



DANAMAS

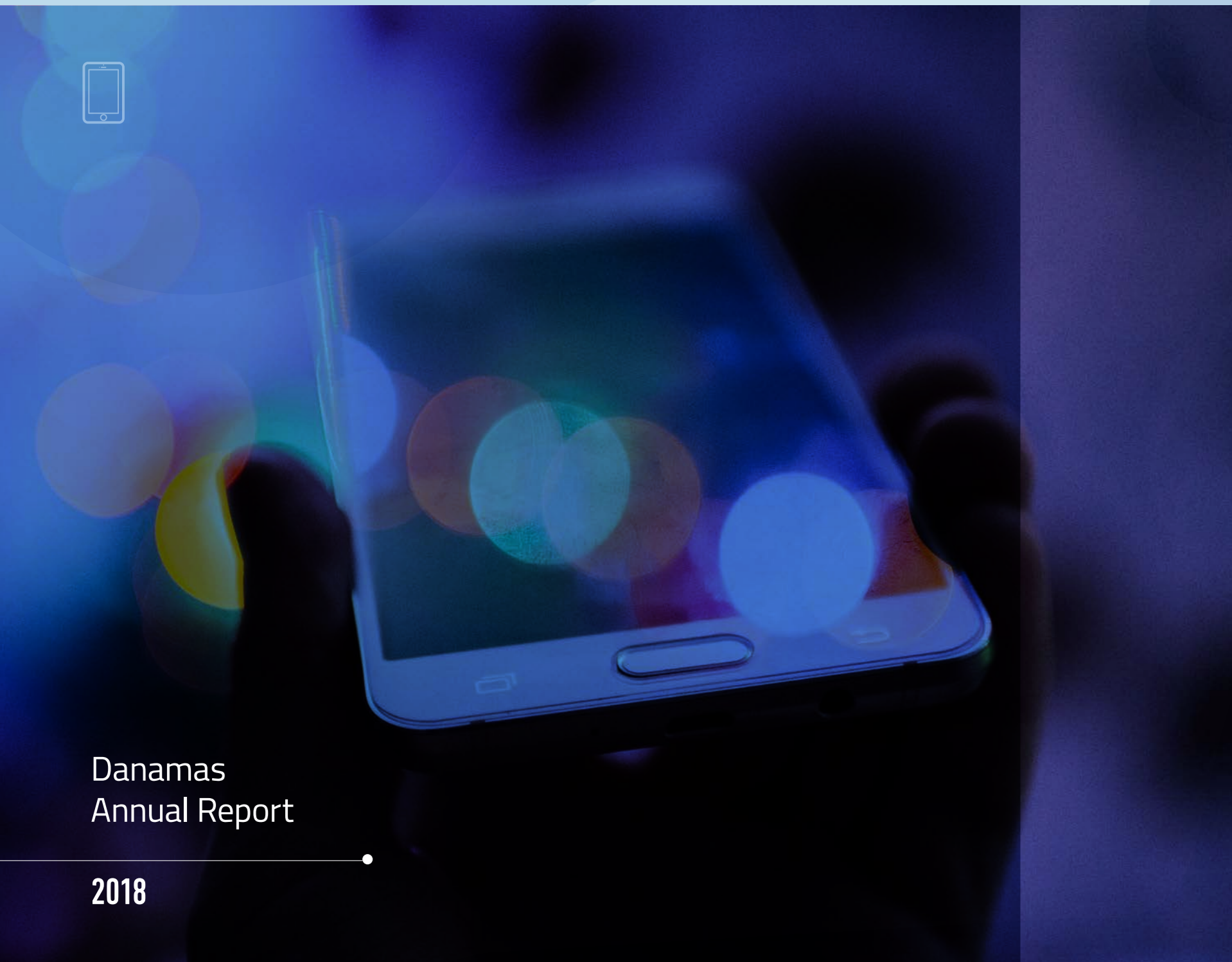
LAPORAN TAHUNAN

ANNUAL REPORT

2018



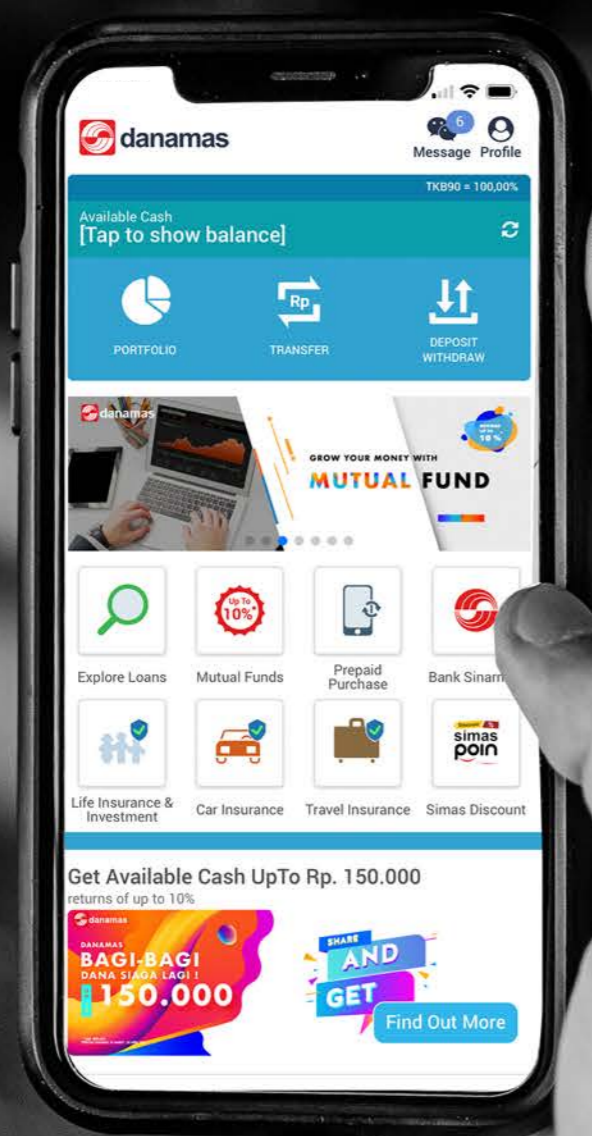
Daftar Isi Index



Pengantar <i>Foreword</i>	05
Kilas Kinerja <i>Performance Review</i>	06
Profil Perusahaan <i>Company Profile</i>	18
Laporan Manajemen <i>Management Report</i>	28
Profil Dewan Komisaris <i>BOC Profile</i>	35
Profil Dewan Direksi <i>BOD Profile</i>	38
Struktur Perusahaan <i>Company Structure</i>	42
Pembukaan Cabang <i>Branch Opening</i>	48
Aktivitas Bisnis <i>Business Activities</i>	50
Analisa & Pembahasan Manajemen <i>Management Discussion & Analysis</i>	52
Tata Kelola Perusahaan <i>Good Corporate Governance</i>	62
Laporan Keuangan <i>Financial Statement</i>	72

Pengantar

Foreword



Industri keuangan berbasis teknologi informasi saat ini telah berkembang dengan pesat dan diperkirakan akan terus berkembang di tahun-tahun mendatang.

The information technology-based financial industry is currently growing rapidly and is expected to continue to grow in the coming years.

Perkembangan yang pesat ini berdampak pada persaingan usaha di bidang pemanfaatan teknologi informasi yang akan semakin ketat.

This rapid development has an impact on business competition in the field of information technology utilization which will be increasingly stringent.

Salah satu bidang usaha teknologi informasi yang perkembangannya cukup pesat adalah usaha Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi atau peer-to-peer lending (P2P) yang dapat dilihat dari banyaknya perusahaan teknologi keuangan P2P yang baru berdiri akhir-akhir ini.

One of the rapidly developing information technology business fields is the Information Technology-Based Lending peer-to-peer Lending Service (P2P) which can be seen from the many P2P financial technology companies that have only recently been established.

PT. Pasar Dana Pinjaman sebagai perusahaan teknologi keuangan dengan platform bernama Danamas, didukung oleh manajemen yang berlatar belakang industri keuangan akan senantiasa berusaha untuk memberikan pelayanan terbaik bagi para Pengguna Layanannya.

PT. Pasar Dana Pinjaman as a financial technology company with a platform named Danamas, supported by management with a background in the financial industry will always strive to provide the best service for its Service Users.

Profil Perusahaan ini merupakan bukti kesiapan operasional Danamas dalam menjalankan kegiatan usaha yang telah disesuaikan dengan ketentuan terbaru dari Otoritas Jasa keuangan (OJK). Selain itu Profil Perusahaan ini juga dimaksudkan sebagai usaha untuk memperkenalkan lebih jauh mengenai industri P2P Lending kepada masyarakat luas.

This Company Profile is a proof of Danamas operational readiness in carrying out business activities that have been adjusted to the latest provisions of the Financial Services Authority (OJK). In addition, this Company Profile is also intended as an attempt to introduce further about the P2P Lending industry to the wider community.

Danamas bertekad untuk dapat memberi kontribusi yang positif dan bermanfaat bagi para pemangku kepentingan serta pertumbuhan perekonomian nasional yang berkesinambungan.

Danamas is determined to be able to provide positive and beneficial contributions to stakeholders and sustainable national economic growth.

Dani Lihardja

Direktur Utama / President Director





CHAPTER

01

**Kilas
Kinerja**
Performance
Review



1.1 IKHTISAR KEUANGAN

Financial Highlights

Laporan Laba Rugi

Income Statement

Neraca per 31 Desember 2018 dengan perbandingan per 31 Desember 2017 dapat dilihat dalam Tabel berikut (dalam ribuan Rupiah):

The balance sheet as of December 31, 2018 by comparison as of December 31, 2017 can be seen in the following Table (in Thousands Rupiah):

AKTIVA / ASSETS	31/12/2018	31/12/2017
Aktiva Lancar Current asset		
Kas Cash	6,061,583	4,401,539
Piutang Lainnya Other Receivables	17,604,167	
Biaya Dibayar Dimuka Prepaid expenses	100,053	147,187
Investasi Investment	701,416,974	4,548,726
Jumlah Aktiva Lancar Amount of Current Assets	725,182,777	
Aktiva Tetap Fixed assets		
Harga Perolehan Property and Equipment	3,994,836	1,462,999
Akumulasi Penyusutan Accumulated depreciation	(1,601,409)	(730,218)
Aktiva Tetap - Bersih Fixed assets - net of accumulated	2,393,427	732,781
TOTAL AKTIVA TOTAL ASSETS	727,576,204	5,281,507

LIABILITAS & EKUITAS / LIABILITY & EQUITY	31/12/2018	31/12/2017
Kewajiban Liability		
Hutang Pajak Tax payable	555,819	29,302
Biaya Masih Harus Dibayar Accrued Expenses	823,806	349,354
Hutang Lain-lain Other liabilities	5,391,811	2,694,868
Jumlah Kewajiban Total Liabilities	6,771,436	3,073,524
Ekuitas Equity		
Modal Disetor Paid-up capital	7,501,000	5,000,000
Tambahan Modal Disetor Additional Paid-in Capital	702,749,000	
Saldo Laba (Rugi) Retained earnings (deficit)	10,554,768	(2,792,017)
Jumlah Ekuitas Total Equity	720,804,768	2,207,983
JUMLAH KEWAJIBAN & EKUITAS TOTAL LIABILITIES & EQUITY	727,576,204	5,281,507

Angka-angka dinyatakan dalam jutaan rupiah, kecuali disebutkan lain
Figures are expressed in million rupiah unless otherwise stated



Labarugi untuk periode yang berakhir 31 Desember 2018 dengan perbandingan periode yang berakhir 31 Desember 2017 adalah sebagai berikut:

Profit and Loss for the period ended 31 December 2018 with a comparison of the periods ending 31 December 2017 are as follows:

LABA RUGI / PROFIT AND LOSS	31/12/2018	31/12/2017
PENDAPATAN INCOME		
Jasa Perantara / Administrasi Intermediary Services / Administration	7,359,743,430	511,905,760
Pendapatan Lainnya Other Income	19,021,140,577	
Jumlah Pendapatan The amount of income	26,380,884,007	511,905,760
BEBAN OPERASIONAL OPERATIONAL EXPENSES		
Gaji & Tunjangan Salaries & Employee Benefits	6,790,574,103	550,939,729
Umum dan Administrasi General and Administrative	3,479,512,354	845,980,236
Penyusutan Depreciation	871,190,751	605,708,993
Marketing/Pemasaran & Entertainment Marketing & Entertainment	1,498,392,544	385,293,390
Transportasi Transportation	213,401,560	
Jumlah Beban Operasional Total Operating Expenses	12,853,071,312	2,387,922,348
Beban Lain-lain Other expenses	(181,027,404)	17,922,467
LABA (RUGI) SEBELUM PAJAK PROFIT (LOSS) BEFORE TAX	13,346,785,291	(1,858,094,121)
PAJAK PENGHASILAN INCOME TAX	-	-
JUMLAH PENGHASILAN (RUGI) KOMPREHENSIF	13,346,785,291	(1,858,094,121)
<i>TOTAL COMPREHENSIVE INCOM (LOSS)</i>		

Angka-angka dinyatakan dalam jutaan rupiah, kecuali disebutkan lain
Figures are expressed in million rupiah unless otherwise stated

LAPORAN ARUS KAS STATEMENTS OF CASH FLOW	31/12/2018	31/12/2017
ARUS KAS DARI AKTIVASI OPERASI <i>CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES</i>		
Penerimaan kas dari: <i>Cash Receipts from:</i>		
Bunga <i>Interest</i>	100,384,550	21.718.967
Jasa layanan pinjam meminjam uang <i>Funds lending and borrowing services</i>	7,359,743,430	511.905.760
Lain-lain <i>Others</i>	2,696,942,387	2.689.869.014
Pengeluaran kas untuk: <i>Cash Receipts from:</i>		
Gaji & Tunjangan <i>Salaries & Employee Benefits</i>	(6,249,052,265)	(565.582.770)
Bunga <i>Interest</i>	(52,503,747)	-
Pemasaran <i>Marketing</i>	(1,498,392,544)	(385.293.390)
Beban umum dan Administrasi <i>General and administration expenses</i>	(3,186,331,871)	(410,146,232)
Lain-lain <i>Others</i>	(228,908,207)	(2.800.000)
Kas Bersih Diperoleh dari (Digunakan untuk) Aktivitas Operasi <i>Net Cash Provided by (Used in) Operating Activities</i>	(1,058,118,267)	1.859.671.349
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI <i>CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES</i>		
Perolehan aset tetap <i>Aquisitions of property and equipment</i>	(2,531,837,129)	(549.946.205)
Perolehan aset perangkat lunak <i>Aquisitions of software</i>	-	(162.500.000)
Penempatan investasi <i>Placement of investment</i>	(700,000,000,000)	-
Kas Digunakan untuk Aktivitas Investasi <i>Cash used in investing activities</i>	(702,531,837,129)	(712.446.205)
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN <i>CASH FLOWS FROM A FINANCING ACTIVITIES</i>		
Penerimaan dari penerbitan modal saham <i>Proceeds from issuance of capital stock</i>	2,501,000,000	2,500,000,000
Penerimaan tambahan modal disetor <i>Proceeds of additional paid-in capital</i>	702,749,000,000	-
Kas Diperoleh dari Aktivitas Pendanaan <i>Cash Provided by Financing Activities</i>	705,250,000,000	2.500.000.000
KENAIKAN BERSIH KAS <i>NET INCREASE IN CASH</i>	1,660,044,604	3.647.225.144
KAS PADA AWAL TAHUN <i>CASH AT THE BEGINNING OF THE YEAR</i>	4,401,538,525	754.313.381
KAS PADA AKHIR TAHUN <i>CASH AT THE END OF THE YEAR</i>	6,061,583,129	4.401.538.525

Angka-angka dinyatakan dalam jutaan rupiah, kecuali disebutkan lain
Figures are expressed in million rupiah unless otherwise stated

Rasio Keuangan Financial Ratio

Selama tahun 2018 hasil rasio lancar yang sudah diperoleh perusahaan adalah sebagai berikut:
During 2018 the results of the current ratio obtained by the company are as follows:

RASIO LANCAR CURRENT RATIO

2.42

RASIO TOTAL HUTANG TERHADAP EKUITAS RATIO OF TOTAL DEBT TO EQUITIES

0.02

RASIO TOTAL HUTANG TERHADAP ASSET RATIO OF TOTAL DEBT TO ASSETS

0.02



1.2 IKHTISAR OPERASIONAL

Operational overview



PT. Pasar Dana Pinjaman sudah menjangkau semua lapisan masyarakat dan wilayah diseluruh Indonesia. Hal ini terlihat dari jumlah propinsi yang telah menjadi pengguna Danamas di 34 propinsi yang ada di Indonesia. Hingga akhir Desember 2018 telah melayani sebanyak 35,667 orang yang memberi pinjaman (lender) dan sebanyak 169,374 orang sebagai penerima pinjaman (borrower). Total nilai pinjaman yang terealisasi sebesar Rp1,263,299,361,897,- dengan jumlah transaksi pinjaman yang terealisasi sebanyak 685,701 kali dan total nilai pinjaman yang telah lunas Rp1,007,360,494,576,-.

Posisi pinjaman terealisasi, pinjaman lunas serta jumlah pemodal Perusahaan sampai dengan 31 Desember 2018 dan perbandingan sampai dengan 31 Desember 2017 adalah sebagai berikut:

PT. Pasar Dana Pinjaman has reached all levels of society and regions throughout Indonesia. This can be seen from the number of provinces that have become Danamas users in 34 provinces in Indonesia. Until the end of December 2018, there were 35,667 people who gave loans (lenders) and as many as 169,374 people as loan recipients (borrower). The total value of the loans realized amounted to Rp1,263,299,361,897,- with the number of loan transactions realized as many as 685,701 times and the total value of the loans that had been paid off was Rp1,007,360,494,576.

The position of the loan is realized, the loan is paid off and the number of the Company's investors is up to December 31, 2018 and the comparison up to December 31, 2017 is as follows:

	31/12/2018	31/12/2017
Total pinjaman terealisasi <i>Total loans are realized</i>	Rp1,263,299,361,897	Rp380,018,506,000
Total pinjaman lunas <i>The total loan is paid off</i>	Rp1,007,360,494,576	Rp366,463,461,000
Jumlah pinjaman terealisasi <i>The loan amount is realized</i>	685,701 Kali/Times	86,055 Kali/Times
Jumlah Pemberi Pinjaman <i>Number of Lenders</i>	35,667 Orang /Person	12,640 Orang /Person

Berikut ini adalah nominal pinjaman yang telah tersalurkan sampai dengan 2018 berdasarkan wilayah Jabodetabek, Pulau Jawa, dan Luar Pulau Jawa:

The following are nominal loans that have been channeled up to 2018 based on the Jabodetabek region, Java Island, and Outside Java:

WILAYAH / Region	31/12/2018	31/12/2017
Jabodetabek <i>Jabodetabek</i>	Rp 198,948,199,150	Rp10,056,095,321
Jawa Jawa	Rp 602,498,376,308	Rp209,895,145,879
Luar Pulau Jawa <i>Outside of Java Island</i>	Rp 461,852,786,439	Rp160,067,265,200
TOTAL	Rp1,263,299,361,897	Rp380,018,506,000

JANGKAUAN WILAYAH

Sebagaimana dinyatakan di atas, layanan Danamas telah mencapai 34 provinsi di Indonesia. Berikut ini adalah daftar provinsi di Indonesia yang ada adalah Pengguna yang bertransaksi melalui Danamas bersama dengan nominal pinjaman yang telah disalurkan masing-masing selama 2017 dan 2018:

REGION COVERAGE

As stated above, the Danamas service has reached 34 provinces in Indonesia. The following is a list of provinces in Indonesia where there are Users who transact through Danamas along with the loan nominal that has been channeled during 2017 and 2018 respectively:

NO.	LIABILITAS & EKUITAS / Liability & Equity	31/12/2018	31/12/2017
1.	DKI Jakarta	Rp198,948,199,150	Rp10,056,095,321
2.	DIY	Rp10,358,207,789	Rp60,969,980
3.	Bali	Rp79,671,390,642	Rp55,108,936,803
4.	Bangka Belitung	Rp3,925,920,164	Rp81,182,960
5.	Banten	Rp95,587,107,145	Rp30,588,490,590
6.	Bengkulu	Rp25,182,046,184	Rp16,376,829,120
7.	Gorontalo	Rp2,676,127,596	Rp65,000,000
8.	Jambi	Rp52,085,462,808	Rp28,759,439,294
9.	Jawa Barat	Rp291,661,214,018	Rp111,782,853,533
10.	JawaTengah	Rp125,460,109,384	Rp64,932,469,318
11.	JawaTimur	Rp79,431,737,972	Rp2,531,362,458
12.	Kalimantan Barat	Rp 8,561,034,125	Rp130,094,614
13.	Kalimantan Selatan	Rp 8,160,978,839	Rp36,638,491
14.	Kalimantan Tengah	Rp3,622,504,004	Rp107,769,721
15.	Kalimantan Timur	Rp17,448,264,655	Rp47,428,885
16.	Kalimantan Utara	Rp2,323,930,590	-----
17.	Kepulauan Riau	Rp14,416,372,353	Rp83,660,261
18.	Lampung	Rp46,237,536,862	Rp26,528,475,374
19.	Maluku	Rp2,342,996,682	Rp83,000,000
20.	Maluku Utara	Rp1,372,700,708	Rp93,500,000
21.	Aceh	Rp5,642,495,013	Rp631,092,770
22.	Nusa Tenggara Barat	Rp4,357,124,536	Rp247,012,298
23.	Nusa Tenggara Timur	Rp4,591,870,357	Rp311,364,098
24.	Riau	Rp12,680,324,524	Rp84,309,801
25.	Sulawesi Barat	Rp798,466,957	Rp103,000,000
26.	Sulawesi Selatan	Rp23,971,082,043	Rp208,837,506
27.	Sulawesi Tengah	Rp3,913,786,786	Rp56,006,542
28.	Sulawesi Tenggara	Rp2,932,474,253	Rp90,000,000
29.	Sulawesi Utara	Rp14,241,433,975	Rp203,081,373
30.	Sumatera Selatan	Rp57,820,552,823	Rp24,318,583,426
31.	Sumatera Barat	Rp13,141,707,560	Rp2,694,519,163
32.	Sumatera Utara	Rp41,010,840,906	Rp3,546,510,300
33.	Papua	Rp6,230,706,872	Rp45,000,000
34.	Papua Barat	Rp2,492,653,622	Rp25,000,000
	Total	Rp1,263,299,361,897	Rp380,018,506,000



Jumlah pinjaman terelalisasi sampai dengan Tahun 2017 adalah Rp380.018.506.000,-, sedangkan pinjaman terealisasi sampai dengan 2018 adalah Rp1.263.299.361.897,-. Pinjaman terealisasi terbesar pada Tahun 2018 terdapat di provinsi Jawa Barat, yaitu sebesar Rp291.661.214.018,-.

The number of loans expedited up to 2017 is Rp380,018,506,000, while loans realized up to 2018 are Rp1,263,299,361,897. The largest realized loan in 2018 is in the province of West Java, which is Rp291,661,214,018.

Jumlah peminjam per Desember 2017 adalah 14,641 orang sedangkan jumlah peminjam per Desember 2018 adalah 169,374 orang. Terjadi peningkatan jumlah peminjam yang terdaftar di Danamas hal ini menunjukkan peran peer to peer lending Danamas dapat membantu kebutuhan pengusaha UMKM untuk mendapatkan pendanaan modal usahanya, tentunya dengan bunga yang wajar dan tidak memberatkan pelaku usaha.

The number of borrowers as of December 2017 was 14,641 people while the number of borrowers as of December 2018 was 169,374 people. An increase in the name of borrowers registered at Danamas shows that the role of the Danamas peer to peer lending can help the needs of MSME entrepreneurs to obtain business capital funding, of course with reasonable interest and not burdening business operators.

Berikut Data peminjam (borrower) berdasarkan Pulau Jawa dan Luar Pulau Jawa:

The following data are borrowers based on Java Island and Outside Java:

AKUMULASI JUMLAH PENERIMA PINJAMAN (Satuan Orang)/ Accumulation of the number of Borrowers (Unit)	31/12/2018	31/12/2017
Jawa Java	100,028	7,526
Luar Pulau Jawa Outside of Java Island	49,408	5,614
Data Belum Lengkap Incomplete data	19,938	1,501
Agregat Aggregate	169,374	14,641

Jumlah pemodal per Desember 2017 adalah 12,640 orang sedangkan jumlah pemodal per Desember 2018 adalah 35,667 orang menunjukkan betapa besarnya minat para pemodal untuk mendanai langsung peminjam melalui Danamas.

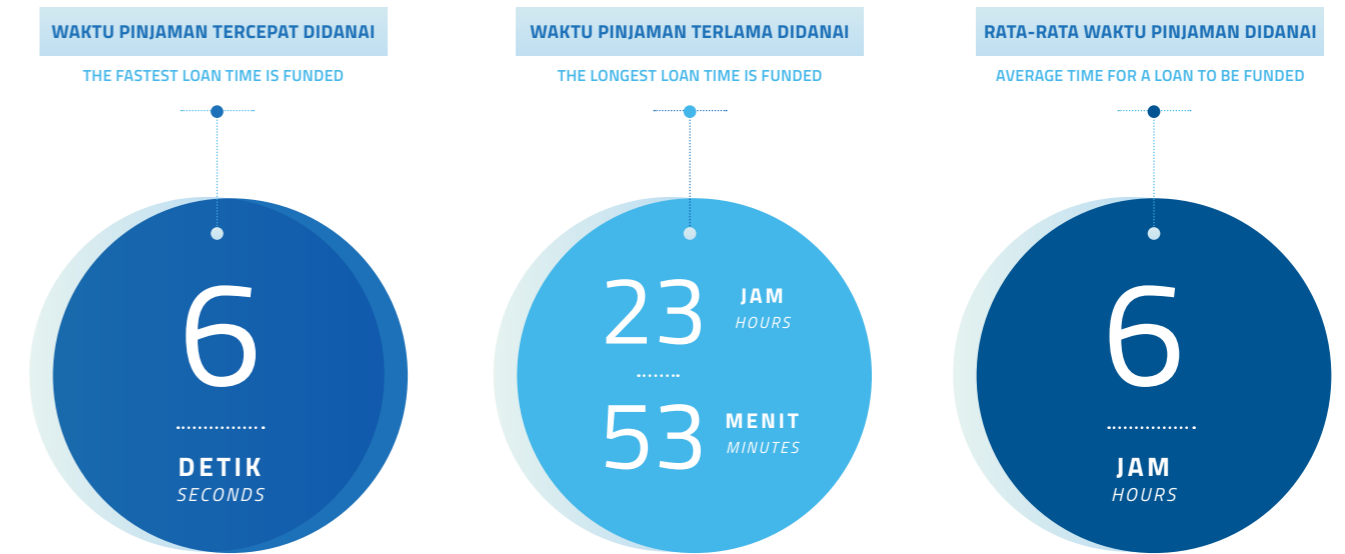
The number of investors as of December 2017 is 12,640 people, while the number of investors as of December 2018 is 35,667 people, showing how much interest investors have to fund borrowers through Danamas directly.

Berikut data pemodal berdasarkan Pulau Jawa dan Luar Pulau Jawa:

Following are the data of investors based on Java and Outside of Java:

AKUMULASI JUMLAH PEMBERI PINJAMAN (Satuan Orang)/ Accumulation of the number of Lenders (Unit)	31/12/2018	31/12/2017
Jawa Java	15,085	5,570
Luar Pulau Jawa Outside of Java Island	6,985	2,930
Data Belum Lengkap Incomplete data	13,597	4,140
Agregat Aggregate	35,667	12,640

Lama waktu pinjaman terpenuhi pada dashboard Danamas:
The loan duration on the Danamas dashboard:



Dari tabel waktu tersebut diatas dapat dilihat selama ini pemodal-pemodal yang ada diplatform Danamas yakin akan kemampuan Danamas dalam menyeleksi peminjam yang ditampilkan pada Dashboard. Sehingga para pemodal di Danamas dengan cepat mendanai setiap peminjam yang tampil.

From the time table above, it showed that so far, the investors who have the Danamas platform are confident of the Danamas' ability to select borrowers displayed on the Dashboard. So that investors in Danamas quickly fund every borrower who appears.

Terlihat perusahaan fintech khususnya peer-to-peer lending dapat menjembatani kebutuhan dana dari para pelaku UMKM yang selama ini belum dapat dilayani oleh Bank atau belum mendapat kesempatan mengajukan pinjaman ke Bank.

It showed that fin-tech companies, especially peer-to-peer lending, can bridge the funding needs of MSME players who have not been able to be served by the Bank or have not had the opportunity to apply for loans to the Bank.

1.3 TESTIMONI

Testimonials



PEMODAL
INVESTOR

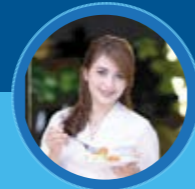
PEMINJAM
BORROWER



DR. S. DIAN. R

Danamas merupakan aplikasi yang modern dan mudah digunakan. Dengan menggunakan aplikasi ini seperti halnya kita memiliki dompet elektronik dengan manfaat yang banyak. Investasi yang ditawarkan sangat mudah, tidak berbelit-belit, serta praktis. Pengguna aplikasi sendiri lah sebagai pemegang kunci dalam bertransaksi. Kapanpun, dimanapun dan seberapa besar hasil yang diinginkan pengguna sendiri yang menentukan.

Danamas is a modern and easy to use application. By using this application as well as we have an electronic wallet with many benefits. The investment offered is straightforward, not complicated, and practical. Users of the application themselves are the key holders of transactions. Whenever, wherever, and how much the results desired by the user are decisive.



FITA YULIANI

Menggunakan aplikasi danamas investasi menjadi lebih mudah dan menguntungkan. Banyak fitur-fitur menarik yang disertakan dalam aplikasi ini. Aplikasi yang direkomendasikan untuk digunakan karena terbilang cukup aman.

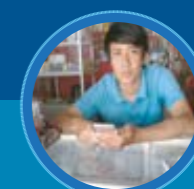
Using the danamas investment application is more comfortable and more profitable. Many exciting features included in this application. Recommended apps to use because it is quite safe.



BAHRUN

Danamas sudah bagus karena sistem aplikasi danamas 24 jam aktif, dan semua operator juga sudah ada.

Danamas is good because the application system and 24 hours is active, and all operators are already there.



BENI S.

Saya sudah lebih dari 1 tahun menjadi peminjam, dan danamas sangat memudahkan untuk melakukan transaksi juga membantu mengembangkan usaha saya.

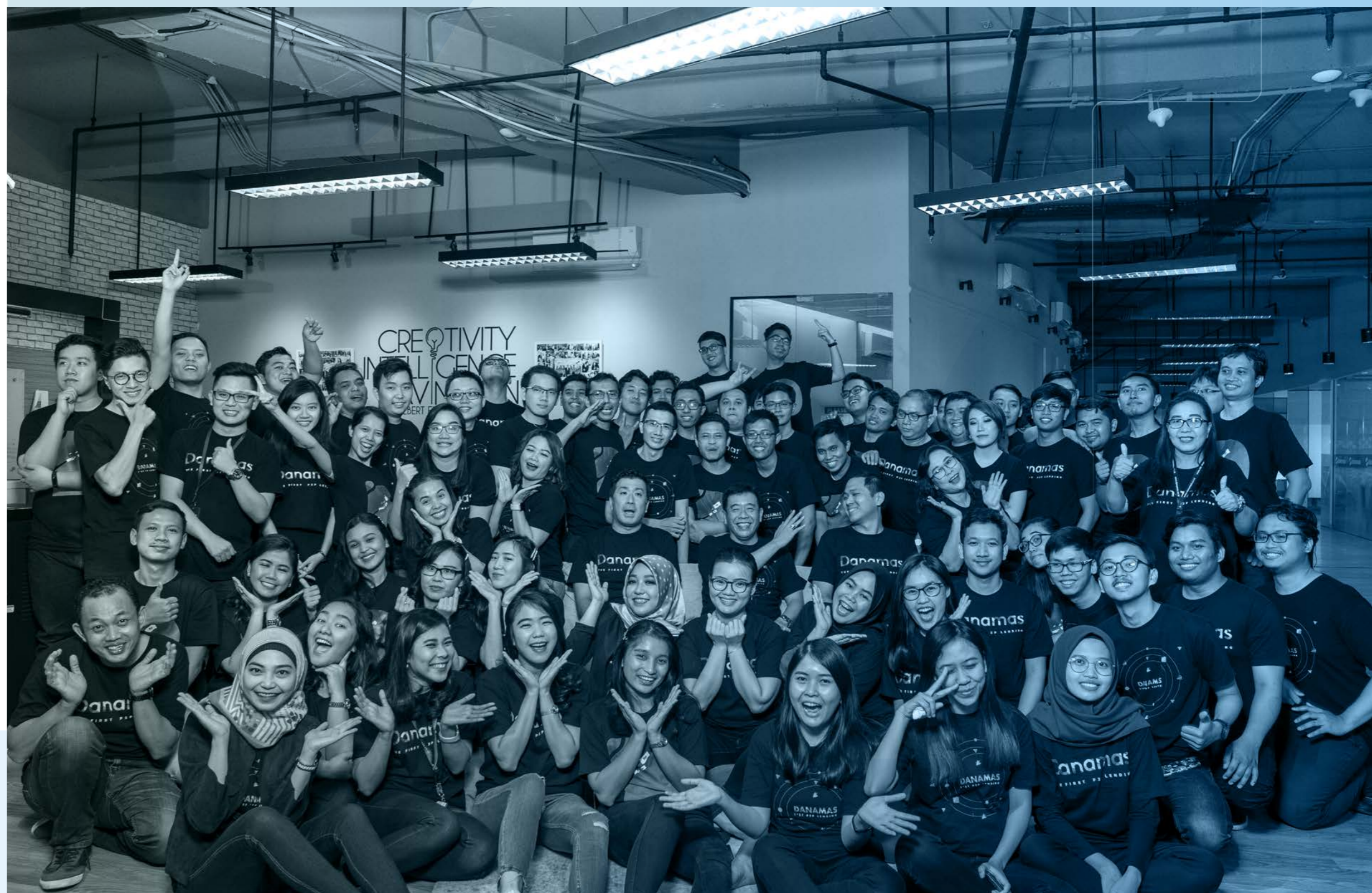
I have been a borrower for more than a year, and Danamas has made it very easy to carry out transactions and helped to develop my business.



CHAPTER

02

**Profil
Perusahaan**
Company
Profile



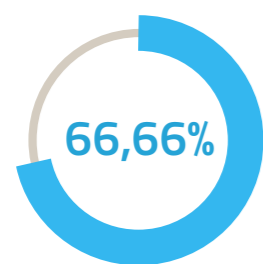
2.1 PROFIL PERUSAHAAN

Company Profile

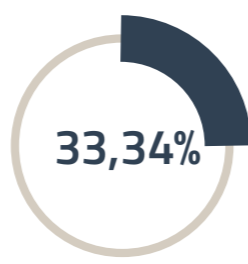


PT. Pasar Dana Pinjaman, sebelumnya bernama PT. Komunindo Arga Digital, berdiri pada bulan Maret 2000. Perubahan nama dari PT. Komunindo Arga Digital menjadi PT. Pasar Dana Pinjaman ini sehubungan dengan pengalihan kegiatan usaha menjadi Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (LPMUBTI) dengan platform bernama Danamas. Pada bulan Maret 2016, Danamas merubah modal dasar menjadi sebesar Rp10 milyar dan modal disetor sebesar Rp2,5 milyar. Selanjutnya di tahun 2017, Danamas kembali melakukan penambahan modal disetor sebesar Rp2,5 Milyar sehingga total modal disetor menjadi Rp. 5 Milyar. Di tahun 2018, perusahaan kembali melakukan penambahan modal disetor sebesar Rp2,501,000,000 yang dilakukan oleh investor baru yaitu ITOCHU Corporation Japan dan sekaligus merubah kepemilikan perusahaan menjadi sebagai berikut :

PT. Pasar Dana Pinjaman, previously named PT. Komunindo Arga Digital, established in March 2000. Change of name from PT. Komunindo Arga Digital becomes PT. Pasar Dana Pinjaman is related to the transfer of business activities to Information Technology Based Lending and Borrowing Services (LPMUBTI) with a platform named Danamas. In March 2016, Danamas changed the authorized capital to Rp10 billion and paid up capital of Rp2.5 billion. Furthermore, in 2017, Danamas returned to make additional paid-in capital of Rp. 2.5 billion so that the total paid up capital becomes Rp5 billion. In 2018, the company again made additional paid-in capital of Rp2,501,000,000 made by new investors namely ITOCHU Corporation Japan and at the same time changing the ownership of the company to the following:



PT. SINAR MAS MULTI ARTHA TBK



ITOCHU CORPORATION JAPAN

PEMEGANG SAHAM / Stake Holders	JUMLAH LEMBAR SAHAM Number of shares	NILAI SAHAM (RP) Value
PT. Sinar Mas Multiartha Tbk	5,000	5,000,000,000
ITOCHU Corporation	2,501	2,501,000,000
Jumlah Total	7,501	7,501,000,000

Dengan total setoran modal sebesar Rp7,501,000,000 dan tambahan modal di setor sebesar Rp702,749,000,000 maka total modal perusahaan menjadi Rp710,250,000,000. PT. Pasar Dana Pinjaman, untuk selanjutnya disebut Danamas, adalah perusahaan teknologi keuangan (financial technology atau fintech) pertama yang telah memperoleh izin usaha layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi (peer-to-peer lending/ P2P) berdasarkan Surat Keputusan Otoritas Jasa Keuangan Nomor KEP-49/D.05/2017 tanggal 6 Juli 2017. Sebelumnya, Danamas telah terdaftar di Kementerian Komunikasi dan Informatika sebagai penyelenggara sistem elektronik melalui Surat Kominfo Nomor : 00232/DJAI.PSE/03/2017 tanggal 16 Maret 2017.

With a total capital deposit of Rp7,501,000,000 and additional capital deposited in the amount of Rp702,749,000,000, the total capital of the company becomes Rp710,250,000,000. PT. Pasar Dana Pinjaman, hereinafter referred to as Danamas, is the first financial technology (financial technology or fintech) company that has obtained an information technology (peer-to-peer lending / P2P) money lending service business based on the Financial Services Authority Decree Number KEP -49 / D.05 / 2017 July 6, 2017. Previously, Danamas was registered with the Ministry of Communication and Information as the organizer of the electronic system through Communication and Information Number: 00232 / DJAI.PSE / 03/2017 dated March 16, 2017.

Danamas menyediakan layanan bagi Pemberi Pinjaman untuk memberikan pinjaman kepada Penerima Pinjaman dengan memilih dan mendanai sendiri calon Penerima Pinjaman yang telah tersedia diplatform Danamas.

Danamas provides services for Loan Providers to provide loans to Loan Recipients by selecting and funding the prospective loan recipients who have already been available at the Danamas diploma.

TELEKOMUNIKASI

Yaitu reseller atau pedagang pulsa telekomunikasi.

TELECOMMUNICATION

Telecommunication pre-paid credits resellers or traders.

PEDAGANG PULSA YANG MEMBELI TELEPON GENGAM ATAU HP.

Yaitu pinjaman berupa kepemilikan telepon genggam kepada pedagang pulsa yang membeli melalui angsuran.

PRE-PAID CREDIT TRADERS WHO BUY CELLPHONES

Loans in the form of ownership of mobile phones to pre-paid credit traders who buy through installments.

TRAVELOKA PAY LATER

Yaitu pinjaman kepada pengguna jasa Traveloka yang melakukan pembelian tiket maupun voucher hotel.

TRAVELOKA PAY LATER

Loans to Traveloka service users who purchase tickets or hotel vouchers.

INVOICE FINANCING

Yaitu pinjaman berupa tagihan yang akan jatuh Tempo kepada perusahaan ternama yang telah melakukan kerjasama dengan Danamas

INVOICE FINANCING

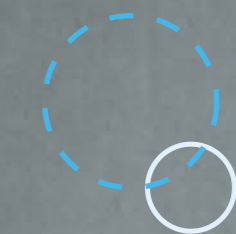
Loans in the form of bills that will fall due to well-known companies that have cooperated with Danamas

SECURED LOAN

Yaitu pinjaman kepada Nasabah PT Sinarmas Sekuritas yang melakukan penjualan saham

SECURED LOAN

Loan to the Customer of PT Sinarmas Sekuritas who sells their shares



Visi *Vision*

Memberdayakan usaha usaha produktif
Empower productive business ventures

Misi *Mission*

- Memudahkan pelaku usaha kecil memperoleh pembiayaan.
- Membantu merealisasikan pembiayaan dengan cepat dan tepat sasaran.
- Membuka kesempatan pelaku usaha kecil untuk terus meningkatkan potensi usahanya.
- *To Facilitate small business actors to obtain financing.*
- *To Help realize financing quickly and on target.*
- *Open opportunities for small businesses to continue to increase their business potential.*

Strategi *Strategy*

1. Mendukung para pengguna Smartphone yang semakin banyak
2. Meningkatkan penetrasi layanan dengan menambah jaringan kantor serta kapasitas & kemampuan sistem
3. Meningkatkan potensi & kapabilitas Sumber Daya Manusia

1. *Educating more Smartphone users*
2. *Improve services by adding office networks and system capacity & capabilities*
3. *Increasing the potential & capability of Human Resources*

Nilai *Value*

- Terus berinovasi
- Memegang teguh komitmen
- Menjaga integritas
- Mengutamakan keamanan dalam bertransaksi
- Peningkatan kapabilitas yang berkelanjutan

1. *Innovative*
2. *Commitments*
3. *Integrity*
4. *Prioritizing security in transactions*
5. *Continuous improvement of capabilities*

2.2 TONGGAK SEJARAH

Milestone

2000

Didirikan dengan nama PT Komunindo Arga Digital, bergerak di bidang manajemen dan layanan komputer

Established under name of PT Komunindo Arga Digital, engaged in computer management and services

2016

Perubahan Anggaran Dasar antara lain :

- Perubahan modal dasar menjadi Rp10 milyar dan modal disetor Rp2,5 milyar.
- Perubahan nama menjadi PT Pasar Dana Pinjaman
- Pengalihan kegiatan usaha menjadi Layanan Pinjam
- Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi

Amendments to the Articles of Association include:

- *Change in authorized capital to Rp10 billion and paid up capital of Rp2.5 billion.*
- *Change of name to PT Pasar Dana Pinjam*
- *Transfer of business activities to Borrowing Services*
- *Borrowing Money Based on Information Technology*

2017

- Penambahan modal disetor sebesar Rp2,5 milyar dari semula Rp2,5 milyar menjadi Rp5 milyar
- Terdaftar sebagai penyelenggara sistem elektronik pada Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kominfo)
- Terdaftar sebagai penyelenggara layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi pada Otoritas Jasa Keuangan (OJK)
- Tercatat sebagai perusahaan financial technology (fintech) pertama yang memperoleh izin usaha layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi (*peer-to-peer lending*) dari OJK Nomor: KEP-49/D.05/2017
- Layanan perusahaan telah mencakup wilayah di 33 propinsi yang ada di Indonesia.

- *Additional paid-in capital of Rp2.5 billion from the original Rp2.5 billion to Rp5 billion*
- *Registered as an organizer of electronic systems at the Ministry of Communication and Information (Kominfo)*
- *Registered as an organizer of information technology-based money lending services at the Otoritas Jasa Keuangan (OJK)*
- *Recorded as the first financial technology (fintech) company to obtain a peer-to-peer lending business license from OJK Number: KEP-49 / D.05 / 2017*
- *The company's services cover areas in 33 provinces in Indonesia.*

2018

- Penambahan modal disetor sebesar Rp2,501,000,000 yang dilakukan oleh investor baru yaitu ITOCHU Corporation Japan
- Perubahan kepemilikan perusahaan
- Perluasan ekosistem peminjam: Pinjaman Multiguna, Traveloka Pay Later, Invoice Financing, dan Secured loan
- Pembukaan 10 Kantor Cabang: Medan, Manado, Makassar, Jakarta, Semarang, Denpasar, Bandung, Yogyakarta, Surabaya, dan Balikpapan.

- *Additional paid-in capital of Rp2,501,000,000 made by new investors, namely ITOCHU Corporation Japan*
- *Changes in company ownership*
- *Expansion of the borrower's ecosystem: Multipurpose Loans, Traveloka Pay Later, Invoice Financing, and Secured loans*
- *Opening of 10 Branch Offices: Medan, Manado, Makassar, Jakarta, Semarang, Denpasar, Bandung, Yogyakarta, Surabaya, and Balikpapan.*



PT. Sinar Mas Multiartha

PT. Sinar Mas Multiartha Tbk. (PT.SMMA) didirikan di Jakarta dengan nama PT. Internas Artha Leasing Company pada tanggal 21 Oktober 1982. PT. SMMA merupakan induk dari perusahaan-perusahaan pada unit usaha Sinar Mas, salah satu Grup Usaha terkemuka di Indonesia, yang memfokuskan usahanya pada sektor jasa keuangan terpadu seperti Perbankan, Multifinance, Asuransi, Pasar Modal, Jasa Administrasi Saham, Sekuritas, Perdagangan dan Jasa serta Teknologi Informasi.

Pada tanggal 1 Mei 1989 nama awal PT. Internas Artha Leasing Company berubah menjadi PT. Internas Arta Finance Company dan selanjutnya dalam rangka melakukan go public pada tanggal 25 Februari 1995 kembali dirubah menjadi PT. Sinar Mas Multiartha Tbk. dengan tagar "One Stop Financial Services"

Hingga saat ini PT. SMMA telah berkembang dengan cepat dengan layanan keuangan terintegrasi dimana terdapat lebih dari 30 perusahaan yang bergerak dalam bidang asuransi, sekuritas, perbankan, pembiayaan, teknologi informasi dan lain-lainnya, yang berada dalam struktur PT. SMMA.

PT. SMMA berkomitmen untuk terus menjadi institusi keuangan terkemuka baik saat ini maupun dimasa mendatang dengan menyediakan jasa bidang keuangan kelas dunia yang berkesinambungan.

Total Aset konsolidasi per akhir Desember 2018 tercatat sebesar Rp100.6 triliun atau naik sebesar Rp11.6 triliun (12.9%) dari 2017 sebesar Rp89.1 triliun. Total Ekuitas per akhir Juni 2018 tercatat sebesar Rp25.1 triliun atau naik Rp2,2 triliun (9.1%) dari 2017 sebesar Rp23,0 triliun. Penghasilan Komprehensif untuk periode 6 bulan yang berakhir Juni 2018 tercatat sebesar Rp2,2 triliun.

Kantor PT. SMMA berlokasi di

PT. Sinar Mas Multi Artha Tbk.

Sinar Mas Land Plaza, Tower I, Lantai 9
Jln. M.H. Thamrin No. 51
Jakarta Pusat 10350

PT. Sinar Mas Multiartha Tbk. (PT. SMMA) was established in Jakarta under the name of PT. Internas Artha Leasing Company on October 21, 1982. PT. SMMA is the parent of companies in the Sinar Mas business unit, one of the leading Business Groups in Indonesia, which focuses its efforts on integrated financial services sectors such as Banking, Multifinance, Insurance, Capital Markets, Stock Administration Services, Security Companies, Trade and Services and Information Technology.

On May 1, 1989 the initial name of PT. Internas Artha Leasing Company changed to PT. Internas Arta Finance Company and subsequently in order to go public on February 25, 1995 again changed to PT. Sinar Mas Multiartha Tbk. with the tagline 'One Stop Financial Services'

Until now, PT. SMMA has developed rapidly with integrated financial services where there are more than 30 companies engaged in insurance, securities, banking, financing, information technology and others, which are within the structure of PT. SMMA.

PT. SMMA is committed to continue to be a leading financial institution both now and in the future by providing sustainable world-class financial services.

The total consolidated assets as of the end of December 2018 were recorded at Rp100.6 trillion or an increase of Rp11.6 trillion (12.9%) from 2017 amounting to Rp89.1 trillion. Total Equity as of the end of December 2018 was recorded at Rp25.1 trillion or an increase of Rp2.1 trillion (9.1%) from 2017 of Rp23.0 trillion. Comprehensive income for FY 2018 was recorded at Rp2.2 trillion.

PT. SMMA is located in



ITOCHU Corporation

Sejarah ITOCHU Corporation diawali pada tahun 1858 ketika seorang pendirinya; Chubei Itoh memulai usaha perdagangan kain linen. Semenjak itu ITOCHU telah berkembang dan berekspansi dengan memiliki lebih dari 100 perusahaan yang berlokasi di Jepang dan di lebih dari 60 negara.

ITOCHU didirikan pada tanggal 1 Desember 1949 dengan Kantor Pusat di Kita-Aoyama 2-chome, Minato-ku, Tokyo, Jepang, merupakan salah satu dari "sogo sosha" di Jepang yang bergerak di banyak bidang usaha seperti perdagangan domestik, ekspor/impor, perdagangan luar negeri untuk bermacam-macam produk seperti tekstil, mesin, metal, mineral, energi, kimia, makanan, teknologi informasi & komunikasi dan keuangan termasuk investasi di Jepang dan diluar Jepang.

ITOCHU adalah perusahaan publik yang terdaftar di Tokyo Stock Exchange dengan nilai saham (common stock) sebesar 253,448 triliun yen dengan jumlah karyawan mencapai lebih dari 4,300 orang sampai dengan 1 April 2019.

Total Aktiva konsolidasi per akhir Maret 2018 tercatat sebesar 10,098.7 milyar yen atau ekuivalen Rp1,297.0 triliun, dengan Ekuitas sebesar 2,936.9 milyar yen atau ekuivalen Rp377.2 triliun dan komprehensif laba sebesar 500,5 milyar yen atau ekuivalen Rp63,3 triliun.

The history of ITOCHU Corporation began in 1858 when it was a founder; Chubei Itoh started a linen trading business. Since then, ITOCHU has grown and expanded to have more than 100 companies located in Japan and in more than 60 countries.

ITOCHU was established on December 1, 1949 with the Head Office at Kita-Aoyama 2-chome, Minato-ku, Tokyo, Japan, is one of 'sogo sosha' in Japan which operates in many business fields such as domestic trade, export / import, foreign trade for various products such as textiles, machinery, metals, minerals, energy, chemicals, food, information technology & communication and finance including investments in Japan and outside Japan.

ITOCHU is a public company listed on the Tokyo Stock Exchange with a common stock value of 253,448 million million yen with more than 4,300 employees as of April 1, 2019.

Total consolidated assets as of the end of March 2018 were recorded at ¥10,098.7 billion or equivalent to Rp1,297.0 trillion, with an equity of ¥2,936.9 billion or equivalent to Rp377.2 trillion and Net profit attributable to ITOCHU ¥500.5 billion or equivalent to Rp64.3 trillion.



CHAPTER

03

Laporan Manajemen Management Report





SAMBUTAN PRESIDEN KOMISARIS

Message from the President Commissioner



Pemegang saham dan Pemangku Kepentingan yang terhormat,

Selama tahun 2018, perekonomian global dihadapkan pada sejumlah tantangan. Perekonomian global, termasuk Indonesia mengalami gangguan dari dinamika perdagangan global yang terjadi. Kebijakan ekonomi Amerika Serikat (AS), diantaranya, perang dagang AS dan Cina dan kenaikan tingkat suku bunga oleh bank sentral AS menjadi tantangan usaha bagi perekonomian global. Pada tahun 2018, perekonomian global tumbuh secara moderat sekitar 3,0% relatif tidak berubah dibandingkan dengan tahun 2017.

Dear shareholders and stakeholders,

During 2018, the global economy was faced with a number of challenges. The global economy, including Indonesia, has been disrupted by the dynamics of global trade. The economic policies of the United States of America, including, the US and Chinese trade wars and the increase in interest rates by the US central bank have become business challenges for the global economy. By 2018, the global economy is growing moderately around 3.0%, relatively unchanged compared to 2017.

Sementara pertumbuhan ekonomi di AS mengalami percepatan, wilayah-wilayah lain di dunia termasuk Cina, Jepang dan Eropa mengalami perlambatan. Kondisi perekonomian Indonesia terus mengalami perbaikan walaupun tidak terlalu signifikan. Pertumbuhan Produk Domestik Brute (PDB) Indonesia pada tahun 2018 sebesar 5,17% sedikit meningkat dibandingkan pada tahun 2017 sebesar 5,07%. Perbaikan pertumbuhan ekonomitersebut ditopang oleh tingkat belanja konsumen yang kuat dan percepatan belanja pemerintah untuk infrastruktur. Inflasi terkendali pada tingkat 3,13%.

While economic growth in the US accelerated, other regions in the world including China, Japan and Europe experienced a slowdown. The condition of the Indonesian economy continues to experience improvements, although not too significant. The growth of Indonesia's Brute Domestic Product (GDP) in 2018 was 5.17%, a slight increase compared to 2017 of 5.07%. The improvement in economic growth was supported by strong levels of consumer spending and accelerated government spending on infrastructure. Inflation is controlled at the level of 3.13%.

Pertumbuhan pasar keuangan di Indonesia dibidang teknologi keuangan yang bertumbuh sangat cepat terutama dibidang layanan pinjam meminjam berbasis teknologi informasi ("P2P Lending") yang disertai persaingan dari Perusahaan yang berbasis diluar negeri yang terus berdatangan ke Indonesia untuk membuat perusahaan P2P Lending. Pada tahun 2018 perusahaan P2P lending yang mendaftarkan ke Otoritas Jasa Keuangan sudah lebih dari 85 Perusahaan.

PT Pasar Dana Pinjaman ("Danamas") melaporkan kinerja keuangan yang sangat baik pada tahun 2018, dengan mencatatkan pendapatan jasa layanan sebesar Rp7.360 juta dan laba setelah pajak sebesar Rp13.347 juta dan bergabungnya ITOCHU Corporation ("ITOCHE") ke Perseroan bertujuan untuk membantu meningkatkan kinerja Perseroan dengan pengalaman yang sangat baik di pasar global. Secara umum, ditengah persaingan yang semakin kompetitif, kondisi pasar keuangan yang masih diliputi tantangan ekonomi global serta kondisi ekonomi dalam negeri yang dinamis, Danamas mampu meningkatkan kinerjanya pada tahun 2018. Hal iniatidak terlepas dari upaya dan kemampuan manajemen dalam mengelola Perseroan dengan baik, efektif dan efisien. Oleh karena itu Dewan Komisaris menyampaikan apresiasi kepada seluruh jajaran manajemen Perseroan atas dedikasi dan kerja keras yang telah dilakukan. Selama tahun 2018 manajemen Perseroan telah menjalankan berbagai langkah strategis untuk fokus agar operasional Perseroan menjadi lebih efisien dengan mengoptimalkan sumber daya yang tersedia.

Kami memandang bahwa keputusan strategis yang diambil Direksi serta tindakan implementasinya telah dilakukan dengan pertimbangan dan perhitungan yang akurat, termasuk mempertimbangkan risiko-risiko usaha. Keputusan tersebut telah dirundingkan bersama dengan kami dalam rapat bersama. Selain itu, implementasinya juga tidak luput dari pengawasan kami sehingga kami senantiasa dapat memberikan nasihat dan rekomendasi yang diperlukan oleh direksi.

Selain menelaah keputusan strategis dan pencapaian kinerja Perseroan di tahun 2018, kami juga telah menelaah prospek usaha dan rencana kerja yang telah disusun Direksi untuk tahun 2019. Kami memandang bahwa prospek usaha dan rencana kerja telah sesuai dengan proyeksi pertumbuhan ekonomi dan pasar keuangan di Indonesia. Target pertumbuhan telah ditetapkan dalam batasan yang tinggi namun masih realistis, serta telah didukung oleh strategi usaha yang dapat mendukung tercapainya target tersebut.

Dewan komisaris mendukung implementasi prinsip-prinsip Tata Kelola Perusahaan yang Baik (Good Corporate Governance) dalam setiap kegiatan usahanya. Dewan Komisaris bersama-sama dengan Direksi memahami bahwa penerapan prinsip-prinsip GCG amat

The growth of financial markets in Indonesia in the field of financial technology is growing very rapidly, especially in the field of information technology-based lending services ("P2P Lending") which is accompanied by competition from overseas-based companies that continue to arrive in Indonesia to create P2P Lending companies. In 2018 P2P lending companies that registered with the Financial Services Authority had more than 85 companies

PT Pasar Dana Pinjam ("Danamas") reported excellent financial performance in 2018, by recording service revenue of Rp7,360 million and profit after tax of Rp13,347 million and the joining of ITOCHU Corporation ("ITOCHE") to the Company aims to help improve the performance of the Company with excellent experience in the global market. In general, amid increasingly competitive competition, financial market conditions are still overwhelmed by the challenges of the global economy and dynamic domestic economic conditions, Danamas is able to improve its performance in 2018. This is inseparable from the efforts and capabilities of management in managing the Company properly, effectively and efficient. Therefore the Board of Commissioners expressed its appreciation to the entire management of the Company for their dedication and hard work. During 2018 the Company's management has carried out various strategic steps to focus on making the Company's operations more efficient by optimizing the available resources.

We consider that the strategic decisions taken by the Board of Directors and their implementation actions have been carried out with accurate considerations and calculations, including considering business risks. The decision was negotiated with us at a joint meeting. Other than that, the implementation is also not free from our supervision so we can always provide advice and recommendations needed by directors.

In addition to reviewing the strategic decisions and achievement of the Company's performance in 2018, we have also reviewed the business prospects and work plans prepared by the Board of Directors for 2019. We view that business prospects and work plans are in line with projections of economic growth and financial markets in Indonesia. The growth target has been set in high limits but still realistic, and has been supported by business strategies that can support the achievement of these targets.

The board of commissioners supports the implementation of the principles of Good Corporate Governance (GCG) in each of its business activities. The Board of Commissioners together with the Board of Directors understands that the application of GCG principles is very

penting untuk mendukung keberlangsungan Perseroan. Perseroan menerapkan berbagai program untuk memperbaiki, memperkuat dan menyempurnakan pelaksanaan GCG diseluruh tingkatan organisasi. Dengan GCG diharapkan Perseroan dijalankan oleh manajemen secara lebih profesional sehingga dapat mencapai tujuan dan meningkatkan nilai Perseroan

Implementasi GCG juga ditandai dengan komunikasi rutin antara rapat Dewan Komisaris dan Direksi, khususnya melalui rapat gabungan yang membahas progress kinerja Perseroan. Rapat ini telah dilaksanakan sebanyak 2 kali dengan tingkat kehadiran penuh oleh anggota Dewan Komisaris dan Direksi. Pelaksanaan rapat ini telah berjalan dengan efektif dan telah menghasilkan nasihat dan rekomendasi yang sesuai dan mendukung kebutuhan Direksi dalam mengelola Perseroan.

Sepanjang tahun 2018, terdapat perubahan komposisi Dewan Komisaris, yaitu bergabungnya Bapak Shuichi Kato dari ITOCHU Corporation, Jepang untuk membantu mengawasi Perseroan. Seluruh Dewan Komisaris yang menjabat telah memenuhi dan terus menjaga pemenuhan syarat jabatan Dewan Komisaris.

Sebagai penutup laporan ini, kami selaku Dewan Komisaris Perseroan memyampaikan terima kasih yang besar kepada Pemegang Saham, Direksi, Otoritas Jasa Keuangan, Mitra Usaha, Karyawan dan masyarakat yang telah mendukung kinerja dan eksistensi Perseroan sampai saat ini. Kami menjaga komitmen untuk terus bekerja sama menumbuhkan usaha dalam jangka Panjang melalui semangat kegigihan dan pantang menyerah.

important to support the sustainability of the Company. The Company implements various programs to improve, strengthen and improve the implementation of GCG at all levels of the organization. With GCG, the Company is expected to be run by management more professionally so that it can achieve its objectives and increase the value of the Company

GCG implementation is also characterized by routine communication between the meetings of the Board of Commissioners and the Board of Directors, especially through joint meetings that discuss the progress of the Company's performance. This meeting has been held twice with full attendance by members of the Board of Commissioners and Directors. The implementation of this meeting has been effective and has produced advice and recommendations that are appropriate and support the needs of the Directors in managing the Company.

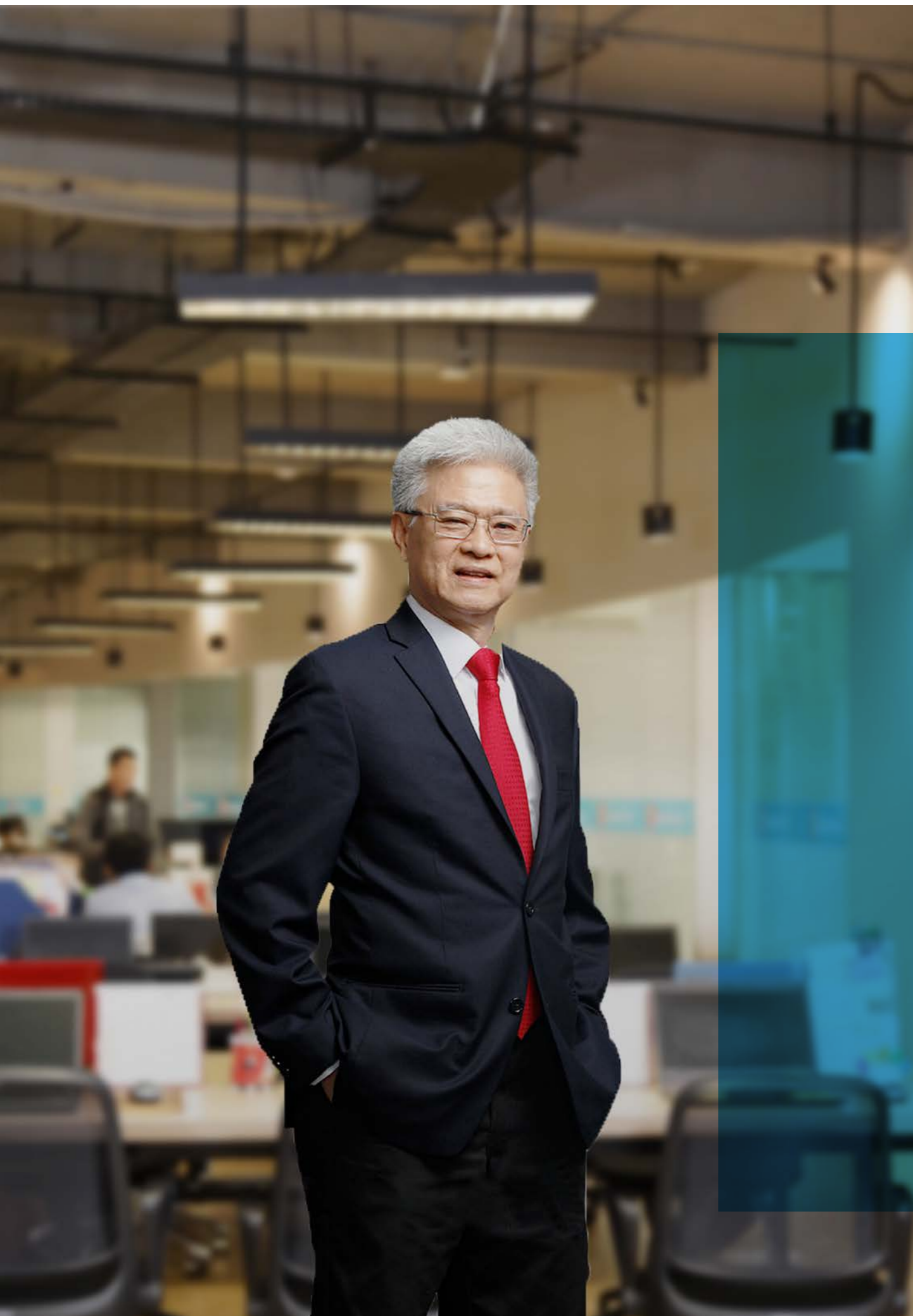
Throughout 2018, there was a change in the composition of the Board of Commissioners, namely the joining of Mr. Shuichi Kato from ITOCHU Corporation, Japan to help oversee the Company. The entire Board of Commissioners has fulfilled and continues to maintain compliance with the terms of office of the Board of Commissioners.

As the closing of this report, we as the Board of Commissioners of the Company express our deepest gratitude to the Shareholders, Directors, Financial Services Authority, Business Partners, Employees and the community for supporting the performance and existence of the Company to date. We maintain a commitment to continue working together to grow the business in the long term through the spirit of persistence and never give up.

Atas nama Dewan Komisaris
On behalf of the Board of Commissioners



Indra Widjaja
Komisaris Utama
President Commissioner



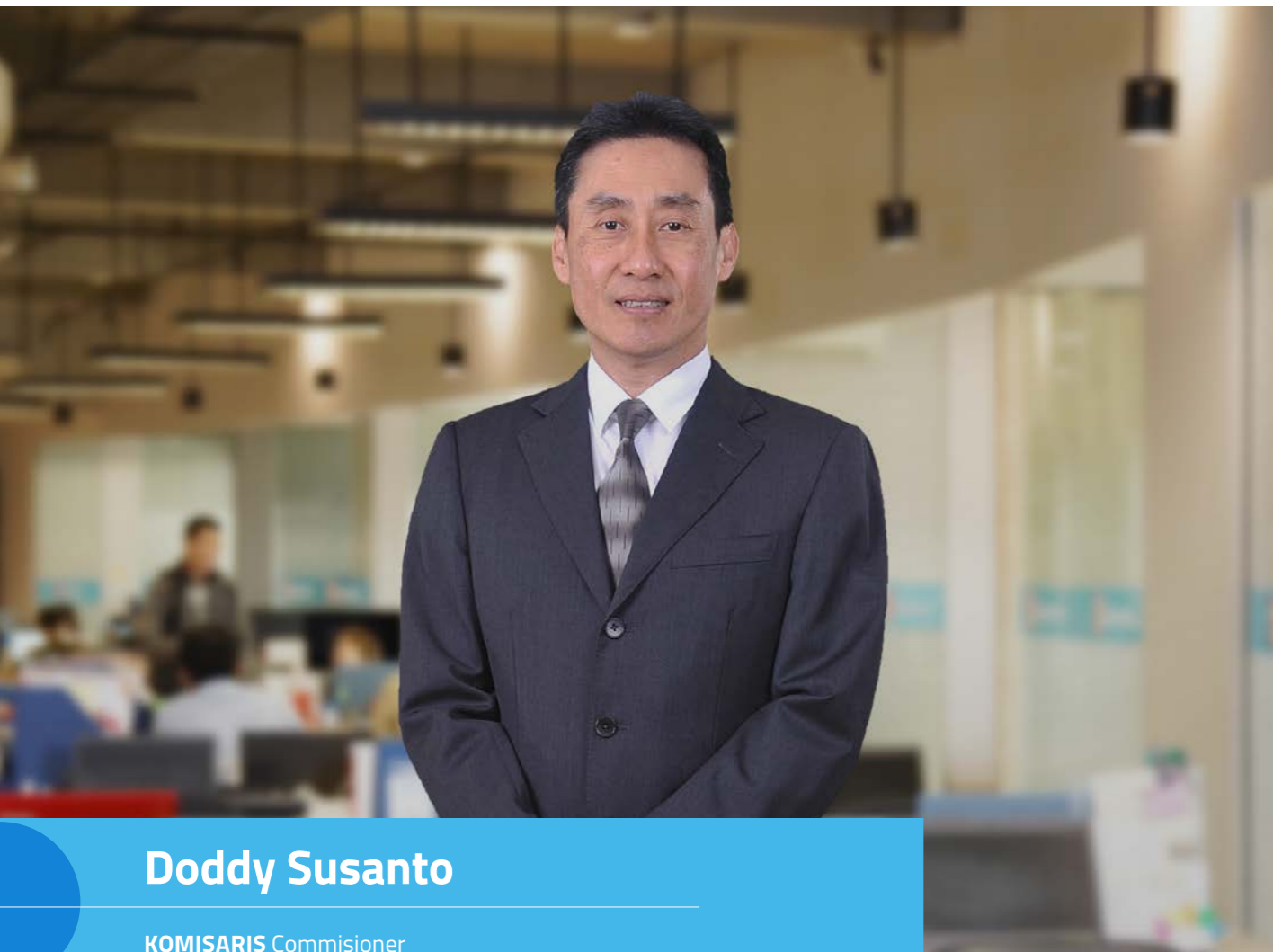
KOMISARIS UTAMA

President Commisioner

Indra Widjaja

Warga Negara Indonesia, lahir pada tahun 1952, meraih gelar Sarjana Bidang Administrasi Bisnis dan Industri dari Universitas Nanyang, Singapura pada tahun 1974. Menjabat sebagai Komisaris PT Sinar Mas Multiartha Tbk sejak tahun 1982 dan sebagai Komisaris Utama sejak tahun 2001 sampai dengan sekarang. Dan sejak tahun 2001 itu juga menduduki beberapa jabatan strategis sebagai Komisaris Utama PT Sinarmas Sekuritas, PT Sinartama Gunita, PT Asuransi Sinar Mas, PT. Asuransi Jiwa Sinar Mas MSIG dan PT. AB Sinar Mas Multifinance. Terhitung sejak tahun 2003 menjabat sebagai Direktur Utama di PT Asuransi Sinar Mas. Pernah menjabat di PT Bank International Indonesia Tbk sebagai Wakil Presiden Direktur dari tahun 1982-1989 dan sebagai Presiden Direktur dari tahun 1989 sampai dengan tahun 1999. Pada tahun 1974-1982 sebagai Direktur di PT Bimoli dan PT Witikco.

An Indonesian citizen, born in 1952, earned a Bachelor's degree in Business and Industrial Administration from Nanyang University, Singapore in 1974. He has served as Commissioner of PT Sinar Mas Multiartha Tbk since 1982 and as President Commissioner until now. And since 2001 he also held several strategic positions as President Commissioner of PT Sinarmas Sekuritas, PT Sinartama Gunita, PT Asuransi Sinar Mas, PT. Sinar Mas Life Insurance MSIG and PT. AB Sinar Mas Multifinance. Since 2003 he has served as President Director of PT Asuransi Sinar Mas. He has served at PT Bank International Indonesia Tbk as Vice President Director from 1982-1989 and as President Director from 1989 to 1999. In 1974-1982 as Director at PT Bimoli and PT Witikco.

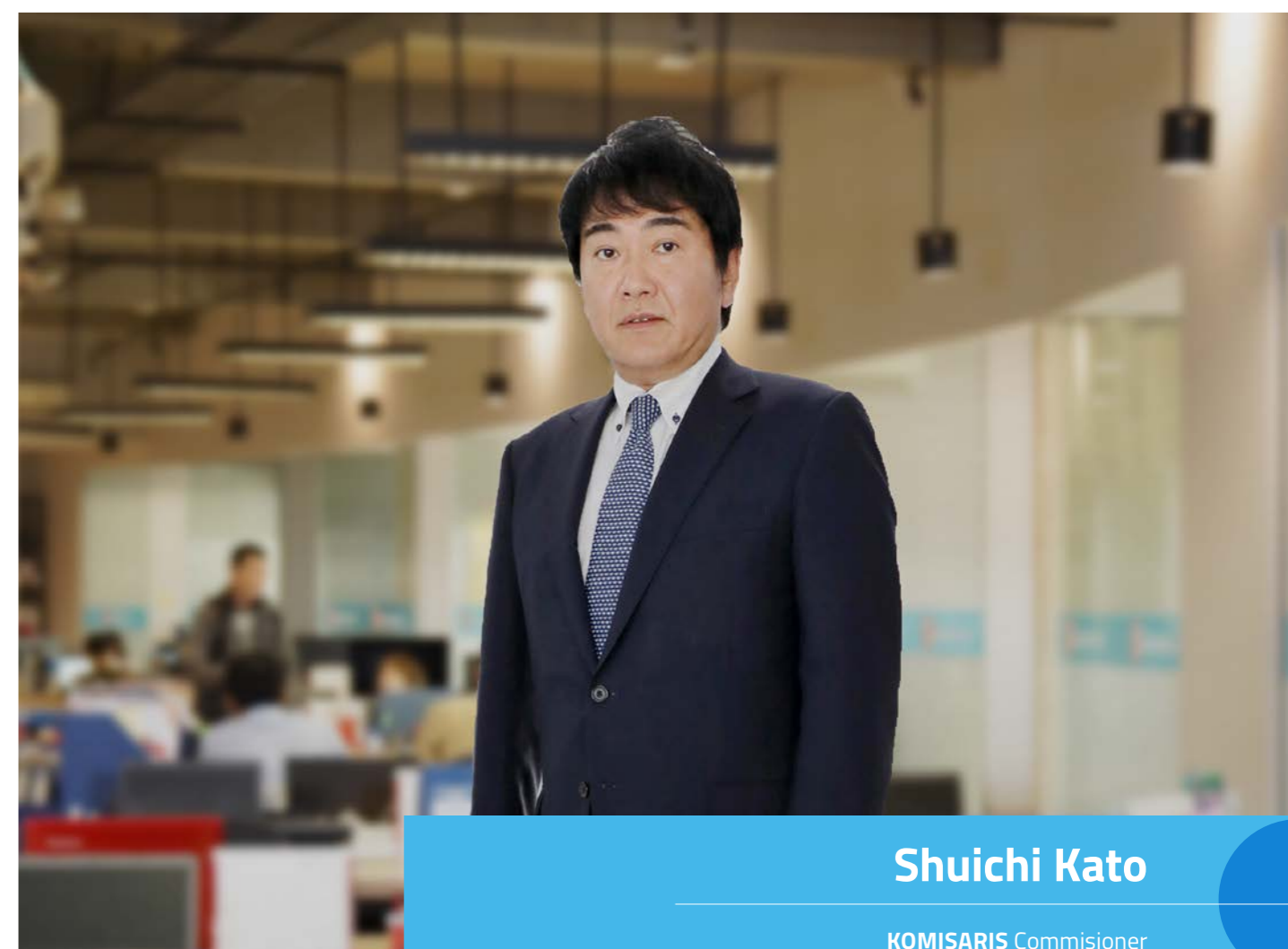


Doddy Susanto

KOMISARIS Commissioner

Warga Negara Indonesia lahir pada tahun 1960. Lulusan Universitas Parahyangan Bandung Fakultas Ilmu Sosial dan Politik pada tahun 1984. Jabatan yang pernah dipegang adalah Manajer cabang BII di Semarang sejak Desember 1989 hingga Oktober 1990, Manajer untuk Area Jawa Tengah sejak November 1990 hingga September 1991, Deputy Manager untuk Area Jawa Timur dan Indonesia Timur sejak Oktober 1990 hingga Agustus 1994, Manajer untuk wilayah Sumatera sejak September 1994 hingga Juni 1997, Direktur Consumer Banking sejak Juni 1997 hingga Agustus 1999, Chief Operating Officer PT. Asuransi Jiwa Sinar Mas MSIG sejak September 1999 hingga September 2000. Sebagai Komisaris PT. Sinar Mas Multifinance sejak Mei 2017 dan Direktur Utama PT. Sinar Mas Multiartha Tbk. dari Juni 2009 sampai dengan sekarang.

Indonesian citizen born in 1960. Graduated from Parahyangan University, Bandung, Faculty of Social and Political Sciences in 1984. The position he held was the BII branch manager in Semarang from December 1989 to October 1990, Manager for the Central Java Area from November 1990 to September 1991, Deputy Manager for East Java and East Indonesia Areas from October 1990 to August 1994, Manager for the Sumatra region since September 1994 to June 1997, Director of Consumer Banking from June 1997 to August 1999, Chief Operating Officer of PT. Asuransi Jiwa Sinar Mas MSIG from September 1999 to September 2000. As Commissioner of PT. Sinar Mas Multifinance since May 2017 and President Director of PT. Sinar Mas Multiartha Tbk. from June 2009 to the present.



Shuichi Kato

KOMISARIS Commissioner

Warga negara Jepang yang lahir pada 1965, beliau mengambil jurusan hukum di Universitas Kyoto. Karirnya dimulai sebagai currency trader di ITOCHU Corporation pada tahun 1987. Setelah bekerja sebagai ahli ekonomi di Japan Center for economic Research and Brooking Institution di Amerika, beliau memimpin strategi transaksi di pasar mata uang dan pasar keuangan berjangka di ITOCHU Finance Europe plc di London dan ITOCHU Corporation di Tokyo hingga 2005. Setelah menjabat sebagai General Manager di Orient Corporation dari 2007 hingga 2010, kemudian menjadi General Manager di Departemen Bisnis Keuangan ITOCHU Corporation pada April 2012. Hingga kini telah menjabat sebagai Chief Operating Officer di Divisi Bisnis Keuangan & Asuransi di ITOCHU Corporation sejak April 2015.

A Japanese citizen born in 1965, he majored in law at Kyoto University. His career began as a currency trader at ITOCHU Corporation in 1987. After working as an economist at the Japan Center for Economic Research and Brooking Institution in America, he led transaction strategies in currency markets and futures financial markets at ITOCHU Finance Europe plc in London and ITOCHU Corporation in Tokyo until 2005. After serving as General Manager at Orient Corporation from 2007 to 2010, he later became General Manager at ITOCHU Corporation's Financial Business Department in April 2012. Until now he has served as Chief Operating Officer at the Finance & Insurance Business Division at ITOCHU Corporation since April 2015.

PRESIDEN DIREKTUR

President Director

Dani Lihardja

Warga Negara Indonesia, lahir tahun 1964, lulusan Hukum jurusan Hukum Perdata dari Universitas Katolik Parahyangan, Bandung, PRBP Seattle USA. Bekerja di industri perbankan, dimulai dari Bank Tamara sebagai Kepala Marketing & Kredit dari tahun 1988 sampai 1991 dan sebagai Kepala cabang Bank Internasional Indonesia Karawang, Bogor, Palembang & Bandung dari tahun 1996 sampai 2004, sebagai Area Sales Manager Bandung dari tahun 2005 sampai 2006, sebagai Direktur Kredit & Marketing dari tahun 2006 sampai 2010, tahun 2010 sampai tahun 2012 menjabat sebagai Wakil Presiden Direktur PT Bank Sinarmas Tbk. Saat ini menjabat sebagai Direktur PT Sinar Mas Multiartha Tbk.

An Indonesian citizen, born in 1964, graduating from Law in Civil Law from Parahyangan Catholic University, Bandung, PRBP Seattle USA. Working in the banking industry, starting from Bank Tamara as Head of Marketing & Credit from 1988 to 1991 and as Head of the branch of Bank Internasional Indonesia Karawang, Bogor, Palembang & Bandung from 1996 to 2004, as Area Sales Manager Bandung from 2005 to 2006, as Director of Credit & Marketing from 2006 to 2010, from 2010 to 2012 served as Vice President Director of PT Bank Sinarmas Tbk. He currently serves as Director of PT Sinar Mas Multiartha Tbk.





Budiyanto Suteno

DIREKTUR IT / IT Director

Warga Negara Indonesia, lahir tahun 1982, lulusan Sistem Informasi dari Universitas Bina Nusantara, Jakarta. Bekerja di PT Sinar Mas Multifinance sejak tahun 2004 sampai 2005 sebagai IT Programmer, tahun 2005 sampai 2010 sebagai Senior Programmer dan tahun 2010 sampai 2017 menjabat sebagai *IT Services Head*.

Indonesian citizen, born in 1982, graduated from Information Systems from Bina Nusantara University, Jakarta. Working at PT Sinar Mas Multifinance from 2004 to 2005 as an IT Programmer, from 2005 to 2010 as a Senior Programmer and from 2010 to 2017 served as an IT Services Head.



Taketo Aoki

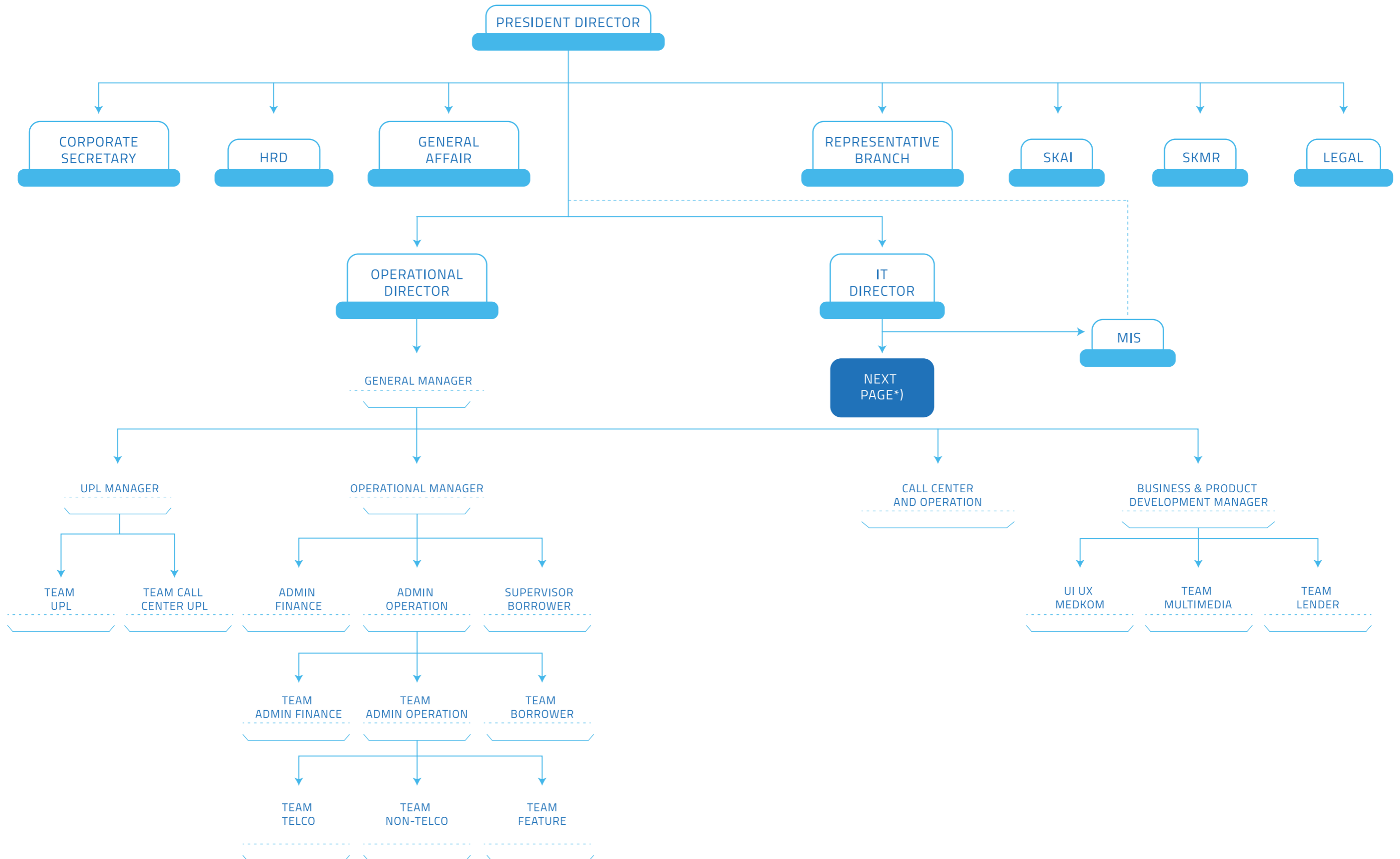
DIREKTUR Director

Warga negara Jepang yang lahir pada tahun 1975. Memiliki gelar BA dalam bidang Ekonomi dari Universitas Keio. Karirnya dimulai sebagai analis pengelola investasi global di ITOCHU pada tahun 2000 dan menjalankan portofolio dana pengelola investasi global milik ITOCHU, kemudian mengerahkan/ menyatukan pengelola investasi global di Tokyo dan New York hingga tahun 2010. Selanjutnya bergabung dengan tim Pemasaran & Pengembangan Produk ITOCHU Capital Securities Ltd pada tahun 2011 - 2012 sebagai Wakil Manajer Umum. Beliau melakukan Pengelolaan Surplus Kas dan Manajemen Dana Pensiun Perusahaan untuk ITOCHU hingga 2013. Kemudian menjadi penasihat keuangan internal dalam bisnis penasihat M&A pada Team Planning & Administration Dept, ICT, General Products & Realty Company, Tokyo, Jepang hingga 2016. Dan sampai sekarang menjadi asisten manajer pengembangan Bisnis untuk bisnis pembiayaan ritel luar negeri di Departemen Bisnis Keuangan di Jepang.

Japanese citizen born in 1975. Has a BA in Economics from Keio University. His career began as a global investment management analyst at ITOCHU in 2000 and ran ITOCHU's global investment manager fund portfolio, then mobilized / unified global investment managers in Tokyo and New York until 2010. Then joined the ITOCHU Capital Securities Ltd Product Marketing & Development team in 2011 - 2012 as Deputy General Manager. He conducted Cash Surplus Management and Corporate Pension Fund Management for the ITOCHU until 2013. He then became an internal financial advisor in the M & A advisory business to the Team Planning & Administration Dept., ICT, General Products & Realty Company, Tokyo, Japan until 2016. And until now he is an assistant Business development manager for the overseas retail financing business in the Finance Business Department in Japan.

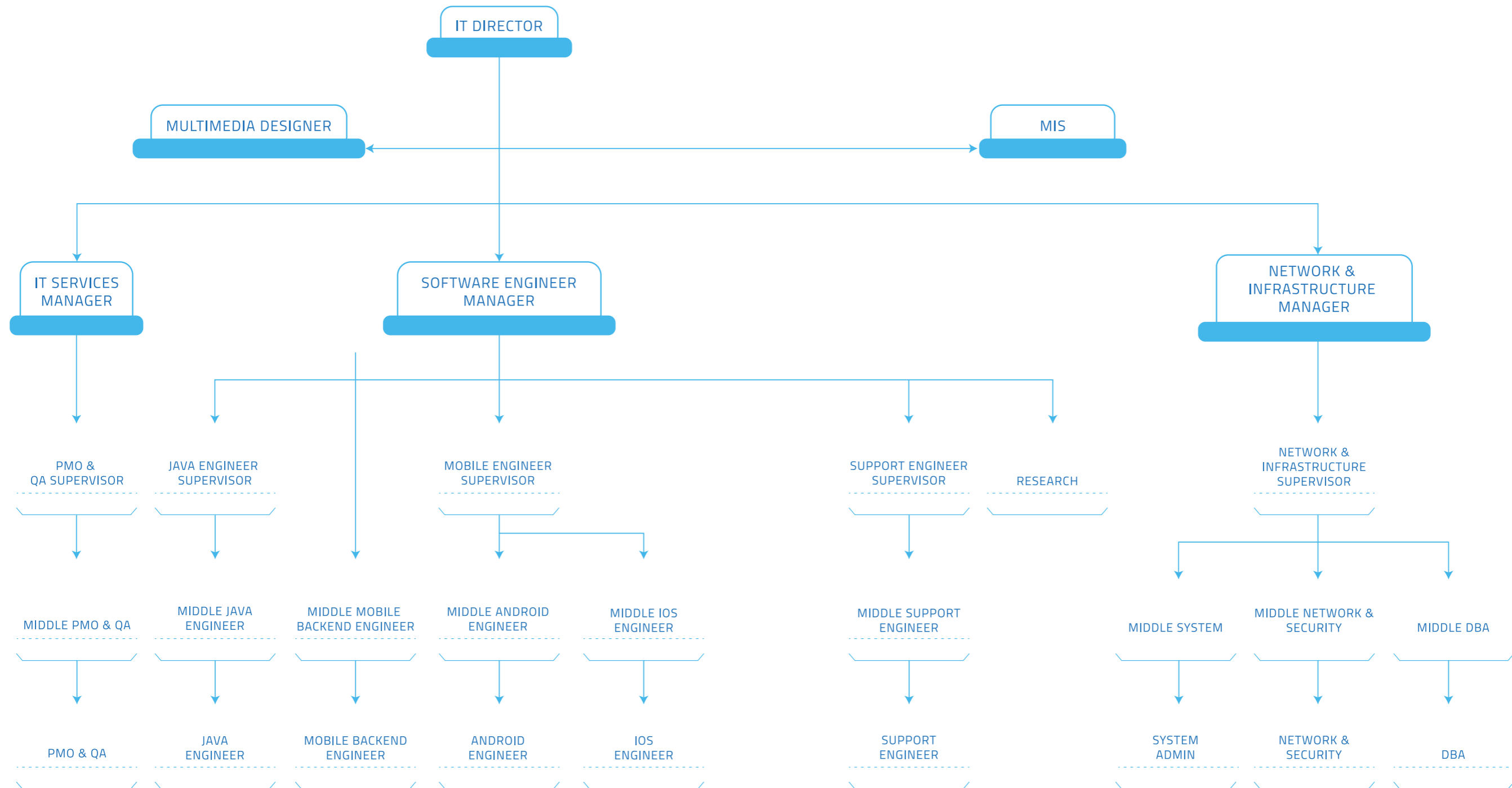
STRUKTUR PERUSAHAAN

Company Structure



STRUKTUR DIVISI IT

IT Division Structure



PENGHARGAAN & SERTIFIKAT Awards & Certificate



Sertifikat Apresiasi Fintech Certificate of Appreciation

Danamas juga memperoleh sertifikat apresiasi pada tanggal 28 Agustus 2018 dari Fintech Indonesia untuk kontribusinya sebagai sponsor untuk studi banding Institute For Development Of Economics and Finance (INDEF) dan Asosiasi Fintech Indonesia (AFTECH) dalam "Peran Fintech Lending bagi Pertumbuhan Ekonomi Indonesia"

Danamas also received a certificate of appreciation on 28 August 2018 from Fintech Indonesia for its contribution as a sponsor for the comparative study of the Institute for Development of Economics and Finance (INDEF) and the Indonesian Fintech Association (AFTECH) in 'The Role of Fintech Lending for Indonesian Economic Growth'



Sertifikat Narasumber Resource Certificate

Kontribusi sebagai Narasumber dalam Sosialisasi Internal OJK - Fintech Peer to Peer Landing

Contributions as Resource Persons in OJK Internal Socialization - Fintech Peer to Peer Landing



Sertifikat Narasumber FGD FGD Resource Certificate

Kontribusi sebagai Bapak Dani Lihardja selaku Direktur Utama dalam menjadi narasumber untuk fokus grup diskusi bertajuk "Mengenal Bisnis Financial Technology pada Konglomerasi Keuangan"

Contributions as Mr. Dani Lihardja as President Director in becoming a guest speaker for the focus of the discussion group "Getting to Know Financial Technology Business in the Financial Conglomeration"



PEMBUKAAN CABANG

Branch Opening



Danamas melakukan acara peresmian kantor pelayanan baru di beberapa kota di Indonesia, yaitu:

Danamas conducted new service office inauguration in a number of cities in Indonesia, namely:

MEDAN

19 Mar 2018



Gedung Bank Sinarmas Lt. 4,

Jl. Mangkubumi No. 18, Kelurahan Aur, Kecamatan Medan Maimun, Medan 20151.

MANADO

09 Aug 2018



Gedung Bank Sinarmas Lt. 4,

Jl. Samratulangi 18 Wenang, Manado 95000

JAKARTA

24 Aug 2018



Roxy Square Lt. 5 Blok B No.1

Jl. Kyai Tapa No.1 Kelurahan Grogol, Kecamatan Petamburan, Jakarta Barat - 11450.

YOGYAKARTA

30 Nov 18



Gedung Bank Sinarmas, Lt.2

Jl. Kaliurang Km.8,1 Ngabaen, Kelurahan Sinduharjo, Kecamatan Ngaglik, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta - 55581

SEMARANG

17 Oct 2018



Gedung Bank Sinarmas Syariah Lt. 2,

Jl. Dr Wahidin 62B Candi Sari, Kelurahan Jatingaleh, Kecamatan Candisari, Semarang - 50257

SURABAYA

11 Dec 2018



Gedung Bank Sinarmas, Lt.4,

Jalan Diponegoro No.64. Kelurahan Dr. Sutomo, Kecamatan Tegal Sari, Surabaya - 60264

MAKASSAR

10 Sep 2018



Gedung Bank Sinarmas Lt. 2,

Jl. Sultan Hasanuddin No 102, Kelurahan Pandang Pandang, Kecamatan Somba Opu, Gowa - 92115.

DENPASAR

28 Sep 2018



Gedung Bank Sinarmas Lt. 3,

Jl. Mpu Tantular No.8, Kelurahan Dangin Puri Klod, Kecamatan Denpasar Timur, Denpasar - 80234

BANDUNG

19 Nov 18



Gedung Sinarmas Multifinance Lt. 1

Jl. Abdul Rivai No 2, Kelurahan Taman Sari, Kecamatan Bandung Wetan, Bandung - 40171

BALIKPAPAN

18 Dec 2018



Gedung Bank Sinarmas, Lt.3

Jl. Jend. Sudirman No. 7, Kelurahan Klandasan Ilir, Kecamatan Balikpapan Kota, Balikpapan - 76113.

CALL CENTER



Gedung Menara Mas

Jl. Brigjend Sudiharto 198, Kelurahan Gayamsari, Kecamatan Gayamsari, Semarang 50192

AKTIVITAS BISNIS

Business Activities



Sosialisasi & Edukasi Socialization & Education

BPKP2

13 Agustus 2018



Sosialisasi & Edukasi Socialization & Education

BPSDM

17 September 2018



Sosialisasi & Edukasi Socialization & Education

BPSDM Kemendagri

31 Agustus 2018



Sosialisasi & Edukasi Socialization & Education

Sosialisasi BI

1-15 November 2018



Sosialisasi & Edukasi Socialization & Education

STIE Eben Hazar

1-19 Oktober 2018



Event

SULUTFEST

1-22 Agustus 2018



Event

Fintech days Manado

7 - 11 Agustus 2018



Event

Fintech Days Medan

17 September 2018



Event

Fintech days Batam

14 - 15 September 2018



Event

Fintech Days Bali

25-27 Oktober 2018



Sosialisasi & Edukasi Socialization & Education

Inklusi Keuangan untuk Simpanan Pelajar Purwokerto

Financial Inclusion for Student Deposits Purwokerto
18 Oktober 2018



Studi Banding Comparative Study

Studi banding bersama 16 perusahaan Fintech lainnya.

Comparative study with 16 other Fintech companies
5 September 2018



Sosialisasi & Edukasi Socialization & Education

OJK

1-13 Oktober 2018



Sosialisasi & Edukasi Socialization & Education

Universitas Langlangbuana

8 Desember 2018



Sosialisasi & Edukasi Socialization & Education

Sosialisasi SMMF

19 November 2018



Sosialisasi & Edukasi Socialization & Education

Bank Sinarmas

3-28 Agustus 2018



Sosialisasi & Edukasi Socialization & Education

MSIG Life

21 September 2018



CHAPTER

04

**Analisa dan
Pembahasan
Menejemen**
Management
Discussion and
Analysis



4.1 TINJAUAN UNIT PENDUKUNG BISNIS

Review of Business Supports Unit

A. SUMBER DAYA MANUSIA

Sesuai dengan rencana penambahan cabang maka Perusahaan merencanakan untuk menambah jumlah SDM dari 111 orang pada akhir tahun 2019 hingga menjadi 250 orang pada tahun 2023. Secara berkala, karyawan akan diikutsertakan dalam pelatihan dan seminar yang berkaitan dengan teknologi informasi dan keuangan.

B. TEKNOLOGI INFORMASI

Strategi pengembangan dan teknologi informasi sesuai dengan rencana penambahan server untuk rangkaian proses kerja sistem

A. HUMAN RESOURCES

In accordance with the planned addition of branches, the Company intends to increase the number of HR from 111 people by the end of 2019 to become 250 people in 2023. Periodically, employees will be included in training and seminars related to information technology and finance.

B. INFORMATION TECHNOLOGY

The development strategy and information technology are following the plan to add servers to a series of system work processes.

4.2 ANALISIS DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN

Management Analysis and Discussion

A. TINJAUAN MAKRO EKONOMI

Bagi sebagian besar masyarakat Indonesia, terutama yang tinggal dipertanian, memiliki alat komunikasi seperti telepon genggam ini sudah seperti menjadi keharusan yang tidak dapat ditawar lagi. Kepemilikan alat komunikasi inipun tidak lagi memandang status, jabatan, profesi atau usia. Selain itu, adalah hal yang biasa jika orang memiliki lebih dari satu telepon genggam. Di era digital ini efisiensi waktu dan biaya dalam beraktivitas atau bertransaksi menjadi perhatian yang utama dan disini lah peran usaha dibidang teknologi informasi menjadi penting.

Tidak dapat dipungkiri bahwa bisnis teknologi & telekomunikasi, mulai dari provider/operator selular, infrastruktur jaringan, perangkat lunak, perangkat keras (telepon genggam dengan segala produk pendukungnya, termasuk penjualan pulsa), e-commerce & financial technology, telah memberikan kontribusi yang cukup besar bagi kelangsungan perekonomian negara, baik dari segi penerimaan pajak maupun penyerapan tenaga kerja.

Teknologi informasi & telekomunikasi ini merupakan salah satu bidang yang strategis dalam penyelenggaraan pemerintahan. Pemerintah, melalui otoritas yang berwenang telah membuat batasan-batasan bagi para pelaku di industri teknologi informasi & telekomunikasi tentang hal-hal yang wajib dilaksanakan dan dipatuhi atau yang tidak diperkenankan/dilarang dalam menjalankan usahanya. Ketidak patuhan akan ketentuan atau peraturan Pemerintah yang berlaku dapat memberi dampak yang buruk dalam pelaksanaan roda pemerintahan.

Dapat disimpulkan bahwa tinjauan yang telah diuraikan diatas sangat mendukung mereka yang akan berbisnis di bidang teknologi informasi & telekomunikasi termasuk bisnis fintech.

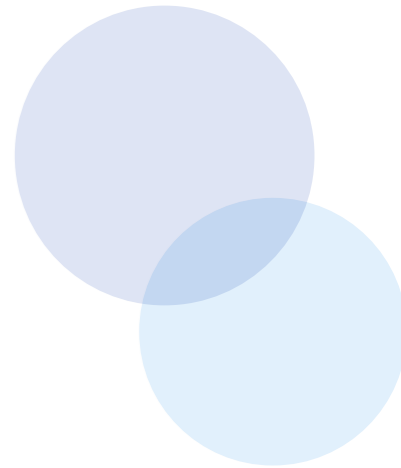
A. MACROECONOMIC REVIEW

For most Indonesians, especially those who live in cities, having communication devices such as mobile phones is like a necessity that cannot be negotiated. Ownership of this communication tool no longer looks at status, position, profession, or age. In addition, it is normal for people to have more than one cellphone. In this digital era, time and cost efficiency in activities or transactions are the primary concern, and here is the role of business in information technology becomes essential.

It is undeniable that the technology & telecommunications business, starting from cellular providers/operators, network infrastructure, software, hardware (mobile phones with all supporting products, including credit sales), e-commerce & financial technology, have contributed significantly for the continuity of the country's economy, both in terms of tax revenues and employment.

This information & telecommunications technology is one of the strategic fields in the administration of government. The government, through the competent authorities, has made restrictions for actors in the information technology & telecommunications industry about matters that must be implemented and obeyed or which are not permitted/prohibited in carrying out their business. Non-compliance with applicable government regulations or regulations can have a negative impact on the implementation of the wheels of government.

It can be concluded that the review described above strongly supports those who will do business in the field of information technology & telecommunications, including the fin-tech business.



B. TINJAUAN INDUSTRI

Teknologi & telekomunikasi telah menjadi salah satu instrumen penting dalam penciptaan nilai tambah suatu barang dan jasa. Saat ini perkembangan teknologi tumbuh dengan cepat dan telah menyebabkan perubahan volume informasi yang sangat drastis.

Teknologi informasi mencakup berbagai kegiatan terkait dengan penyimpanan, manipulasi dan penampilan data yang berhubungan dengan perangkat elektronik/telekomunikasi antara lain perangkat keras, jaringan telepon, internet dan e-commerce/financial technology.

Prospek yang cerah telah menarik minat yang tinggi bagi para pelaku usaha untuk terjun dalam bisnis teknologi informasi. Cukup banyak perusahaan start-up yang didirikan di Indonesia. Sampai akhir Desember 2017 telah terdata sebanyak 235 perusahaan fintech yang bergerak di Indonesia dengan pembagian per sub-sektor usaha sebagai berikut:

Sistem Pembayaran
Payment System

39%

Menejemen Investasi
Investment Management

11%

Pinjam Meminjam
Lending and Borrowing

32%

Insuretech
Insuretech

4%

Penyediaan Pasar
Market Provisioning

11%

Penambahan Modal Ekuitas
Equity capital raising

3%

Dari daftar diatas, usaha pinjam meminjam berbasis teknologi informasi atau P2P lending mencapai pertumbuhan yang pesat yaitu dari awal 2017 sebesar 15% menjadi 32% di akhir tahun. Sampai akhir September 2018 tercatat sebanyak 70 fintech P2P yang telah terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan. Jumlah ini diperkirakan akan terus meningkat ditahun-tahun berikutnya.

Namun, mengingat fintech P2P ini tergolong relatif baru, ditambah dengan luasnya kegiatan usaha yang dapat dilayani oleh platform p2p dengan berbagai ragamnya, maka persaingan usaha di bidang fintech P2P ini dianggap belum terlalu ketat dan bahkan merupakan peluang yang baik.

B. INDUSTRY OVERVIEW

Technology & telecommunications has become one of the crucial instruments in creating value-added for goods and services. At present, the development of technology is increasing and has caused a drastic change in the volume of information.

Information technology includes a variety of activities related to the storage, manipulation, and appearance of data relating to electronic devices/telecommunications including hardware, telephone networks, internet and e-commerce / financial technology.

Bright prospects have attracted high interest for business people to enter the information technology business. Quite a lot of start-up companies established in Indonesia. As of the end of December 2017, there were 235 fin-tech companies engaged in Indonesia with the following division per business sub-sector:

From the list above, information technology-based lending or P2P lending businesses have achieved rapid growth, from the beginning of 2017 by 15% to 32% at the end of the year. As of the end of September 2018, there were 70 P2P fin-tech registered in the Financial Services Authority. This number is expected to continue to increase in the following years.

However, considering that P2P fin-tech is relatively new, coupled with the breadth of business activities that can be served by the P2P platform with its variety, the business competition in the P2P fin-tech field is considered not too tight and even an excellent opportunity.

C. TINJAUAN BISNIS

Populasi yang tinggi, pentingnya efisiensi waktu & biaya, perkembangan teknologi serta masyarakat yang semakin melek teknologi, telah membuat peluang bisnis yang sangat besar bagi bidang usaha teknologi informasi & telekomunikasi.

Berdasarkan data statistik, sampai akhir Agustus 2017 pengguna telepon seluler terdaftar di Indonesia mencapai 371,4 juta pengguna atau 142% dari total populasi sebanyak 262 juta. Ini berarti rata-rata setiap satu orang penduduk menggunakan 1,4 telepon seluler karena banyak orang yang memiliki lebih dari satu kartu telepon seluler.

Dari total 371,4 juta pengguna telepon seluler tersebut diatas sebanyak 132,7 juta tercatat sebagai pengguna internet dan 106 juta sebagai pengguna media sosial (medsos) aktif.

Pemerintah telah mengeluarkan peraturan terkait kartu telepon seluler (SIM card) khusus pra bayar (prepaid) dimana pelanggan wajib mendaftarkan setiap nomor SIM card pra bayar yang dimiliki berdasarkan NIK masing masing. Sampai dengan awal 2018 sebanyak 305 juta nomor pelanggan telah didaftarkan diantaranya dari pelanggan Telkomsel sebanyak 142 juta, Indosat sebanyak 101 juta dan XL sebanyak 42 juta.

Jumlah pengguna telepon seluler pra bayar tersebut diatas cukup signifikan untuk dijadikan target bisnis fintech P2P khususnya untuk mereka yang berjualan pulsa.

Penjualan e-commerce secara global menunjukkan perkembangan yang cukup pesat. Ini tercermin dari nilai transaksi e-commerce yang diperkirakan akan naik lebih dari 230 persen pada 2021 menjadi US\$ 4,48 triliun atau setara Rp60,467 triliun dari posisi 2014 yang baru mencapai US\$ 1,8 triliun. Nilai investasi di sektor e-commerce di Indonesia di tahun 2017 mencapai US\$ 5 milyar yang menjadikan e-commerce sebagai sektor ekonomi yang paling strategis saat ini.

Penjualan e-commerce sendiri pada tahun 2015 mencapai US\$ 1,68 milyar atau 1,2 % dari total penjualan retail dalam negeri sebanyak US\$ 145,8 milyar dan ini merupakan penjualan e-commerce tertinggi di antara negara Asean.

Dengan kondisi seperti diatas, dapat disimpulkan bahwa peluang bisnis dalam bidang teknologi informasi & telekomunikasi sangat menjanjikan. Fintech P2P Lending merupakan salah satu alternatif solusi keuangan yang terbuka bagi seluruh lapisan masyarakat namun dilain pihak masih banyak dari masyarakat yang belum sepenuhnya paham mengenai Fintech P2P Lending dan dengan adanya Fintech P2P Lending ini maka masyarakat dapat memiliki banyak alternatif serta jangkauan yang lebih luas ke akses ke keuangan.

C. BUSINESS REVIEW

The high population, the importance of time & cost efficiency, technological development, as well as the increasingly technologically savvy society, have made enormous business opportunities for the information & telecommunication technology business.

Based on statistical data, until the end of August 2017, registered cell phone users in Indonesia reached 371.4 million users or 142% of the total population of 262 million. This means that on average, every one resident uses 1.4 cell phones because many people have more than one cell phone card.

Of the total 371.4 million cell phone users mentioned above, 132.7 million were registered as internet users and 106 million as active social media (social media) users.

The government has issued a regulation concerning prepaid (SIM card) mobile phone cards, where customers are required to register each prepaid SIM card number that is owned by each NIK. Up to the beginning of 2018, 305 million subscriber numbers had been registered, including 142 million Telkomsel customers, 101 million Indosat customers, and 42 million XL customers.

The number of pre-paid cellular telephone users mentioned above is quite significant to be targeted by the fin-tech P2P business, especially for those who sell pulses.

Global e-commerce retail sales are showing rapid development. This is reflected in the value of e-commerce transactions, which are expected to rise more than 230 percent in 2021 to the US \$ 4.48 trillion or equivalent to Rp60,467 trillion from the 2014 position which only reached the US \$ 1.8 trillion. The value of an investment in the e-commerce sector in Indonesia in 2017 reached US \$ 5 billion, which makes e-commerce the most strategic economic area today.

E-commerce sales reached US \$ 1.68 billion in 2015 or 1.2% of total domestic retail sales of US \$ 145.8 billion, and this was the highest e-commerce sales among ASEAN countries.

With the conditions above, it can be concluded that business opportunities in information technology & telecommunications are very promising. Fintech P2P Lending is an alternative financial solution that is open to all levels of society, but on the other hand, there are still many people who do not fully understand Fintech P2P Lending, and with the existence of Fintech P2P Lending the community can have many alternatives and broader access to access to finance.



D. TINJAUAN KEUANGAN

Industri keuangan berbasis teknologi informasi diperkirakan akan terus berkembang di tahun-tahun mendatang sejalan dengan perkembangan teknologi informasi & telekomunikasi. Mengingat pangsa pasar domestik yang sangat besar maka pemain di industri keuangan ini juga akan terus bertambah yang pada akhirnya membuat persaingan usaha akan semakin ketat.

PT. Pasar Dana Pinjaman merupakan perusahaan pertama yang terdaftar dan memperoleh izin usaha dari Otoritas Jasa Keuangan. Kepercayaan dari otoritas berwenang ini tentu menjadi nilai plus tersendiri bagi Perusahaan mengingat umur perusahaan serta bisnis fintech peer-to-peer lending yang relatif masih baru di Indonesia

Dengan didukung oleh manajemen yang berlatar belakang industri keuangan, permodalan yang solid serta status Perusahaan yang terintegrasi dalam Group Usaha besar, Perusahaan optimis akan dapat dan merealisasikan rencana bisnis 2019 sampai dengan 2023 yang telah ditetapkan.

Secara konsisten, Perusahaan akan senantiasa berusaha untuk memberikan pelayanan terbaik bagi para Pengguna Layanannya yang selanjutnya diharapkan dapat memberi kontribusi yang positif dan bermanfaat bagi para pemangku kepentingan serta pertumbuhan perekonomian nasional yang berkesinambungan.

E. ASPEK PEMASARAN

Salah satu strategi perusahaan untuk memperluas pangsa pasar adalah dengan melakukan sosialisasi seputar bisnis peer to peer lending guna memberikan edukasi dan pengetahuan terutama bagi masyarakat di bidang keuangan untuk era digital seperti saat ini. Guna memberikan kemudahan dan membantu masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya terutama kebutuhan terhadap ekonomi.

D. FINANCIAL REVIEW

The information technology-based financial industry is expected to continue to grow in the coming years in line with the development of information technology & telecommunications. Considering that the domestic market share is huge, players in the financial industry will also continue to grow, which in turn makes the business competition more intense.

PT. Pasar Dana Pinjaman is the first Company registered and obtaining a business license from the Financial Services Authority. This trust from the authorities has undoubtedly become a plus for the Company, given the age of the Company and the fin-tech peer-to-peer lending business that is relatively new in Indonesia.

Supported by management with a background in the financial industry, fixed capital and the integrated status of the Company in the large Business Group, the Company is optimistic that it will obtain and realize the business plans 2019 to 2023 that have been set.

Consistently, the Company will always strive to provide the best service for its Service Users, which are expected to contribute positively and benefit the stakeholders as well as sustainable national economic growth.

E. MARKETING ASPECT

One of the company's strategies to expand market share is by conducting socialization around the peer to peer lending business to provide education and knowledge especially for the public in the financial sector for the digital era as it is today. To provide convenience and help the community to meet their needs, especially the need for the economy.

F. PROSPEK BISNIS DAN STRATEGI TAHUN DEPAN

Produk yang Ditawarkan

a. Penjualan Pulsa

Bisnis penjualan pulsa adalah bisnis yang memiliki prospek cerah antara lain karena:

- Modal yang dibutuhkan relatif kecil. Selain itu, banyak pelaku usaha yang menjadikan bisnis ini sebagai pelengkap dari bisnis utamanya. Misalnya penjual sembako, kelontong atau makanan yang juga menjual pulsa.
- Produk yang dijual adalah barang unik yang sistem distribusi menggunakan sistem elektronik sehingga biaya relatif murah.
- Pelaku dipandang lebih memahami penggunaan teknologi informasi melalui media telepon genggam atau smartphone karena pelayanan peer-to-peer lending ini dapat diakses melalui media smartphone.
- Produk bisa didistribusikan secara skala nasional dengan mudah dan bisa diikuti banyak orang yang berminat menjadi mitra.

Sebagai gambaran, nilai bisnis seluler dari 2 perusahaan telekomunikasi terbesar di Indonesia per September 2016 yaitu Telkomsel sebesar Rp72 triliun dan Indosat sebesar Rp18 triliun atau total Rp90 triliun, Pertumbuhan pelanggan Telkomsel pada kuartal III Tahun 2017 yang tercatat 190.36 Juta Pelanggan dan Indosat 97 Juta pelanggan menunjukkan bahwa industri telekomunikasi mengalami peningkatan yang sangat pesat.

Dengan asumsi bahwa hanya 10% dari nilai total tersebut berasal dari pengguna seluler pra-bayar (pembeli pulsa), maka nilai penjualan pulsa dari 2 perusahaan saja sudah mencapai Rp9 triliun per tahun, suatu nilai yang sangat berarti untuk dibiayai, yaitu dengan menyalurkan pinjaman kepada penjual pulsa atau reseller pulsa.

b. Pedagang pulsa yang membeli HP untuk berjualan

Pedagang pulsa saat ini, cukup banyak yang menggunakan sarana untuk berjualan menggunakan sarana telepon yang lama. Untuk kelancaran usahanya dalam berdagang pulsa,

F. BUSINESS PROSPECTS AND STRATEGY FOR THE NEXT YEAR

Products offered

a. Credit Sales

The phone credits business is a business that has bright prospects, among others because:

- *The capital needed is relatively small. In addition, many businesses make this business a complement to their main business. For example, sellers of groceries, grocery or food that also sell credit.*
- *Products sold are unique items whose distribution systems use electronic systems so that costs are relatively cheap.*
- *The perpetrators are seen to better understand the use of information technology through the media of mobile phones or smartphones because the peer-to-peer lending service can be accessed through smartphone media.*
- *Products can be distributed on a national scale easily and can be followed by many who are interested in becoming partners.*

As an illustration, the value of cellular business from the two largest telecommunication companies in Indonesia as of September 2016 is Telkomsel at Rp72 trillion and Indosat Rp18 trillion or a total of Rp90 trillion, the growth of Telkomsel customers in the third quarter of 2017 which recorded 190.36 million customers and Indosat 97 million customers showed that the telecommunications industry experienced a very rapid increase.

Assuming that only 10% of the total value comes from prepaid cellular users (credit buyers), the value of credit sales from only two companies has reached Rp9 trillion per year, a very significant value to be financed, namely by distributing loans to credit sellers or credit resellers.

b. Credit traders who buy cellphones to sell

Current credit traders, quite a lot of people use the means to sell using old telephone facilities. For the smooth running of their business in trading credit, they will now use a

mereka saat ini akan menggunakan smartphone dan Danamas akan melayani pembiayaan untuk mereka yang berdagang pulsa.

smartphone and Danamas will provide financing for those who trade credit.

c. Pinjaman Multiguna Kepada Karyawan

Pinjaman untuk berbagai keperluan dan ditujukan kepada karyawan dari perusahaan ternama/ terkemuka yang bekerjasama dengan Danamas. Melihat terbatasnya waktu yang dimiliki para karyawan untuk mengurus pengajuan permohonan pinjaman serta seringnya personalia perusahaan mengeluh atas banyaknya pinjaman karyawan, maka dipandang perlu untuk membuat suatu sistem yang memanfaatkan teknologi informasi dimana apabila karyawan ingin mengajukan pinjaman, cukup dilakukan dari tempat kerjanya melalui komputer/laptop maupun dari telepon genggamnya (smartphone).

Dengan adanya sistem ini maka pengajuan permohonan pinjaman akan lebih praktis dan efisien. Pemanfaatan teknologi informasi tersebut diatas sejalan dengan bidang usaha yang dijalankan Perusahaan saat ini dan tentu merupakan pasar tersendiri bagi Perusahaan.

c. Multipurpose Loans to Employees

Loans for various purposes and aimed at employees from reputable / reputable companies that collaborate with Danamas. Seeing the limited time that employees have to take care of filing a loan application and the company personnel often complain about the large number of employee loans, it is deemed necessary to create a system that utilizes information technology where employees want to apply for loans, simply from their workplace via computer / laptop or from his mobile phone (smartphone).

With the existence of this system, the submission of loan applications will be more practical and efficient. The utilization of information technology above is in line with the current business sector that the Company operates and certainly is a separate market for the Company.

d. Pembelian Barang Retail / Konsumer

Salah satu produk yang ditawarkan termasuk produk Traveloka Paylater dan Secured Loan. Diantaranya untuk pemesanan tiket perjalanan & produk konsumen yang dilakukan dengan mengadakan kerjasama dengan usaha retail baik yang konvensional maupun yang berskala besar.

d. Retail / Consumer Goods Purchases

One of the products offered includes Traveloka Paylater products and Secured Loans. Among them for booking travel tickets & consumer products is done by cooperating with retail businesses both conventional and large scale.

G. STRATEGI DANAMAS

a. Pemasaran

Sebagai bagian dari upaya untuk memperluas pangsa pasar serta sekaligus meningkatkan customer base, Danamas sudah membuka kantor pelayanan dan edukasi di 10 kota besar di Indonesia yaitu di: Medan, Jakarta, Bandung, Semarang, Yogyakarta, Surabaya, Denpasar, Balikpapan, Makassar serta Manado.

Pada Tahun 2019, Danamas berencana akan membuka 12 Kantor Kantor Cabang Pelayanan dan Edukasi di 12 Kota besar di Indonesia yaitu di: Karawang, Bogor, Cirebon, Solo, Pekalongan, Palembang, Pakanbaru, Bandar Lampung, Pontianak, Samarinda, Malang, Jambi.

Kantor pelayanan dan edukasi ini berfungsi untuk melayani masyarakat terkait hal-hal yang berhubungan dengan bisnis fintech P2P Lending seperti literasi industri keuangan, pengaduan konsumen seperti yang disyaratkan dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan POJK No. 77/POJK.01/2016.

E. MARKETING ASPECT

a. Marketing

As part of efforts to expand market share and simultaneously increase customer base, Danamas has opened service and education offices in 10 major cities in Indonesia, namely: Medan, Jakarta, Bandung, Semarang, Yogyakarta, Surabaya, Denpasar, Balikpapan, Makassar and Manado.

In 2019, the Danamas plans to open 12 Service and Education Branch Offices in 12 major cities in Indonesia, namely: Karawang, Bogor, Cirebon, Solo, Pekalongan, Palembang, Pakanbaru, Bandar Lampung, Pontianak, Samarinda, Malang, Jambi.

This service and education office serves to serve the public regarding matters related to fintech P2P Lending businesses such as financial industry literacy, consumer complaints as required by the Financial Services Authority Regulation No. POJK. 77 / POJK.01 / 2016.

b. Pemberian Pinjaman

Telah menjadi kebijakan Manajemen bahwa dalam kegiatan usahanya, pemberian pinjaman oleh Perusahaan akan diprioritaskan kepada mereka yang tergolong dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Hal ini sejalan dengan program Pemerintah dalam upaya meningkatkan program literasi keuangan kepada para pelaku UMKM, diantaranya dengan mengenalkan para pelaku UMKM di industri keuangan dengan membuka rekening di Bank (financial inclusion). Hal ini sudah dilakukan oleh PT Pasar Dana Pinjaman dengan layanan dashboard Danamas dimana Pemberi Pinjaman dan Penerima Pinjaman harus menggunakan rekening virtual (virtual account) di bank untuk melaksanakan transaksi keuangannya, yang pada akhirnya akan membuat para pelaku UMKM memiliki rekeningnya sendiri di bank untuk kegiatan transaksi diluar Danamas.

Pemberian pinjaman dilakukan dengan mengacu pada Standard Operating Procedure (SOP) PT. Pasar Dana Pinjaman yang berlaku serta tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian dan taat pada peraturan instansi berwenang yang berlaku.

c. Operasional

Untuk menunjang kebijakan pemberian pinjaman, maka Manajemen akan melakukan strategi berupa sinergi saling menguntungkan (mutual benefit) atau kerjasama dengan bidang usaha yang memiliki jaringan hubungan bisnis yang luas & berskala besar/bersentuhan dengan para pelaku UMKM. Bidang usaha tersebut antara lain adalah:

- Telekomunikasi; yaitu pinjaman berupa modal kerja kepada reseller pulsa.
- Pedagang pulsa; yaitu pinjaman berupa kepemilikan telepon genggam kepada pedagang pulsa reseller
- Umum; yaitu pinjaman multiguna kepada karyawan perusahaan dari perusahaan ternama/terkemuka.
- Belanja retail; bekerjasama dengan usaha retail baik yang konvensional maupun skala besar, misalnya untuk pemesanan tiket perjalanan atau pembelian barang konsumsi.
- Secured loan; yaitu pinjaman kepada Nasabah PT Sinarmas Sekuritas yang melakukan penjualan saham.

b. Loans

It has been Management's policy that in its business activities, the provision of loans by the Company will be prioritized to those who are classified as Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). This is in line with the Government's program in an effort to improve financial literacy programs for MSME players, including by introducing MSME players in the financial industry by opening bank accounts (financial inclusion). This has been done by PT Pasar Dana Kredit with the Danamas dashboard service where the Lenders and Loan Recipients must use virtual accounts in banks to carry out their financial transactions, which in turn will make MSME players have their own bank accounts for transaction activities outside the Danamas.

Lending is carried out by referring to the Standard Operating Procedure (SOP) of PT. The prevailing loan fund market and still paying attention to the prudential principle and obeying the regulations of the applicable authorities.

c. Operations

To support the lending policy, the Management will carry out a strategy in the form of mutual benefits or cooperation with businesses that have a wide & large-scale business relationship network / in contact with MSME actors. The business fields include:

- Telecommunications; namely loans in the form of working capital to credit resellers.
- Credit traders; namely loans in the form of ownership of mobile phones to reseller credit merchants
- General; namely multipurpose loans to company employees from reputable / reputable companies.
- Retail shopping; cooperate with retail businesses both conventional and large scale, for example for booking travel tickets or purchasing consumer goods.
- Secured loan; which is a loan to the Customer of PT Sinarmas Sekuritas who sells shares.





CHAPTER

05

**Tata
Kelola
Perusahaan**
Good
Corporate
Governance



5.1 MENEJEMEN RESIKO Risk Management

- | | |
|---|--|
| <p>1. Perusahaan telah memiliki prosedur operasional standar atau Standard Operational Procedure (SOP) serta Pedoman terkait berbagai risiko yang timbul dalam pengelolaan Perusahaan. SOP tersebut antara lain; Program Penerapan Anti Pencucian Uang (APU) & Pencegahan Pendanaan Terorisme (PPT), Disaster Recovery Plan, Pinjaman dan Back-up Database. SOP serta Pedoman tersebut dibuat dengan mengacu kepada ketentuan & peraturan berlaku dari otoritas berwenang yang berlaku.</p> | <p>1. <i>The company has standard operating procedures or Standard Operational Procedures (SOPs) and Guidelines related to various risks that arise in the management of the Company. The SOP includes; Anti Money Laundering (APU) & Terrorism Funding (PPT) Prevention Program, Disaster Recovery Plan, Loan and Back-up Database. The SOP and the Guidelines are made by referring to the applicable rules & regulations from the applicable authorities.</i></p> |
| <p>2. Sistem yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan usaha Perusahaan telah dirancang dengan memperhatikan berbagai aspek guna meminimalisir risiko yang mungkin timbul. Danamas selalu mengaudit system yang digunakan. Audit dilakukan oleh pihak yang independent sehingga system yang dipakai Danamas dapat diandalkan.</p> | <p>2. <i>The system used in carrying out the Company's business activities has been designed with regard to various aspects in order to minimize the risks that may arise. Danamas always audits the system used. The audit is carried out by independent parties so that the system used by Danamas can be relied upon.</i></p> |
| <p>3. Kerjasama dengan perusahaan asuransi terkemuka dalam upaya perlindungan atas pinjaman yang diberikan para pemodal. Dengan asuransi ini diharapkan para pemodal akan merasa lebih aman dalam investasi dananya.</p> | <p>3. <i>Collaboration with leading insurance companies in efforts to protect loans provided by investors. With this insurance, investors are expected to feel safer in investing their funds.</i></p> |

5.2 SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL Internal Control System

Sesuai dengan kebutuhan perusahaan maka dibuatlah standard operational procedure (S.O.P) yang dibuat sebagai panduan dalam melaksanakan seluruh kegiatan dan operasional perusahaan. S.O.P dibuat secara tersusun sesuai dengan jalannya kegiatan operasional. Selain itu perusahaan juga melaksanakan kegiatan evaluasi yaitu bekerja sama dengan melakukan audit untuk setiap kegiatan yang sudah dilaksanakan dalam waktu tertentu. Menyesuaikan apakah kegiatan sudah berjalan sesuai dengan S.O.P atau tidak sebagai bentuk pengendalian internal perusahaan.

In accordance with the needs of the company, a standard operational procedure (S.O.P) was made as a guide in carrying out all company activities and operations. S.O.P made in a structured manner in accordance with the course of operational activities. In addition, the company also conducts evaluation activities, namely working together with conducting audits for every activity that has been carried out in a certain time. Adjust whether the activity has been running in accordance with S.O.P or not as a form of company internal control.

5.3 KODE ETIK DAN BUDAYA PERUSAHAAN Code of Ethics and Corporate Culture

Pelaksanaan kegiatan dan operasional yang dilakukan adalah sesuai dengan S.O.P yang sudah dibuat mengikuti aturan dan ketentuan yang mengacu pada peraturan POJK No.77/POJK.01/2016 beserta peraturan lain yang menjadi turunannya dan dianggap perlu.

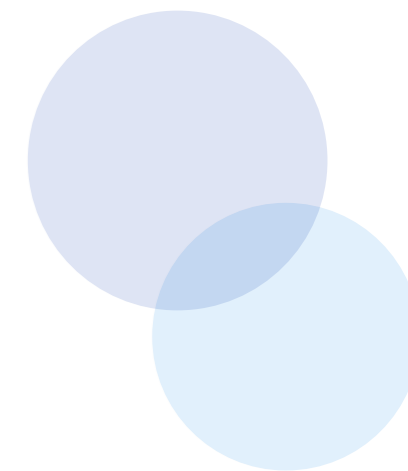
The implementation of activities and operations carried out is in accordance with S.O.P which has been made following the rules and regulations that refer to the POJK No.77 / POJK.01 / 2016 regulations along with other regulations which are derivative and deemed necessary.

5.4 KETERBUKAAN INFORMASI Information Disclosure

Untuk memenuhi undang-undang perlindungan konsumen, Danamas selalu menyampaikan atau menampilkan dengan jelas hak dan kewajiban atau ketentuan sebagai pemodal maupun peminjam dan biaya-biaya yang transparan.

To comply with consumer protection laws, Danamas always expresses or displays clearly the rights and obligations or provisions as investors and borrowers and costs are transparent.





5.5 INFORMASI TAMBAHAN

Additional Information

A. PEJABAT SENIOR

Per Juli 2018 struktur organisasi perusahaan telah dilakukan pengembangan yang sekarang tersusun atas Direktur Utama dan Direktur memimpin serta memiliki tanggung jawab serta mengawasi bagaimana pelaksanaan kegiatan perusahaan.

Terdiri atas Sekretaris Perusahaan yang bertanggung jawab atas, *Human Resources Department (HRD)* yang bertugas serta bertanggung jawab atas pengelolaan SDM atau karyawan. HRD memastikan perusahaan mendapatkan karyawan-karyawan terbaik. Tim Cabang Pelayanan dan Edukasi yaitu pejabat yang bertugas di Kantor Cabang yang sudah tersebar. SKAI yang bertugas dalam pengelolaan audit intern dan SKMR yang bertugas dalam pengelolaan manajemen risiko. Legal bertugas dan bertanggung jawab atas hal-hal yang berhubungan dengan perizinan dan otoritas perusahaan.

Tim *UPL (Unsecured Personal Loan)* terdiri dari Team UPL dan Team Call Center UPL yang melaksanakan tugasnya dengan mengatur personal loan.

Tim Operasional yang terdiri dari admin operasional dan admin keuangan dan Tim Call Center yang melaksanakan tugas-tugasnya termasuk bertanggung jawab dan melaporkan bagaimana proses serta kendala yang dihadapi selama berlangsung kegiatan kepada Manajer Operasional.

Tim Business & Product Development yang bertugas dan bertanggung jawab dalam menyusun target dan strategi jangka panjang perusahaan, mengidentifikasi peluang bisnis, melakukan negosiasi bisnis dan memonitor perkembangan pasar.

Tim Borrower dan Tim Lender yang masing-masing memiliki tugas untuk melakukan pendekatan baik kepada peminjam maupun pemodal dengan melakukan sosialisasi, edukasi, dan evaluasi dan bertanggung jawab kepada Manajer per divisi atas hasil kinerja dan evaluasi yang didapat dari kegiatan yang sudah dilakukan.

A. SENIOR OFFICER

As of July 2018 the organizational structure of the company has been developed which is now composed of the Managing Director and the Director in charge and has responsibility and oversees how the company's activities are carried out.

Consists of the Corporate Secretary who is responsible for the Human Resources Department (HRD) who is in charge and responsible for the management of HR or employees. HRD ensures the company gets the best employees. Service and Education Branch Team, namely officials who are in charge of Branch Offices that have been spread. SKAI which is in charge of the management of the international audit and SKMR in charge of managing risk management. Legal is in charge and responsible for matters relating to licensing and company authority.

The UPL Team (Unsecured Personal Loan) consists of UPL Team and UPL Call Center Team who carry out their duties by arranging personal loans.

The Operational Team consisting of operational admin and financial admin and the Call Center Team who carry out their duties including being responsible and reporting on the process and constraints faced during the activities to the Operations Manager.

The Business & Product Development Team is in charge and responsible for setting the company's long-term targets and strategies, identifying business opportunities, conducting business negotiations and monitoring market developments.

The Borrower Team and the Lender Team each have the duty to approach both the borrower and the financier by disseminating, educating, and evaluating and being responsible to the Manager per division for the performance and evaluation results obtained from the activities already carried out.

Tim IT yang masing-masing terbagi atas Software Engineer, IT Services, dan Network & Infrastructure yang sesuai tugasnya masing-masing memastikan rangkaian program dan sistem yang diperlukan agar dapat berjalan baik dan mengantisipasi terjadinya kendala-kendala selama kegiatan / operasional berlangsung. Masing-masing divisi bertanggung jawab untuk setiap kegiatannya terhadap Manajer per divisi yang kemudian hasil laporannya akan dievaluasi oleh pejabat di atasnya, dalam hal ini yaitu Direktur IT.

B. PROGRAM KERJA SAMA

Hingga 2018 PT. Pasar Dana Pinjaman (Danamas) sudah melakukan program kerja sama dengan mengadakan kerjasama strategis yang saling menguntungkan antara kedua pihak dalam penggunaan infrastruktur dan layanan masing-masing pihak, diantaranya; PT. Creative Mobile Adventure (KIMO), PT. Kioson Komersial Indonesia (KIOSON), PT. Trinusa Travelindo (Traveloka), PT Sinarmas Sekuritas

C. KANTOR CABANG

Tahun 2018 Danamas telah membuka 10 kantor cabang sebagai pelayanan dan edukasi bagi pemodal dan peminjam Danamas di beberapa daerah di Indonesia, diantaranya: Medan, Manado, Makassar, Jakarta, Denpasar, Semarang, Bandung, Yogyakarta, Surabaya, Balikpapan.

The IT team, each of which is divided into Software Engineers, IT Services, and Network & Infrastructure, which according to their respective duties, ensures a series of programs and systems needed to run well and anticipate the occurrence of obstacles during activities / operations. Each division is responsible for each of its activities against Managers per division which then report results will be evaluated by officials above, in this case the IT Director.

B. COOPERATION PROGRAM

Until 2018 PT. Pasar Dana Pinjaman (Danamas) has carried out a collaborative program by establishing mutually beneficial strategic cooperation between the two parties in the use of infrastructure and services of each party, including; PT. Creative Mobile Adventure (KIMO), PT. Indonesian Commercial Kioson (KIOSON), PT. Trinusa Travelindo (Traveloka), PT Sinarmas Sekuritas

C. BRANCH OFFICE

In 2018 Danamas has opened 10 branch offices as service and education for Danamas financiers and borrowers in several regions in Indonesia, including: Medan, Manado, Makassar, Jakarta, Denpasar, Semarang, Bandung, Yogyakarta, Surabaya, Balikpapan.



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN
This page is intentionally left blank

SURAT PERNYATAAN ANGGOTA DIREKSI DAN ANGGOTA DEWAN KOMISARIS TENTANG TANGGUNG JAWAB ATAS LAPORAN TAHUNAN 2018 PT PASAR DANA PINJAMAN

STATEMENT OF MEMBERS OF THE BOARD OF DIRECTORS AND THE BOARD OF COMMISSIONERS ON THE
RESPONSIBILITY FOR THE 2018 ANNUAL REPORT OF
PT PASAR DANA PINJAMAN

Kami, yang bertanda tangan di bawah ini, menyatakan bahwa semua informasi dalam Laporan Tahunan PT Pasar Dana Pinjaman tahun 2018 telah dimuat secara lengkap dan bertanggung jawab penuh atas kebenaran isi Laporan Tahunan Perseroan. Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya.

We, the undersigned, hereby declare that the 2018 Annual Report of PT Pasar Dana Pinjaman has already contained a complete information and we shall be fully responsible for the correctness of the Company's Annual Report content. This statement is hereby made in all truthfulness.

Dewan Komisaris *Board of Commissioners,*



Indra Widjaja
Komisaris Utama
President Commissioner



Doddy Susanto
Komisaris
Commissioner



Shuichi Kato
Komisaris
Commissioner

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN
This page is intentionally left blank

Dewan Direksi *Board of Directors,*



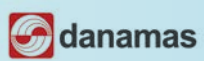
Dani Lihardja
Direktur Utama
President Director



Budiyanto Suteno
Direktur IT
IT Director



Taketo Aoki
Direktur
Director



PT. Pasar Dana Pinjaman
Sinar Mas Land Plaza,
Tower I, Lantai 9
Jln. M.H. Thamrin No. 51
Jakarta Pusat 10350

Tel.

021-31902888 (hunting)

021-56954588 (hunting)

Fax.

021-31903589

www.danamas.co.id