilincing had also distributed free medications for flood victims at Semper District, North Jakarta. Besides free medications, the activity also distributed wearable clothes collected from company's employees, crackers and milk. This time the activity was participated by at least 1000 people coming from Semper District and its surroundings.

Blood Donation

This particular activity is routinely held by the company every once in four months. It aims to collect blood which then will be donated to Red Cross Indonesia for the benefit of many citizens in Indonesia. The activity was not only participated by company's employees but also from fellow tenants and employees situated around the Tigaraksa building. During the period of April-August-December 2007 the company had succeed in collecting as much as 156 blood bags. To attract more donators, the company came up with prize winning lotteries as a form of appreciation to participants in performing their solidarity toward their fellow citizens.

Bhakti Luhur Community House for Disabled Children

Every year the company conduct a routine visit to Bhakti Luhur Community House for the Disabled Children, This year the company are providing assistance to the Panti Anak CACAT Ganda Bhakti Luhur by giving milk for kids (Chocomax and a product from Principal)and books from Tira Pustaka.

Program Orang Tua Asuh (OTA)

Pada bidang pendidikan, Perseroan turut serta dalam menunjang kemajuan dunia pendidikan melalui Program Orang Tua Asuh, yang mulai dijalankan pada awal April 2007. Program ini ditujukan kepada anak-anak karyawan Perseroan pada level non-management yang memiliki prestasi cukup baik disekolahnya, mulai dari tingkat Sekolah Dasar (SD) sampai dengan tingkat Sekolah Menengah Atas (SMA). Program Orang Tua Asuh ini berupa pemberian dana pendidikan kepada anak-anak yang menjadi anak asuh dari program ini, dimana dana tersebut berasal dari Perseroan serta sumbangan rutin setiap bulan dari karyawan yang bersedia menjadi orang tua asuh.

Sampai saat ini telah tercatat kurang lebih 50 anak yang telah memperoleh dana pendidikan dari Program Orang Tua Asuh ini. Secara bertahap, program ini diharapkan dapat terus berlanjut ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi lagi, dengan komitmen yang tinggi dari Perseroan untuk turut mencerdaskan anak bangsa.

Foster Parents Program

The company also shows its concern toward education through its Foster Parents Program commencing on early April 2007. The program aims childrens of non management level employees of the company at the age between Elementary School and High School which are considered academically well-performed at school. The program realizes itself in the form of giving education fund to children listed within the program. The fund itself originated from the company itself and a monthly routine donation from employees willing him or herself to become a foster parent.

Up to this day 50 children are recorded to have received the education fund through this Foster Parents Program. With the company's high commitment to educate children of Indonesia, the program is expected to gradually developed and continue to a higher level of education.



LAPORAN KEUANGAN KONSOLIDASI
Consolidated Financial Statements